

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНЖЕНЕРНИЙ ІНСТИТУТ

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра економіки підприємства

(повна назва кафедри)

Кваліфікаційна робота

другий (магістерський)

(рівень вищої освіти)

на тему Розвиток малого підприємництва на
національному й регіональному рівнях та
напрями його стимулювання

Виконав: студент II курсу, групи ПТБ-18-1мз
спеціальності 076 Підприємство, торгівля та

(код і назва спеціальності)

біржова діяльність

освітньої програми Економіка підприємства та

(назва освітньої програми)

управління бізнесом

І. В. Єременко

(ініціали та прізвище)

Керівник проф. д.е.н. проф. Кобаленко О.В.

(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Рецензент дот. екон. дур. Шапортова В.А.

(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Запоріжжя

2020

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНЖЕНЕРНИЙ ІНСТИТУТ

Факультет економіки та менеджменту
Кафедра економіки підприємства
Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
(код та назва)
Освітня програма Економіка підприємства та управління бізнесом
(назва освітньої програми)
Спеціалізація _____
(код та назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ







В.о. зав. кафедри Др. Дробинська Д.Д.
«17» січня 2020 року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТОВІ (СТУДЕНТЦІ)

Бременко Іветті Валентинівні
(прізвище, ім'я, по батькові)

- 1 Тема роботи (проекту) Розвиток малого підприємництва на національному й регіональному рівнях та напрямки його стимулювання.
керівник роботи Кобаленко Олена Валеріївна, проф. д.е.н.
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)
затверджені наказом ЗНУ від «10» березня 2019 року № 1539-С
- 2 Строк подання студентом роботи 17.01.2020
- 3 Вихідні дані до роботи законодавчі й нормативні акти України, такі: Вітчиуненних та закордонних науковців, дані Державної служби статистики України, звіти та статистичні матеріали від-ва.
- 4 Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Теоритичні основи розвитку та існування малого підприємництва в Україні. Актуальність стану малого підприємництва та його роль у розвитку національної економіки. Стимулювання розвитку малого підприємництва.
- 5 Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

6 Консультанти розділів роботи

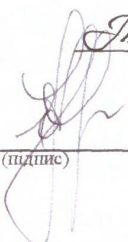
Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1.	Коваленко О.В. проф., д.е.н.	 17.09.	17.09. 
2.	Коваленко О.В. проф., д.е.н.	 21.10.	21.10. 
3.	Коваленко О.В. проф., д.е.н.	 20.11.	20.11. 

7 Дата видачі завдання 17.09.2019

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Вивід літературних джерел за темою дослідження	20.09.2019	
2.	Розділ 1. Теоретичні основи роботи та існування малого підприємства в Україні.	18.10.2019	
3.	Розділ 2. Аналіз стану малого підприємства та роль у розвитку національної економіки.	18.11.2019	
4.	Розділ 3. Стимулювання розвитку малого підприємства	20.12.2019	

Студент  (підпис)

 С.Р. Єременко (ініціали та прізвище)

Керівник роботи (проекту)  (підпис)

О.В. Коваленко (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер  (підпис)

С.Р. Єременко (ініціали та прізвище)

АНОТАЦІЯ

Єременко Т.В. Розвиток малого підприємництва на національному й регіональному рівнях та напрями його стимулювання.

Кваліфікаційна робота для здобуття ступення вищої освіти магістра за спеціальністю 076 – Підприємство, торгівля та біржова діяльність, науковий керівник О.В. Коваленко. Запорізький національний університет. Інженерний інститут. Факультет економіки та менеджменту, кафедра економіки підприємства, 2020.

Досліджено сутність підтримки малого й середнього бізнесу, визначено її пріоритетні складові, а також систематизовано фактори, що впливають на ефективність управління підприємницькою діяльністю. Проведено аналіз стану малого підприємництва в Україні та в Запорізькому в регіоні. Проаналізовано діяльність ТОВ «МОНОЛІТ 2011» та визначено стратегічні напрями підвищення ефективності його роботи. На основі проведеного аналізу розроблено пропозиції, щодо стимулювання розвитку малого підприємництва в Запорізькому регіоні.

Ключові слова: ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК, МАЛИЙ ТА СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС, КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ, ПІДТРИМКА, РЕГІОН, НАЦІОНАЛЬНИЙ РІВЕНЬ, СТИМУЛЮВАННЯ.

SUMMARY

Yeremenko T.V. Development of small business at the national and regional levels and directions of its stimulation.

Qualifying work for the obtaining a master's degree in higher education by specialty 076 – Entrepreneurship, trade and exchange, scientific supervisor O.V. Kovalenko. Zaporizhzhya National University. Engineering Institute. Faculty of Economics and Management, Department of Enterprise Economics, 2020.

The nature of support has been investigated the small and medium-sized business, its priority components have been identified, as well as systematic factors affecting the effectiveness of business management. The analysis of the state of small

business in Ukraine and in Zaporizhzhya in the region. The activity of MONOLIT 2011 LLC is analyzed and identified strategic directions for improving its effectiveness. Based on the analysis developed proposals, to stimulate development small business in the Zaporozhye region.

Keywords: ECONOMICAL DEVELOPMENT, SMALL AND MEDIUM BUSINESS, CLUSTER ANALYSIS, SUPPORT, REGION, NATIONAL LEVEL, STIMULATION.

АНОТАЦІЯ

Еременко Т.В. Развитие малого предпринимательства на национальном и региональном уровнях и направления его стимулирования.

Квалификационная работа для получения ступення высшего образования магистра по специальности 076 – Предприятие, торговля и биржевая деятельность, научный руководитель А.В. Коваленко. Запорожский национальный университет. Инженерный институт. Факультет экономики и менеджмента, кафедра экономики предприятия, 2020.

Исследована сущность поддержки малого и среднего бизнеса, определены ее приоритетные составляющие, а также систематизированы факторы, влияющие на эффективность управления предпринимательской деятельностью. Проведен анализ малого предпринимательства в Украине и в Запорожском в регионе. Проанализирована деятельность ООО «МОНОЛИТ 2011» и определены стратегические направления повышения эффективности его работы. На основе проведенного анализа разработаны предложения по стимулированию развития малого предпринимательства в Запорожском регионе.

Ключевые слова: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ, МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС, КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ, ПОДДЕРЖКА, РЕГИОН, НАЦИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ, СТИМУЛИРОВАНИЕ.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ТА ІСНУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	10
1.1 Сутність малого підприємництва та основні проблеми його розвитку	10
1.2 Методи кластерного аналізу економічного розвитку підприємництва в регіоні.....	17
1.3 Дослідження тенденцій розвитку малого та середнього бізнесу в Запорізькому регіоні	28
Висновки до 1 розділу.....	35
2 АНАЛІЗ СТАНУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО РОЛЬ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	38
2.1 Аналіз стану малого підприємництва в Україні	38
2.2 Аналіз складу і структури майна малого підприємства ТОВ «МОНОЛІТ 2011».....	50
2.3 SWOT – аналіз діяльності ТОВ «МОНОЛІТ 2011».....	64
Висновки до 2 розділу.....	72
3 СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	75
3.1 Стратегічні засади формування системи підтримки малого бізнесу на регіональному рівні	75
3.2 Стимулювання розвитку підприємництва в Запорізькому регіоні	88
Висновки до 3 розділу.....	95
ВИСНОВКИ.....	97
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	100
ДОДАТОК А.....	106
ДОДАТОК Б.....	107

ВСТУП

Загальновідомо, що малий і середній бізнес відіграє важливу роль у підвищенні рівня зайнятості населення, послабленні соціальної напруженості, забезпеченні конкурентного середовища, економічної стабільності та інноваційного зростання, створенні передумов для становлення середнього класу. Є однією з найважливіших ознак ринкової економіки та підґрунтям для підвищення соціально-економічного розвитку країни. Враховуючи, складну економіко-політичну ситуацію в Україні, виникає потреба дослідити сучасний стан малого підприємництва, що дозволить з'ясувати напрямки їх розвитку та визначити шляхи покращення підприємницької діяльності. За умов євроінтеграційних перетворень, впливу глобалізаційних чинників існує нагальна потреба щодо своєчасної адаптації і відновлення стабільності функціонування підприємств, розвитку окремих галузей і регіонів держави. Захищеність інтересів на усіх рівнях управління пов'язана із багаторівневим та багатофункціональним поняттям безпеки.

Аналізу діяльності суб'єктів малого та середнього бізнесу приділяли увагу такі вчені як З. С. Варналій, К. О. Ващенко, Д. А. Ляпін, О. В. Кужель. Висвітленню діяльності суб'єктів господарювання присвятили свої праці українські науковці І. А. Бланк, Т. Васильців, Л. Воротіна, В. Є. Вороткін, Т. Ковальчук, В. П. Кудряшов, П. С. Рогожин, В. Г. Федоренко. При цьому, питання щодо вирішення проблем гальмування розвитку малого бізнесу залишається актуальним, хоча вже є чимало напрацювань шляхів покращення умов діяльності суб'єктів підприємництва.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження існуючого стану, проблеми функціонування та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні.

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення завдань, які мають наукове та практичне значення:

- розкрити економічну сутність та особливості малого підприємництва;
- дослідити методику оцінювання економічного розвитку малого бізнесу

– проаналізувати тенденції розвитку малого бізнесу в Запорізькому регіоні;

– здійснити оцінку фінансово-економічного стану підприємства ТОВ «МОНОЛІТ 2011»;

– проаналізувати слабкі та сильні сторони підприємства, реальні загрози на потенційні можливості підприємства;

– розробити напрями стимулювання підприємницької діяльності.

Об’єкт дослідження – процес управління розвитку малого бізнесу.

Предмет дослідження - методика і організація управління на підприємстві ТОВ «МОНОЛІТ 2011» з метою підвищення ефективності його діяльності.

Методи дослідження: аналіз, синтез, порівняння, індукція, дедукція, групування, методи аналізу фінансового стану, узагальнення.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в тому, що у кваліфікаційній роботі розвинуто теоретичні основи розвитку та стимулювання малого бізнесу в Україні.

Практичне значення одержаних результатів розроблені рекомендації становлять методичне підґрунтя щодо економічного розвитку і підтримки малого й середнього бізнесу на регіональному рівні.

Інформаційною основою дослідження є праці вітчизняних та закордонних науковців, а також публікації з питань аналізу малих і середніх підприємств. Практична частина дослідження побудована на матеріалах ТОВ «МОНОЛІТ 2011» за 2015-2018 роки, даних особистих спостережень.

Результати роботи знайшли відображення у 2 наукових працях:

1. Єременко Т.В., Тюхтій М.П. Державне регулювання розвитку малого бізнесу в регіоні. *Сучасні чинники розвитку міжнародних відносин та зовнішньої політики держави: економічні та інституціональні аспекти* : матер. Міжн. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 27 жовт. 2018 р.). Запоріжжя. 2018. С. 115-118.

2. Коваленко О.В., Єременко Т.В. Розвиток малого підприємництва та його регіональні внески в умовах цифровізації. *Вплив цифрової освіти на розвиток людського капіталу* : матер. Міжн. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Запоріжжя, 20-21 лист. 2019 р.). Запоріжжя. 2019. С. 248-250.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку посилань з 57 найменувань, 2 додатків. Робота викладена на 108 сторінках машинописного тексту, містить 17 таблиць, 9 рисунків. Обсяг основного тексту кваліфікаційної роботи складає 99 сторінок.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ТА ІСНУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

1.1 Сутність малого підприємництва та основні проблеми його розвитку

Малі підприємства є невід'ємною частиною соціально-економічної системи країни, що забезпечує відносну стабільність ринкових відносин. Розвиток і підвищення його конкурентоспроможності мають непересічне значення для подолання проблем, що постали перед економікою українських міст, у тому числі й перед економікою м. Запоріжжя. Як показує досвід, сприяння розвитку малих підприємств – неможливе без комплексу послідовних і систематичних дій з боку органів місцевої влади.

Світовий досвід свідчить що, важливою складовою конкурентоспроможності національної економіки є підприємництво. Розвиток підприємництва в умовах ринкової трансформації України має стати одним з важливих факторів соціально-економічного зростання. Однак, як свідчить аналіз господарської діяльності, рівень управління підприємством і його державна підтримка є ще недостатніми і не відповідають можливостям національної економіки. В умовах ринкової трансформації економіки України розвиток підприємництва, зокрема малого бізнесу, має стати одним з найважливіших чинників соціально-економічного зростання. Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Розвиток малого бізнесу є однією з найважливіших сучасних ознак ринкової економіки і основною передумовою розвитку національної економіки будь – якої країни світу, незалежно від рівня її розвитку. Підприємницька діяльність є індикатором національної економіки, своєрідним «лакмусовим папером». Від того на скільки активну діяльність ведуть підприємці малого та середнього бізнесу залежить економічна діяльність і розвиток самої держави. Малий бізнес у порівнянні з великими підприємствами є більш мобільними і гнучкішими до коливань кон'юнктури як на національному так і на світовому ринках. У даному напрямі прийняті і реалізуються закони України «Про

розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців щодо спрощення реєстрації осіб як платників податків», розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів з виконання у 2013 році Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки», «Про утворення територіальних органів Державної служби з питань регуляторної політики та розвитку підприємства», регіональні та місцеві програми підтримки малого і середнього підприємництва тощо [1, с. 180].

Не можна не погодитись з Череп Г.О., який зазначає, що для покращення ситуації необхідним є створення механізмів, які б стимулювали суб'єктів господарювання нарощувати обсяги та підвищувати ефективність виробництва, оновлювати виробничу матеріально-технічну базу.

Законодавство України надає широкі права щодо створення малих підприємств. Так, засновниками їх можуть бути орендні, колективні, спільні підприємства, кооперативи, акціонерні товариства та інші підприємства й організації, а також громадяни, члені сімей, інші особи, що спільно ведуть трудове господарство.

Малі підприємства – досить поширена й ефективна форма господарювання. Вони мають багато таких рис, які не можуть бути притаманні великим підприємствам. Саме мале підприємництво здатне найоперативніше реагувати на кон'юнктуру ринку і таким чином надавати ринковий економіці необхідної гнучкості. Ця властивість малого бізнесу набуває особливого значення в сучасних умовах, коли відбувається швидка індивідуалізація і диференціація споживацького попиту, прискорення науково-технічного прогресу, розширення номенклатури товарів і послуг.

За характером діяльності у малому бізнесу можна виділити декілька видів підприємств. До першого виду належать індивідуальні (засновані на особистій власності окремої особи та виключно на її праці) або сімейні (засновані на власній праці членів однієї сім'ї, які проживають разом) підприємства. Майно такого підприємства формується з майна громадянина (сім'ї), одержаних доходів та інших законних джерел.

Мале підприємство сприяє створенню нових робочих місць, зростання валового внутрішнього продукту, а також стимулюванню розвитку конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу економіки.

Стан розвитку підприємництва в Україні є досить низьким. У розвинутих країнах Європи, малий та середній бізнес становить 90 % усіх підприємств. Він забезпечує приблизно 70% зайнятого населення робочими місцями. Внесок малого підприємництва у додану вартість за витратами виробництва становить близько 60%. Проте аналіз розвитку бізнесу в Україні показує, що за останні роки немає суттєвих змін у кращу сторону. Статистичні показники за період 2010-2016 свідчать про зменшення кількості суб'єктів господарювання, починаючи з 2014 року. Найбільше підприємств, що припинили свою діяльність зосереджувалось у Київській, Дніпропетровській та Харківській областях. Закриваються підприємства, що займались роздрібною та оптовою торгівлею, складських та транспортних послуг. Загальновідомо, що малий бізнес відіграє важливу роль у підвищенні рівня зайнятості населення, послабленні соціальної напруженості, забезпеченні конкурентного середовища, економічної стабільності та інноваційного зростання, створенні передумов для становлення середнього класу [2, с. 58-66]. Є однією з найважливіших ознак ринкової економіки та підґрунтям для підвищення соціально-економічного розвитку країни.

В сучасних умовах, коли в країні складна соціально-економічна ситуація, великий вплив на стабілізацію та відновлення національної економіки має підприємництво, особливо частина малих підприємств. Адже, ефективна діяльність підприємств впливає на економічне зростання та забезпечує

зайнятість в країні, що безпосередньо підвищує рівень життя населення. На жаль аналіз динаміки результатів діяльності суб'єктів господарювання малого, середнього і великого бізнесу в Україні показує, що за останні роки немає суттєвих змін та зрушень у кращу сторону (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1 – Показники структурної статистики суб'єктів підприємництва за розмірами

Рік	2014	2015	2016
Загальна кількість	1932161	1974318	1865530
Великі	497	423	383
у % до загальної кількості суб'єктів	0,03	0,02	0,02
Середні	15906	15203	14832
у % до загальної кількості суб'єктів	0,82	0,77	0,80
Малі	324598	327814	291154
у % до загальної кількості суб'єктів	16,80	16,60	15,61
Фізичні особи - підприємці	1591160	1630878	1559161
у % до загальної кількості суб'єктів	82,35	82,60	83,57

Аналізуючи дані таблиці 1.1, можна помітити, що починаючи з 2014 р., в Україні спостерігається зменшення загальної кількості суб'єктів господарювання великого, середнього і малого підприємництва. Основна питома вага у загальній кількості підприємств припадає на ФОП – 83,57%; малі підприємства 15,61%; середні – 0,8%; великі – 0,02%. У цілому в сфері малого та середнього підприємництва з урахуванням ФОП зайнято близько 40% зайнятого населення працездатного віку. При цьому, Україна в рейтингу Світового банку щодо легкості ведення бізнесу за результатами проведеного дослідження «Doing Business-2018» посіла 76 місце [3]. Порівняно з 2017 р. позиція покращилася на чотири пункти (рисунок 1.1).

Позитивні зрушення відбулися в 4 з 10 основних компонентів дослідження (реєстрації підприємства; отримання дозволу на будівництво;

підключення до систем енергозабезпечення; реєстрації власності; отримання кредиту; захисту прав міноритарних інвесторів; оподаткування; міжнародної торгівлі; забезпечення виконання контрактів; вирішення проблем неплатоспроможності).

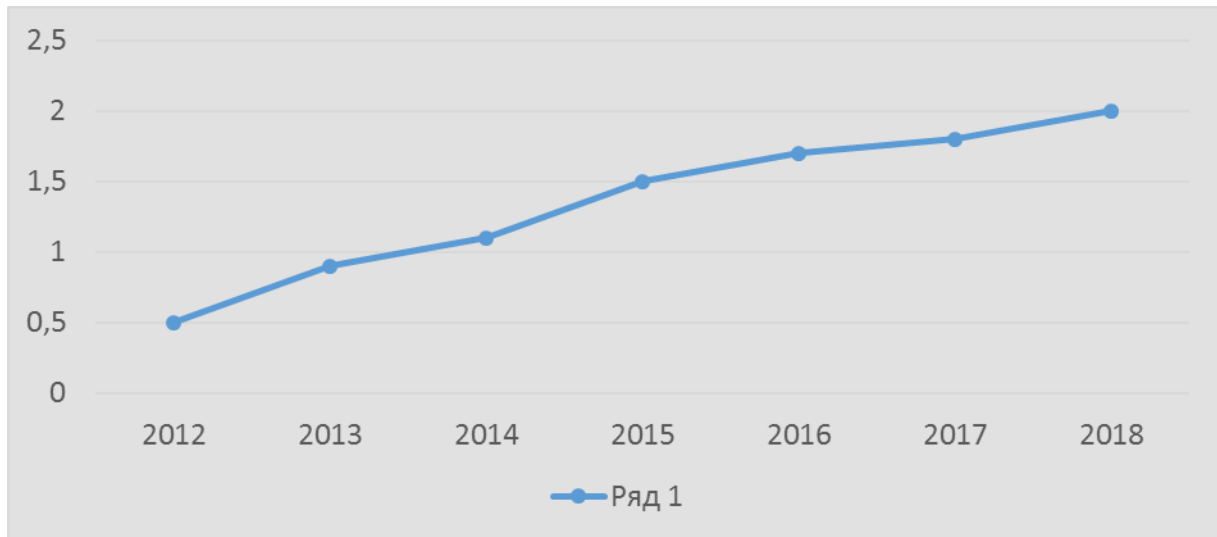


Рисунок 1.1 – Україна в рейтингах Doing Business-2018 [3]

Суттєве покращення позицій можна відмітити лише у двох з них – «отримання дозволу на будівництво» за яким Україна посіла 35 місце, проти 140 у рейтингу 2017 р. та за показником «оподаткування» (43 місце, проти 84).

Слід звернути увагу на те, що та ситуація, яка склалася в Україні стосовно розвитку малого бізнесу потребує негайного вирішення, оскільки статистичні дані та їх прогноз на найближчу перспективу вказують на її погіршення. У розвинених країнах малий бізнес забезпечує половину внутрішнього валового продукту. В Італії малий бізнес забезпечує близько 95% доходу держави. На жаль на території нашої держави в останні роки спостерігається збитковість більшості підприємств малого і середнього бізнесу.

Також, можна поглянути, що мале підприємство в Україні тривалий час функціонує в складних умовах соціально-економічного розвитку. В 2014 році в Україні розпочалася криза (втретє за історію незалежності країни), спричинена

геополітичним конфліктом (тимчасової окупації території України, внаслідок збройної агресії), що призвела до руйнування виробничих потужностей та транспортної інфраструктури, втрати міжгалузевих і логічних зв'язків, ускладнення міжнародних відносин, недопустимості енергетичної сировини(вугілля), суттєво зростання інвестиційних ризиків та негативних очікувань населення. Також значний негативний вплив мали в накопичені системні диспропорції, що призвело до інфляційних процесів.

Після значного падіння валового внутрішнього продукту у 2014-2015 роках (6,6 і 9,8 відсотка відповідно), стрімкого зростання споживчих цін (на 24,9 та 43,3 відсотка відповідно) в 2016 році стали помітними ознаки відновлення та посилення позитивних тенденцій в економіці зростання валового внутрішнього продукту на 2,3 % за даними Держстату, капітальних інвестицій на 28%, обсягу прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу), залучених в економіку з початку інвестування, на 4,2% (порівняно з 31 груднем 2015 року), уповільнення темпів зростання споживчих цін до 12,4%. На сьогодні національна економіка є економікою країни, яка фактично воює і перебуває в режимі нерациональних економічних відносин, спричиненим тимчасовою втратою території, запровадження різноманітних економічних санкцій та політичних обмежень, які продовжують негативно впливати на економічний розвиток країни.

Разом з тим, порівнявши місце України в рейтингу «Ведення бізнесу – 2017» з економіками країни Європи, виявилось, що вся країни (Польща, Казахстан, Білорусь, Російська Федерація, Молдова Киргизтан) у групі випереджують Україну, а Польща є лідером групи (24 місце). Основні позиції рейтингу «Ведення бізнесу – 2017» що, є найбільш складним питанням в Україні є відновлення платоспроможності (150 місце). Водночас наявні позитивні результати за позицією кредитування у зв'язку з наявним міжнародним кредитуванням та фінансових результатів ресурсів різних міжнародних фінансових організацій. За іншими позиціями рейтингу Україна займає такі місця: реєстрація власності (63 місце), захист інвесторів (70 місце),

забезпечення виконання контрактів (81 місце), оподаткування (84 місце), міжнародна торгівля (115 місце), підключення до електромереж (130 місце), отримання дозволу на будівництво (140 місце).

Наразі, за ініціативою Президента України Уряд готує до старту потужний інструмент – програму з підтримки мікро – та малого підприємництва. Вона запрацює з 1 лютого 2019 року. Суть цієї програми, дозволить стимулювати появу нових підприємців та заохотити повертатись наших заробітчани додому й відкривати бізнес тут. Обсяг кредиту – 1,5 млн. грн. на 5 років. Тобто співвідношення відсоткових ставок 5 % річних – якщо виручка до 25 млн. грн і створюються мінімум 2 робочих місця, 7% річних – для бізнесу з виручкою до 25 млн. грн. який не створює нових робочих місць (але за кожного нового працівника ставка знизиться на 0,5 %) та 9 % річних – для бізнесу з виручкою до 50 млн. грн. Такий дієвий старт для малого бізнесу дозволить налагодити економічний розвиток підприємств, як існуючих так і нових.

Отже, на сьогодні існує проблеми, що гальмують розвиток малого бізнесу в Україні, серед яких: загальний стан економіки України; монополізація бізнесу, зокрема великого бізнесу, підприємства якого витісняють дрібний бізнес з ринку; низька конкуренція на внутрішніх ринках; відсутність достатнього стартового капіталу, власних фінансових ресурсів, сировини, матеріалів, приміщень і обладнання для відкриття бізнесу; недосконалість податкової системи; високий рівень корупції, нестабільність умов ведення бізнесу, бюрократія, рейдерство; нерозвиненість інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва; декларативна форма державної підтримки; нестача кваліфікованого персоналу, відсутність практичних навичок підприємливості працівників у веденні бізнесу, недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності; обмежені можливості для захисту від протиправних посягань; надмірна кількість дозволів, норм та ліцензій; неефективні та корумповані перевірки; застарілі технічні стандарти; слабкий

захист прав власності; низька забезпеченість інформаційно-комунікаційними технологіями.

1.2 Методи кластерного аналізу економічного розвитку підприємництва регіоні

Процеси розвитку господарської діяльності, які створюють появу нових знань та технологій виробництва, значно змінюють умови функціонування як зовнішніх, так і внутрішніх факторів впливу на розвиток соціально-економічних процесів у регіонах, країні. Унаслідок таких змін зростає вплив умов невизначеності та нестабільності економічного простору, що зумовлює необхідність використання нових ефективних інструментів дослідження можливих причин виникнення диспропорцій у регіональному просторі.

У сучасних умовах трансформаційних змін кластерна модель соціально економічного розвитку регіону визнана однією з найефективніших, оскільки за останні роки перетворилась на провідну концепцію світової економіки. Кластеризація змушує проводити самоаналіз стану економіки регіону, за допомогою якого регіон отримує можливість перспективного розвитку. Варто зауважити, що науковці ще недостатньо уваги приділяють застосуванню методів кластерного аналізу для вирішення конкретних практичних проблем, які щоразу дня постають перед вітчизняними, світовими теоретиками та практикаками. Результати кластеризації відображено у працях Н. Волкової, А. Вороніна, С. Гаркавенко, Г. Квіти, А. Лавренка, М. Пашкевич, Л. Попової, О. Паливоди, О. Стукача та інші.

Кластерний аналіз є багатовимірною статистичною процедурою, яка «... передбачає збір даних, що зберігають інформацію про вибірку об'єктів та їх упорядкування в однорідні групи» [4, с. 25-28]. Перевагою кластерного аналізу є те, що він дає можливість поділяти об'єкти за низкою ознак. Алгоритми кластерного аналізу можна поділити на ієрархічні та неієрархічні. У цьому дослідженні використано ієрархічні агломеративні процедури, що полягають у

послідовному об'єднанні (поділі) груп елементів спочатку найближчих (далеких), а потім все більш віддалених (близьких) один від одного.

В економічних дослідженнях методи кластерного аналізу використовуються як ефективний інструментарій для: визначення пріоритетних напрямів розвитку регіонів; сегментації ринку; аналізу розвитку підприємницького сектору економіки; аналізу фінансово-економічного стану підприємств тощо. Зауважимо, що кластерний аналіз насамперед виступає як важливий інструмент регіонального розвитку країни [5, с. 57-61].

Необхідно визначення тих критеріїв, які спричиняють розвиток або спад малого бізнесу, формування групи показників, що доповнюють та впливають один на одного. Ми пропонуємо для більш ґрунтовного дослідження та виявлення глибинних причин спаду розвитку малого бізнесу у регіонах України застосовувати методику, засновану на кластерному аналізі.

Кластеризація дає змогу визначити спочатку стан економічного розвитку регіонів, а потім відповідно до знайдених результатів споживання населення, провести аналіз стану малий бізнес у регіонах країни, що дає змогу визначити регіони інсайдери та аутсайдери. Кластерний аналіз економічного розвитку малого бізнесу та її вплив на вибір стратегічних напрямів їх розвитку в регіонах України наведено на рисунку 1.2.

Запропонований кластерний аналіз передбачає такі етапи:

1) Кластеризація рівня економічного розвитку регіонів за досліджувані 5 років з інтервалом 3 роки між кожним періодом дослідження, тобто за 2010, 2012, 2015 роки.

2) Нормування показників економічного розвитку регіонів та зведення їх до єдиного масштабу з метою проведення рівнозначного дослідження, а також виокремлення рівня споживання населення в регіонах України. Нормування показників запропоновано проводити за допомогою розрахунків середніх значень інтегрального індексу розвитку кожного регіону.

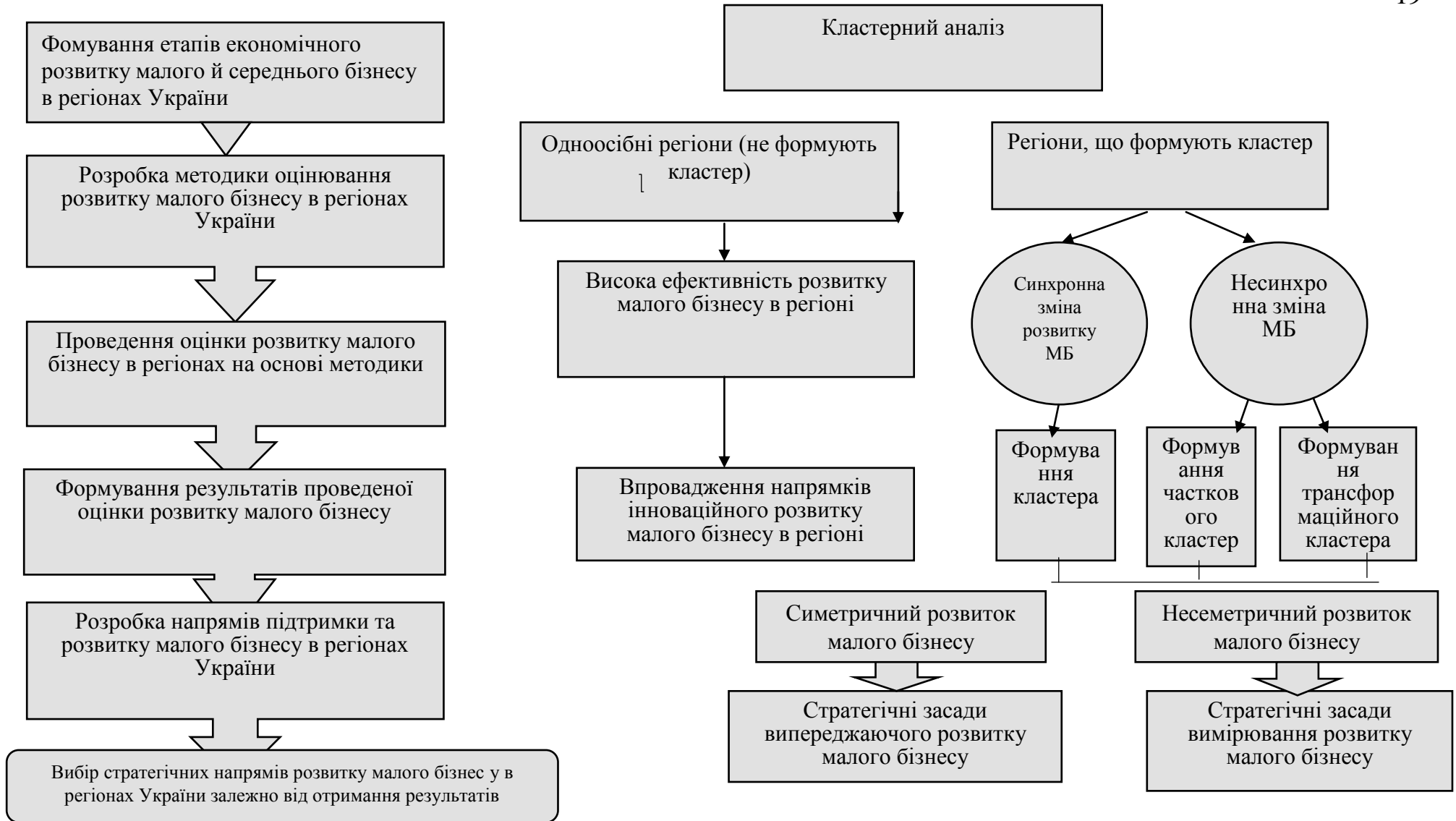


Рисунок 1.2 – Схема кластерного аналізу [6, с. 180–194]

3) Розрахунок коефіцієнта асиметрії показників розвитку малого бізнесу, який показує міру розкиду досліджуваних даних при кластеризації, тобто її відхилення від математичного сподівання та можливість отримання точних результатів.

4) Побудова регіональної моделі формування засад економічного розвитку малого бізнесу в Україні на основі отриманих результатів.

Така методика дасть змогу визначити шляхи розвитку подій при наявності отриманих результатів досліджень за наведеними показниками.

Для апробації запропонованого методичного підходу щодо аналізу стану розвитку малого бізнесу у регіонах України було досліджено 24 об'єкти з метою їх групування, при цьому для розподілу регіонів був використаний ієрархічний метод із використанням алгоритму k-середніх та евклідової метрики.

Ієрархічний метод кластеризації полягає в обґрунтованому об'єднанні вихідних елементів при відповідному зменшенні числа кластерів під час дослідження. Перевагою кластерного аналізу є ще й те, що він працює навіть тоді, коли даних недостатньо й не виконуються вимоги нормальності розподілу випадкових величин та інші вимоги класичних методів статистичного аналізу.

Стан розвитку малого бізнесу в регіонах країни залежить від низки факторів та передусім від ринкових умов розвитку кожного регіону. Соціально-економічний розвиток регіонів показує купівельну спроможність населення, рівень його життя, тобто визначає рівень споживання, що є важливим показником для розвитку малого бізнесу. Оскільки на стан малого бізнесу впливає здебільшого населення, рівень його життя, тому для визначення стану розвитку малого бізнесу актуальним питанням постає дослідження соціально-економічного розвитку регіонів, яке визначає попит населення та можливості регіону щодо його перспективного розвитку.

Для дослідження стану економічного розвитку регіонів України було проведено кластеризацію за такими показниками: чисельність наявного населення, кількість зайнятих економічною діяльністю, наявний дохід

населення в розрахунку на 1 особу, витрати населення в розрахунку на 1 особу, валовий регіональний продукт, експорт та імпорт товарів, середньомісячна заробітна плата, обсяг реалізованої промислової продукції, роздрібний товарооборот підприємств, інвестиції в основний капітал відповідно в 2014, 2015 та 2016 роках, які впливають на стан розвитку малого бізнесу.

Оскільки важливим чинником розвитку малого бізнесу є рівень споживання населення в регіонах України, то наступним етапом аналізу буде кластерний аналіз регіонів, який дасть змогу виокремити групи регіонів, які об'єднані за схожістю рівня споживання населення, та в подальшому об'єднати їх у кластери з метою консолідованого та більш ефективного розвитку малого бізнесу у них. У дослідженні увагу було сконцентровано на чотирьох основних показниках, які представлено на офіційному сайті статистики України: кількість підприємств, кількість зайнятих працівників, витрати на персонал на підприємствах, обсяг реалізованої продукції.

Для проведення кластеризації постає необхідність визначення оптимальної кількості кластерів, які будуть найефективнішими для цієї кількості об'єктів з однаковими інтервалами розвитку. Розрахунок такого критерію може бути представлений за допомогою формули Стерджесса [6, с. 180–194]:

$$n = 1 + 3,322 \lg N \quad (1.1)$$

де n – число груп (кластерів);

N – число одиниць сукупності.

За результатами розрахунку даних за формулою Стерджесса визначено, що із загальної вибірки в 24 об'єкти оптимальна кількість кластерів дорівнює 5, які сформувалися за рівнем схожих показників та відповідно за тими параметрами, що відрізняють ті чи інші регіони одного кластеру від іншого. Результати кластеризації економічного розвитку регіонів України в 2015 році наведені в таблиці 1.2.

У результаті кластерного аналізу виокремлено одноосібні регіони та кластери, в яких регіони об'єднані за схожими ознаками економічного розвитку. У 2015 році помітно змінилася ситуація із рівнем споживання населення. Дніпропетровський регіон залишається головним промисловим, індустріальним та виробничим лідером серед усіх регіонів, теми його економічного розвитку значно переважають над іншими регіонами й він не потребує об'єднання його в кластер з іншими регіонами для посилення темпів економічного розвитку, оскільки його темпи значно відрізняються від інших регіонів. Донецький регіон у 2015 році не сформував кластер у зв'язку з різкими змінами в економічному середовищі, на відміну від інших регіонів, через складну економічну та політичну ситуацію, що склалася на Сході України.

Таблиця 1.2 – Результати кластеризації економічного розвитку регіонів України в 2015 р.

Кластер №	Регіони
1	Дніпропетровська
2	Донецька
3	Луганська
4	Запорізька, Київська, Львівська, Полтавська, Одеська, Харківська
5	Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська

Зменшення доходу населення, обсягу реалізованої продукції, значне падіння експорту та імпорту товарів та, як наслідок, зменшення більш ніж у 5 разів порівняно з 2014 роком рівня інвестицій призвело до зменшення рівня споживання населення. Проте Донецький регіон при всій складності ситуації має значний ресурсний потенціал, й тому в 2015 році зробив найбільшу

кількість ВРП після Дніпропетровського регіону, що підтверджує його самостійність та одноособність порівняно з іншими регіонами.

Луганський регіон через значні втрати у зв'язку з нестабільною політичною ситуацією виділився через різкі зміни щодо рівня споживання, який значно знизився. Його показники економічного розвитку не є найгіршими в Україні, але в 2015 році ситуація свідчить про наближення рівня розвитку цього регіону до аутсайдерів. Цей регіон відрізняється від усіх інших за темпами економічного розвитку, тому є одноособним та показує високу самостійність щодо можливості вирішення економічних проблем.

4-ий кластер – регіони із середнім рівнем ВРП та рівнем споживання населення, в цих регіонах помітна незначна тенденція до підвищення показників економічного розвитку, що передбачає відповідні перспективи щодо підвищення рівня їх розвитку. Але об'єднання цих регіонів у кластер дозволить вирішити схожі проблеми економічного розвитку та спрямувати загальні зусилля для розвитку регіонів у кластері.

5-ий кластер – регіони, яким самостійно досить важко відновити економічний розвиток через неефективну діючу стратегію економічного розвитку. Маючи потенціал розвитку сільського господарства, промисловості такі регіони, об'єднуючись у кластер, зможуть консолідувати свої зусилля та в сукупності досягти необхідних результатів. Результати проведеного кластерного аналізу в 2015 році свідчать про формування двох груп розподілу регіонів:

I група – група, що сформувала проблемні регіони в кластерах за схожими ознаками, які були об'єднані за географічними, економічними, соціальними показниками у зв'язку із необхідністю вирішити економічні труднощі консолідовано, поєднуючи свої можливості та потенціал.

II група – група потенційно потужних регіонів, які не сформували кластер через наявний ресурсний, економічний потенціал та відносну самостійність кожного регіону. Такі регіони здатні функціонувати та розвиватися без сторонньої підтримки, тому не потребують об'єднання в кластер, оскільки

мають інші темпи росту, значний потенціал щодо самостійного відтворення економічного розвитку регіону та підвищення рівня споживання населення в них. Отже, за рівнем споживання населення сформувалися групи регіонів, які є привабливими для розвитку малого бізнесу та в яких необхідна стимулююча стратегія щодо підвищення попиту на товари та послуги малого бізнесу.

Наступним етапом оцінки економічного розвитку малого бізнесу є нормування показників та зведення їх до єдиного коефіцієнта. Через те, що показники не нормовані, неможливо візуально оцінити стан економічного розвитку регіонів, визначити синхронність й асиметрію їх зміни. Тому всі вихідні дані були зведені до єдиного масштабу та обрано метод розрахунку інтегрального показника. На основі даних було визначено інтегральний коефіцієнт економічного розвитку регіону для кожного року, який розраховано за такими етапами [7]:

1) визначення еталонного значення показника для кожного року, що відображає максимально можливий результат за певним параметром;

2) розрахунок стандартизованих значень показників по кожному регіону у 2014, 2015, 2016 роках за формулою:

$$X_{Si}^y = \frac{x_i^y}{x_{max}^y}, \quad (1.2)$$

де X_i^y – значення показника і-го регіону в році Y;

X_{max}^y – максимальне значення показника по регіонах у році Y.

3) визначення інтегрального показника в році Y за формулою:

$$IN_i^y = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n X_{Sij}^y, \quad (1.3)$$

де X_{Sij}^y – стандартизоване значення j-го показника і-го регіону в році Y.

n – кількість параметрів по регіону.

Результати розрахунку інтегральних показників за роками та середнього інтегрального показника економічного розвитку регіонів представлені в таблиці 1.3.

Проведені розрахунки інтегральних показників економічного розвитку регіонів України свідчать, що жоден регіон країни не має значення 1, тобто стан економічного розвитку регіонів не є абсолютно ефективним, але найбільш наближеним до нього є Донецька та Дніпропетровська область. Однак, через військові дії на Сході України в Донецькій та Луганській областях майже вдвічі зменшилися інтегральні показники економічного розвитку за поточний рік. У всіх інших областях дещо збільшуються інтегральні показники з кожним роком, але таке незначне збільшення скоріше пов'язане з підвищенням рівня інфляції з кожним роком, а не покращенням стану економічного розвитку регіонів.

4) Для більш ґрунтовного визначення передових та відсталих регіонів за станом економічного розвитку, пропонуємо визначити середній інтегральний індекс для кожного регіону за досліджуваний період – 2014 – 2016 рр:

$$I_c = \frac{IN_i}{m}, \quad (1.4)$$

де m – кількість досліджуваних років.

Для прикладу розглянемо таблицю 1.3 Інтегральних показників економічного розвитку регіонів України в період 2014 -2016 роки, ми чітко можемо бачити розвиток регіонів за пргресивністю економічного розвитку (таблиця 1.3).

Таблиця 1.3 – Інтегральні показники економічного розвитку регіонів України за 2014-2016 рр.

Назва регіону	2014	2015	2016	Середнє значення інтегрального індексу
1	2	3	4	5
Вінницька	0,34	0,33	0,38	0,35
Волинська	0,28	0,29	0,32	0,29
Дніпропетровська	0,87	0,86	0,96	0,90

Продовження таблиці 1.3

1	2	3	4	5
Донецька	0,93	0,95	0,57	0,82
Житомирська	0,31	0,30	0,32	0,31
Закарпатська	0,31	0,30	0,33	0,31
Запорізька	0,52	0,49	0,54	0,52
Івано-Франківська	0,33	0,32	0,35	0,33
Київська	0,54	0,55	0,63	0,57
Кіровоградська	0,29	0,29	0,30	0,29
Луганська	0,49	0,49	0,24	0,40
Львівська	0,51	0,49	0,53	0,51
Миколаївська	0,36	0,35	0,38	0,36
Одеська	0,58	0,55	0,55	0,56
Полтавська	0,45	0,43	0,45	0,44
Рівненська	0,30	0,29	0,31	0,30
Сумська	0,31	0,30	0,33	0,31
Тернопільська	0,26	0,26	0,27	0,26
Харківська	0,59	0,59	0,61	0,60
Херсонська	0,28	0,27	0,29	0,28
Хмельницька	0,31	0,30	0,33	0,32
Черкаська	0,33	0,32	0,33	0,33
Чернівецька	0,25	0,24	0,25	0,25
Чернігівська	0,29	0,29	0,31	0,30

Результати показника середнього інтегрального індексу для кожного регіону за 3 роки дає змогу виокремити такі 4 групи за прогресивністю його економічного розвитку :

I група – випереджаючі регіони, де середній інтегральний індекс найбільше наближений до 1 – $0,8 \leq I_c \leq 1,0$. До цієї групи належать: Донецька, Дніпропетровська область.

II група – розвинуті регіони, де середній інтегральний індекс збільшується з кожним роком та перспективність цих регіонів також

підвищується – $0,5 \leq I_c \leq 0,79$. До розвинутих регіонів належать: Харківська, Одеська, Львівська, Запорізька, Київська.

III група – консервативні регіони, де середній інтегральний індекс збільшується у досить незначному ступені, або не змінюється, про свідчить застій в економічних відносинах регіону та необхідність упровадження регулюючих заходів – $0,32 \leq I_c \leq 0,49$. До таких регіонів належать: Вінницька, Миколаївська, Хмельницька, Закарпатська, Луганська, Івано-Франківська, Житомирська, Полтавська, Сумська, Рівненська, Черкаська.

IV група – депресивні регіони, де середній інтегральний індекс показує відсутність ефективних чинників розвитку регіонів та вимагає кардинальних перетворень у регіональній політиці розвитку економіки – $I_c \leq 0,32$. До депресивних регіонів належать: Тернопільська, Волинська, Кіровоградська, Херсонська, Чернівецька, Чернігівська.

Отже, розраховані показники свідчать про певні проблеми в регіонах країни, які проявляються в кожному регіоні по-різному. Якщо I група має потужний потенціал та є лідером за усіма досліджуваними показниками, не зважаючи на наявні труднощі в розвитку регіонів через військові дії, то III група вимагає розробки дієвої системи підтримки розвитку регіону, підвищення рівня його конкурентоспроможності та збільшення його привабливості, оскільки вона має достатній потенціал для того, щоб покращити свої позиції та вийти на рівень лідерів.

На рівні регіонів принцип синхронності розуміється як досягнення часової відповідності між окремими характеристиками процесу: періодами, фазами, діями, операціями [8, с. 211–226]. Іншими словами, це забезпечення ритмічності та одночасності зміни тих чи інших показників, чітка етапність та циклічність їх виконання. Якщо показники розвитку малого змінюються синхронно, то можна розглядати їх як сукупність одного кластера для формування системи розвитку малого бізнесу у регіонах. Якщо ж показники розвитку малого бізнесу змінюються несинхронно, то це свідчить про

відсутність єдиної системи управління й розвитку малого бізнесу, необхідність розмежування таких регіонів на відповідні групи для виявлення причин циклічних змін. Вважається, що синхронність є обов'язковою умовою функціонування складних систем і розглядається як результат підвищення якості управління, оскільки досягнення синхронізації є умовою упорядкованості, підвищення керованості за рахунок досягнення якості зворотного зв'язку. Тому цей показник є своєрідним орієнтиром для визначення можливості угруповання регіонів та виявлення важливих чинників його управління та стимулювання.

Запропонована модель дає змогу розробити ефективні стратегічні напрями розвитку малого бізнесу, враховуючи результати досліджень на кожному етапі формування кластера.

1.3 Дослідження тенденцій розвитку малого та середнього бізнесу в Запорізькому регіоні

Розвиток малого і середнього бізнесу відповідає загальносвітовим тенденціям до формування гнучкої змішаної економіки, поєднання різних форм власності і адекватної ним моделі господарства, в якій реалізується складний синтез конкурентного ринкового механізму і державного регулювання крупного, середнього і дрібного виробництва. І якщо крупний бізнес – це скелет, вісь сучасної економіки, то все різноманіття середнього і дрібного підприємництва – м'язи, жива тканина господарського організму. МСП – це один з провідних секторів, що багато в чому визначає темпи економічного зростання, стан зайнятості населення, структуру і якість валового національного продукту [9, с. 60–64].

Забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємницьких структур України в умовах посилення європейської та глобальної конкуренції потребує відповідних інструментів регулювання на різних рівнях управлінської системи – від макро-до мікрорівня. Позитивна динаміка економічного розвитку,

як підтверджує світовий досвід, ґрунтується на вмілому високопрофесійному поєднанні національного, регіонального та місцевого бізнесу.

Для підтримки розвитку малого та середнього підприємництва в запорізькому регіоні Запорізькою міською Радою прийнято рішення «Про затвердження Програми розвитку малого і середнього підприємництва в місті Запоріжжі на 2017-2021 роки» [10], а також розроблена «Концепція розвитку малого та середнього підприємництва в Запорізькій області на період до 2022 року» [11].

За підсумками 2017 року кількість малих підприємств в Запорізькій області склала 13975 одиниць, або 108,5 % відносно попереднього року (2016 рік – 12877 одиниці). Кількість середніх підприємств у 2017 році у порівнянні з 2016 роком залишилася незмінною і склала 578 одиниць.

Кількість фізичних осіб-підприємців станом на 01.01.2019 становить 70475 осіб, що на 1,1 % більше, ніж у 2017 році (69725 осіб). Питома вага кількості підприємців, які здійснюють діяльність та сплачують податки, у 2018 році склала 97,2 % до усіх зареєстрованих фізичних осіб-підприємців (рисунок 1.3).

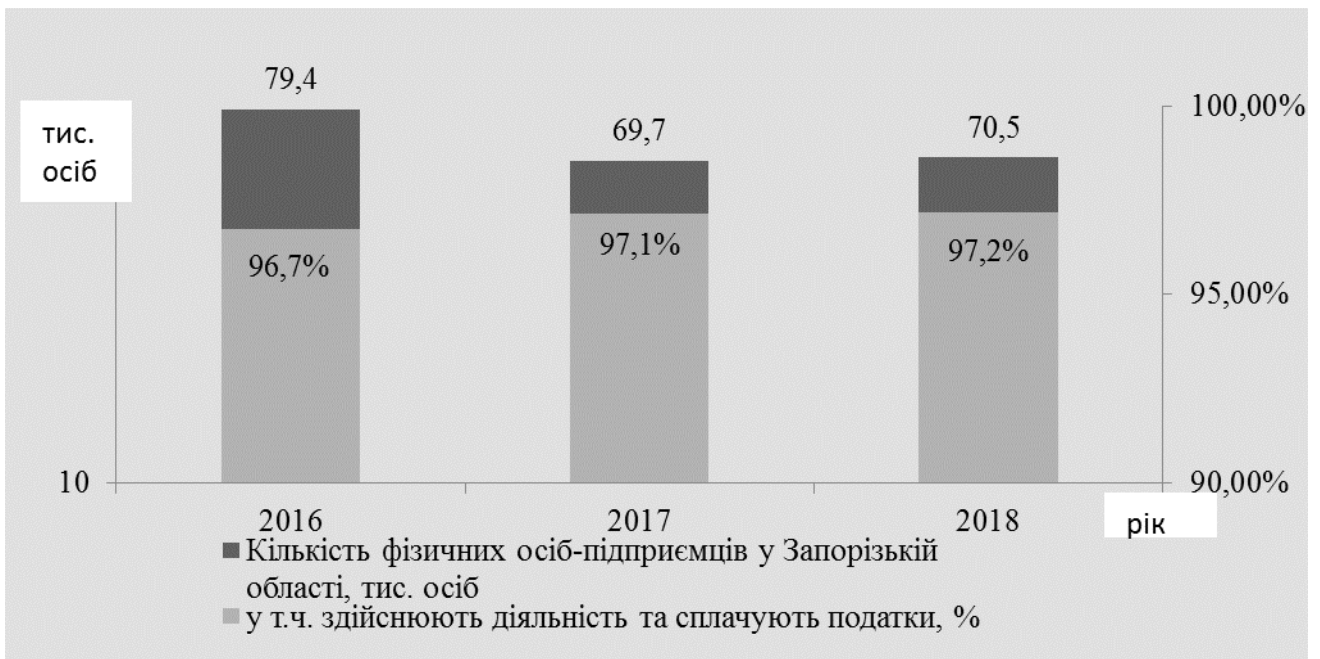
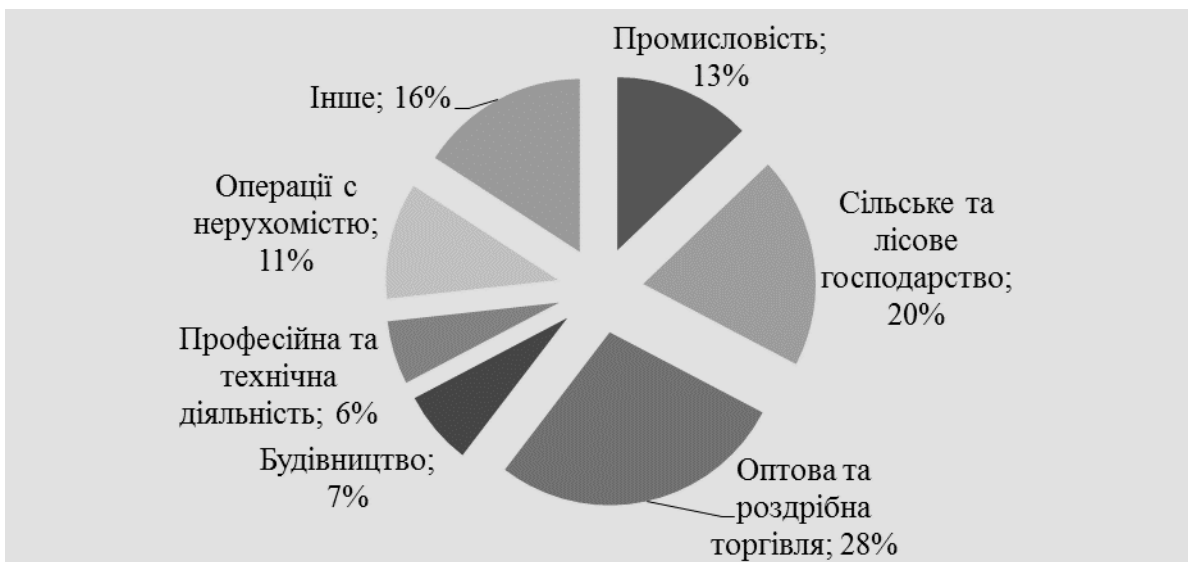


Рисунок 1.3 – Динаміка діяльності фізичних осіб-підприємців [12]

За даними рисунка 1.3. видно зменшення кількості ФОП у Запорізькій області у 2018 році порівняно до 2016 року на 8,9 тис. осіб. Проте у 2018 році відбулось їх збільшення порівняно до 2017 року на 0,8 тис. осіб. Також зросла частка ФОП, які здійснюють діяльність та сплачують податки. Така тенденція свідчить про завершення процесу масового закриття підприємств, розпочатого після запровадження у 2017 році обов'язковості сплати єдиного соціального внеску незалежно від наявності доходу.

Середній темп їх приросту кількості малих і середніх підприємств по Запорізькій області у розрізі міст/районів у 2017 році складає 8,2 %. Зокрема, найбільший приріст спостерігається на територіях: міста Токмак (19,8 %), Мелітополь (11,5 %), Бердянськ (9,7 %), Запоріжжя (7,9 %) та Токмацького (15,2 %), Вільнянського (13,5 %), Приазовського (11,8 %), Мелітопольського (11,3 %); Запорізького (11,0 %), Бердянського (10,2 %) районів.

МСП розвивається майже в усіх галузях господарського комплексу області (рисунки 1.4 та 1.5).



Рисунка 1.4 – Структура малих підприємств Запорізького регіону за видами діяльності станом на 01.01.2018 р., % [12]

За даними рисунка 1.4 видно, що у 2017 році найбільша частка загальної кількості малих підприємств була зосереджена у сфері: оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 3819 одиниць; сільського, лісового та рибного господарства – 2765 одиниць. (рисунк 1.5).

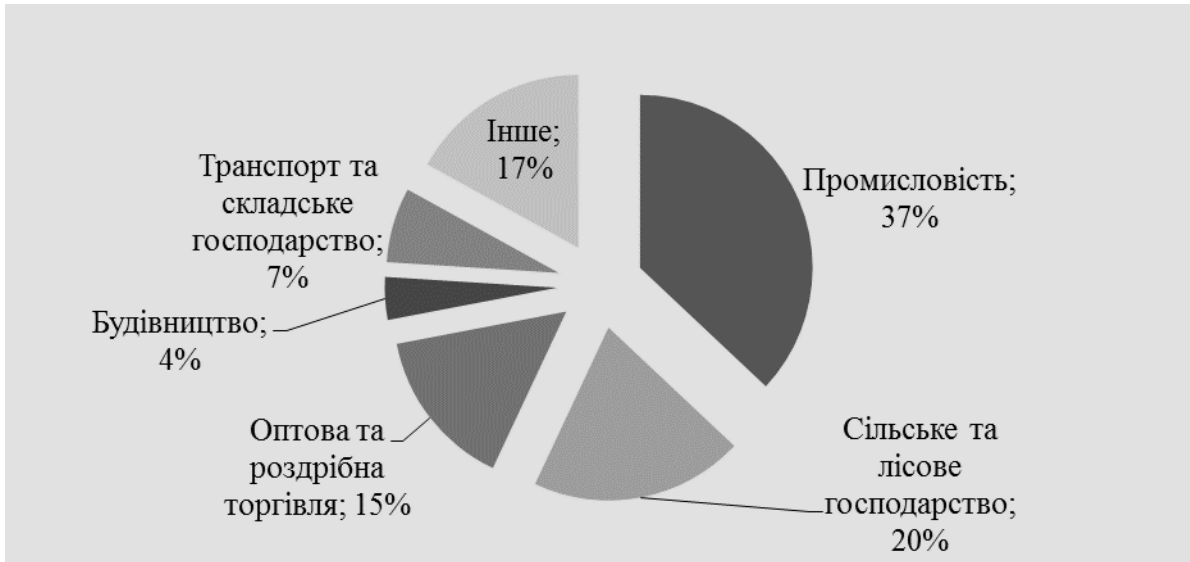


Рисунок 1.5 – Структура середніх підприємств Запорізького регіону за видами діяльності станом на 01.01.2018 р., % [12]

Середні підприємства найбільш зосереджені у сфері: промисловості – 220 одиниць; сільського, лісового та рибного господарства – 114 одиниць; оптової та роздрібної торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 86 одиниць.

У 2017 році (рис. 1.5) середньорічна кількість найманих працівників малих підприємств збільшилася порівняно з попередніми роками на 3,4 % та становила 62,9 тис. осіб (у 2016 році – 60,8 тис. осіб), або 24,7 % до загальної кількості найманих працівників підприємств області.

Кількість найманих працівників на середніх підприємствах зменшилася на 10,4% та склала 105,3 тис. осіб (у 2016 році – 116,2 тис. осіб) або 41,3 % до загальної кількості найманих працівників підприємств області. Якщо врахувати статистичні показники діяльності великих та середніх підприємств

області, зокрема, одночасне збільшення кількості великих підприємств та найманих працівників на них (на 9,6 тис. осіб у 2017 році) та зменшення найманих працівників на середніх підприємствах (11 тис. осіб у 2017 році), то від'ємна динаміка на середніх підприємства вказує, що їх дані враховані у статистичній інформації у частині суб'єктів великого підприємництва. (рисунок 1.6).

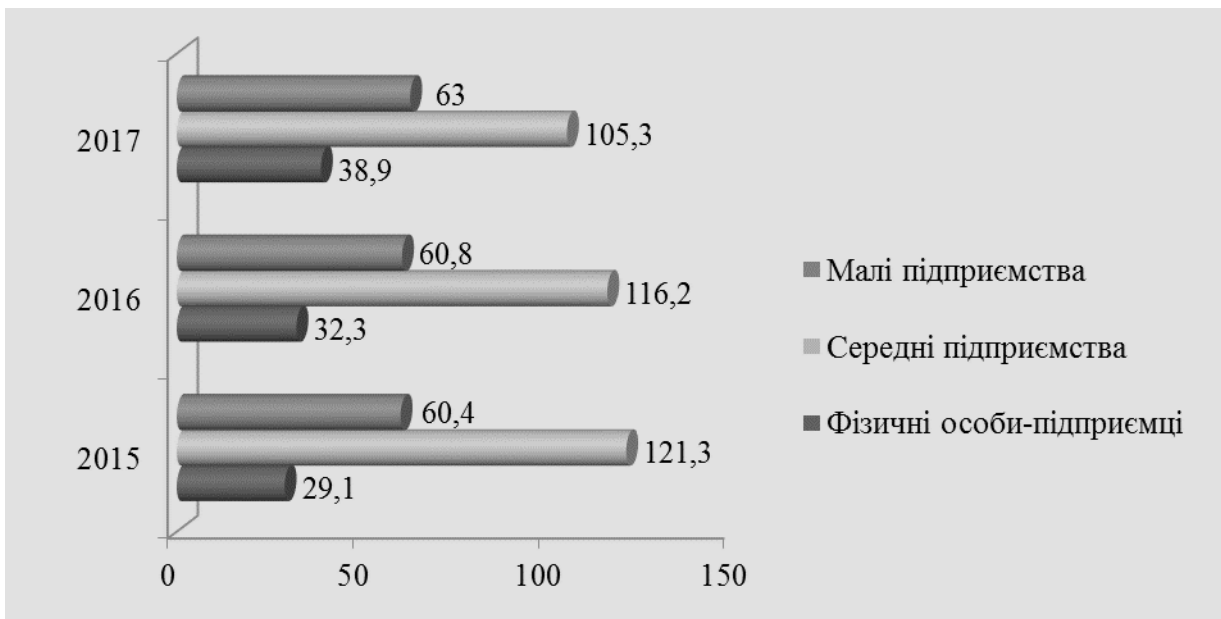


Рисунок 1.6. – Кількість найманих працівників на МСП за 2015-2017 роки, тис. осіб [12]

Кількість найманих працівників у фізичних осіб-підприємців за 2017 рік збільшилась на 12 % і склала 38,9 тис. осіб.

За даними Головного управління Державної фіскальної служби у Запорізькій області та Запорізького управління Офісу великих платників податків Державної фіскальної служби питома вага надходжень у 2018 році до бюджетів усіх рівнів від діяльності фізичних осіб-підприємців, малих та середніх підприємств склала 43,24 %, що на 3,4 відсоткових пункти більше відповідного показника 2017 року (39,8 %). У грошовому еквіваленті обсяг надходжень від діяльності суб'єктів МСП до зведеного бюджету області за

2018 рік збільшився на 27,4 % до відповідного показника 2017 року і склав 12113,2 млн. грн. (у 2017 році – 9504,8 млн. грн.).

В Запорізькій області активно розвивається стартап-рух, створюються презентаційно-освітні майданчики для авторів стартапів. Запровадження конкурсів, хакатонів, стажувань для підприємців та осіб, що планують започаткувати власну справу, у тому числі з ОТГ, сприятимуть розвитку інноваційного молодіжного підприємництва, забезпеченню ефективного обміну досвідом між досвідченими та молодими підприємцями, налагодженню кооперації в сільській місцевості.

Незадовільний стан розвитку ринкової інфраструктури виступає своєрідним індикатором стану малого бізнесу, завдяки якому бізнес-середовище і сам бізнес може повноцінно діяти в ринкових умовах. Інфраструктура за логікою розвинених країн повинна було б сприяти створенню та функціонуванню підприємницького середовища, малого та середнього бізнесу в умовах трансформаційної економіки, формувати організаційно-економічне середовище для стимулювання підприємницької діяльності та швидкої адаптації суб'єктів малого бізнесу до ринкових умов. Експерти Інституту економічних досліджень і політичних консультацій оцінили регіони України на основі опитування підприємців за 4 критеріями: якість ділового середовища; поточна бізнес-активність; довгострокова бізнес-активність; оцінка основних 3 регуляторних процедур: реєстрації, податкового адміністрування, перевірок. За результатами цього дослідження [5] перше місце серед регіонів зайняла Вінницька область. Це єдина область України, де підприємці позитивно оцінили поточний стан ділового середовища.

Також у Вінницькій області зафіксовані найвищі довгострокові очікування серед всіх регіонів України. Львівській, Рівненській, Тернопільській та Закарпатській областях. Найгірші результати зафіксовані для Харківської області (25 місце разом із Луганською та Донецькою областями) з найнижчою оцінкою ділового середовища; в Запорізькій області (22 місце) індекс регуляторних процедур виявився вищим, ніж на Харківщині, але область має

низьку поточною діловою активністю, як зазначено у звіті ІЕД [13]. Деяко гірші результати у Миколаївській, Херсонській та Чернівецькій областях, порівняно до Запорізької області.

Крім того визначено найбільші конкурентні переваги і недоліки запорізького регіону. Перевагами Запорізького регіону є: рівень технології, рівень конкурентоспроможності в промисловості, вплив району розташування на ведення бізнесу, здатність бізнесу використовувати новітні технології, навички природничих наук. Недоліками Запорізького регіону є недостатня екологічність виробництва, недостатнє знання рідної мови, зміна умов ведення бізнесу в останні роки, низький потенціал для розвитку туризму та низьке знання іноземної мови [14, с. 18].

Отже, бізнес-середовище Запорізького регіону має сприятливе розташування на ведення бізнесу, бізнес-середовище здатне використовувати новітні технології. Але слід звернути увагу на відсутність екологічності виробництва, відсутності знання державної мови та іноземної на достатньому рівні, зміни умов ведення бізнесу та дуже низький потенціал розвитку туризму. Ці чинники перешкоджають інвестиціям у розвиток малого та середнього бізнесу як з боку резидентів, так і з боку нерезидентів.

Важливим напрямом створення сприятливого підприємницького клімату є розвиток мережі інфраструктури підтримки підприємництва [14, с. 23]. Як свідчить світовий досвід, передові позиції за рівнем технологічного та соціально-економічного розвитку займають держави світу, в яких активно створюється розгалужена інфраструктура, що активно сприяє реалізації інновацій. В умовах сьогодення формування розвинутої інфраструктури підтримки підприємництва є одним із важливих завдань. Саме тому одним із пріоритетів Програми є не лише зростання кількості об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва, а й рівномірне їх розміщення у районних центрах та ОТГ (у містах Бердянську, Енергодарі, Молочанську, а також у Широківській та Чернігівській ОТГ) [12]. У рамках цього напрямку планується також забезпечити бізнес дієвими інструментами фінансово-кредитної

підтримки, зокрема: часткового відшкодування відсоткових ставок за банківськими кредитами на реалізацію бізнес-планів, безповоротної фінансової підтримки переможцям конкурсів бізнес-планів серед учасників бізнес-інкубаторів області тощо [12].

Висновки до 1 розділу

Економічний розвиток малого підприємства є рушійною силою активних і пасивних процесів та змін, що забезпечує суспільний прогрес. Це рух, який створює системні перетворення як у межах національного, світового, так і регіонального господарства, створюючи належні умови для зростання усіх складових процесу відтворення економічної та соціальної системи. Однією з найважливіших таких складових є малий бізнес, який формує фундамент успішного регіонального розвитку, є головним пріоритетом для підвищення соціально-економічного розвитку країни. Багатомірний прояв малого бізнесу у розвитку економічної системи країни є необхідною передумовою переходу національної економіки на ринковий шлях саморегулювання, розвитку інноваційної діяльності, розв'язання проблем зайнятості, підвищення рівня життя населення та добробуту країни.

Дослідження основних положень та практик розвитку МБ набуває особливої актуальності та потребує детального вивчення з боку науковців та практиків. Проведене дослідження дозволило виявити основні тенденції розвитку малого та середнього бізнесу в Запорізькому регіоні. Ними є наступні: протягом 2016-2018 рр. відбулось зростання кількості малих підприємств та ФОП; кількість середніх підприємств залишається незмінною. Питома вага кількості підприємців, які здійснюють діяльність та сплачують податки, у 2018 році склала 97,2 % до усіх зареєстрованих фізичних осіб-підприємців. У 2018 році відбулось збільшення частки таких підприємців, що свідчить про завершення процесу масового закриття підприємств, розпочатого після запровадження у 2017 році обов'язковості сплати єдиного соціального внеску

незалежно від наявності доходу. МП розвивається майже в усіх галузях господарського комплексу області. Найбільша частка загальної кількості малих підприємств була зосереджена у сфері: оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів; сільського, лісового та рибного господарства.

Середні підприємства найбільш зосереджені у сфері промисловості; сільського, лісового та рибного господарства; оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів.

В Запорізькій області активно розвивається стартап-рух, створюються презентаційно-освітні майданчики для авторів стартапів. Запровадження конкурсів, хакатонів, стажувань для підприємців та осіб, що планують започаткувати власну справу, сприятимуть розвитку інноваційного молодіжного підприємництва, забезпеченню ефективного обміну досвідом між досвідченими та молодими підприємцями, налагодженню кооперації в сільській місцевості.

Отже, протягом 2017-2018 років відбувалося збільшення основних структурних показників діяльності МСП (загальна кількість МСП, кількість найманих працівників, обсяг реалізованої продукції, відрахування до бюджетів усіх рівнів, кількість фізичних осіб-підприємців, які здійснюють діяльність та сплачують податки). Протягом останніх років відбулось реформування у сферах, що впливають на ведення бізнесу, зокрема щодо надання адміністративних послуг та дозвільних документів, децентралізації повноважень з державної реєстрації юридичних та фізичних осіб-підприємців тощо. Також проведено перегляд та скорочення діючих регуляторних актів в області.

Мотивація для активізації малого та середнього бізнесу в Запорізькому регіоні істотно залежить від інвестиційної привабливості обласних центрів та міст запорізької області, від рівня розвитку ринкової інфраструктури, а також загальної атмосфери для розвитку потенціалу вільного підприємця. З метою зниження підприємницького ризику особливу роль відіграє державна допомога

для бізнесменів щодо інформаційного забезпечення аналізу ринкового середовища та моніторингу соціально-економічної ситуації в регіоні, видів діяльності стратегічного характеру, що дозволить оцінити нові шанси для впровадження новаторських підприємницьких ідей.

2 АНАЛІЗ СТАНУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО РОЛЬ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

2.1 Аналіз стану малого підприємництва в Україні

Всі державні й регіональні програми оцінки й розвитку малого бізнесу ґрунтуються, як правило, на макроекономічних показниках, у яких відсутня диференціація за територіальною та виробничою ознаками регіонів [5, с. 34–35]. Сьогодні не приходиться доводити, що малий бізнес став одним з важливіших елементів національної економіки. Роль малого бізнесу в економіці України і її регіонів, а також його соціальне значення в теперішній час достатньо детально вивчено. Малий бізнес, оперативно заповнює ринкові ніші, обслуговує вузькі і специфічні сегменти ринку, адаптує товари і послуги під конкретні потреби. Він надає можливості крупним підприємствам виводити непрофільні функції на аутсорсинг. Сьогодні малий бізнес майже повністю задовольняє потреби населення у сфері побутових послуг населення, в торгівлі. З соціальної точки зору малий бізнес дозволяє оперативно створювати нові робочі місця навіть в кризових ситуаціях, частково компенсувати наслідки спаду в базових галузях, на крупних підприємствах. Надаючи робочі місця, вкінці кінців заробіток – малий бізнес знижує соціальну напругу і навантаження на ринок праці.

В сучасних умовах актуальною науковою і практичною проблемою стає дослідження ролі і місце малого бізнесу в процесах модернізації та інноваційного розвитку на регіональному рівні. В останні роки ці питання розглянуті в ряді досліджень українських науковців [15, с. 400].

Ряд дослідників вказують на можливості малого бізнесу генерувати проривні інновації, а також встановлення зв'язків між науководослідними структурами та крупним бізнесом, а також на потенціал прискорення технологічної модернізації за рахунок надання малими фірмами інформаційних, консалтингових послуг, необхідних крупним підприємствам [16, с. 307]. Питання о ролі малих підприємств в реформуванні економіки вивчалися і іншими дослідниками цієї проблеми. але загальний висновок, який вони роблять

значні можливості малого бізнесу в цій сфері на практиці використовуються слабо, в тому числі із-за пасивної, слабкої державної підтримки та недостатності інноваційних стимулів для підприємців.

Таким чином, ми бачимо, що в економічній науці багато говориться о значному потенціалі малого підприємництва, як фактору сприяючого модернізації економіки регіонів і країни в цілому. Підкреслюється, що він здатен зробити значний внесок в інноваційний розвиток, має значний вплив на диверсифікацію економіки, а також приймає участь в технологічному розвитку за рахунок генерації інновацій і надаючи різні послуги.

В той же час, в цих дослідженнях не в повній мірі зроблена оцінка фактичного місця та ролі малого бізнесу в економіці регіонів різних типів, не до кінця показано його фінансово-економічний стан, технологічні можливості, а також реальні його можливості та участі в модернізації. Крім того, мало вивчено взаємодію малого бізнесу з іншими секторами регіональної економіки, наприклад – розподіли факторів виробництва поміж ними. Все це не дозволяє адекватно оцінювати реальні можливості малого бізнесу в якості учасника модернізації, а також напрацьовувати найбільш результативні механізми та методи його стимулювання.

Для України, з її особливим географічним положенням, різноманітною інфраструктурою транспортних сполучень, питання недопущення формування суттєвих регіональних диспропорцій у малому бізнесі та активне сприяння їх подоланню є актуальним завданням сучасної державної економічної політики. Такі причини, як висока імпортозалежність, достатньо низький рівень диверсифікації виробництва, обмеженість доступу до кредитних ресурсів для початку діяльності та їх висока вартість, порівняно низький рівень доходів населення та високий – безробіття, що спричиняє міграцію працездатного населення у країни Західної Європи та Росію, призводять до необхідності формування системного підходу до державної підтримки розвитку малого бізнесу на основі балансу інтересів підприємців, регіональних органів влади та країни в цілому.

Відомо, що розвиток малого бізнесу позитивно впливає на економічний стан країни, створює широку платформу для нових робочих місць, певною мірою вирішує питання зайнятості соціально незахищених верст населення (молоді, жінок, пенсіонерів тощо) та набуття ними досвіду для подальшої самореалізації. Підприємства малого бізнесу традиційно характеризуються високою ефективністю капіталовкладень порівняно з підприємствами великого бізнесу, чому сприяє обмежена потреба у фінансових ресурсах та потенціал швидкої окупності. Саме малі підприємства в короткий термін мають можливість налагоджувати виробництво різних конкурентоспроможних товарів за рахунок можливості мобільного реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього ринків товарів та послуг, легше проникають у порожні ринкові ніші, які не завжди є привабливими для підприємств великого бізнесу, та виступають платформою для розвитку середнього підприємства. Крім того, як правило, психологічна атмосфера в малому бізнесі сприяє творчості та активності, оскільки власний бізнес всіляко сприяє відповідальному ставленню до праці.

Світовий досвід відводить провідну роль малому бізнесу в формуванні показників економіки країн. Перевагами цього підприємницького сектору, окрім зазначених вище, є відносно невисокі витрати на управління процесами, низька потреба у первинному капіталі та висока його оборотність, оперативність прийняття рішень та здатність швидко вносити зміни у виробничих процес тощо. Як правило, в забезпеченні сталого розвитку малого бізнесу та його ефективного функціонування значну роль відіграє відповідна національна економічна політика з елементами державної підтримки. Стандартами ЄС передбачено, що частка малих та середніх підприємств в загальній їх кількості в країні має складати більше 99% – це одна з умов вступу країни – кандидата до Європейського Союзу .

В Україні малі підприємства становлять 95% від загальної кількості суб'єктів господарювання та забезпечують зайнятість 27% населення. За статистикою, малий та середній бізнес в середньому створює 50-70% ВВП

розвинутих країн світу, забезпечує зайнятість населення на рівні 70% та 2/3 виробленої доданої вартості.

Треба відзначити, що більшість малих підприємств в країнах ЄС працює в сферах торгівлі, будівництва, харчової промисловості та в сфері послуг [17, 115-116]. В Японії – загально визнаній країні приватного підприємництва, малі підприємства є типовими також для сегменту машинобудування [17, 120]. Більшість країн, серед яких США, Японія, Франція, Німеччина, Швеція, Південна Корея, не відокремлює малий бізнес від середнього та використовує з метою регулювання та ведення статистичної звітності поняття «мале і середнє підприємництво», «малий і середній бізнес». В таблиці 2.1. наведені переліки діючих критеріїв віднесення підприємств до вищеназваної категорії у деяких провідних країнах світу.

Таблиця 2.1 – Переліки діючих критеріїв у провідних країнах світу

Країна	Термін, що використовується	Критерій
1	2	3
Україна	Мікропідприємства, мале підприємство	Кількість працівників, річний дохід від діяльності
США	Малий і середній бізнес	Кількість власників Число зайнятих Розмір активів Річний прибуток
Японія	Мале і середнє підприємництво	Чисельність зайнятих Статутний капітал
Франція	Субекти малого і середнього підприємництва	Чисельність зайнятих Річний оборот Частка власного капіталу
Індія	Малий бізнес	Розмір основного капіталу
Росія	Суб\кти малого підприємництва	Частка статутного капіталу Кількість працівників
Швеція	Мале і середнє підприємництво	Чисельність зайнятих
Велика Британія	Суб\кт малого підприємництва	Річний обіг або Активи або Середня чисельність зайнятих
Південна Корея	Мале і середнє підприємництво	Чисельність зайнятих Сума активів
Польща	Субекти малого бізнесу, мікропідприємць, малий підприємниць	Чисельність працівників Обсяг продажу Вартість активів

В цілому, у якості найпоширеніших критеріїв віднесення підприємств до категорії малого (або малого та середнього) бізнесу використовуються показники кількості працівників та капітал підприємства. У той же час, при визначенні малого бізнесу відмічається різниця наявних методологічних підходів, відсутність єдиних кількісних та якісних критеріїв віднесення підприємств до цього сектору.

Так, за даними Всесвітнього банку, загальна кількість показників, які використовуються у міжнародній практиці, за якими підприємства відносяться до суб'єктів малого підприємництва (бізнесу), перевищує п'ятдесят. Відсутність єдиних критеріїв у визначенні малого бізнесу в різних країнах породжують певні труднощі і ускладнюють порівняльний аналіз макроекономічних показників, роблячи його дещо умовним. Тому, можливим виходом з цієї ситуації може бути використання одного загального показника, наприклад, річного обороту в еквіваленті в звітності міжнародних фінансових організацій. За даними аналізу, на даний час в Україні малий бізнес представлений суб'єктами малого підприємництва – фізичними особами, зареєстрованими у встановленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності та юридичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності з річною чисельністю зайнятих не більше 50 осіб та розміром річного валового доходу не більше 10 млн. євро за середньорічним курсом НБУ [18, с. 78–82].

Виконане дослідження особливостей та закономірностей територіального розподілу малих підприємств України за видами економічної діяльності та аналіз основних економічних показників дає підставу для висновку про наявність суттєвих відмінностей в стані та напрямках розвитку малого бізнесу в регіонах та ступеня впливу на загальнонаціональні економічні тенденції.

Поглиблений аналіз окремих територій, стан розвитку яких відзначаються особливою гостротою тих чи інших проблем регіональної економіки, сприяє виявленню резервів для поліпшення економічної ситуації на цих територіях,

обґрунтуванню пріоритетів у вирішенні завдань регіональної підтримки малих підприємств, підвищенню ефективності регуляторної політики, що має практичне значення для розробки прогнозів розвитку регіонів. При формуванні системи показників підприємств малого бізнесу в цілях проведення досліджень наявності диспропорцій (нерівномірності) розвитку регіонів важливо забезпечити відповідний базис для коректного порівняльного аналізу: методичний та інформаційний. У якості первинної інформації використані дані Державної служби статистики за 2016 рік (проведення аналізу за 2017 рік ускладнюється фрагментарністю наявних офіційних показників).

З метою вивчення стану розвитку малого бізнесу в регіонах України доцільно проведення кластеризації (групування) областей у відповідності до розробленої авторами системи показників:

1) Інтегральний показник 1 відображає розвиток та потенціал малих підприємств кожного регіону і визначається розрахунковим методом на базі значень групи статистичних показників: питома вага малого підприємництва у загальній кількості підприємств області, кількість малих підприємств регіону на 10 тис. осіб наявного населення, кількість малих підприємств на 10 тис. осіб економічно активного населення, рівень зайнятості в малому бізнесі, середньомісячна заробітна плата найманих працівників, галузева структура зайнятих на малому підприємстві.

2) Інтегральний показник 2 відображає параметри діяльності малих підприємств і визначається на базі статистичних показників: операційні витрати на одиницю реалізованої продукції, частка підприємств, які одержали прибуток у звітному періоді, витрати на інформатизацію на одне мало підприємство регіону, обсяги реалізованої продукції малого підприємництва в загальному обсязі реалізованої продукції області, питома вага капітальних інвестицій малого підприємництва у загальному обсязі інвестицій регіону, середньорічний виробіток одного найманого працівника;

3) Інтегральний показник 3 відображає ефективність діяльності малого бізнесу і визначається на основі: фінансового стану (показники ділової

активності, фінансової стійкості, ліквідності) та результатів діяльності (показники рентабельність продажу, капіталу, необоротних активів, прибутковості операційної діяльності).

Кластерний аналіз дозволяє виконати багатомірне дослідження та класифікувати об'єкти за декількома ознаками (класифікаційними параметрами) одночасно. Автоматизація статистичних розрахунків відбувалася з використанням StatSoft Statistica 7.0. У цій програмі реалізовано агломеративні методи мінімальної дисперсії: joining (tree clustering) – деревовидна кластеризація, two-way – двоходова кластеризація, а також k-means – дивізійний метод k-середніх. Метод деревоподібної кластеризації передбачає різні правила ієрархічного об'єднання в кластери: одиночного зв'язку (single Linkage), повного зв'язку (complete Linkage), незваженого попарного середнього (unweighted pair-group average), зваженого попарного середнього (weighted pair-group average), незваженого центроїдного (unweighted pair-group centroid), зваженого центроїдного (weighted pair-group centroid), метод Уорда (Ward's method) [19].

За сформованою авторами системою інтегральних показників, які розраховані з використанням офіційних статистичних даних стосовно приватних підприємців та малих підприємств, які утворюють організаційну основу малого бізнесу в Україні, методом стандартизації та використання так званої «багатовимірної середньої» проведено розрахунок інтегральних показників, кінцевою метою якого було виявлення регіональних відмінностей в стані розвитку малого бізнесу в різних областях України та ранжування отриманих значень за територіальним принципом та за видами економічної діяльності. Нижче наведені отримані результати таблиці 2.2, в якій чітко сформовано рівень залученості сукупності інтегральних показників розвитку та діяльності малих підприємств в регіоні.

Таблиця 2.2 – Середні значення інтегральних показників розвитку та діяльності малих підприємств України в територіальному розрізі у 2017 р.

Перелік областей	Кількість областей	Рівень значення сукупності інтегральних показників
Луганська, Донецька, Кіровоградська, Волинська, Чернігівська, Хмельницька	6	Низький (0,21 + 0,25)
Рівненська, черкаська, Полтавська, Сумська, Херсонська, Івано-Франківська, Закарпатська, Житомирська	8	Нижче середнього (0,28+0,31)
Харківська, Тернопільська, Миколаївська, Одеська	4	Середній (0,35+0,43)
Дніпропетровська, запорізька, Київська, Чернівецька, Львівська, Вінницька	6	Високий (0,45+0,58)
м. Київ	1	Максимальний (0,8)

Типізація отриманих значень інтегрального показника розвитку та ефективності функціонування малих підприємств дозволила виділити п'ять груп областей України та зробити наступний висновок: до регіонів з найбільш сприятливим діловим кліматом, порівняно високим рівнем розвитку малого бізнесу та рівнем його економічної ефективності відносяться – місто Київ, яке є центром усіх політичних, економічних та міжнародних зв'язків, Вінницька, Львівська, Чернівецька, Дніпропетровська, Київська та Запорізька області, на території яких зосереджені промисловість, торгівля, сфера послуг та туризм. Отримані результати свідчать, що на показники розвитку та ефективності діяльності малих підприємств суттєвий вплив має місце розташування відповідного регіону та традиційна структура господарства. До регіонів з порівняно низьким рівнем розвитку малого бізнесу відносяться Луганська, Донецька, Кіровоградська, Волинська, Чернігівська та Хмельницька області, що свідчить про беззаперечну наявність на їх територіях проблем, які гальмують розвиток.

Так, у 2016 році найменша кількість малих підприємств у розрахунку на

10 тис. осіб наявного населення зареєстрована у Луганському (15) та Донецькому (23) регіонах, середня кількість малих підприємств – в Чернівецькій області (37), практично втричі більша – в Київській області (97) і максимальна – у місті Київ (250). У Запорізькій області на кожні 10 тис. осіб наявного населення припадає 74 малих підприємства, обсяг реалізованої продукції становить 39685,7 млн. грн. або 18,2% від загального обсягу реалізованої продукції підприємствами регіону, що дорівнює 925, 57 тис. грн. у розрахунку на одне мале підприємництво. В той же час, у Чернівецькій області на 10 тис. осіб наявного населення припадає 37 підприємств малого бізнесу, які забезпечують 7941,1 млн. грн. Або 38,4% загального обсягу реалізованої продукції регіону, що дорівнює 2374,02 тис. грн. на одне МП. В місті Київ зареєстровано та функціонує 250 малих підприємств на кожні 10 тис. осіб наявного населення, які продукують 389282,8 млн. грн. або 15,6% реалізованої продукції регіону, що дорівнює 5340,76 тис. грн. в розрахунку на одне МП.

Наведені дані підтверджують існування нерівномірності та диспропорцій у розвитку малих підприємств у регіональному розрізі, вирівнювання яких з орієнтиром на покращення можна розглядати як суттєвий резерв поліпшення мезо- та макропоказників української економіки. Важливими, з точки зору розуміння структури малого бізнесу в країні, є дані, отримані за результатами розрахунку інтегральних показників, у розрізі окремих видів економічної діяльності.

Таким чином, станом на кінець 2016 р. в Україні найбільш високим рівнем значень інтегральних показників, що відображають рівень розвитку та ефективність малого бізнесу, характеризуються торгівельна, фінансова та страхова діяльності, а також послуги з ремонту автомобілів, а найменшим – транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, надання інших послуг та освіта. Ці напрями потребують особливої уваги з боку державних органів влади та додаткових цільових програм підтримки їх розвитку.

Необхідно відзначити, що переважна більшість підприємств малого

бізнесу за організаційноправовим статусом – це фізичні особи-підприємці, кількість яких щорічно збільшується, що пов'язано, в першу чергу, зі спрощеним порядком реєстрації та функціонування цього сектору. У фізичних осіб-підприємців кількість найманих працівників складає близько 59% від загальної кількості працюючих, що свідчить про тяжіння до сімейної форми ведення бізнесу. Наприклад, у сфері діяльності, пов'язаної з транспортом, задіяна третина найманих працівників малих підприємств країни, які виробляють майже 35% продукції цієї галузі [60].

За статистичними даними, 41% найманих робітників припадає на малі підприємства, які здійснюють діяльність у формі юридичної особи. Аналіз територіальної нерівномірності розподілу фонду оплати праці серед працівників, зайнятих на малих підприємствах, дозволяє зробити висновок про відносну рівномірність рівня оплати праці з певною локалізацією оплати праці на міських малих підприємствах. В ході досліджень виконана оцінка потенціалу збільшення річних обсягів реалізованої продукції в сегменті малого бізнесу за рахунок вирівнювання наявних диспропорцій між регіонами за фактором ділової активності, що можливо при наявності системної підтримки розвитку суб'єктів малого підприємництва шляхом впровадження відповідних цільових державних і регіональних програм та механізмів стимулювання. Результати оцінки потенціалу збільшення обсягів реалізації продукції, товарів та послуг наведені в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Середні значення сукупності інтегральних показників розвитку та ефективності діяльності малих підприємств України в територіальному розрізі у 2017 р.

Рівень сукупного інтегрального показника	Кількість областей	Перелік видів діяльності
1	2	3
Низький (0,10+0,22)	6	Транспорт, сільське господарство, поштова та курерська діяльність, освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, діяльність у сфері адміністративного

Продовження таблиці 2.3

1	2	3
Середній (0,45+0,58)	8	Сільське, лісове та рибне господарство, промисловість, будівництво, операції з нерухомим майном, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок
Високий (1,25+1,40)	4	Фінансова та страхова діяльність, оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів

Загальний приріст реалізації продукції малими підприємствами в Україні тільки за рахунок одного з багатьох факторів впливу, а саме, збільшення їх кількості у кожному регіоні до рівня, середнього по групі областей з високим рівнем розвитку малого бізнесу (таблиці 2), за попередньою оцінкою може становити 375135,1 млн. грн. або 31,86 % від досягнутого обсягу реалізації продукції та послуг. В загальному обсязі реалізованої в Україні продукції в секторах великого, середнього та малого бізнесу – це 5,58 %.

Оцінка потенціалу розвитку малого бізнесу в регіонах України за принципом наближення рівня розвитку та ефективності до кращих із досягнутих на внутрішньому ринку показників за обсягами реалізації, свідчить про великий економічний потенціал сектору за умов створення сприятливих можливостей для діяльності. Вдалий досвід країн з високим рівнем розвитку малого бізнесу підтверджує необхідність системної державної підтримки цього сектору економіки в Україні. Виявлені в ході досліджень регіональні нерівномірності розвитку та функціонування малих підприємств призводять до висновку про необхідність посилення ефективності методів державної та регіональної підтримки малого підприємництва для прискорення його розвитку, подолання існуючих проблем та ліквідації диспропорцій. Завдання полягає у тому, щоб суттєво розширити роль і місце малого бізнесу в економічних процесах, забезпечити зайнятість у його структурах 30-35% працездатного населення країни.

Подальший розвиток малого бізнесу є надійним потенціалом України в

подоланні негативних соціально-економічних процесів, таких як, відтік працездатного населення за кордон, низький рівень якості життя, високий рівень тінізації економіки, низька конкурентоспроможність частини вітчизняних виробництв. Дієвими формами підтримки малого бізнесу на державному та регіональному рівнях, які одночасно із забезпеченням загального розвитку цього сегменту української економіки сприятимуть подоланню диспропорцій та нерівномірності розвитку в окремих регіонах України, вважаємо:

- впровадження цільових комплексних державної та регіональних програм розвитку і підтримки малого підприємництва з відповідним фінансовим, правовим та організаційним забезпеченням;
- використання державних банків для відкриття цільових кредитних ліній підтримки малого підприємництва із зазначенням обсягу фінансування, прийнятної відсоткової ставки та секторів кредитування за умов створення нових робочих місць;
- створення умов щодо підвищення рівня зацікавленості комерційних банків у активізації співпраці з малими підприємствами за рахунок впровадження пільгового оподаткування обсягів прибутку, одержаного по операціях з обслуговування фінансових потреб малого бізнесу;
- стимулювання малих підприємств до підвищення фінансової стійкості шляхом використання інструменту податкових пільг у разі формування ними страхових резервів задля попередження банкрутства;
- розробка та використання широкого спектру інструментів підтримки стартапів та підприємців – початківців;
- сприяння залученню коштів донорів та міжнародних фінансових організацій у формі грантів та співфінансування для розвитку на території України перспективних видів економічної діяльності в організаційно-правових формах малого бізнесу;
- забезпечення процесу якісної освіти, набуття компетенцій працівниками малого бізнесу та організація доступної консультативної підтримки.

2.2 Аналіз складу і структура майна підприємства ТОВ «МОНОЛІТ 2011»

Компанія ТОВ «МОНОЛІТ 2011» була заснована в 2001 році як центр з сервісного обслуговування та постачання запасних частин до сільськогосподарської техніки. Орієнтуючись на першочергове задоволення потреб клієнтів та порядність у ділових взаємовідносинах, ТОВ «МОНОЛІТ 2011» завоювало імідж надійного партнера. Співпраця з компанією ТОВ «МОНОЛІТ 2011» гарантує клієнтам бездоганну якість обслуговування, оперативне вирішення всіх питань та цілодобову клієнтську підтримку. На сьогоднішній день ТОВ «МОНОЛІТ 2011» є офіційним дилером передових світових виробників сільськогосподарської техніки, а саме: CLAAS, LEMKEN, HORSCH та GERINGHOFF .

ТОВ «МОНОЛІТ 2011» надає послуги з обслуговування найвищого рівня, постійну інженерносервісну підтримку, швидке постачання запасних частин та витратних матеріалів.

Стратегічне завдання ТОВ «МОНОЛІТ 2011» – забезпечити сільгоспвиробників надійною технікою, професійним сервісом та якісними запчастинами для прибуткового господарювання.

Компанія ТОВ «МОНОЛІТ 2011» розуміє, що її конкурентоспроможність у сучасних умовах прямо залежить від можливості відповідним чином реагувати на запити різних стейкхолдерів і на цій основі здійснювати свій внесок у підтримку економічної стабільності, екологічного балансу та соціальної справедливості у суспільстві [20, 110-114].

Готовністю ТОВ «МОНОЛІТ 2011» є формувати стратегічні цілі та здійснювати свою діяльність у відповідності до запитів та потреб основних груп заінтересованих сторін, брати активну участь у вирішенні найбільш гострих проблем бізнесу, громадянського суспільства і органів влади усіх рівнів на засадах багатостороннього продуктивного діалогу, тобто бути соціально відповідальною. Для компанії ТОВ «МОНОЛІТ 2011» корпоративна соціальна відповідальність є базисом для імплементації цілей сталого розвитку у бізнес-

стратегію та модель поведінки [21, с. 419].

Структура управління ТОВ «МОНОЛІТ 2011» наведена на рисунку 2.1. З наведеної вище структури бачимо, що вищим органом управління ТОВ «МОНОЛІТ 2011» є Загальні збори учасників товариства.

Директор здійснює керівництво поточною діяльністю компанії, виробляє політику з метою збереження та збільшення прибутковості та конкурентоздатності компанії. Директор створює на власний розсуд організаційну структуру компанії з відділів та підрозділів, призначає керівників даних органів. Правління та директор є підконтрольними та підзвітними Зборам учасників.

В організаційну структуру ТОВ «Агротехсоюз» входить ряд підрозділів, між якими розподілені відповідні операційні функції. У всіх структурних підрозділах компанії працює біля 40 співробітників. Кадрова програма компанії, спрямована на забезпечення високого рівня кваліфікації її працівників. Система навчання охоплює всі структурні підрозділи та всі категорії співробітників. Компанія приділяє значну увагу періодичним атестаціям як робочих місць, так й посад.

Ресурсний потенціал підприємства визначається наявністю майна, сформованого за відповідними джерелами фінансових надходжень. Майновий стан суб'єкта господарювання характеризується кількістю і якістю активів, які відображені в балансі підприємства. В процесі аналізу необхідно здійснити об'єктивну оцінку вартості майна (ресурсів) в цілому, а також тієї частки, що знаходиться реально у власності і розпорядженні підприємства.

В процесі аналізу необхідно здійснити об'єктивну оцінку вартості майна (ресурсів) в цілому, а також тієї частки, що знаходиться реально у власності і розпорядженні підприємства. Другий напрямок аналізу – це аналіз стану довгострокових постійних активів підприємства і рівня забезпечення його оборотними активами для господарської діяльності (рисунок 2.1).

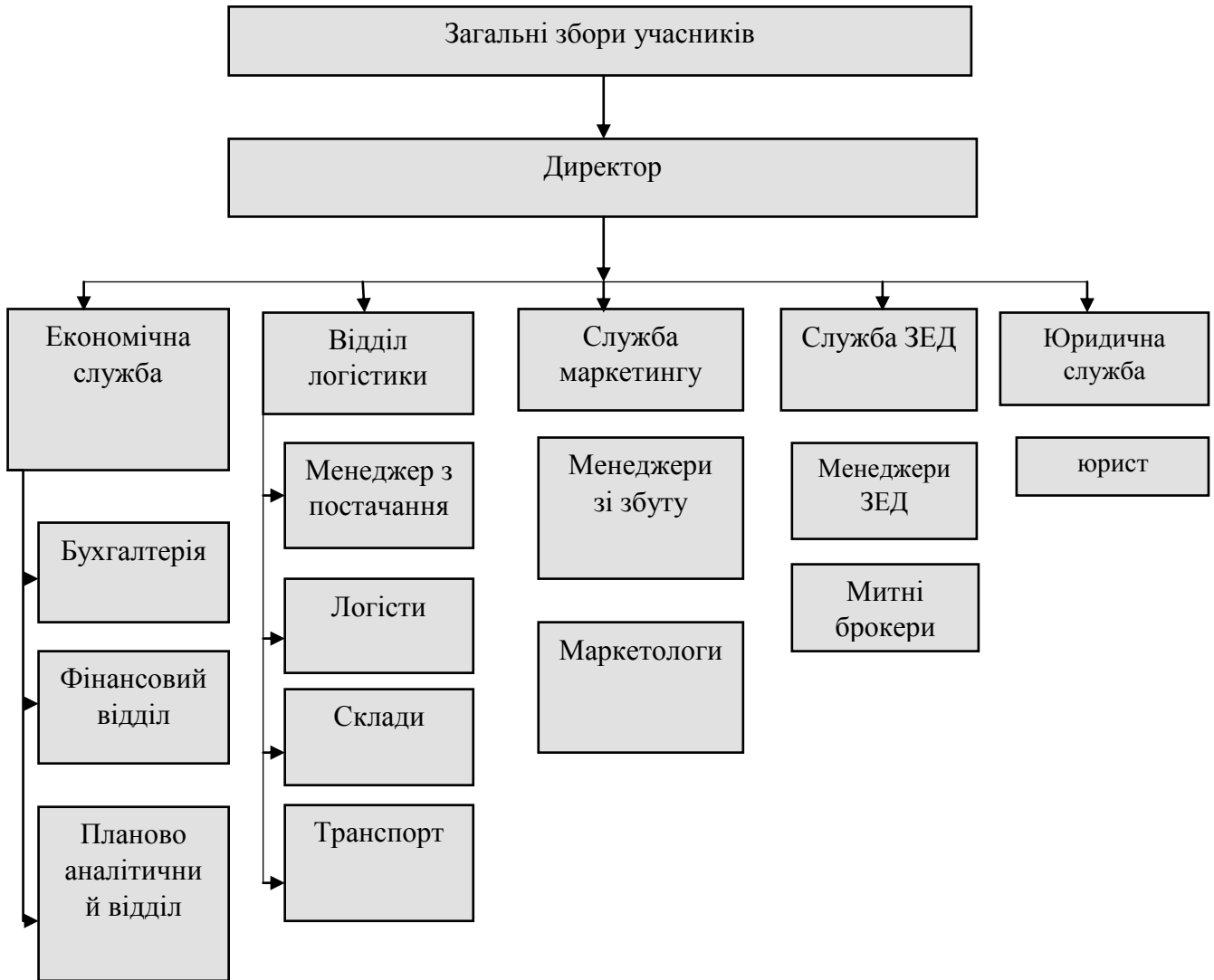


Рисунок 2.1 – Організаційна структура управління ТОВ «МОНОЛІТ 2011» [36]

В таблиці 2.4, чітко наведена динаміка та структура персоналу ТОВ «МОНОЛІТ 2011».

Таблиця 2.4 – Динаміка та структура персоналу ТОВ «МОНОЛІТ 2011» за категоріями

Категорія персоналу	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2018 р. до 2016 р.		
	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%	+-, п.с.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Всього	35	100,00	37	100,00	40	100,00	5	14,29	0,00

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Керівники	8	22,86	8	21,62	8	20,00	0	0,00	-2,86
Службовці	7	20,00	5	13,51	8	20,00	1	14,29	0,00
Спеціалісти	5	14,29	6	16,22	6	15,00	1	20,00	0,71
Технічні робітники	11	31,43	13	35,14	15	37,50	4	36,36	6,07
Обслуговуючий персонал	4	11,43	5	13,51	3	7,50	-1	-25,00	-3,93

В 2018 році відбулося загальне збільшення чисельності працівників ТОВ «МОНОЛІТ 2011» на 5 осіб (14,29%) через зростання обсягів господарської діяльності підприємства. В цілому загальне зростання було викликано збільшенням чисельності технічних робітників на 36,36 % (питома вага збільшилась на 6,07 п.с.), службовців – на 14,29 % та спеціалістів – на 20,0 %.

Аналіз обсягів реалізованої продукції (наданих послуг) ТОВ «МОНОЛІТ 2011» упродовж 2016-2018 рр. представлена в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Аналіз обсягів реалізованої продукції (наданих послуг) ТОВ «МОНОЛІТ 2011» у 2016-2018 рр.

Види діяльності	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2018 р. до 2016 р.		
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	+-, п.с.
Реалізація сільгосп-техніки	165430	54,51	347890	52,43	470940	52,11	305510	184,68	- 2,40
Поставка запчастин	105330	34,71	202500	30,52	321900	35,62	216570	205,61	0,91
Сервісне обслуговування	32710	10,78	113181	17,06	110918	12,27	78208	239,10	1,49
Разом	303470	100,00	663571	100,00	903758	100,00	600288	197,81	0,00

Аналіз показав, що ТОВ «МОНОЛІТ 2011» постійно нарощує обсяги господарської діяльності. У 2018 році відбулося зростання обсягів реалізованої продукції (наданих послуг) на 600288 тис.грн., або на 197,81 % у порівнянні з 2016 роком, що склало 903758 тис. грн. В структурі видів господарської діяльності найбільше значення посідає реалізація сільськогосподарської техніки провідних світових виробників, а саме 52,11 % від загальних обсягів збуту. Водночас, у 2018 році відбулося збільшення обсягів сервісного обслуговування техніки у 2,39 рази порівняно з 2016 роком.

Аналіз виробничо-господарської діяльності ТОВ «МОНОЛІТ 2011» є засобом систематичного всебічного контролю, а також порівняння досягнутих показників з рівнем минулих років.

Ресурсний потенціал підприємства визначається наявністю майна, сформованого за відповідними джерелами фінансових надходжень. Майновий стан суб'єкта господарювання характеризується кількістю і якістю активів, які відображені в балансі підприємства. В процесі аналізу необхідно здійснити об'єктивну оцінку вартості майна (ресурсів) в цілому, а також тієї частки, що знаходиться реально у власності і розпорядженні підприємства. Другий напрямок аналізу – це аналіз стану довгострокових постійних активів підприємства і рівня забезпечення його оборотними активами для господарської діяльності [22, с. 328].

В першу чергу необхідно провести розрахунок основних економічних показників діяльності підприємства ТОВ «МОНОЛІТ 2011» згідно даних таблиці 2.6., в якій відображені показники чистого доходу (виручка), валовий прибуток, чистий прибуток, відображена середньооблікова чисельність працівників, продуктивність праці, а також рентабельність підприємства.

Таблиця 2.6 – Основні економічні показники господарської діяльності ТОВ «МОНОЛІТ 2011»

Показники	Роки			2018 р. до 2016 р.	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	+,-	%
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	303470,00	663571,00	903758,00	600288,00	197,81
Валовий прибуток, тис. грн	74072,00	106371,00	132548,00	58476,00	78,94
Чистий прибуток, тис. грн	12818,00	36118,00	69750,00	56932,00	444,16
Середньооблікова чисельність працівників, чол.	35,00	37,00	40,00	5,00	14,29
Середньорічна вартість : - необоротних активів;	12584,50	24289,50	35589,50	23005,00	182,80
- оборотних активів	12982,00	169755,00	292868,00	163047,00	125,59
Фондовіддіча, грн	24,11	27,32	25,39	1,28	5,31
Коefіцієнт оборотності оборотних активів, оборотів	2,34	3,91	3,09	0,75	32,01
Продуктивність праці, тис. грн	8670,57	17934,35	22593,95	13923,38	160,58
Рентабельність господарської діяльності, %	4,22	5,44	7,72	3,49	X

Аналіз показав, що ТОВ «МОНОЛІТ 2011» діє прибутково, про що свідчать дані показників чистої виручки від реалізації продукції та чистого прибутку. Зокрема, чистий дохід підприємства у 2018 році склав 903758 тис.грн., або на 600288 тис.грн. або у 1,97 раз більше, ніж у 2016 році. Чистий прибуток підприємства є значним, і як позитивне слід відмітити його зростання в 2016-2018 роках. Якщо в 2016 році він становив 12818 тис.грн., то в 2018 році значення цього показника становило 69750 тис.грн. або у 4,44 рази більше від рівня 2016 року. Має тенденцію до збільшення і показник середньорічної вартості необоротних та оборотних активів. Якщо в 2016 році ці показники

становили 12584,5 та 129821 тис.грн., то в 2018 році їх значення збільшилися і становлять 35589,5 та 292868 тис.грн відповідно (відбулося збільшення у 1,82 та 1,25 рази відповідно). Фондовіддача, тобто показник, що характеризує ефективність використання основних засобів має не дуже велике, однак позитивне значення. Як показав аналіз, в 2018 році її значення становить 25,39 грн., що на 1,28 пункти більше рівня 2016 року. Позитивним зрушенням слід вважати загальне зростання ефективності використання оборотних активів, прощо свідчать дані коефіцієнта оборотності оборотних активів. Якщо в 2016 році цей показник становив 2,34 обороти, то в 2018 році відбулося зростання оборотності на 32,01 %. Слід відзначити, що підприємство низькорентабельним, однак в 2018 році спостерігалась тенденція до збільшення рівня рентабельності на 3,49 пункти в порівнянні з 2016 роком.

Згідно з балансом майна класифікується за видами ресурсів, які відображені у активі балансу, та за видами джерел їх фінансування – пасивів балансу. Загальна ж вартість майна дорівнює валюті балансу, при цьому виконується наступна тотожність: актив=пасив.

Аналіз майна ТОВ «МОНОЛІТ 2011» необхідно почати з горизонтального аналізу, тобто дослідити динаміку статей та їх груп в активі й пасиві. При цьому слід скористатися наступними показниками:

- абсолютний приріст – це різниця між наступним та попереднім рівнем ряду динаміки;
- темп приросту – це відношення абсолютного приросту до періоду прийнятому за базу порівняння.

Темп приросту, виражений у відсотках, показує, на скільки відсотків збільшився або зменшився поточний рівень у порівнянні з попереднім, прийнятим за 100%. Результати проведення горизонтального аналізу майна та джерел його утворення ТОВ «МОНОЛІТ 2011» представлено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Аналіз динаміки майна та джерел його утворення за даними фінансової звітності ТОВ «МОНОЛІТ 2011», тис.грн.

Показники	Роки			2018 р. до 2016 р.	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	+,-	%
1	2	3	4	5	6
Нематеріальні активи	0	15	31	31	100,00
Основні засоби	13034	33190	36750	23716	181,95
Довгострокова дебіторська заборгованість	1147	1193	0	-1147	-100,00
Запаси	104123	139092	263411	159288	152,98
Виробничі запаси	558	690	1071	513	91,94
Товари	103565	138402	262340	158775	153,31
Дебіторська заборгованість за продукцію, роботи, послуги, товари,	13740	11021	26105	12365	89,99
Дебіторська заборгованість за розрахунками	0	10404	14723	14723	100,00
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	0	152	0	0	100,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	23182	11049	54098	309916	133,36
Гроші та їх еквіваленти	5534	16546	40604	35070	у 6,33 п.б.
Витрати майбутніх періодів	0	77	608	608	100,00
Інші оборотні активи	4742	0	0	-4742	-100,00
Необоротні активи отримувані для продажу, та групи вибуття	14	13138	40182	40168	у 2869,14 п.б.
Разом активи	165516	235725	474510	308994	186,69
Зареєстрований капітал	4000	4000	4000	0	0,00
Додатковий капітал	77	77	77	0	0,00
Нерозподілений прибуток	42741	79326	113710	70969	166,04
Інші довгострокові зобов'язання	1393	12827	18044	16651	у 11,95 п.б.
Коротко строкові кредити банків	2000	2000	0	-2000	-100,00
Поточна заборгованість за зобов'язаннями	85758	76213	106950	21192	24,71

Продовження таблиці 2.7

1	2	3	4	5	6
Поточна кредиторська заборгованість	0	13856	0	0	0,00
Доходи майбутніх періодів	0	0	369	363	100,00
Інші поточні зобов'язання	29547	77426	231366	201819	у 6,83 р.б.
Разом зобов'язання	165516	235725	474510	308994	186,69

Аналіз показав, що вартість майна ТОВ «МОНОЛІТ 2011» збільшилась на 474510 тис.грн., або у 1,86 раз. Основу майна підприємства становлять оборотні активи, а саме товарні запаси. У 2018 році вартість запасів збільшилась на 159288 тис.грн., або у 1,52 рази. Підприємство має велику суму дебіторської заборгованості, що засвідчує низький рівень платіжної дисципліни з контрагентами. Зокрема, дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги збільшилась на 89,99 % і склала 26105 тис.грн., інша поточна дебіторська заборгованість зросла у 1,33 раз та у 2018 році становила 54098 тис.грн. Підприємство володіє значною часткою наймобільніших активів – грошових коштів, оскільки у 2018 році ця стаття балансу становила 40604 тис.грн., що у 6,33 раз більше, ніж у 2016 році.

Основу пасивів (джерел утворення майна) ТОВ «МОНОЛІТ 2011» становить нерозподілений прибуток. У 2018 році ця стаття балансу склала 113710 тис.грн., що на 70969 тис.грн. більше, ніж у 2016 році. У 2018 році відбулося збільшення вартості довгострокових зобов'язань та забезпечень на 16651 тис.грн., або у 11,95 раз. Підприємство практично не користується банківськими кредитами, про що свідчить відсутність заборгованості закороткостроковими кредитами банків у 2018 році. Поточна заборгованість за зобов'язаннями підприємства у 2018 році становила 106950 тис.грн., що у 24,71 рази більше, ніж у 2016 році.

Слід провести вертикальний аналіз, який передбачає визначення структури активів і пасивів, їх динаміку. Результати проведення вертикального аналізу

майна ТОВ «МОНОЛІТ 2011» представлено в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 – Аналіз структури майна та джерел його утворення за даними фінансової звітності ТОВ «МОНОЛІТ 2011», %

Показники	Роки			2018 р. до 2016 р.
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	
1	2	3	4	5
Нематеріальні активи	0,00	0,01	0,01	0,01
Основні засоби	7,87	14,08	7,74	-0,13
Довгострокова дебіторська заборгованість	0,69	0,51	0,00	-0,69
Запаси	62,91	59,01	55,51	-7,40
Виробничі запаси	0,34	0,29	0,23	-0,11
Товари	62,57	58,71	55,29	-7,28
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	8,30	4,68	5,50	-2,80
Дебіторська заборгованість за розрахунками	0,00	4,41	3,10	3,10
Інша поточна дебіторська заборгованість	14,01	4,69	11,40	-2,61
Гроші та їх еквіваленти	3,34	7,02	8,56	5,21
Витрати майбутніх періодів	0,00	0,03	0,13	0,13
Інші оборотні активи	2,86	0,00	0,00	-2,86
Необоротні активи отримувані для продажу, та групи вибуття	0,001	5,57	8,47	8,46
Разом активи	100,00	100	100,00	0,00
Зареєстрований капітал	2,42	1,70	0,84	-1,57
Додатковий капітал	0,05	0,03	0,02	-0,03
Нерозподілений прибуток(непокритий збиток)	25,82	20,93	23,96	-1,86
Інші довгострокові зобов'язання	0,84	5,44	3,80	2,96
Коротко строкові кредити банків	1,21	0,85	0,00	-1,21
Поточна заборгованість за зобов'язаннями	51,81	32,33	22,54	-29,27
Поточна кредиторська заборгованість	0,00	5,88	0,00	0,00
Доходи майбутніх періодів	0,00	0,00	0,08	0,08
Інші поточні зобов'язання	17,85	32,85	48,76	30,91
Разом зобов'язання	100,00	100,00	100,00	0,00

Аналіз показав, що в структурі майна найбільшу питому частку, а саме 55,51 % займають запаси підприємства. У 2017 році відбулося зменшення частки

основних засобів на 24,37 пунктів структури. Інша поточна дебіторська заборгованість, також, посідає вагому частку в активах, а саме 11,40 % у 2018 році.

В структурі пасивів найбільшу питому частку, а саме 23,96 % займає нерозподілений прибуток підприємства. Поточна заборгованість за зобов'язаннями становить 22,54 %, причому спостерігалось скорочення її питомої частки на 29,27 пунктів.

В процесі аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства важливого значення набуває проведення аналізу фінансових результаті ТОВ «МОНОЛІТ 2011». Фінансові результати відображаються у звіті про сукупний дохід. Одним з головних фінансових показників, що характеризує діяльність підприємства є його дохід від реалізації продукції та позареалізаційних операцій. З метою проведення аналізу доходу ТОВ «МОНОЛІТ 2011» необхідно провести аналіз джерел його доходів за звітом про фінансові результати підприємства (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9 – Аналіз доходів господарської діяльності ТОВ «МОНОЛІТ2011»

Показники	Роки			2018 р. до 2016 р.	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	+,-	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	303470,00	663571,00	903758,00	600288,00	197,81
Інші операційні доходи, тис. грн.	11884,00	25854,00	61897,00	50013,00	420,84
Інші фінансові доходи, тис. грн.	57,00	802,00	548,00	491,00	861,40
Інші доходи, тис. грн.	3079,00	14520,00	1666,00	-1413,00	-45,89
Разом	318490,00	704747,00	967869,00	649379,00	203,89

Отже, в результаті аналізу даних таблиці 2.9., приходимо до висновку, що підприємство в 2018 році отримало доходів на загальну суму 967869 тис.грн., що на 649379 тис.грн., або у 2,03 рази більше за рівень 2016 року. В структурі доходів найбільшу питому вагу займає чистий дохід від реалізації продукції

(903758 тис.грн. в 2018 році), а також інші операційні доходи (61897 тис.грн. в 2017 році), які збільшились на 50013 тис.грн., або у 4,2 рази. ТОВ «МОНОЛІТ 2011» також отримує інші доходи, питома вага яких є малою.

Дослідження основних фінансово-економічних показників підприємства необхідно продовжити аналізом динамічних зрушень в обсягах операційних витрат ТОВ «МОНОЛІТ 2011», що є важливими фінансовими результатами підприємства.

Витрати операційної діяльності ТОВ «МОНОЛІТ 2011» групуються за наступними економічними елементами [23, с. 233]:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати.

Розглянемо динаміку формування операційних витрат ТОВ «МОНОЛІТ 2011» за звітом про фінансові результати таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Аналіз операційних витрат ТОВ «МОНОЛІТ 2011»

Види витрат	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2018 р. до 2016 р.		
	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%	+-, п.с.
Матеріальні витрати	97230	35,16	187345	34,10	345670	39,26	248440	255,52	4,10
Витрати на оплату праці	33278	12,03	70987	12,92	123345	14,01	90067	270,65	1,98
Відрахування на соціальні заходи	21689	7,84	43788	7,97	55678	6,32	33989	156,71	- 1,52
Амортизація	78459	28,37	123345	22,45	213347	24,23	134888	171,92	- 4,14
Інші операційні витрати	45890	16,59	123861	22,55	142416	16,18	96526	210,34	- 0,42
Разом	276546	100,00	549326	100,00	880456	100,00	603910	218,38	x

За даними таблиці 2.10 видно, що операційні витрати ТОВ «МОНОЛІТ

2011» зросли на 603910 тис. грн і у 2018 році становили 880456 тис.грн. Таке зростання витрат слід пов'язувати із зростанням обсягів господарської діяльності, що знаходить відповідне відображення у зростанні операційних витрат (в першу чергу витрат на оплату праці і соціальні заходи та інших операційних витрат). Зокрема, слід відзначити зростання інших операційних витрат, які включають сумнівні (безнадійні) борги та втрати від уцінки товарів; втрати від операційних курсових різниць; визнані економічні санкції; відрахування для забезпечення наступних операційних витрат, а також інші операційні витрати окрім тих, що включаються до собівартості послуг на 96526тис.грн., або у 2,10 раз. Також, слід відмітити збільшення частки матеріальних витрат підприємства на 4,10 пунктів структури.

Також, в процесі дослідження фінансово-господарської діяльності підприємства доцільно проаналізувати витрати господарської діяльності ТОВ «МОНОЛІТ 2011» (таблиця 2.11).

Таблиця 2.11 – Аналіз витрат господарської діяльності ТОВ «МОНОЛІТ 2011»

Показники	Роки			2018 р. до 2016 р.	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	+,-	%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	229398	556700	773210	543812	237,06
Адміністративні витрати, тис. грн.	2987	6070	18858	15871	531,34
Витрати на збут, тис. грн	8340	17216	36017	27677	331,86
Інші операційні витрати, тис. грн.	56976	71386	50818	-6158	-10,81
Фінансові витрати, тис. грн.	557	3894	3885	3328	597,49
Інші витрати, тис. грн	4600	6237	7	-4593	-99,85
Витрати з податку на прибуток, тис. грн.	2814	7928	15314	12500	444,21
Разом	305672	669431	898109	592437	193,81

За результатами проведеного аналізу визначено, що загальні витрати господарської діяльності ТОВ «МОНОЛІТ 2011» у 2018 році становили 898109 тис.грн., що на 592437 тис.грн., або у 1,93 рази більше, ніж у 2016 році. Основи

витрат складає собівартість реалізованої продукції, яка збільшилась на 543812 тис.грн., або у 2,37 рази. Підприємство значні кошти спрямовує на стимулювання збуту, оскільки у 2018 році зафіксовано значну вартість витрат на збут в обсязі 36016 тис.грн. Інші операційні витрати ТОВ «МОНОЛІТ 2011» у 2018 році становили 50818 тис.грн., що на 6158 тис.грн., або на 10,81 % менше, ніж у 2016 році. Підприємство є значним платником податку на прибуток.

В умовах ринкової економіки прибуток відіграє важливу роль, будучи головною метою підприємницької діяльності, основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його розвиток, створюючи базу економічного розвитку держави в цілому. Прибуток є головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства, найважливішим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства.

Прибуток ТОВ «МОНОЛІТ 2011» – це фінансовий результат його діяльності, який найточніше відображає ефективність реалізації продукції, рівень організації, стан продуктивності праці, рівень собівартості. До того ж це і основа для розвитку підприємства, і запорука добробуту персоналу, і великі дивіденди для власників.

Аналіз динаміки фінансових результатів підприємства за даними фінансової звітності ТОВ «МОНОЛІТ 2011» відображено в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12 – Аналіз фінансових результатів за даними фінансової звітності ТОВ «МОНОЛІТ 2011»

Показники	Роки			2018 р. до 2016 р.	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	+,-	%
Валовий прибуток, тис. грн.	74072	106371	132548	58476	78,94
Операційний прибуток, тис. грн	17653	38053	88752	71099	402,76
Прибуток до оподаткування, тис. грн	15632	44046	85074	69442	444,23
Чистий прибуток, тис. грн.	12818	36118	69750	56932	444,16

Аналіз показав, що підприємство ТОВ «МОНОЛІТ 2011» характеризується значною прибутковістю господарської діяльності. Валовий прибуток у 2018 році становив 132548 тис.грн., що на 58476 тис.грн., або на 78,94 % більше, ніж у 2016 році. Також значним є прибуток до оподаткування, а саме 85074 тис.грн. Після сплати податкових платежів підприємство отримало чистий фінансовий результат в сумі 69750 тис.грн.

Аналіз показав, що у 2018 році підприємство отримало чистий прибуток в сумі 69750 тис.грн., що засвідчує ефективність господарської діяльності ТОВ «МОНОЛІТ 2011» та його системи фінансового менеджменту зокрема. Відбулося зростання чистого фінансового результату на 56932 тис.грн., або у 4,44 рази порівняно з рівнем 2016 року.

Можна стверджувати, що встановлена на підприємстві ТОВ «МОНОЛІТ 2011» організаційна структура фінансово-економічної системи є достатньо раціональною, оскільки структурні ланки фінансово-економічного відділу повною мірою охоплюють усі функції, пов'язані з управлінням фінансовим потенціалом підприємства.

2.3 SWOT-аналіз діяльності ТОВ «МОНОЛІТ 2011»

Приставаючи безпосередньо до SWOT-аналізу, побудуємо матриці вірогідностей/впливів, в одній з яких позиціюємо виявлені чинники зовнішнього середовища, що роблять позитивний вплив на підприємство (можливості), в іншій – чинники зовнішнього середовища, що надають негативну дію на підприємство (погрози).

Такі матриці приведені у вигляді таблиць 2.13 і 2.14, які дозволяють отримати три оцінки міри значущості чинників для підприємства: високе, середнє, низьке.

Таблиця 2.13 – Матриця «вірогідність-вплив» для позиціонування можливостей зовнішнього середовища

	Вірогідність			
		Висока	Середня	Слабка
дія	Сильне	1. Не повністю задоволений попит на продукцію 2. Стійкий попит на продукцію 3. Впровадження в нові сегменти ринку	1. Вдосконалення технології виробництва 2. Зниження цін на сировину і готову продукцію	1. Зниження податків і мит 2. Поява нових виробників
	Помірне	1. Вільний вхід на ринок 2. Вдосконалення менеджменту	Розорення і відхід підприємств-виробників	Зміни переваг споживачів
	Слабке	Невдала поведінка конкурентів	Відсутність зарубіжних	Державна підтримка

В таблиці 2.14 відображена матриця «вірогідність/вплив» для позиціонування погроз зовнішнього середовища, в якій спостерігається погрози зовнішнього середовища.

Таблиця 2.14 – Матриця «вірогідність-вплив» для позиціонування погроз зовнішнього середовища

	Вірогідність			
		Висока	Середня	Слабка
дія	Сильне	Несприятлива економічна ситуація в державі	Збої в постачаннях продукції	1. Поява товарів-субститутів 2. Поява нових фірм на ринку 3. Посилення конкуренції
	Помірне	1. Зниження рівня життя населення 2. Зростання податків і мит	Посилювання законодавства	1. Поява принципово нового товару 2. Скачки курсів валют 3. Зміна купівельних переваг
	Слабке	Зміна рівня цін	Зростання темпів інфляції	Погіршення політичної обстановки

Аналіз таблиць 2.13 та 2.14 дозволяє зробити наступні висновки. Для

здобуття більш диференційованої оцінки значущості чинників зовнішнього середовища, застосуємо метод зваженої оцінки дії чинників, результати якої представлені в таблиці, де в першу колонку вписані окремі чинники середовища; у другу – вага даного чинника, у вигляді відносної важливості, визначуваної експертним дорогою; у третю – оцінка в балах міри впливу чинника на організацію, яка привласнюється експертом відповідно до вибраної шкали. Зважена оцінка дії чинника на організацію визначається як твір ваги чинника на його бальну оцінку.

Для здобуття повнішої вистави, необхідно отримані дані ранжувати в порядку убудування їх міри дії в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15 – Зовнішні можливості і погрози

Можливості	Погрози
Вдосконалення технології виробництва	Зростання податків і мит
Стійкий попит на продукцію	Пониження рівня цін
Зниження податків і мит	Зростання темпів інфляції
Зниження цін на сировину і матеріали	Посилювання законодавства
Відсутність зарубіжних конкурентів	Зниження рівня життя населення
Не повністю задоволений попит на продукцію	Зміна купівельних переваг
Державна підтримка малих підприємств	Поява товарів – субститутів
Поліпшення рівня життя населення	Скачки курсів валют
Вдосконалення менеджменту	Несприятлива економічна ситуація в державі
Розорення і відхід фірм – виробників	Посилення конкуренції
Підвищення рівня цін	Поява нових виробників
Вільний вхід на ринок	Поява принципово нового товару
Впровадження в нові сегменти ринку	Збої в постачаннях продукції
Невдала поведінка конкурентів	Погіршення політичної обстановки

Як видно з таблиці 2.15, можна визначити, які з певних зовнішніх чинників мають найбільший позитивний або негативний вплив на компанію.

Внутрішню структуру організації називають ще внутрішнім середовищем. До неї відносяться функціональні структури фірми, що забезпечують управління, розробку і тестування нових товарів, просування товарів до покупців, збут, обслуговування, взаємини з постачальниками і іншими зовнішніми органами.

Таким чином, аналіз внутрішнього середовища є управлінським обстеженням функціональних зон організації з метою визначення сильних і слабких сторін організації, представлених в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16 – Сильні і слабкі сторони ТОВ «МОНОЛІТ 2011»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2
Достатня популярність	Вузький асортимент продукції
Імідж на ринку	Збої в постачанні
Фокусування на споживачі	Середній рівень цін
Високий контроль якості	Не повна система виробничих потужностей
Висока рентабельність	Слабка структура управління
Зростання оборотних коштів	Неучасть персоналу в ухваленні управлінських рішень
Наявність джерела фінансування	Вузька спеціалізація
Сучасні технології виробництва	Непридатність продукції в інших областях
Продумана стратегія у сфері діяльності	Слабкість в створенні нових видів продукції
Висока кваліфікація персоналу	Застаріле устаткування
Хороша мотивація персоналу	Залежність від постачальників комплектуючих
Конкурентоздатна цінова політика	
Налагоджена збутова мережа	

Оцінку внутрішнього середовища фірми – її силу і слабкість, а також зовнішніх можливостей і загроз зазвичай називають SWOT-аналізом. SWOT-аналіз — це визначення сильних і слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз, що витікають з його найближчого оточення (зовнішнього середовища).

Отже, зведемо результати в загальну таблицю для SWOT-аналізу ТОВ «МОНОЛІТ 2011», використовуючи основні моменти зі списків слабких, сильних сторін підприємства, загроз і можливостей для нього.

Отже, мета організації – вихід на регіональні ринки. Для здійснення поставленого завдання керівництво ТОВ «МОНОЛІТ 2011» планує наступне:

- зміцнити свої позиції на ринку Запорізького регіону та України в цілому;
- налагодити виробництво на ринках інших регіонів;

На основі даних про організацію, можна побудувати наступну SWOT-таблицю (таблиця 2.17).

На основі отриманих даних можна визначити стратегії, які може використовувати ТОВ «МОНОЛІТ 2011» для успішного розвитку:

1) Сильні сторони (S).

а) можливості (O):

- стратегія концентрованого зростання. Можливий вихід на нові ринки. Наприклад, доцільно відкрити виробництво у Запоріжжі;
- стратегія інтегрованого зростання, а саме зворотної вертикальної інтеграції. Достатньо ефективним буде придбання виробництв діючих постачальників. Подібна політика понизить надалі витрати компанії.

Таблиця 2.17 – SWOT-таблиця ТОВ «МОНОЛІТ 2011»

Внутрішнє середовище	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
	1. Відносно невеликий штат організації. 2. Молодий і перспективний колектив. 3. Гнучка політика керівництва. 4. Порівняно недорогі початкові матеріали. 5. Хороша репутація у клієнтів.	1. Брак власного устаткування. 2. Брак власної робочої сили. 3. Невеликий офіс. 4. Відсутність єдиного цеху. 5. Додаткові транспортні витрати.
Зовнішнє середовище	Можливості (O)	Загрози (T)
	1. Розширення виробничої лінії. 2. Вихід на нові ринки. 3. Налагодження роботи з постачальниками інших регіонів.	1. Поява нових конкурентів. 2. Збільшення цін на матеріали. 3. Зростаючий конкурентний тиск. 4. Зниження репутації. 5. Банкрутство.

б) загрози (T):

- стратегія концентрованого зростання. В даному випадку доцільно почати надавати ще одну послугу, наприклад, обробляти власними трактоами землі. Подібний крок підвищить конкурентоспроможність, а, відповідно,

збільшиться кількість клієнтів;

- стратегія інтегрованого зростання, а саме горизонтальної інтеграції. Придбання підприємств конкурентів. Це поліпшить виробничу базу, підвищить потужності фірми. На одного конкурента стане менше.

2) Слабкі сторони(W):

а) можливості (O):

- стратегія концентрованого зростання. Оскільки слабих сторін у ТОВ «МОНОЛІТ 2011» більше, ніж сильних, то найбільш ефективними є дії з посилення позицій на ринку. Сюди відноситься створення позитивного стійкого іміджу в Запоріжжі та області, збільшення кількості клієнтів та інше;

б) загрози (T):

- стратегія диверсифікованого зростання, а саме горизонтальної диверсифікації. ТОВ «МОНОЛІТ 2011» необхідно налагодити роботу з надання нової послуги;

Отже, можна відзначити, що найбільш переважною для компанії ТОВ «МОНОЛІТ 2011» на даному етапі розвитку є стратегія посилення позицій на ринку Запорізького регіону. Це обумовлено тим, що у фірми ще не вистачає потужності для виходу на нові регіональні ринки. Але при цьому у компанії все-таки існує ряд переваг, завдяки яким вона є досить сильним конкурентом в своєму регіоні. Тому слід укріпити свої позиції перед таким значним кроком, як вихід на нові ринки. Вибрана стратегія, безумовно, частково веде до досягнення поставленої планки.

Для ТОВ «МОНОЛІТ 2011» після проведеного аналізу найбільш значимими і вірогідними виявилися можливості розширення частки ринку, розширення асортименту.

Після позиціювання погроз було виявлено, що до критичного стану підприємство можуть привести або вихід в галузь великого числа конкурентів і перемикання споживачів на продукцію підприємств конкурентів.

До руйнування підприємства або її виходу з галузі може привести обмежувальна політика державних органів, наприклад, збільшення зборів, зростання податків, посилювання регулювання рівня цін на продукцію, примусова реалізація продукції для соціальних об'єктів за заниженими цінами. Стратегія має бути направлена на максимальне використання можливостей, що надаються, і максимально можливий захист від погроз.

Таким чином, розглянувши можливості ТОВ «МОНОЛІТ 2011», його слабкі і сильні сторони, провівши аналіз погроз, витікаючих із зовнішнього середовища, можна визначити стратегію підприємства, при цьому спираючись на меті організації. Стратегію розглядатимемо в контексті реалізації проекту підприємства по розширенню ринку збуту в Гродненській області. Спочатку передбачалося, що на даному сегменті ринку конкуренція дуже висока. В результаті SWOT-аналізу з'ясувалося, що надалі конкуренція на даному сегменті ринку посиляться, то має бути переглянута стратегія підприємства.

Оскільки підприємство збирається збільшити обсяг виробництва і захопити весь такою, що залишилася сегмент ринку, на якому в майбутньому передбачається конкуренція, то для неї найкращою буде комбінована стратегія, націлена на вирішення своїх конкурентних переваг і передбачаюча глибше проникнення і географічний розвиток ринку, з подальшою вертикальною інтеграцією вгору. Це можна сформулювати таким чином:

- мінімізувати витрати і тим самим укріпити свою конкурентну позицію;
- удосконалювати реалізацію в тих районах області, в яких вже налагоджена;
- проводити активну рекламну компанію своєї продукції, потім вийти на нові ринки збуту, уклавши договори з організаціями.

Таким чином, провівши SWOT-аналіз діяльності ТОВ «МОНОЛІТ 2011», виявилися помилки в стратегії підприємства, які могли б привести як до невдачі проекту. Матриця SWOT-аналізу допомогла поглянути на сильні і слабкі сторони підприємства, проаналізувати можливості і погрози зовнішнього середовища, і в результаті створити нову стратегію діяльності підприємства.

При стратегічному плануванні перевагу необхідно віддати стратегії концентрованого зростання (концентрації зусиль). На відміну від стратегій лідерства по витратах і диференціації стратегії концентрації зусиль (стратегії ніші) орієнтовані на вузьку частину ринку. Цільовий сегмент або ніша можуть бути визначені, виходячи з географічної унікальності, особливих вимог до використання товару або його особливих характеристик, які привабливі лише для даного сегменту.

Конкурентна перевага ТОВ «МОНОЛІТ 2011» може бути досягнута пропозицією споживачам даного сегменту продуктів (послуг), відмінних від конкурентів і більш повно задовольняючих вимогам покупців цієї цільової групи. З врахуванням вибраної дороги досягнення конкурентної переваги необхідно планувати сфокусовану стратегію диференціації.

Сфокусована стратегія є привабливою для ТОВ «МОНОЛІТ 2011» тому що виконуються наступні умови:

- підприємство має досить навиків і ресурсів для успішної роботи у виробництві сільгоспродукції та її ремонту;
- ТОВ «МОНОЛІТ 2011» може захистити себе від конкурентів в майбутньому, завдяки доброзичливості покупців до її здібностей в обслуговуванні (задоволенні вимог) покупців цільового сегменту.

Таким чином, провівши SWOT-аналіз діяльності ТОВ «МОНОЛІТ 2011», виявилися помилки в стратегії підприємства, які могли б привести як до невдачі проекту, так і до краху підприємства в цілому. Матриця SWOT-аналізу допомогла поглянути на сильні і слабкі сторони підприємства, проаналізувати можливості і погрози зовнішнього середовища, і в результаті створити нову стратегію діяльності підприємства. Таким чином, найбільш прийнятними для ТОВ «МОНОЛІТ 2011» в даний час є стратегії концентрації зусиль (стратегії ніші).

Отже, виробляючи стратегії, слід пам'ятати, що можливості і загрози можуть переходити в свою протилежність. Так, невикористана можливість може стати загрозою, якщо її використовує конкурент. Таким чином для ТОВ

«МОНОЛІТ 2011» необхідна така стратегія, де будуть збільшені внутрішні сили і зовнішні можливості підприємства, і де слід скоротити слабкі внутрішні сторони фірми і по можливості пом'якшити негативний вплив зовнішніх загроз.

Висновки до 2 розділу

За результатами проведеного аналізу управління підприємства ТОВ «МОНОЛІТ 2011» можна зробити наступні висновки:

Подальший розвиток малого бізнесу є надійним потенціалом України в подоланні негативних соціально-економічних процесів, таких як, відтік працездатного населення за кордон, низький рівень якості життя, високий рівень тінізації економіки, низька конкурентоспроможність частини вітчизняних виробництв. Дієвими формами підтримки малого бізнесу на державному та регіональному рівнях, які одночасно із забезпеченням загального розвитку цього сегменту української економіки сприятимуть подоланню диспропорцій та нерівномірності розвитку в окремих регіонах України [24, с. 180–194]

Визначено, що ТОВ «МОНОЛІТ 2011» надає послуги з обслуговування найвищого рівня, безкоштовне навчання спеціалістів аграрних підприємств, постійну інженерно-сервісну підтримку, швидке постачання запасних частин та витратних матеріалів.

Аналіз показав, що ТОВ «МОНОЛІТ 2011» діє прибутково, про що свідчать дані показників чистої виручки від реалізації продукції та чистого прибутку. Чистий прибуток підприємства є значним, і як позитивне слід відмітити його зростання в 2016-2018 роках.

Можна стверджувати, що встановлена на підприємстві ТОВ «МОНОЛІТ 2011» організаційна структура фінансово-економічної системи є достатньо раціональною, оскільки структурні ланки фінансово-економічного відділу повною мірою охоплюють усі функції, пов'язані з управлінням фінансовим потенціалом підприємства.

За результатами проведеного дослідження встановлено, що ТОВ

«МОНОЛІТ 2011» у 2018 році здійснювало свою фінансово-господарську діяльність ефективно. Показники рентабельності основної діяльності, операційної, господарської діяльності мають позитивне значення, що свідчить про значну ефективність господарської діяльності ТОВ «МОНОЛІТ 2011».

Визначено, що у 2016-2018 роках ТОВ «МОНОЛІТ 2011» відносилось до підприємств з абсолютною фінансовою стійкістю. Отримані значення розрахункових показників вказували на те, що фінансова стійкість підприємства не була порушена, оскільки основним джерелом фінансування його поточної діяльності виступали кредошти власного капіталу.

Проведений SWOT-аналіз діяльності ТОВ «МОНОЛІТ 2011», виявив, помилки в стратегії підприємства, які можуть б привести до невдачі малого підприємства, так і до кризової ситуації. Матриця SWOT-аналізу допомогла поглянути на сильні і слабкі сторони підприємства, проаналізувати можливості і погрози зовнішнього середовища, і як результат, створити нову стратегію діяльності підприємства. Таким чином, найбільш прийнятними для ТОВ «МОНОЛІТ 2011» в даний час є стратегії концентрації зусиль (стратегії ніші).

Отже, виробляючи стратегії, слід пам'ятати, що можливості і загрози можуть переходити в свою протилежність. Так, невикористана можливість може стати загрозою, якщо її використовує конкурент. Таким чином для ТОВ «МОНОЛІТ 2011» необхідна така стратегія, де будуть збільшені внутрішні сили і зовнішні можливості підприємства, і де слід скоротити слабкі внутрішні сторони фірми і по можливості пом'якшити негативний вплив зовнішніх загроз.

Встановлена на підприємстві ТОВ «МОНОЛІТ 2011» організаційна структура фінансово-економічної системи є достатньо раціональною, оскільки структурні ланки фінансово-економічного відділу повною мірою охоплюють усі функції. Оперативна оренда (лізинг) сільськогосподарської техніки на сьогоднішній день є досить розповсюдженою господарською операцією, а тому вважаємо за доцільне впровадити лізингові операції, як перспективний напрям підвищення економічного зростання ТОВ «МОНОЛІТ 2011»

Можна стверджувати, що запропоновані заходи сприятимуть зростанню ефективності фінансової діяльності підприємства ТОВ «МОНОЛІТ 2011». Так, коефіцієнт рентабельності фінансових витрат підприємства зросте на 33,88 пункти і становитиме 51,68 пунктів. Коефіцієнт окупності фінансових витрат матиме високе значення на рівні 464,48 грн., що на 231,86 грн., більше, ніж у 2017 році. Таким чином, скорочення фінансових витрат сприятиме підвищенню загальної ефективності діяльності підприємства, що сприятиме економічному стану ТОВ «МОНОЛІТ 2011» в майбутньому.

3 СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

3.1 Стратегічні засади формування системи підтримки малого бізнесу на регіональному рівні.

Ефективність формування та функціонування об'єктів економічного простору значно залежить від оптимального поєднання в ній підприємств малого бізнесу. Чим більш рішучою та упевненою є позиція малого бізнесу в економіці регіонів, тим активнішою є їх участь у поширенні ринкової конкуренції, та сильнішою є протидія монополізації ринку, яка властива великому бізнесу. У періоди спаду рівня споживання населення саме малий бізнес впливає на відтворювальні процеси в економічному просторі, зменшує рівень безробіття та значно знижує негативний вплив кризи на окремі галузі та регіони. Тому можна стверджувати, що рівень попиту населення, рівень економічного розвитку регіонів значно залежить від розвитку та підтримки малого бізнесу у них.

Проте наявні проблеми малого бізнесу уповільнюють темпи економічного розвитку регіонів та обґрунтовують необхідність інтеграційних підходів щодо вирішення цих проблем. Об'єднання зусиль та можливостей сприяє більш оперативному вирішенню спільних проблем. Тому створення кластерних форм регіонального розвитку економіки дають змогу сформувати необхідні напрями підтримки малого бізнесу та створити спільну платформу для ефективного економічного розвитку Запорізького регіону.

Ефективність кластерів доведена успішною світовою практикою. Кластери спроможні підвищувати рівень продуктивності діяльності та економічного зростання. Дослідивши 218 промислових районів, В. Хендерсон виявив, що розташування підприємства тієї ж галузі на їх території надзвичайно підвищує його продуктивність [25, с. 224]. Р. Накамура вважає, що кластеризація однозначно позитивно впливає на зростання продуктивності виробництва, роздрібно́ї й гуртової торгівлі в Японії та Великобританії .

М. Дельгадо, М. Портер і С. Стерн [26, с. 267] зауважили, що зростання потужності кластерів, які розташовані в окремих регіонах США, сприяє підвищенню зайнятості та інтенсивності патентної діяльності інших кластерів у їхніх регіонах, окрім того, надали достовірні докази позитивного впливу кластерів на підприємництво. У галузях промисловості, розташованих у регіонах з великим досвідом роботи кластерів, вищі темпи зростання нових підприємств, а сильні кластери пов'язані з утворенням нових підрозділів наявних фірм та забезпечують їх виживання. Аналогічного результату в дослідженнях досяг Г. Спенсер [27, с. 307], який зазначив, що регіони з більшим відсотком зайнятості в кластерах досягають кращих економічних показників (рівня доходів, показників зайнятості) ніж регіони, в яких кластерна зайнятість низька.

За запропонованою у розділі 1.2 регіональною моделлю визначено необхідність створення в Запорізькому регіоні двох кластерів різного рівня економічного розвитку. Обидва кластери, згідно з проведеним аналізом, потребують розробки стратегічних засад вирівнювання економічного розвитку з метою подальшої підтримки малого бізнесу.

Посилення неоднорідності та диференціації регіонального розвитку економіки ускладнює проведення єдиної політики соціально–економічних перетворень і формування загальнонаціонального ринку, збільшує небезпеку регіональних криз і міжрегіональних конфліктів, дезінтеграції національної економіки, послаблення цілісності суспільства й держави.

Головними причинами існування регіональної диференціації економічного розвитку є [28, с. 487]:

- слабка розвиненість механізмів координації дій регіону, малого бізнесу до вирішення місцевих і регіональних проблем в реалізації економічної, соціальної, екологічної політики регіону;
- відсутність можливості для розробки й реалізації заходів політики за пріоритетними напрямками міжрегіональної взаємодії;

- обмежене застосування сучасних методів територіального планування; труднощі проведення на рівні регіону скоординованої політики у сфері підготовки кадрів, розвитку ринку праці й міграції;
- низька ефективність використання коштів регіонального бюджету; недостатня економічна активність місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування разом із відсутністю дієвих адміністративних механізмів реалізації державної регіональної політики; нераціональне використання внутрішніх інвестиційних ресурсів населення;
- розбіжності між органами місцевого самоврядування та місцевими державними адміністраціями щодо розпорядження наявними ресурсами;
- збереження принципу регіонального управління «центр-регіон», який передбачає надання підтримки базовим галузям економіки (експортноорієнтованим);
- відсутнє стратегічне бачення розвитку регіонів, більшість їх програм мають декларативний характер [29, с. 66].

Подолання регіональної диференціації дуже важливе для розвитку малого бізнесу, економіки регіонів, країни в цілому. Зменшення просторової неоднорідності створює більш сприятливі умови для розвитку національного ринку, гармонізації соціально-економічних відносин, формування на якісно вищому рівні соціальної політики та зміцнення економіки країни. Малий бізнес здійснює значний вплив на економічний розвиток регіонів, що підтверджується результатами проведених досліджень. Пріоритетне значення малого бізнесу для економічного зростання визначено Актом про малий бізнес для Європи і першочерговими пріоритетами реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [30, с. 384].

Сучасний стан розвитку малого підприємництва потребує оновлення стратегічних підходів до реалізації державної політики та має ґрунтуватись на принципах Акта про малий бізнес для Європи:

- 1) Створювати умови для розвитку та процвітання малого підприємництва.
- 2) Забезпечувати можливість другого шансу для чесних підприємців, що опинилися в стані банкрутства.
- 3) Розробляти регулювання за принципом «спочатку думай про мале».
- 4) Зорієнтовувати органи державної влади на потреби малого підприємництва.
- 5) Адаптовувати умови доступу малого підприємництва до публічних закупівель та можливостей отримання державної підтримки.
- 6) Полегшувати доступ малого підприємництва до фінансування та підтримувати створення правових та бізнес систем своєчасних розрахунків у комерційній сфері.
- 7) Допомогати малим підприємствам скористатися можливостями доступу до європейського ринку.
- 8) Підтримувати розвиток навичок та здатності малого підприємництва до інновацій.
- 9) Підтримувати малі підприємства у перетворенні екологічних викликів в економічні можливості.
- 10) Заохочувати та підтримувати доступ малих підприємств до зростання на зовнішніх ринках [31, с. 282].

Реалізація наведених принципів сприятиме підвищенню рівня розвитку малого бізнесу та активному його відтворенню. Над створенням стратегії сталого економічного розвитку Запорізького регіону давно та безуспішно працюють наукова й експертна спільнота за активної підтримки міжнародних організацій, але зазначених результатів не досягнуто. Виконання таких принципів є пріоритетними завданнями регіону, але також необхідні заходи, які сприятимуть постійному довгостроковому відтворенню та розвитку малого бізнесу через впровадження специфічних для кожної території напрямів розвитку. Такі напрями повинні враховувати особливості розвитку кожної

території, здатні управляти й ефективно використовувати природні ресурси, підвищувати економічний, соціальний, інноваційний потенціал країни, забезпечити процвітання та єдність суспільства [32, с.115, 33, с. 576].

Малий бізнес на регіональному рівні розвивається досить повільно, як і у більшості регіонів України розвивається неоднорідно, але синхронно, тому такий дисбаланс необхідно долати шляхом вирівнювання економічного розвитку регіонів для уникнення розбіжностей та зменшення розриву між рівнем розвитку депресивних та інвестиційно привабливих територій. Оскільки кластерні утворення характеризуються високим рівнем економічного розвитку, стратегічні засади згладжування передбачають для активного кластеру – утримання на високому рівні розвитку, для пасивного – активне стимулювання його регіонів для вирівнювання їх розвитку та усунення певних диспропорцій.

Пропонуємо концепцію стратегічних засад згладжування економічного розвитку малого бізнесу на рисунку 3.1 [34, с. 157–159]. З огляду на мету стратегічних засад розвитку малого бізнесу, визначено основні завдання для малого бізнесу та для Запорізького регіону кластера. Реалізація наведених завдань сприятиме активному сприянню розвитку малого бізнесу в обох кластерах.

Згідно з стратегічними засадами вирівнювання, пропонуємо для Запорізького регіону кластера проводити заходи збереження темпів економічного розвитку та підтримки малого бізнесу на рівні розвинених регіонів. Для депресивних регіонів пропонується проведення стимулюючих заходів підтримки малого бізнесу із метою приведення їх економічного розвитку до рівня розвитку активних регіонів.

Для збереження та примноження темпів економічного розвитку малого бізнесу в активних кластерах необхідним є

- територіальна кооперація, яка ґрунтується на активізації партнерських відносин між регіонами та обміні досвідом для реалізації спільної мети;
- створення інноваційного механізму стимулювання розвитку малого бізнесу;

- сприяння самодостатності регіонів;
- розробка механізмів забезпечення фінансової незалежності територій.

(рисунок 3.1):



Рисунок 3.1 – Концепція стратегічних засад вирівнювання економічного розвитку малого бізнесу в районах кластерів [34, с. 157–159].

Райони активного кластера посідають передове місце серед розподілу малого бізнесу за видами економічної діяльності. Переважним місцем економічної діяльності є промисловість. Як підтверджує практика, регіони з розвинутою промисловістю, як правило, перебувають у числі лідерів. Тому для підвищення рівня споживання населення, і як наслідок, підтримки та стимулювання розвитку малого бізнесу пропонується [35, с. 406] :

- модернізація та технічне переоснащення підприємств харчової та переробної промисловості, металургійного, машинобудівного, енергетичного та хімічного комплексів;
- розвиток високотехнологічного, наукоємного виробництва;
- технологічне оновлення паливно-енергетичного комплексу;
- розвиток високопродуктивного екологічно чистого агропромислового виробництва;
- розвиток курортно-рекреаційної сфери, морського господарства.

Стимулюючі заходи розвитку малого бізнесу кластера пасивних районів передбачають:

- визначення найбільш гострих соціальних, економічних проблем малого бізнесу у районах кластера та їх поетапна ліквідація;
- визначення полюсів зростання в слаборозвинутих районах, їх інвестиційна підтримка;
- диверсифікація фінансових джерел вирішення соціально-економічних проблем малого бізнесу;
- активна взаємодія бізнес-структур та органів влади на регіональному рівні;
- удосконалення міжбюджетних відносин у регіонах через надання більших повноважень органам місцевої влади та самоврядування.
- альтернативність фінансових джерел реалізації програми регіонального розвитку, спільне їх фінансування як з державного, так і місцевих бюджетів. (Це один з принципів регіональної політики Європейського Союзу, згідно якого обсяги коштів із власних джерел фінансування

програм регіонального розвитку депресивних регіонів повинні становити не менше 20 %) [36, с. 56].

Для покращення рівня економічного розвитку районів та збільшення рівня споживання населення в кластері пасивних районів пропонується активізація та розвиток таких сфер діяльності:

- розвиток високотехнологічного агропромислового виробництва, деревообробки;
- організація виробництва добрив;
- упровадження ресурсо- і енергозберігаючих технологій;
- розвиток машинобудування, реструктуризація хімічної, легкої та харчової промисловості;
- розвиток туристично-рекреаційного комплексу (в тому числі зеленого сільського туризму) і народних промислів;
- розвиток будівельної сфери.

Ці сфери діяльності необхідно підсилювати наведеними стимулюючими заходами за участю регіональних та державних органів влади. На нашу думку, саме фінансова допомога депресивним районам сприятиме вирівнюванню економічного розвитку регіону, уникненню або зменшенню проблемних територій та забезпеченню «периферійних» місць необхідними ресурсами для можливості використання їх наявного потенціалу.

Стимулюючі заходи передбачають перетворення регіональних загроз у можливості для великого зростання. Необхідно стимулювати нові економічні можливості та зменшити залежність від обмеженої кількості економічно-продуктивних секторів.

Наявність стимулів породжують активний інтерес та зацікавленість підприємців у прибутковій діяльності власного бізнесу. В. Сизоненко зазначав, що «стимули – це реакція соціально-економічного середовища підприємницької діяльності на поведінку конкретного підприємця. А стимулювання – це сукупність форм, методів і засобів залучення людей до підприємницької діяльності, зростання їхньої трудової активності» [37, с. 485].

Заходи щодо стимулювання розвитку малого бізнесу повинні спрямовуватися на пом'якшення або усунення об'єктивних ринкових перешкод, які знижують їхню життєздатність, отримання очікуваних результатів праці та досягнення цілей, прибутку, інвестицій, мінімізації ризику тощо [38, с. 208]. Реалізація зазначених цілей стимулювання їх розвитку повинна забезпечуватись як на зовнішньому, так і на внутрішньому рівнях [39, с. 240]. Зовнішнє середовище підприємства постійно змінюється, тому найважливішим завданням підприємства є забезпечення адаптації до його змін [40, с. 592].

Підвищення ефективності стимулювання розвитку малих підприємств вимагає системного підходу до вирішення цієї проблеми в контексті застосування необхідних стимулів розвитку малих підприємств як на зовнішньому, так і на внутрішньому рівнях. Пропонуємо розглянути стимули розвитку малого бізнесу у зовнішньому та внутрішньому середовищі в регіональному ринковому просторі (рисунок 3.2) [41, с. 384].

У внутрішньому середовищі створюються методи стимулювання малого бізнесу, для їх реалізації формуються цілі підприємства та способи їх досягнення, тому активізація внутрішніх можливостей малого бізнесу є необхідним етапом підвищення ефективності його стимулювання та розвитку. Основними елементами стимулювання розвитку малих підприємств на внутрішньому рівні мають бути зміни в організаційній структурі підприємства з урахуванням сучасних перетворень у економіці країни.

Інтелектуальний капітал істотно прискорює приріст маси прибутку за рахунок формування й реалізації необхідних підприємству систем знань, речей і відносин, які забезпечують його господарську високоефективну діяльність. У США частка інтелектуального капіталу у вартості активів досягає 86%, а фінансового й матеріального –14%. У нашій країні цей показник становить менше ніж 1%. Наприклад, у компанії «Кока–Кола» цей показник дорівнює 94% [55].



Рисунок 3.2– Стимули розвитку підприємств малого бізнесу в регіоні [41, с. 384]

Тому для успішної реалізації наявних стимулів розвитку підприємств малого бізнесу необхідне створення розгалуженої та відповідної сучасним потребам системи розвитку персоналу, їх систематичне й своєчасне навчання та підвищення професійних здібностей. Також, потрібно будувати систему мотивації працівників, сприяти залученню їх до інноваційної, інтелектуальної та творчої діяльності.

Необхідним елементом внутрішнього розвитку підприємств малого бізнесу є будова дієвої організаційної структури підприємства, вона передбачає своєчасне реагування на зміни у навколишньому середовищі та реалізацію наявних можливостей для розвитку. Крім того, вона здатна ефективно використовувати персонал та обладнання, від чого залежить швидкість збуту продукції та прийняття гнучких управлінських рішень.

Більшість країн світу, вбачаючи в інноваціях найбільший потенціал розвитку, намагаються створити максимально вигідні умови та надають значний пакет фіскальної підтримки. У розвинених країнах для інноваційної діяльності малих та середніх підприємств створені не просто сприятливі умови, а більш вигідні, ніж для великих компаній, що виражається у розмірі ставок інноваційного податкового кредиту. Держава, застосовуючи інноваційний податковий кредит, фактично інвестує в інноваційний розвиток економіки.

У зовнішньому середовищі, схильного до швидких непередбачуваних змін, необхідні інструменти, які стимулюватимуть діяльність малий бізнес навіть у складних та ризикових умовах. Одним із найважливіших показників є фінансово-кредитні стимули малого бізнесу. Пріоритетними з них є такі: надання пільгових та безпроцентних кредитів; організація державних замовлень; надання субсидій; співфінансування проектів, що реалізуються малими та середніми підприємствами; страхування комерційних і фінансових ризиків; підтримка створення кредитних спілок для фінансування потреб малого бізнесу; надання франчайзингових послуг; часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами.

Податкове стимулювання відіграє важливу роль у розвитку підприємств малого бізнесу, а також мотивації щодо відкриття бізнесу. Запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності в Україні розглядається як вагомий етап у підтримці малого бізнесу, проте в більшості країн ЄС воно є лише механізмом подолання порушень податкової системи [42]. Через це, видається необхідним доповнити систему податкової політики малого бізнесу ефективними інструментами, які сприятимуть активізації цього сектору та наближення умов діяльності до європейських стандартів.

Нормативно-правові стимули розвитку малого бізнесу передбачають спрощення довгострокових і дорогих дозвільних процедур, що регулюють діяльність цих суб'єктів, запровадження системи спрощених режимів формування звітності, а також прийняття дієвих законодавчих проєктів в цьому напрямі [43, с. 264].

Інвестиційні стимули полягають у: створенні спеціальних резервів, які розширюють можливості їх самофінансування (в Угорщині такі резерви дозволяють акумулювати частину прибутку без оподаткування та використати її протягом 4 років на інвестиційні цілі); знижена ставка податку на прибуток, що використовуються для цілей реінвестування (такий інструмент активно використовується в Австрії); інвестиційний податковий кредит, який зменшує обсяг нарахованого податку на певний відсоток вартості придбання нової технології чи обладнання (широко застосовується в Грузії); одноразова амортизація, яка надає право повністю списати на витрати придбані необоротні засоби виробництва.

Інформаційні стимули малого бізнесу передбачають створення в регіоні консультативних центрів, які відкривають доступ до різних видів інформації (комерційної, науково-довідкової і т.д.), створення широкої мережі консультативних пунктів із різних напрямів діяльності малих підприємств, інкубаторських центрів розвитку малого бізнесу. [44]

Організаційні стимули передбачають створення розгалуженої системи інститутів, що забезпечують потреби малих і середніх підприємств у ресурсах, створення мережі бізнес-інкубаторів та кластерів [45].

Важливим стимулом малого бізнесу також є конкуренція. Ставлячи за основну мету отримання прибутку, підприємці виготовляють продукцію та послуги, які користуються найбільшим попитом у населення, а це, в свою чергу, дає змогу задовольнити суспільні потреби та урівноважити кон'юнктуру ринку. Тому подолання монополізму та розвиток чесної конкуренції серед суб'єктів малого бізнесу формує ефективні ринкові відносини та стимулює підприємців до постійного зростання й удосконалення своєї діяльності.

Отже, забезпечення стабільного зростання темпів економічного розвитку малого бізнесу активних районів та здійснення випереджального розвитку малого бізнесу пасивних районів сприятиме вирівнюванню рівня економічного розвитку Запорізького регіону та здійснить очікуване посилення конвергенції.

Конвергенція – це подолання диспропорцій економічного розвитку регіонів унаслідок їх зближення за соціально-економічними параметрами розвитку через надання допомоги найбільш відсталим країнам і регіонам [46, с. 23-32].

Конвергенція розвитку Запорізького регіону націлена на наближення параметрів регіонів з порівняно низькими й середніми рівнями сталого розвитку до параметрів регіонів з високими рівнями розвитку, не позбавляючи останні регіони стимулів до підтримання та подальшої активізації їх розвитку [47].

Наведені в дослідженні цілі, завдання та методи сприяють урівноваженню економічних відносин між регіонами, збалансування рівня економічного й соціального розвитку та посилюють конвергенцію. Враховуючи наявні можливості кожного району в кластері, а також їх збалансованість розвитку, можна визначити необхідні шляхи щодо вирішення певних проблем.

Якщо зростають можливості, а збалансованість регіонів залишається на тому ж рівні, то спрямовуються інвестиції в регіони, які є більш інвестиційно

привабливими та швидко принесуть очікуваний прибуток. Якщо зростає збалансованість районів, а можливості залишаються на низькому рівні, то проведення децентралізації та відповідний фінансовий розподіл по регіонах кластера сприятимуть посиленню конвергенції регіонів.

При високих можливостях та збалансованості розвитку районів інвестори зацікавляться такими територіями та спрямують до них інвестиційні потоки. Питання нарощення самодостатності регіону є: актуальним із позиції складності та необхідності у перспективі здійснювати наведені стимули для підвищення потенціалу районів [48].

Отже, ефективними напрямками посилення здатності підприємств малого та середнього бізнесу протистояти зовнішнім загрозам та викликам є економічна інтеграція територій, на якій вони функціонують, а також об'єднання їх фінансових, ресурсних можливостей. Розробка напрямів стратегічного об'єднання визначених територій передбачає застосування системного підходу підвищення рівня їх інтеграції, збалансування інтересів та економічних зв'язків, створення сприятливих умов ведення бізнесу, підвищення конкурентоспроможності малого бізнесу і підвищення рівня економічного розвитку районів.

Розроблені стратегічні засади конвергенції регіонів сприяють активізації процесів економічного, соціального та політичного перебігу подій, спрямованих на вирішення загальнодержавних завдань щодо забезпечення економічного зростання, підтримки, соціального розвитку, усунення розбіжностей у рівнях розвитку певних територій, посилення фінансового забезпечення місцевого самоврядування та розв'язання національних проблем у цілому.

3.2 Стимулювання розвитку підприємництва в Запорізькому регіоні

Для розвитку діяльності малих підприємств, що є найуразливішими економічними суб'єктами ринкової економіки, край необхідна стабільна

економіко-політична ситуація в країні. Як відомо, будь-які кон'юнктурні коливання можуть бути небезпечними для їх фінансово-економічної діяльності.

Слід зазначити, що за видами економічної діяльності стан малого підприємництва області також набув стабільності, на протязі останніх років структура малого підприємництва за цією ознакою майже не змінилася. Так, за цей час найбільш розвиненим в малому підприємстві був такий вид діяльності як оптова роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – кожне четверте мале підприємство працювало у цій сфері [49].

Дослідження сектору малих підприємств показало, що кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення збільшилась до рівня 104 одиниці у 2017 році. Динаміка цього показнику висвітлює тенденцію до збільшення щільності малого підприємництва: у 2014р. – 81 одиниця, 2015р. – 94 одиниці, 2016 р. – 99 одиниць, а у 2017 році порівняно з 2014р. збільшення відбулося майже у 1,3 рази [50, 51].

Малі підприємства природним шляхом тяжіють до свого оптимального розміру, який залежить від виду економічної діяльності. Оптимальний розмір підприємства дозволяє йому більш ефективно функціонувати, зменшуючи постійні витрати та підвищуючи продуктивність праці.

З метою поліпшення стану та розвитку малого бізнесу в Запорізькій області області необхідно:

- 1) Удосконалити структуру освітніх програм з питань підприємницької діяльності. Це допоможе залучити широкі версти населення до здобуття знань, необхідних для започаткування та ведення власної справи, знизити рівень безробіття в регіоні, підвищити ефективність діяльності суб'єктів малого підприємництва.

- 2) Поширити практику проведення конференцій, семінарів, засідань за круглим столом, форумів, міжнародних зустрічей, відзначення Дня підприємця із залученням суб'єктів малого підприємництва. Це допоможе сформуванню позитивну суспільну думку про мале підприємництво, підвищити рівень

поінформованості громадськості про проблеми малого підприємництва, сприяти розвитку економічного співробітництва суб'єктів малого підприємництва.

3) Створити умови для ефективного розвитку мережі регіональних і місцевих фондів підтримки підприємництва для запровадження прогресивного механізму кредитно-гарантійної та фінансової підтримки малого підприємництва.

4) Розробити механізм створення у регіонах бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів (у тому числі молодіжних), ресурсних, консультаційних центрів, тощо. Це допоможе створити умови для розвитку підприємництва, зменшити рівень безробіття шляхом залучення незахищених верств населення до підприємницької діяльності.

5) Запровадити проведення виставок і ярмарок продукції, виробленої суб'єктами малого підприємництва з метою стимулювання випуску конкурентоспроможної продукції вітчизняних підприємств.

6) Удосконалити функціонування «гарячої лінії» для підприємців у місцевих органах влади. Це допоможе співробітництву між суб'єктами малого підприємництва та органами виконавчої влади.

7) Сприяти розвитку міжнародного співробітництва у сфері малого підприємництва. Це дозволить удосконалити систему державної підтримки малого підприємництва на основі використання зарубіжного досвіду, створити позитивний імідж представників українського малого підприємництва, встановити ділові контакти між суб'єктами малого підприємництва [52].

В сучасних умовах підтримка малого підприємництва повинна також сприяти створенню достатньо трудового потенціалу, який буде працювати у малому підприємстві. Серед заходів, що спрямовані на підвищення рівня конкурентоспроможності кадрового складу суб'єктів малого підприємництва необхідно виділити такі:

1) Підготовка управлінських кадрів і бізнес-команд для суб'єктів малого підприємництва і подальший розвиток систем підготовки і навчання населення основам ведення підприємницької діяльності, у тому числі незайнятого населення.

2) Організація професійного навчання осіб, які перебувають на обліку в службі зайнятості, за направленнями цієї служби за професіями та спеціальностями, що користується попитом у приватнопідприємницькому секторі та сприяють розвитку власної справи. Як базу для навчанняперенавчання кадрів (у тому числі безробітних) для малихпідприємств можливо використовувати курси при службі зайнятості. Однак обмеженість бюджетних коштів не дозволяють розраховувати на те, що даний канал стане в найближчій перспективі відігравати помітну роль у рішенні проблеми зайнятості в малому підприємстві.

3) Підтримка самозайнятості. Як навчальну базу для реалізації цього напрямку можливо використовувати коледжі, ліцеї, вузи, школи бізнесу і т.д. На відміну від попереднього напрямку, тут переважає платна форма навчання, але незважаючи на це число бажаючих вчитися в даних закладах буде набагато вище, ніж у навчальних центрах служби зайнятості.

4) Організації стажувань, обміну досвідом на підприємствах України, в іноземних фірмах і зарубіжних навчальних закладах для суб'єктів малого підприємництва.

5) Підготовка і проведення олімпіад, конкурсів підприємницьких проектів з метою підвищення рівня економічних знань у школярів і студентів.

6) Проведення Всеукраїнського конкурсу бізнес-планів підприємницької діяльності серед молоді та Всеукраїнський конкурс «Молодий підприємець року». Це повинно сприяти підвищенню ділової активності молоді, розвитку її творчого потенціалу та підтримки підприємницьких ініціатив.

7) Поширення інформації про потенційні можливості малого підприємництва, надання допомоги у пошуку ділових партнерів, сприяння збільшенню обсягів експорту продукції. Це дозволить підвищити ділову

активність суб'єктів малого підприємництва, поліпшити міжнародний імідж вітчизняних малих підприємств, збільшити експортний потенціал.

8) Узгодження обсягів і профілів підготовки робітників і фахівців (насамперед з числа молоді) в установах професійної освіти всіх рівнів з урахуванням потреб ринку праці в малому підприємстві. Тому що зараз наявність великої кількості безробітних з професіями, які не мають попиту на ринку праці, поєднується з дефіцитом на працівників багатьох професій та спеціальностей.

9) Забезпечення зайнятості трудових ресурсів при структурних змінах в економіці.

Показник витрат на персонал є новим для сучасних українських підприємств і відіграє найважливішу роль у структурі їх витрат. Це інтегральний показник, що охоплює всю сукупність витрат, пов'язаних із залученням, стимулюванням, розвитком, вирішенням соціальних проблем, організацією роботи та забезпеченням нормальних умов праці і навіть звільненням персоналу підприємства [53].

Отже, для ефективного функціонування малого підприємництва існує необхідність постійного підвищення рівня знань серед представників малого підприємництва. Також необхідно створити систему надання комплексу консультаційних, організаційних і методичних послуг з питань організації підприємницької діяльності. Це послуги в юридичній, бухгалтерській, фінансовій, маркетинговій сферах, у діловодстві, людських ресурсах, стратегічних питань і питань загального менеджменту. Зараз ринок надання консультаційних послуг малим підприємствам в Україні не досить розвинутий, тому багато малих підприємств не знають, куди звернутися за одержанням тієї або іншої необхідної інформації. Особливу увагу необхідно приділити питанням субсидування наданих консультаційних послуг. Надані послуги не повинні бути цілком безкоштовними, однак державні дотації можуть використовуватися для субсидування мінімального набору консультаційних послуг для нових підприємств з урахуванням потреб сьогодення.

Для об'єднання фінансових зусиль усіх зацікавлених сторін і надання більш тривалої й ефективної підтримки новим малим підприємствам доцільно сприяти подальшому розвитку бізнес-інкубаторів. Перевага бізнес-інкубаторів для підприємців включає зниження первинних витрат на приміщення, накладних витрат шляхом спільної оплати адміністративних і комунікаційних послуг, взаємодія з іншими підприємствами інкубатора і здобуття досвіду спілкування з державними установами. Типовий бізнес-інкубатор забезпечує мале підприємство наступними видами допомоги: професійний менеджмент; доступ до необхідних фінансових ресурсів; надання офісу й офісних послуг; консультації по всіх аспектах організації бізнесу; технічна допомога, лізинг устаткування на сприятливих умовах; інформаційне забезпечення – бібліотеки, комп'ютери, доступ до інформаційних мереж; приміщення для ділових зустрічей, круглих столів тощо.

Позитивним моментом в цій ситуації є те, що ці й інші види допомоги нове підприємство одержує в одному місці, «під одним дахом». Звичайно підприємці можуть користуватися інкубаторами обмежений період часу. Надання безперервної допомоги в період бізнес-інкубації від первинної ідеї до першого комерційного успіху є важливим принципом розвитку інноваційних підприємств [54].

Крім того, надаючи допомогу в створенні нових підприємств бізнес-інкубатори вносять важливий вклад в економічний розвиток держави в цілому, сприяючи процесу економічної перебудови, вони є важливим елементом інфраструктури, необхідним для підтримки розвитку і комерціалізації нових виробничих технологій, доповнюючи дії інших установ, що мають справу з правами на інтелектуальну власність і підготовкою патентів.

Одним із напрямків підтримки та стимулювання розвитку малих підприємств є виділення у межах програм розвитку з бюджетів територіальних громад фінансових ресурсів. Проте бюджетна ефективність такої фінансової підтримки в кожному окремому випадку є різною. Для оцінювання бюджетної

ефективності фінансування підтримки малого підприємництва органами місцевого самоврядування пропонується застосування наступного алгоритму:

- 1) Визначення періоду часу, за який розраховуватиметься бюджетна ефективність. При визначенні періоду часу необхідно керуватися наступним: розрахунковий період має бути однаковим для всіх досліджуваних територій;
- 2) Визначення джерела фінансування програми підтримки і одержувача податкових відрахувань від суб'єктів малого підприємництва. При визначенні джерела фінансування програм підтримки і одержувача податкових відрахувань будемо керуватися наступним: джерело фінансування програм підтримки і одержувач платежів повинні кореспондуватися; обсяг коштів з джерела фінансування має бути відбитий у програмах підтримки, а обсяг податкових відрахувань — у звітах ДПА.

Пріоритетними напрямками підтримки малого підприємництва у регіоні мають стати [55, с.285]:

- розробка механізму сприяння взаємодії великих та малих підприємств, що працюють у одній виробничій галузі, який дозволить ефективніше використовувати ресурсні можливості регіональної економіки; створення на регіональному рівні центрів підтримки взаємодії малого та великого бізнесу;
- спрямування фінансових ресурсів на розвиток інноваційного виробництва, що сприятиме подоланню технологічної деградації економіки та підвищенню конкурентоспроможності; основними сферами формування нових конкурентних переваг регіональної економіки можуть стати: альтернативна енергетика та енергоефективність, аквакультура, туризм, виробництво органічної сільськогосподарської продукції тощо;
- створення сприятливих умов для експорту продукції малих фірм.

Висновки до 3 розділу

Стимулюючі заходи передбачають перетворення регіональних загроз у можливості для великого зростання. Необхідно стимулювати нові економічні можливості та зменшити залежність від обмеженої кількості економічно-продуктивних секторів.

Малий бізнес у більшості регіонів України розвивається неоднорідно, але синхронно, тому такий дисбаланс необхідно долати шляхом вирівнювання економічного розвитку регіонів для уникнення розбіжностей та зменшення розриву між рівнем розвитку депресивних та інвестиційно привабливих територій. Оскільки кластерні утворення характеризуються високим рівнем економічного розвитку, стратегічні засади згладжування передбачають для активного кластеру – утримання на високому рівні розвитку, для пасивного – активне стимулювання його регіонів для вирівнювання їх розвитку та усунення певних диспропорцій.

Податкове стимулювання відіграє важливу роль у розвитку підприємств малого бізнесу, а також мотивації щодо відкриття бізнесу. Запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності в Україні розглядається як вагомий етап у підтримці малого бізнесу, проте в більшості країн ЄС воно є лише механізмом подолання порушень податкової системи. Через це, видається необхідним доповнити систему податкової політики МСБ ефективними інструментами, які сприятимуть активізації цього сектору та наближення умов діяльності до європейських стандартів.

Розглянуто основні функції та детально проаналізовано діяльність елементів інфраструктури підтримки підприємництва в Україні, в тому числі бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, технопарків, фондів підтримки підприємництва, інформаційно-консультативних установ, кредитних спілок. Встановлено регіональні диспропорції у розвитку цих інституцій.

Одним з ефективних інструментів фінансового стимулювання на регіональному рівні є субсидування частини процентної ставки за кредитами,

що можуть надаватися суб'єктам малого підприємництва на реалізацію інвестиційних проектів. Для малих підприємств практично в усіх країнах світу існують винятки, які полягають у застосуванні спеціальних ставок оподаткування, чітко прив'язаних до обсягів їх обороту; суттєво спрощеному характері процедури ведення ними обліку і звітності; податковому стимулюванні розвитку певних секторів підприємницької діяльності; підтримці новостворених підприємств тощо. Заслужує на увагу механізм реінвестування підприємством свого доходу у власний розвиток та оновлення основних засобів. При цьому податкові пільги нерозривно поєднуються із конкретними зобов'язаннями й відповідальністю підприємства щодо дотримання чітко визначених правил, термінів і обсягів рефінансування ним свого доходу.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження малого підприємництва в регіоні та на національному рівні з метою підвищення ефективності його діяльності можна зробити наступні висновки:

Визначено, стан малого підприємництва на Україні та в Запорізькому регіоні. Саме мале підприємництво здатне найоперативніше реагувати на кон'юнктуру ринку і таким чином надавати ринковій економіці необхідної гнучкості. Ця властивість малого бізнесу набуває особливого значення в сучасних умовах, коли відбувається швидка індивідуалізація і диференціація споживацького попиту, прискорення науково-технічного прогресу, розширення номенклатури товарів і послуг.

Визначено методику оцінювання економічного розвитку малого бізнесу, вибрано кластерний аналіз. Ми пропонуємо для більш ґрунтовного дослідження та виявлення глибинних причин спаду розвитку малого бізнесу у регіонах України застосовувати методику, засновану на кластерному аналізі. Кластеризація дає змогу визначити спочатку стан економічного розвитку регіонів, а потім відповідно до знайдених результатів споживання населення, провести аналіз стану МБ у регіонах країни, що дає змогу визначити регіони інсайдери та аутсайдери. Запропонована модель дає змогу розробити ефективні стратегічні напрями розвитку МСБ, враховуючи результати досліджень на кожному етапі формування кластера. Отже, трансформаційні перетворення в Україні по-різному позначилися на її розвитку: деякі з них активно застосовують наявний потенціал і поступово адаптуються до складних економічних умов розвитку, а інші перебувають у стані глибокої економічної депресії, що призводить до підвищення зростання регіональної нерівності. Подолання таких розбіжностей можливе за умов проведення якісного та вичерпного аналізу з подальшим формуванням необхідних напрямів розвитку малого бізнесу.

Бізнес-середовище Запорізького регіону має сприятливе розташування на ведення бізнесу, бізнес-середовище здатне використовувати новітні технології. Але слід звернути увагу на відсутність екологічності виробництва, відсутності знання державної мови та іноземної на достатньому рівні, зміни умов ведення бізнесу та дуже низький потенціал розвитку туризму. Ці чинники перешкоджають інвестиціям у розвиток малого та середнього бізнесу як з боку резидентів, так і з боку нерезидентів. Наведено дослідження стану малого та середнього бізнесу в регіоні, визначено найбільші конкурентні переваги і недоліки запорізького регіону. Перевагами Запорізького регіону є: рівень технології, рівень конкурентоспроможності в промисловості, вплив району розташування на ведення бізнесу, здатність бізнесу використовувати новітні технології, навички природничих наук. Недоліками Запорізького регіону є недостатня екологічність виробництва, недостатнє знання рідної мови, зміна умов ведення бізнесу в останні роки, низький потенціал для розвитку туризму та низьке знання іноземної мови.

Встановлено, що компанія ТОВ «МОНОЛІТ 2011» була заснована в 2001 році як сервісний центр обслуговування та постачання запасних частин досільськогосподарської техніки. ТОВ «МОНОЛІТ 2011» надає послуги з обслуговування найвищого рівня, постійну інженерно-сервісну підтримку, швидке постачання запасних частин та витратних матеріалів. Аналіз показав, що ТОВ «МОНОЛІТ 2011» діє прибутково, про що свідчать дані показників чистої виручки від реалізації продукції та чистого прибутку. Зокрема, чистий дохід підприємства у 2018 році склав 903758 тис.грн., або на 600288 тис.грн. або у 1,97 раз більше, ніж у 2016 році. Чистий прибуток

підприємства є значним, і як позитивне слід відмітити його зростання в 2016-2018 роках. Якщо в 2016 році він становив 12818 тис.грн., то в 2018 році значення цього показника становило 69750 тис.грн. або у 4,44 рази більше від рівня 2016 року. За результатами проведеного дослідження встановлено,

щоТОВ «МОНОЛІТ 2011» у 2018 році здійснювало свою фінансово-господарську діяльність ефективно.

Розроблено концепцію стратегічних засад вирівнювання рівня економічного розвитку малого бізнесу у регіонах кластерів, в основі якої покладено головну мету, завдання та заходи, необхідні для розвитку регіонів у кластерах. Наведена концепція сприятиме підсиленню рівня конвергенції регіонів, збалансуванню інтересів й економічних зв'язків, створенню сприятливих умов ведення бізнесу, підвищенню конкурентоспроможності МСБ та рівня економічного розвитку регіонів.

Результатом концепції є розробка координатної стратегічної площини конвергенції регіонів. Для пасивного кластера, в якому є Запорозький регіон, запропоновано стимули розвитку малого бізнесу, які спрямовані на реалізацію напрямів випереджального розвитку, що має забезпечити щорічні темпи підвищення ВВП, збільшення конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу через регулювання їхнього якісного зростання, підтримку інноваційних перспектив піднесення бізнесу й науково-технічного прогресу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гадзевич О. І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств : навч. посіб. Київ : Кондор, 2014. 180 с.
2. Дикань О. В. Розвиток малого бізнесу в Україні : проблеми та шляхи забезпечення. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. С. 58-66
3. DOING BUSINESS-2018. Україна в рейтингу Світового банку легкості ведення бізнесу. URL : <http://edclub.com.ua/analitika/doing-business-2018-ukrayina-v-reytingusvitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu>.
4. Яценко О. М. Кластеризація як стратегічний напрям формування конкурентних переваг України. 2015. № 4. С. 25-28 URL : http://www.znau.edu.ua/visnik/2011_2_2/194.pdf.
5. Прямухіна Н. В. Аналіз виконання та напрями вдосконалення стратегії розвитку регіонів. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. № 4 С. 57-61.
6. Новицька О. В. Стимулювання процесу кластероутворення : питання підтримки малого та середнього бізнес : кол. монографія. Херсон : дім «Гельветика», 2015. №. 1. С. 180–194.
7. Экономика и развитие предприятия. Синхронность. URL: <http://www.kylbakov.ru/page205/page267/index.html>.
8. Озаринська В. О. Основи формування системи підтримки малого бізнесу в Україні. Розвиток методів управління та господарювання на транспорті : навч. посіб. Київ : 2011. № 37. С. 211–226.
9. Беліченко А. В. Тенденції та перспективи розвитку малого бізнесу в Запорізькому регіоні . *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2011. № 44. С. 60–64.

10. Програма розвитку малого та середнього підприємництва в місті Запоріжжі на 2017–2021 роки (затверджена Рішенням міської ради 30.08.2017 № 45). URL: http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/Zaporizhia_SME_PlanSept_2017-final-web.pdf.

11. Концепція розвитку малого та середнього підприємництва в Запорізькій області на період до 2022 року. URL: https://www.zoda.gov.ua/files/WP_Article_File/original/000065/65839.pdf

12. Комплексна програми розвитку малого та середнього підприємництва в Запорізькій області на 2019-2020 роки <https://www.zoda.gov.ua/article/2174/kompleksna-programi-rozvitku-malogo-ta-serednogo-pidprijemnitstva-v-zaporizkiy-oblasti-na-2019-2020-roki.html>

13. Малый и средний бизнес в Украине: основные препятствия и вызовы. URL : https://24tv.ua/ru/malyj_i_srednij_biznes_v_ukraine_osnovnye_prepjatstvija_i_vyzovy_n884659.

14. Червона О.Ю. Основні чинники державного регулювання малого бізнесу в Україні. *Вісник Львівського національного університету імені Івана Франка*. 2015. №4. С. 18-23.

15. Бондар Н. М. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2013. 400 с.

16. Гетьман О. О. Економічна діагностика: навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2012. 307 с.

17. Муза И. М. Проблемы развития финансовой устойчивости предприятия в современной экономике : Харьков, 2013. С. 115-120. URL : <http://www.rusnauka.com>.

18. Шевчук І. Б. Сучасний стан забезпеченості підприємств України інформаційно-комунікаційними технологіями : регіональний зріз. *Scientific and educational periodical journal "THE GENESIS OF GENIUS"*. Geneve, Switzerland, 2015. № 5. Volume 2. P. 78–82.

19. Яшева Г. А. Формирование международных кластеров как фактор повышения конкурентоспособности экономик России, Беларуси и Украины: *Наука та інновації*. 2016. № 7. URL: ukros.ru/wpcontent/uploads/2012/11/яшева.

20. Гринкевич С. С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень : *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015, 18 травня (№20). С. 110-114.
21. Ковальська Л. О. Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення : монографія. Луцьк : ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. 419 с.
22. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз : теорія та практика: навч. посіб. Київ : Талком, 2009. 328 с.
23. Безбородова Т. В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємств. *Держава та регіони*. 2016. № 5. С. 223.
24. Новицька О. В. Стимулювання процесу кластероутворення : питання підтримки малого та середнього бізнес : кол. монографія. Херсон : дім «Гельветика», 2015. Т. 1. С. 180–194.
25. Гавва В. Н. Потенціал підприємства : формування та оцінювання: навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2014. 224 с.
26. Белінська О. В. Сутність фінансового потенціалу. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. С. 267.
27. Гетьман О. О. Економічна діагностика: навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2012. 307 с.
28. Вишнеvsька О. М. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України : соціально-економічні та екологічні аспекти : монографія. Миколаїв : Дизайн і поліграфія, 2014. 487 с.
29. Голубєва Т. С. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. *Актуальні проблеми економіки : Науковий вісник*. НГУ, 2016 . № 1 С. 66.
30. Грідчина М. В. Управління фінансами акціонерних товариств : навч. посіб. Київ: 2015. 384 с.
31. Городня Т. А. Економічна та фінансова діагностика : навч. посібник . Львів: «Магнолія 2006», 2012. 282 с.

32. Пашкевич М. С. Моделі розвитку кооперативного малого та середнього бізнесу на регіональному рівні в умовах циркулярної економіки . *Науковий електроний журнал*. 2016. № 10. С. 115 URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>
33. Фещур Р. В. , Р. В. Фещур, А. Ф. Барвінський, В. П. Кічор : Статистика, навч. посіб. : Херсон : "Інтелект-Захід", 2003. 576 с.
34. Новицкая О. В. Стратегическое развитие рыночной инфраструктуры в производственной сфере. *Менеджмент та маркетинг: сучасні глобальні виклики*: матеріали міжнар. наук.-теор. конф. молодих учених і студентів. Донецьк : НТУ, 2014. С. 157–159.
35. Євтушевський В. А. Корпоративне управління :навч. посіб. Львів: Знання. 2016. 406 с.
36. Костенко Т. Д., Підгора Є. С: Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : навч. посіб. : Київ : Центр учбової літератури 2017. 56 с.
37. Кузнецової М. С., Колпакова О. М. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва: стат. збір. Київ: Державна служба статистики України, 2016. 485 с.
38. Добикіна О. К. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 208 с.
39. Бочаров В. В. Финансовый анализ : учеб. пособ. Питер : СПБ, 2014. 240 с.
40. Білик М. Д. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2015. 592 с.
41. Грідчіна М. В. Управління фінансами акціонерних товариств : навч. посіб. Київ: 2015. 384 с.
42. Звіт про діяльність Запорізької обласної державної адміністрації у сфері зовнішніх зносин і зовнішньоекономічної діяльності за 2017 рік: електрон. версія. URL: <http://www.vin.gov.ua/invest/mizhnarodne-spivrobitnytstvo/638-zvity>

43. Давидович І. Є. Контролінг : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 264 с.
44. Пашкевич М. С. Напрями удосконалення системи державного управління розвитком регіонів з метою стимулювання малого та середнього бізнесу у циркулярній економіці. *Вісник Ефективна економіка*. 2017. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
45. Карпова Е. И. Анализ зарубежного опыта поддержки малого бизнеса. *Науковий електронний журнал*. 2017. № 5: URL: <http://www.nbu.gov.ua>
46. Ворсовський О.Л. Джерела формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств. *Економіка підприємства*. 2014. С. 23-32 URL:http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vzuk/2015_19/145_153.pdf
47. Децентралізація. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України за сприяння швейцарсько-українського проекту «Підтримка децентралізації в Україні» DESPRO та технічної підтримки шведсько-українського проекту «Підтримка децентралізації в Україні». URL: <http://despro.org.ua/despro/Local%20Budgets%20of%20ACs.pdf> (дата звернення : 18.12.2019)
48. Державна підтримка малого та середнього бізнесу: оцінки та очікування малих та середніх підприємств. *Ін-т екон. дослідж. та політ. консультацій*. Львів: 2015. С. 4.
49. Регіональний профіль МСП Запорізької області (2016/17 роки): Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні». 2017. Вип. 2.
50. Департамент інвестиційно-інноваційної політики та зовнішньо економічних зв'язків ЗОДА. 2018. URL: <http://invest-oda.ck.ua/> (дата звернення : 20.12.2019).
51. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення :22.12.2019).
52. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України Державного фонду регіонального

розвитку. URL: <http://dfrr.minregion.gov.ua/region-tz?NID=1392> (дата звернення : 17.12.2019)

53. Місце України за рейтингом Індекс економічної свободи-2016. *Міністерство економічного розвитку і торгівлі України*. URL: <http://new.me.gov.ua/news/30.html> (дата звернення : 15.12.2019)

54. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України Державного фонду регіонального розвитку. URL: <http://dfrr.minregion.gov.ua/region-tz?NID=1392> (дата звернення : 17.12.2019).

55. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємства: стат. збір.: Київ:, Державна служба статистики України, 2016. 485 с.

56. Єременко Т.В., Тюхтій М.П. Державне регулювання розвитку малого бізнесу в регіоні. *Сучасні чинники розвитку міжнародних відносин та зовнішньої політики держави: економічні та інституціональні аспекти* : матер. Міжн. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 27 жовт. 2018 р.). Запоріжжя. 2018. С. 115-118.

57. Коваленко О.В., Єременко Т.В. Розвиток малого підприємства та його регіональні внески в умовах цифровізації. *Вплив цифрової освіти на розвиток людського капіталу* : матер. Міжн. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Запоріжжя, 20-21 лист. 2019 р.). Запоріжжя. 2019. С. 248-250.

ДОДАТОК А

Назва регіону	2012	2014	2016	Середнє значення інтегрального індексу
Вінницька	0,34	0,33	0,38	0,35
Волинська	0,28	0,29	0,32	0,29
Дніпропетровська	0,87	0,86	0,96	0,90
Донецька	0,93	0,95	0,57	0,82
Житомирська	0,31	0,30	0,32	0,31
Закарпатська	0,31	0,30	0,33	0,31
Запорізька	0,52	0,49	0,54	0,52
Івано-Франківська	0,33	0,32	0,35	0,33
Київська	0,54	0,55	0,63	0,57
Кіровоградська	0,29	0,29	0,30	0,29
Луганська	0,49	0,49	0,24	0,40
Львівська	0,51	0,49	0,53	0,51
Миколаївська	0,36	0,35	0,38	0,36
Одеська	0,58	0,55	0,55	0,56
Полтавська	0,45	0,43	0,45	0,44
Рівненська	0,30	0,29	0,31	0,30
Сумська	0,31	0,30	0,33	0,31
Тернопільська	0,26	0,26	0,27	0,26
Харківська	0,59	0,59	0,61	0,60
Херсонська	0,28	0,27	0,29	0,28
Хмельницька	0,31	0,30	0,33	0,32
Черкаська	0,33	0,32	0,33	0,33
Чернівецька	0,25	0,24	0,25	0,25
Чернігівська	0,29	0,29	0,31	0,30

ДОДАТОК Б

Основні економічні показники господарської діяльності ТОВ «МОНОЛІТ 2011»

Показники	Роки			2018 р. до 2016 р.	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	+,-	%
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	303470,00	663571,00	903758,00	600288,00	197,81
Валовий прибуток, тис. грн	74072,00	106371,00	132548,00	58476,00	78,94
Чистий прибуток, тис. грн	12818,00	36118,00	69750,00	56932,00	444,16
Середньооблікова чисельність працівників, чол.	35,00	37,00	40,00	5,00	14,29
Середньорічна вартість : - необоротних активів; - оборотних активів	12584,50	24289,50	35589,50	23005,00	182,80
	12982,00	169755,00	292868,00	163047,00	125,59
Фондовіддіча, грн	24,11	27,32	25,39	1,28	5,31
Кофіцієнт оборотності оборотних активів, оборотів	2,34	3,91	3,09	0,75	32,01
Продуктивність праці, тис. грн	8670,57	17934,35	22593,95	13923,38	160,58
Рентабельність господарської діяльності, %	4,22	5,44	7,72	3,49	X
Нематеріальні активи	0	15	31	31	100,00
Основні засоби	13034	33190	36750	23716	181,95
Довгострокова дебіторська заборгованість	1147	1193	0	-1147	-100,00
Запаси	104123	139092	263411	159288	152,98
Виробничі запаси	558	690	1071	513	91,94
Товари	103565	138402	262340	158775	153,31

Продовження додатку Б

1	2	3	4	5	6
Дебіторська заборгованість за продукцію, роботи, послуги товари,	13740	11021	26105	12365	89,99
Дебіторська заборгованість за розрахунками	0	10404	14723	14723	100,00
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	0	152	0	0	100,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	23182	11049	54098	309916	133,36
Гроші та їх еквіваленти	5534	16546	40604	35070	у 6,33 п.б.
Витрати майбутніх періодів	0	77	608	608	100,00
Інші оборотні активи	4742	0	0	-4742	-100,00
Необоротні активи отримувані для продажу, та групи вибуття	14	13138	40182	40168	у 2869,14 п.б.
Разом активи	165516	235725	474510	308994	186,69
Зареєстрований капітал	4000	4000	4000	0	0,00
Додатковий капітал	77	77	77	0	0,00
Нерозподілений прибуток	42741	79326	113710	70969	166,04
Інші довгострокові зобов'язання	1393	12827	18044	16651	у 11,95 п.б.
Коротко строкові кредити банків	2000	2000	0	-2000	-100,00
Поточна заборгованість за зобов'язаннями	85758	76213	106950	21192	24,71
Поточна кредиторська заборгованість	0	13856	0	0	0,00
Доходи майбутніх періодів	0	0	369	363	100,00
Інші поточні зобов'язання	29547	77426	231366	201819	у 6,83 п.б.
Разом зобов'язання	165516	235725	474510	308994	186,69
Валовий прибуток, тис. грн.	74072	106371	132548	58476	78,94
Операційний прибуток, тис. грн	17653	38053	88752	71099	402,76
Прибуток до оподаткування, тис. грн	15632	44046	85074	69442	444,23
Чистий прибуток, тис. грн.	12818	36118	69750	56932	444,16

