

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ІНЖЕНЕРНИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ

Кафедра інформаційної економіки, підприємництва та фінансів  
(повна назва кафедри )

**Кваліфікаційна робота**

другий (магістерський)  
(рівень вищої освіти)

на тему Удосконалення регіональних механізмів формування та ефективного розвитку малого підприємництва

---

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0769-еп  
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та  
(код і назва спеціальності)  
біржова діяльність»

---

освітньої програми Економіка підприємства та  
(код і назва освітньої програми)  
управління бізнесом»

---

спеціалізації \_\_\_\_\_  
(код і назва спеціалізації)

Д.М. Ляшенко

---

(ініціали та прізвище)

Керівник професор кафедри інформаційної економіки,  
підприємництва та фінансів, професор, д.е.н.

---

Коваленко О. В.

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

Рецензент доцент кафедри інформаційної економіки,  
підприємництва та фінансів, доцент, к.е.н.

---

Дробишева О. О.

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

Запоріжжя  
2020

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ІНЖЕНЕРНИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ**

Кафедра інформаційної економіки, підприємництва та фінансів

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
(код і назва спеціальності)

Освітня програма Економіка підприємства та управління бізнесом  
(код та назва)

Спеціалізація \_\_\_\_\_  
(код та назва)

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри д.е.н., проф.  
Метеленко Н.Г.

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ року

**З А В Д А Н Н Я**  
**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Ляшенку Дмитру Миколайовичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи (проекту) Удосконалення регіональних механізмів формування та ефективного розвитку малого підприємництва

керівник роботи Коваленко О. В., д.е.н., професор

( прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом ЗНУ «25» травня 2020 року №594-с

2. Строк подання студентом роботи 18.12.2020 р.

3. Вихідні дані до роботи Законодавча нормативна база. Публічна фінансова звітність підприємства, що розглядається в роботі. Літературні джерела. Фахові періодичні видання

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити

*Теоретична частина.* Теоретичні та історичні аспекти становлення та розвитку малого підприємництва

*Аналітична частина.* Дослідження регіональних особливостей розвитку сфери малого підприємництва

*Проектна частина.* Удосконалення регіональних механізмів розвитку підприємництва в Запорізькій області

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

Таблиця 1.1. Еволюція поняття «підприємець»; Рис. 1.1. Характерні риси підприємця; Рис. 1.2.

Роль малих підприємств у соціально-економічному житті країни; Рис. 1.3. Інфраструктура

підтримки підприємництва; Таблиця 1.2 Методика розрахунку показників майнового стану та

кадрового забезпечення бізнесу; Таблиця 1.3 Методика розрахунку показників фінансової

стійкості бізнесу; Таблиця 1.4 Розрахунок показників ліквідності і платоспроможності; Таблиця 1.5

Методика розрахунку показників ділової активності бізнесу; Таблиця 2.1. Показники діяльності

суб'єктів малого підприємництва за 2017-2019 роки в Україні; Таблиця 2.2. Кількість підприємств малого бізнесу за видами діяльності за 2017-2019 роки в Україні; Таблиця 2.3. Кількість осіб зайнятих на підприємствах малого бізнесу в 2017-2019 роках; Таблиця 2.4. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами в 2017-2019 роках.

#### 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	<i>Коваленко О.В., професор кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів</i>	02.09	02.10
2	<i>Коваленко О.В., професор кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів</i>	05.10	30.10
3	<i>Коваленко О.В., професор кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів</i>	30.10	16.11

7. Дата видачі завдання 02.09.2020 р.

#### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	<i>Дослідження теоретико-методологічних засад з теми, що досліджується</i>	25.09.2020	<i>виконано</i>
2	<i>Огляд літературних джерел з теми, що досліджується</i>	02.10.2020	<i>виконано</i>
3	<i>Збір даних та дослідження звітної документації підприємства ТОВ «Міленіумс»</i>	08.10.2020	<i>виконано</i>
4	<i>Аналіз фінансової діяльності малого підприємства ТОВ «Міленіумс»</i>	05.11.2020	<i>виконано</i>
5	<i>Розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення регіональних механізмів розвитку підприємницької діяльності</i>	16.11.2020	<i>виконано</i>

Студент \_\_\_\_\_  
( підпис )

Ляшенко Д.М.  
( ініціали та прізвище )

Керівник роботи (проекту) \_\_\_\_\_  
( підпис )

Коваленко О.В.  
( ініціали та прізвище )

**Нормоконтроль пройдено**  
Нормоконтролер \_\_\_\_\_  
( підпис )

Дробищева О.О.  
( ініціали та прізвище )

## АНОТАЦІЯ

Ляшенко Д.М. Удосконалення регіональних механізмів формування та ефективного розвитку малого підприємництва.

Кваліфікаційна випускна робота для здобуття ступеня вищої освіти магістра за спеціальністю 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, науковий керівник О. В. Коваленко. Інженерний навчально-науковий інститут ЗНУ, кафедра інформаційної економіки, підприємництва та фінансів, 2020.

Розглянуто теоретичні та методичні основи регіональних механізмів формування та ефективного розвитку малого підприємництва. Проаналізовано сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні. Досліджено фінансово-господарський стан підприємства в рамках розгляду регіональних механізмів підтримки підприємництва. Сформовано пропозиції удосконалення формування регіональних механізмів розвитку підприємництва.

Ключові слова: ПІДПРИЄМНИЦТВО, МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА, МАЛИЙ БІЗНЕС, РЕГІОНАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ, АНАЛІЗ, БІЗНЕС-ІНКУБАТОР, СВОТ-АНАЛІЗ.

## ABSTRACT

Liashenko D.M. Improving regional mechanisms for the formation and effective development of small business Qualifying final work for obtaining a master's degree in higher education by specialty 076 - Entrepreneurship, trade and exchange activities, scientific supervisor O.V. Kovalenko. Engineering Institute of Zaporizhzhya National University. Faculty of Economics and Management, Department of Information Economics, Entrepreneurship and Finance, 2020.

Theoretical and methodical bases of regional mechanisms of formation and effective development of small business are considered.

The present state, problems and prospects of business development in Ukraine are analyzed. The financial and economic condition of the enterprise in the

framework of consideration of regional mechanisms of business support is investigated. Proposals for improving the formation of regional mechanisms for business development have been formed.

Keywords: ENTREPRENEURSHIP, ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT MECHANISMS, SMALL BUSINESS, REGIONAL MECHANISMS, ANALYSIS, BUSINESS INCUBATOR, SWOT ANALYSIS.

#### АННОТАЦИЯ

Ляшенко Д. Н. Совершенствование региональных механизмов формирования и эффективного развития малого предпринимательства.

Квалификационная выпускная работа для получения степени высшего образования магистра по специальности 076 – Предпринимательство, торговля и биржевая деятельность, научный руководитель Е. В. Коваленко. Инженерный учебно-научный институт ЗНУ, кафедра информационной экономики, предпринимательства и финансов, 2020.

Рассмотрены теоретические и методические основы региональных механизмов формирования и эффективного развития малого предпринимательства. Проанализировано современное состояние, проблемы и перспективы развития предпринимательства в Украине. Исследовано финансово-хозяйственное состояние предприятия в рамках рассмотрения региональных механизмов поддержки предпринимательства. Сформированы предложения совершенствования формирования региональных механизмов развития предпринимательства.

Ключевые слова: ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, МАЛЫЙ БИЗНЕС, РЕГИОНАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ, АНАЛИЗ, БИЗНЕС-ИНКУБАТОР, СВОТ-АНАЛИЗ.

## ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	11
1.1. Теоретична основа підприємництва та історичний процес його формування	11
1.2. Система підтримки малого підприємництва	22
1.3. Сучасні проблеми розвитку малого підприємництва	38
Висновки до розділу 1	51
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ СФЕРИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	57
2.1. Аналіз сучасних тенденцій розвитку малого бізнесу в Україні	57
2.2. Аналіз господарської діяльності малого підприємства ТОВ «Міленіумс»	67
2.3. Оцінка ефективності функціонування малого підприємства ТОВ «Міленіумс»	77
Висновки до розділу 2	91
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ	98
3.1. Шляхи удосконалення механізмів регіональної підтримки підприємництва в Запорізькій області	98
3.2. Підтримка розвитку підприємництва за допомогою бізнес- інкубаторів	108
Висновки до розділу 3	111
ВИСНОВКИ	115
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	119
ДОДАТКИ	125

## ВСТУП

Для забезпечення збалансованого соціально економічного розвитку регіонів України ключовим є розвиток малого підприємництва. Результативність функціонування малого підприємництва пов'язують із позитивними змінами в питаннях модернізації регіональної економіки подоланні проблем соціальних проблем, раціонального природокористування та охорони довкілля. Ефективний розвиток цієї сфери сприяє формуванню конкурентного середовища для суб'єктів господарювання різноманітних видів економічної діяльності в системі регіональної економіки, коли існують сприятливі умови для результативного функціонування і необхідний ресурсний потенціал, а також зацікавленість вітчизняних та іноземних інвесторів. Також успішна діяльність малих підприємств вирішує ряд важливих завдань в питаннях регіонального розвитку, а саме сприяє збільшенню надходжень до бюджетів різних рівнів, насиченню ринку різноманітними товарами та послугами, створюючи при цьому нові робочі місця, підвищуючи зайнятість населення і знижуючи рівень безробіття.

Вагомий внесок у дослідження ролі та місця підприємництва зробили відомі вчені, серед яких: М. Боултон, В. Зомбарт, Р. Кантильйон, А. Маршал, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, С. Сімсонді, Й. Шумпетер, Ф. Хайек та ін. серед вітчизняних дослідників, які опублікували низку наукових праць із питань малого підприємництва, необхідно відзначити: О. Барановського, З. Варналія, Г. Васіна, Л. Воротіну, М. Долішнього, А. Даниленко, Ю. Єханурова, І. Жиліяєва, А. Кисельова, Ю. Клочка, Т. Ковальчука, В. Корнеєва, А. Мельника, С. Мочерного, Ю. Палкіна, Є. Панченка, С. Реверчука, В. Сизоненка, С. Соболя, О. Титаренко, В. Черняка та ін.

Важливістю наукової проблеми є недостатність її розроблення та складні завдання щодо удосконалення регіональних механізмів розвитку та підтримки малого підприємництва є актуальною підставою до проведення наукового дослідження.

Мета роботи – розробка методичних основ формування регіональних механізмів розвитку і підтримки підприємництва в умовах нестабільного економічного середовища для стимулювання розвитку малого підприємництва.

Для досягнення поставленої мети в роботі було вирішено такі взаєпов'язані завдання:

- уточнена економічна категорія «підприємство» та розглянуто еволюцію її розвитку;
- визначено методичні аспекти формування механізмів підтримки підприємництва в умовах нестабільного економічного середовища;
- досліджено стан, проблеми та перспективи розвитку галузі малого підприємництва в Україні;
- досліджено господарський стан ТОВ «Міленіумс»;
- запропоновано шляхи удосконалення механізмів формування і розвитку підприємництва в умовах нестабільного економічного середовища;
- сформувано механізм підтримки підприємництва на прикладі ТОВ «Міленіумс».

Об'єктом дослідження є процес побудови механізмів формування та розвитку підприємництва.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти побудови механізмів формування та розвитку підприємництва.

Теоретичною основою дослідження є наукові роботи вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів з питань розвитку підприємництва, регіональної підтримки малого бізнесу, сутності малого підприємництва, створення конкурентного ринкового середовища.

Для вирішення поставлених завдань застосовано загальнонаукові і спеціальні методи наукового дослідження: системний підхід – при обґрунтуванні засад регуляторного забезпечення механізму мотивації розвитку підприємницької діяльності; логічне узагальнення – для визначення основних елементів системи регуляторного забезпечення механізму



підтримки підприємництва; ; історичний та діалектичний підходи – для періодизації етапів розвитку підприємництва та становлення системи регуляторного забезпечення цього процесу в національній економіці;

Наукова новизна одержаних результатів полягає в такому:

уточнено:

– сутність та характерні риси підприємця, що в цілому дає можливість підтримувати та стимулювати ініціативність суб'єктів економіки з метою розвитку бізнесу на регіональному рівні;

дістало подальшого розвитку:

– механізм підтримки та розвитку підприємництва через бізнес-інкубування, що дозволить найефективніше використовувати наявний підприємницький потенціал для розвитку малого і середнього бізнесу в Запорізькому регіоні.

Практична значущість отриманих результатів роботи полягає в тому, що запропоновані рекомендації становлять методичне підґрунтя щодо економічного розвитку і підтримки малого й середнього бізнесу на регіональному рівні.

Отримані результати дослідження оприлюднено на конференціях, зокрема: науково-технічній конференції студентів, магістрантів, аспірантів і викладачів Інженерного навчально-наукового інституту ЗНУ (м. Запоріжжя, 24-26 листопада 2020 р.) та Міжнародній науково-практичній конференції Інженерного навчально-наукового інституту ЗНУ «Біоекономіка як ключовий фактор розвитку виробництва та екологізації промислового регіону» (м. Запоріжжя, 26-27 листопада 2020 р.).

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (48 найменувань), додатків. Основний зміст роботи викладено на 127 сторінках комп'ютерного тексту. Робота містить 21 таблицю, 14 рисунків. Додаткову інформацію наведено у додатках.

## РОЗДІЛ 1.

### ТЕОРЕТИЧНІ ТА ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

#### 1.1. Теоретична основа підприємництва та історичний процес його формування

Поняття «підприємництво» надзвичайно широке і містке. В ньому переплітається сукупність економічних, правових, політичних, історичних, моральних і психологічних відносин. Складалося воно протягом тривалого часу, змінюючись під впливом базисних і відбудовчих інститутів, психології людей тощо.

Підприємець – це людина, яка здійснює підприємницьку діяльність відповідно до своїх інтелектуальних здібностей, систематично, на власний ризик, виявляє ініціативу при виборі бізнес-ідей, приймає рішення, розпоряджається необхідними для цього коштами (власними чи позиковими) та несе відповідальність за наслідки цієї діяльності (має поводитися відповідно до чинного законодавства і бути суспільно значимою особою та спрямованою на збереження навколишнього середовища у сучасних умовах).

Більша кількість підприємств в умовах ринкових відносин є приватними, тобто мають конкретних власників, зацікавлених в ефективному використанні ресурсів. Усі економічні питання (яку продукцію виробляти, які технології використовувати, у яких постачальників закуповувати матеріальні ресурси, в якому банку взяти кредит на поповнення оборотних коштів, кому продавати продукцію, за якими цінами) підприємства вирішують самостійно. Але при цьому зростає відповідальність підприємців за результати своєї діяльності[1].

Більш повному розумінню суті підприємництва сприятиме короткий нарис історії та теорії поняття «підприємництво».

Перші спроби систематичного теоретичного осмислення підприємництва беруть свій початок із XVII ст., хоча співтовариства підприємств, які склалися з ремісників, купців, лихварів, з'явилися значно раніше. Первісне поняття «підприємець» (фр. *entrepreneur*) до наукового обігу ввів англійський економіст Річард Кантільон, який зробив систематизований аналіз підприємництва. Він визначав підприємця як людину, яка за певну ціну купує засоби виробництва, аби виробити продукцію і продати її з метою одержання доходів, і яка, беручи на себе зобов'язання з витрат, не знає, за якими цінами може бути здійснена реалізація. До підприємців він зараховував людей з нефіксованими прибутками (ремісників, купців, селян та ін.), тобто тих, хто був зайнятий економічною діяльністю в умовах нестабільності та непередбаченості цін. Тому головною рисою підприємця Р. Кантільон і вважав готовність до ризику.

Вагомий внесок у дослідження феномену підприємництва протягом XVIII - XIX ст. зробили відомі західні економісти А. Сміт, Ж.-Б. Сей, А. Маршалл, Й. Шумпетер та ін[1].

Вагомий внесок у дослідження цього питання протягом XVIII—XIX ст. зробили відомі західні економісти А. Сміт, Д. Рікардо і ін. Аналіз використання капіталу з метою отримання прибутку був започаткований А. Смітом, який у своєму вченні розмежував поняття «обіговий» та «основний» капітал. Використання обігового і основного капіталу в сільському господарстві також досліджувалося А. Смітом, а саме, він вважав, що частина фермерського капіталу, що витрачається на сільськогосподарське обладнання, є основним капіталом, а інша частина, на зарплату і утримання робітників та інших факторів виробництва — обіговий капітал. Він отримує прибуток з першої частини свого капіталу, що залишається у власному володінні, а з другої частини робить відповідні розрахунки. Отже, до основного капіталу належать: вартість робочої худоби і знарядь, а витрати на

придбання кормів, обслуговування засобів виробництва і утримання працівників складають обіговий капітал.

А. Сміт наголошує на тому, що праця є джерелом існування людини. Підприємницька діяльність дає можливість людині задовольняти свої потреби за її рахунок. Ринкові відносини, на думку відомого дослідника, неможливі без розвитку конкуренції. Д. Рікардо підтримує точку зору А. Сміта про необхідність розвитку конкуренції, адже вона встановлює рівень вартості товарів, достатній для того, щоб заробітна плата та інші витрати на утримання факторів виробництва були пропорційними до вартості витраченого капіталу. При цьому підприємець, як зазначає Д. Рікардо, обирає таку діяльність, яка йому більше до вподоби. Кожен підприємець оптимізує розміщення свого капіталу з метою отримання максимальних прибутків[1].

У XVIII ст. подальше осмислення поняття підприємництва здійснював французький економіст Жан-Батіст Сей. Він пов'язував підприємництво з організацією людей у межах виробничої одиниці. Учений мав власний досвід у сфері бізнесу. Він ставив підприємця у центр процесу виробництва і теорії розподілу, що вплинуло на багатьох теоретиків-економістів. Зокрема, Ж.-Б. Сей вважав, що підприємець – це економічний агент, який комбінує фактори виробництва (землю, капітал, працю).

У XIX ст. дослідженням проблем підприємництва займався англійський економіст Альфред Маршалл. Він ототожнював підприємництво з менеджментом, тобто з управлінням. У своїй фундаментальній праці "Принципи економікс" (1890 р.) А. Маршалл особливо наголосив на інноваційному моменті та активній ролі самого підприємця в застосуванні нових машин і технологічних процесів.

Апогеєм у розробці теорії підприємництва стали праці австро-американського економіста і соціолога Йозефа Шумпетера. Його концепція підприємництва ґрунтується на трьох головних засадах:

- 1) функція підприємництва полягає, головним чином, у революціонізації та реформуванні виробництва шляхом використання

різноманітних можливостей для випуску нових чи старих товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків, реорганізації виробництва. Отже, змістом підприємництва є «здійснення нових комбінацій» факторів виробництва або різні нововведення;

2) підприємництво є універсальною загальноекономічною функцією будь-якої економічної системи й поєднується із виконанням інших видів діяльності (управлінням, науковими розробками, маркетингом і т. ін.) і тому «розсіюється» серед різних спеціалістів. Статус власника не виступає в Й. Шумпетера визначальною рисою підприємця;

3) підприємництво є функцією господарсько-політичного середовища, яке визначає його можливості, типи, мотивації.

У центр своєї теорії економічного розвитку Й. Шумпетер поставив підприємця, в якому втілені принципово нові підприємницькі якості, що стали рушієм економічного науково-технічного прогресу ХХ ст. Підприємницьку функцію він ототожнював із функцією економічного лідерства і новаторства. Шумпетер зазначав, що інновація - дітище підприємництва, а підприємець - творець інновації.

Право власності на майно не є для нього ознакою підприємця. Й. Шумпетер наголошував, що масова поява підприємців слугує єдиною причиною піднесення економіки. Наслідком нових комбінацій є нововведення, інновація. Підприємець в такій ситуації покликаний «робити не те, що роблять інші» і «... робити не так, як роблять інші»[2, с. 170].

Процес виробництва Йозеф Шумпетер розглядав як певну комбінацію сил і засобів, а завдання підприємця вбачав у тому, щоб своєчасно і правильно комбінувати їх. На його думку, квінтесенція підприємницької діяльності полягає в тому, щоб ефективно здійснювати п'ять типів «нових комбінацій»:

1. Виробництво нових благ та поліпшення якості існуючих благ.
2. Впровадження нових способів виробництва.
3. Відкриття й освоєння нових ринків збуту.

4. Використання нових джерел отримання сировини чи напівфабрикатів.

5. Проведення реорганізації в галузі чи створення промислових організацій нового типу[3].

Теоретичні розробки цих і багатьох інших західних економістів є основою сучасних концепцій підприємництва.

Еволюція поняття підприємець відображено в таблиці 1.1

Таблиця 1.1

Еволюція поняття підприємець

Дата	Автор визначення	Зміст визначення
1	2	3
1725	Р.Кантильйон	Підприємець - людина, що приймає рішення і задовольняє свої потреби за умов невизначеності. Дохід підприємця - це плата за ризик
1776	А.Сміт	Підприємець - власник підприємства і втілювач ризикованих комерційних ідей. Його основна функція - організація й управління виробництвом у рамках звичайної господарської діяльності
1797	К. Бодо	Підприємець - особа, що несе відповідальність за започатковану справу, планує, контролює, організує і володіє підприємством. Він повинен володіти певним інтелектом, інформацією і відповідними знаннями
1830	Ж.-Б. Сей	Підприємництво - це раціональна комбінація факторів виробництва в конкретному ринковому просторі. Підприємець - людина, що організує людей в межах виробничої одиниці, постійно знаходиться в центрі процесу виробництва і розподілу, а в основі його діяльності лежить здатність організувати виробництво і збут продукції
1890	А. Маршалл	Не кожен бажаючий може бути підприємцем. "Природний" відбір підприємців відбувається в природі відповідно до закону, відкритому Ч.Дарвіном
1910	М. Вебер	Підприємницька діяльність - це втілення раціональності (під раціональністю тут розуміється функціональна ефективність, одержання максимальної вигоди від використання вкладених коштів і зусиль тощо). В основі підприємництва лежить раціональна етика протестантизму, а світогляд, моральність впливають на діяльність підприємця

## Продовження таблиці 1.1

1	2	3
1911	Й. Шумпетер	Головне в підприємстві - інноваційна діяльність, а право власності на підприємство не є його істотною ознакою. Підприємцем може бути будь-хто, здійснюючий нові комбінації факторів виробництва: службовець акціонерного товариства, державний чиновник і менеджер підприємства будь-якої форми власності. Головне "...робити не те, що інші" і "...не так, як роблять інші". Підприємницький статус непостійний, тому що суб'єкт ринкової економіки є підприємцем тільки тоді, коли здійснює функції новатора, і втрачає цей статус, як тільки переводить свій бізнес на рейки рутинного процесу
1921	І. фон Тюнен	Підприємець - власник особливих якостей (особа, що вміє ризикувати, приймати нестандартні рішення і відповідати за свої дії) і тому претендує на незапланований (непередбачений) дохід. Підприємець повинен одержувати дохід як за ризик, так і за підприємницьке мистецтво, при цьому він не обов'язково повинен бути новатором
1921	Ф. Найт	Менеджер стає підприємцем тоді, коли його дії стають самостійними, і він готовий до особистої відповідальності. Підприємницький дохід - це різниця між очікуваною (прогносною) грошовою виручкою фірми і реальною її величиною. Незважаючи на невизначеність майбутнього, підприємець може "вгадати" основні параметри розвитку виробництва й обміну, за що одержати додатковий комерційний ефект
1936	Дж. М. Кейнс	Підприємець - своєрідний соціально-психологічний тип господаря, для якого головне "... не стільки раціональна калькуляція Вебера чи новаторство Шумпетера, скільки набір визначених психологічних якостей". Його основні підприємницькі якості: уміння співвіднести споживання і заощадження, здатність до ризику, дух активності, впевненість у перспективах тощо. Основні мотиви підприємницької діяльності: прагнення до кращого, до незалежності, бажання залишити спадкоємцям набуті блага
1964	П. Друкер	Підприємець - людина, що використовує будь-яку можливість з максимальною вигодою
1975	А. Шапіро	Підприємець - людина, що виявляє ініціативу, організує соціально-економічні механізми, діючи в умовах ризику, і несе повну відповідальність за можливу невдачу
1985	Р. Хізрич	Підприємництво - процес створення чогось нового, що має вартість, а підприємець - людина, що витрачає на це весь необхідний час і сили, бере на себе весь фінансовий, психологічний і соціальний ризик, одержуючи в нагороду гроші і задоволення досягнутими результатами

Отже, дослідивши поняття «підприємець» у літературі, можемо сформулювати таке визначення: підприємець – це особа, яка бере на себе ризик у заснуванні нової компанії чи нового бізнесу та має здатність на високому професійному рівні здійснювати заходи, виконувати службові функції, знаходити оптимальні варіанти використання матеріальних, енергетичних, фінансових і трудових ресурсів, уміння приймати нестандартні логічні рішення, орієнтуватись у кон'юктурі ринку і прогнозувати її розвиток, впроваджувати у практику нові технічні й економічні досягнення, діяти з допустимим ступенем ризику для досягнення кращих результатів, дотримуватись високої підприємницької культури у спілкуванні з колегами, партнерами і конкурентами з метою досягнення певних результатів ефективності праці, що приносять прибуток фірмі. Враховуючи визначення поняття підприємця, виділимо основні характерні риси підприємця (рис. 1.1).

Розвиток поняття «сектору малого та середнього бізнесу» в Україні розпочався з терміна «мале підприємство», який вперше був введений в обіг в 1990 році на законодавчому рівні і визначалося, що підприємство може належати до числа малих, незалежно від форми власності, відповідно до чисельності його працівників і обсягу господарського обороту.

В Законі України «Про підприємництво» визначено, що «підприємництво» — це самостійна ініціативна, систематична, на власний ризик діяльність із виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею з метою одержання прибутку [4].

Звідси підприємницька діяльність — це діяльність ініціативних, енергійних, творчих, кмітливих, цілеспрямованих, порядних людей, які реалізують важливі, складні, сміливі ідеї та рішення, беруть на себе ризик, пов'язаний з їхньою реалізацією. Таким чином, підприємницька діяльність є поняттям багатограним, що втілює у собі інтелектуальні здібності, потрібні в управлінні, менеджменті, бізнесі, комерційній діяльності.





Рис. 1.1. Характерні риси підприємця [2, с. 3]

Підприємництво включає в обіг свого суб'єкта підприємця, а не всіх учасників ринку. Отже, поряд із споживчим і трудовим йтиметься про підприємницький бізнес.

Підприємництво здійснюється за такими принципами:

- вільний вибір виду діяльності;
- залучення на добровільних засадах для здійснення підприємницької діяльності майна та коштів фізичних і юридичних осіб;
- самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників і споживачів продукції, що виробляється, встановлення цін відповідно до законодавства;
- вільне наймання працівників;

- залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших ресурсів, використовувати які законодавство не забороняє і не обмежує;

- вільне розпорядження прибутком, що залишається після сплати обов'язкових платежів, установлених законодавством;

- самостійне здійснення підприємцем юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд [5].

З точки зору методології цікавий підхід, який розглядає підприємництво як складне багаторівневе системне утворення, виділяючи чотири його рівні:

- загальний підхід до підприємництва незалежно від специфіки виробничих відносин, пов'язаний із загальноекономічним аспектом ефективності виробництва, її зростанням;

- конкретизація суті поняття стосовно ринкової економіки;

- «власницький рівень» (щодо головної функції підприємництва)

- примноження власності незалежно від її форми;

- фінансово-господарська творчість.

Визначається підприємництво також як всеосяжне соціально-економічне явище, що охоплює три складові:

- сектор ринкової економіки;

- вид економічної діяльності;

- процес створення нового.

У теоретичному плані обґрунтованішою позицією є думка, що підприємництво – діалектична єдність специфічної соціальної форми та загальноекономічного змісту.

При визначенні ролі підприємництва в суспільстві важливо чітко розуміти його функцію, а саме: об'єктивно різнопланову роль підприємництва в соціальному, політичному, екологічному і економічному

житті суспільства. Дослідження літературних джерел дає підстави зробити висновок, що наукова думка сформувала певний фундамент для розуміння підприємництва, відпрацювавши функціональні ознаки підприємця. На основі історичного підходу до розвитку підприємницької функції виділяють чотири етапи її становлення:

- 1) становлення та усвідомлення ризику;
- 2) інновативність в аспекті теорії динамічного зростання та економічного розвитку;
- 3) формування особистості підприємця і його роль в економічній структурі;
- 4) природне осмислення цього процесу.

Розгляд кожного з них дає можливість визначити функції і роль підприємництва в економіці. Ризик є історичним поняттям. Людина усвідомлює можливі небезпеки, щодо втрати здоров'я і навіть життя. Ризик також є і економічним поняттям, сутність якого пов'язана з вірогідністю виграшу, позитивного результату, або можливістю втрат, невдачі. Функцію ризику і невизначеності пов'язують з підприємцем – людиною, яка приймає рішення в умовах невизначеності, доходи і втрати якої є результатом ризику[6].

Основою для віднесення функції ризику до особливостей підприємницької діяльності є наявність прямих зв'язків між винагородою підприємця та розміром можливих втрат. Підприємцями керує інтерес одержати більший дохід. Згідно з теорією підприємницького доходу, яка розроблена в процесі подальшого дослідження ризику як підприємницької функції, останній є платою за ризик і тому якісно відрізняється від прибутку на авансований капітал і заробітної плати як винагород відповідно власника і керівника. Тому підприємницька функція відрізняється від функції капіталіста-власника і керівника.

Інновації (нововведення) є головним елементом функціональної характеристики підприємництва. Під нововведенням розуміють діяльність

новатора як людини, що вводить щось нове, руйнує усталені правила, норми і дає поштовх прогресивному розвитку. Підприємець є рушійною силою реорганізації економічного життя. Нововведення є новою комбінацією факторів, які можна реалізувати в п'яти сферах:

- 1) виготовлення нового блага, нової якості існуючого блага;
- 2) впровадження нових методів виробництва, в основі яких необов'язково може бути наукове відкриття, нових способів комерційного використання відповідних товарів;
- 3) освоєння нових ринків збуту;
- 4) освоєння нового ринку сировини;
- 5) проведення відповідної реорганізації, що передбачає, наприклад, забезпечення (зміцнення) монопольного становища за рахунок іншого підприємства[6].

Для інноваційної здатності підприємництва характерною є низка вирішальних обставин, від яких залежить успіх функціонування малого підприємства:

- 1) наявність у підприємця творчого інтелекту, таланту, ініціативності, креативності;
- 2) прагнення підприємця до самостійності та незалежності під час прийняття вирішальних рішень, тобто до відсутності бюрократії;
- 3) потреба у відносно невеликому обсязі стартового капіталу, необхідного для освоєння нової технології та реалізації її на практиці;
- 4) оперативне налагодження операційної діяльності у зв'язку з можливістю втрати інноваційної ідеї;
- 5) порівняно швидка фінансова віддача, що пов'язано зі скороченням строків на реєстрацію підприємства та старт бізнес-діяльності [6].

Підприємницька діяльність передбачає постійний систематичний пошук змін і використання можливостей.

Сучасна економічна думка виділяє чотири типи організації нововведень:

1) піонерські розробки, коли мова йде про винахідників нововведень. Такий тип нововведень гарантує в разі успіху безумовне лідерство при високому ступені ризику;

2) стратегія творчої імітації. Підприємницька діяльність може ґрунтуватися на ініціативному наступаючому запозиченні (імітації) нововведень. Імітаційне підприємництво дуже важливе, особливо на міжнародному рівні, коли обмеженість власних ресурсів держави дає можливість через зарубіжні капітали запозичувати нововведення і забезпечувати економічне зростання. При цьому стратегічна орієнтація спрямована на лідерство при меншому ступені ризику. Разом з цим можливість імітаційного підприємництва потребує досить розвинутих прав захисту, особливо інтелектуальної власності;

3) екологічна ніша. Орієнтація націлена на контроль невеликої частини ринку за рахунок вузької спеціалізації;

4) зміна характеристики, а отже, і вартості продукції.

Новаторська функція підприємництва дає змогу простежити межі між підприємцями і господарниками, між підприємницькими і непідприємницькими організаційними структурами. Критерієм віднесення організацій до підприємницьких є нововведення в техніці, технології, організації, управлінні незалежно від розмірів організації і терміну створення.

Підприємницька функція на мікрорівні реалізується в різних організаційних формах діяльності. Логічно виникає потреба у дослідженні ознак підприємницької організації. На основі розгляду новаторської функції до підприємницьких можна віднести такі підприємства, які:

1) збільшують свою частку на певному ринку;

2) запроваджують нові технології виробництва, нову техніку, нові форми залучення фінансових ресурсів, нові форми організації підприємства, виробництва, праці та управління, нову внутрішньогосподарську структуру, займаються маркетингом, рекламують свою продукцію;

3) поєднують виробництво з іншими видами діяльності, в тому числі переробкою сировини, торгівлею, обслуговуванням, створюючи в результаті нові продукти, послуги, відкриваючи нові ринки;

4) вступають в різні форми об'єднання підприємств з метою запровадження інновацій на основі концентрації капіталу та розподілу ризику;

5) поглиблюють спеціалізацію виробництва;

6) формують внутрішньоорганізаційне підприємницьке середовище, яке дозволяє реалізовувати підприємницькі функції на різних рівнях організації[7];

При визначенні ролі підприємництва в економічній системі можна виділити ряд методичних підходів, виходячи з того, що підприємницька функція здійснюється у будь-якій соціально-економічній системі. Відношення підприємництва до того чи іншого типу економічної системи залежить лише від ролі державного регулювання, або ринкових важелів впливу. На національному рівні підприємництво є чинником макроекономічного зростання, оскільки саме через ринкові механізми формується пропозиція, потреби, забезпечується економічний і науково-технічний прогрес. Підприємницька діяльність не означає відмови від моделі «попит – пропозиція». Через арбітражування підприємець спрямовує ринкову систему до рівноваги, тоді як за допомогою нововведень цей процес вже є не статичним, а динамічним, забезпечуючи, таким чином, розвиток, адже ринковий процес передбачає відбір новаторських рішень.

Формування поглядів на підприємницьку функцію здійснюється під впливом еволюції розуміння ринку та конкуренції. В центрі конкуренції – підприємець як функція, яка присутня в діях кожного економічного суб'єкта і проявляється в орієнтації особистості на нові можливості. Тому найбільш адекватними для розвитку підприємництва є ринкові умови, які передбачають розвиненість товарно-грошових відносин.

Для характеристики умов підприємницької діяльності в науковій літературі використовують поняття підприємницького середовища та підприємницької інфраструктури. Підприємницьке середовище є поняттям більш широким ніж «інфраструктура», тому доцільніше застосувати термін підприємницького середовища, що означає сукупність різнопорядкових складових, які оточують підприємця в господарській діяльності[7].

Кожна держава в межах соціально-економічних відносин формує підприємницьке середовище. Характеризуючи підприємницьке середовище, ряд авторів обмежуються ринком як сферою діяльності. Такий підхід зумовлений змішуванням понять бізнесу і підприємництва. Тому для розвитку підприємництва в перехідних економіках вони вважають за достатнє сформувати ринкову інфраструктуру в складі системи фінансового обслуговування (фінанси, кредит, банки, страхування, податки) та забезпечити її функціонування (біржі праці, системи комунікацій, консалтингові та аудиторські компанії тощо). Однак врахування лише цих складових не вирішує проблему розвитку підприємництва у головній сфері економіки – виробництві, а не лише у сфері фінансовій, що має місце сьогодні в Україні.

## 1.2 Система підтримки малого підприємництва

Малий бізнес в усьому цивілізованому світі є засобом існування мільйонів людей, формою їх участі в економіці власних країн і в міжнародному розподілі праці, механізмом забезпечення переважної частки робочих місць і значної частки валового внутрішнього продукту. Ось чому у більшості країн цей сектор економіки розглядається як об'єкт державної політики, яка залежить від рівня розвитку національної економіки і знаходить своє відображення у законодавчих актах.

Малі та середні підприємства займають дуже важливіше місце в ринковій економіці. Вони надають не тільки свободу вибору і додаткові

робочі місця, а й забезпечують швидку окупність витрат, швидко реагує на зміни споживчого попиту.

Мале підприємство може стати у пригоді великому підприємству, як виробник: заготівельне, ремонтне обслуговування, та інше. Допомагає великому підприємству у вирішенні значних економічних проблем, тобто:

- переробка відходів великих підприємств;
- робоча сила, що не знаходить застосування у великих підприємствах (студенти, пенсіонери, підлітки, інваліди);
- громадяни, які не хочуть вкладати кошти в цінні папери, але хочуть використати їх для розвитку великої справи, та інше.

Мале підприємство виступає також значним платником податків, таким чином допомагає державі у вирішенні фінансово-економічних проблем, і проблем нестачі державного бюджету. Також допомагає у вирішенні проблем з безробіттям, так як є роботодавцем. Мале підприємство надає можливість кожному молодому фахівцю спробувати себе у ролі працівника, власника чи керівника підприємства [8, с. 72].

Мале підприємництво бере активну участь у вирішенні виробничо-економічних проблем економіки. Воно здійснює бартерні операції, які спроможні припинити зменшення виробництва в країні, сприяти його зростанню, збільшити конкурентоспроможність продукції в країні [9, с. 10]. Цей сектор є найбільш гнучкою та динамічною складовою ринку, тому відіграє роль каталізатора структурних пропорцій господарського комплексу і виступає дієвим важелем вирішення низки соціально-економічних завдань: забезпечення зайнятості населення; подолання бідності; посилення економічного потенціалу регіонів; сприяння розвитку конкуренції; зменшення обсягу трудової міграції і відтоку активної частини населення за кордон [10, с. 34]. Подальший стійкий розвиток малих та середніх підприємств сприяє покращанню показників соціально-економічного життя населення країни [11, с. 1]. З малим та середнім підприємництвом ототожнюються сподівання на швидкі позитивні структурні зміни в



економіці, вихід з економічної кризи та створення умов для розширення запровадження ринкових реформ [12, с. 105].

На рис. 1.2 зображено економічні та соціальні аспекти, які відіграє мале підприємництво у житті країни

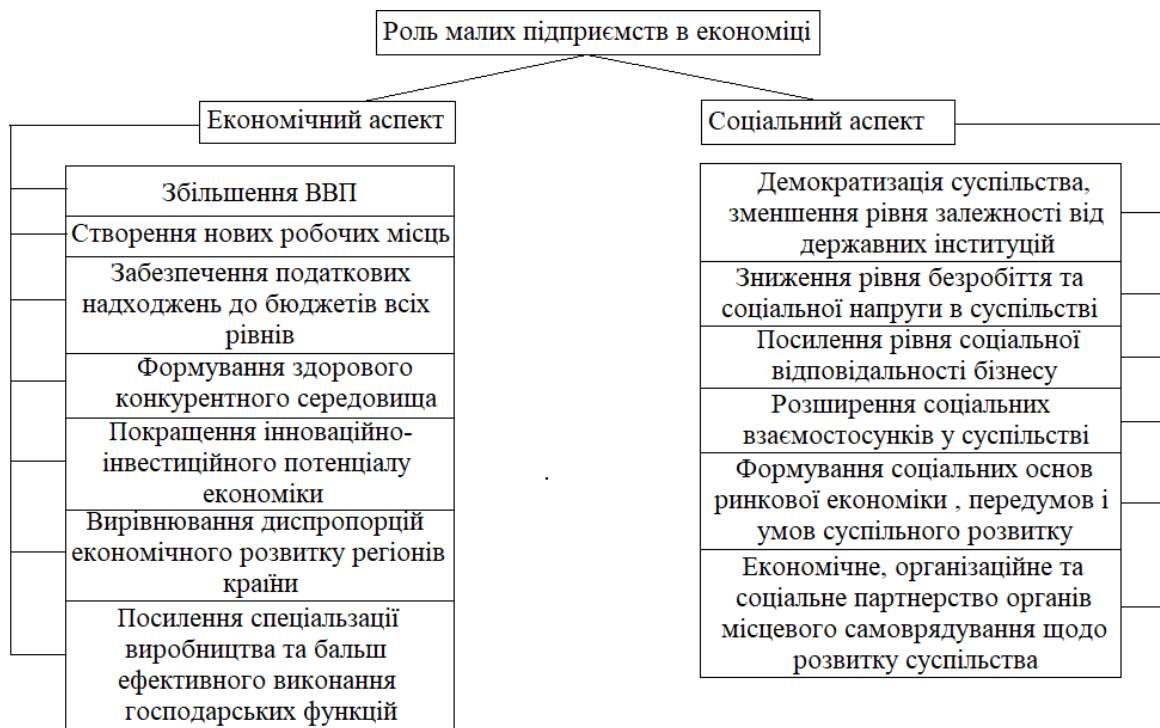


Рис. 1.2 Роль малих підприємств у соціально-економічному житті країни

Зарубіжний досвід ведення підприємництва свідчить, що в структурі економік країн із ринковою економікою вагоме місце належить сектору малого підприємництва як найбільш масової, гнучкої та динамічної форми господарювання. Так, за даними ООН, тільки у виробничій сфері малі та середні підприємства створюють від 30 % до 70 % національного продукту, забезпечують зайнятість близько 50 % працездатного населення. На частку малого бізнесу припадає майже половина приросту нових робочих місць [13].

Малі підприємства мають багато таких рис, які не можуть бути притаманні великим підприємствам. Зокрема, створення додаткових робочих місць – щорічно саме малий та середній бізнес створює більшу половину робочих місць; ефективність – малі та середні підприємства відрізняються

високою ефективністю капіталовкладу прибутковість – як свідчить статистика, з кожного вкладеного долару у малий та середній бізнес його інвестори отримують більше доходів, ніж інвестори великих підприємств; особливе ставлення до праці – як правило, малим та середнім формам господарювання притаманна більш творча атмосфера; мобільність – зумовлена тим, що малі та середні форми господарювання швидше реагують на зміни, а також легше проникають у незаповнені ринкові ніші; швидка окупність – малий та середній бізнес, як правило, має незначний стартовий капітал, що приводить до більш швидкої окупності, та ін. Саме це дає змогу малим підприємствам оперативніше реагувати на кон'юнктуру ринку і таким чином забезпечувати необхідну гнучкість ринкової економіки [14, с. 66].

Законодавство України підтримує і надає право для тих, що створюють малі та середні підприємства. Засновниками їх можуть бути будь-які особи, що займається виробничо-господарською діяльністю, яка регулюється діючим законодавством.

В Законі України від 24 травня 2017 р. № 504-р «Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року» (далі Стратегія) визначено її основні напрямки та передбачено, що заходи щодо її реалізації щорічно затверджуються Кабінетом Міністрів України, а обсяги їх бюджетного фінансування затверджуються Верховною Радою України в законі про Державний бюджет України на кожний черговий рік.

Метою Стратегії є сприяння розвитку підприємництва в Україні, створення сприятливих умов для відкриття, ведення і зростання малого і середнього підприємництва шляхом консолідації зусиль усіх зацікавлених сторін, що забезпечить соціально-економічний розвиток країни та підвищить рівень життя населення [15].

Реалізація Стратегії здійснюється за такими напрямками, які базуються на результатах проведеного аналізу розвитку сфери підприємництва в Україні з урахуванням міжнародної практики та опосередковано враховують

принципи, визначені в Акті з питань малого бізнесу для Європи, та рекомендації Індексу економічної політики в сфері малого і середнього підприємництва:

напрямок 1. Створення сприятливого середовища для розвитку малого і середнього підприємництва;

напрямок 2. Розширення доступу малого і середнього підприємництва до фінансування;

напрямок 3. Спрощення податкового адміністрування для малого і середнього підприємництва;

напрямок 4. Популяризація підприємницької культури та розвиток підприємницьких навичок;

напрямок 5. Сприяння експорту/інтернаціоналізації малого і середнього підприємництва;

напрямок 6. Підвищення конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу малого і середнього підприємництва.

Важливим для розвитку та підтримки малого підприємництва є формування інфраструктури що сприяє забезпеченню фінансової, матеріально-технічної, інформаційної, кадрової та освітньої підтримки. Однією із головних функцій об'єктів інфраструктури є надання допомоги суб'єктам господарювання на початковому етапі їх діяльності.

Інфраструктура підтримки підприємництва в Україні – це сукупність організаційних структур (центри підтримки підприємництва, бізнес-інкубатори, технопарки, консалтингові фірми, маркетингові та інші організації), заснованих на різних формах власності. Інфраструктура сприяє створенню та функціонуванню підприємницького сектору в умовах перехідної економіки і формує конкретне організаційно-економічне середовище для стимулювання підприємницької діяльності та швидкої адаптації суб'єктів малого підприємництва до ринкових умов.

Інфраструктуру малого бізнесу становлять організації, що надають різноманітні послуги та допомогу суб'єктам бізнесу. До таких послуг

належать довідково-інформаційні, консалтингові, аудиторські, фінансування чи кредитування, лізингові, підготовки кадрів тощо. Організації чи інституції, що надають такі послуги, можуть мати найрізноманітніші організаційні форми, юридичний статус, підпорядкування, профіль діяльності тощо[16].

На рис. 1.3 зображені організації, які відносяться до інфраструктури підтримки підприємництва

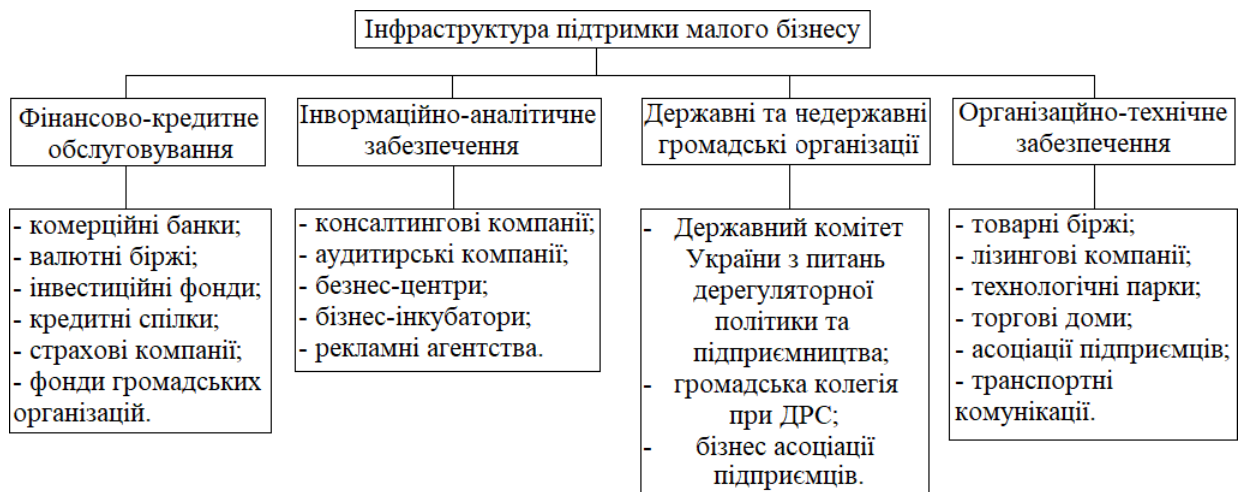


Рис. 1.3 Інфраструктура підтримки підприємництва

В Україні ж і досі не сформована дієва інфраструктура підтримки і розвитку малих підприємств. Про це свідчать результати експертного опитування Центру громадської експертизи. Зокрема лише 44% респондентів вважають, що органом, відповідальним за формування і реалізацію політики підтримки малих підприємств в Україні, має бути Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Найбільш затребуваною складовою системи підтримки підприємництва в Україні є фінансово-кредит на підтримка (78%), а також стимулювання інновацій і підтримка експорту (по 65 % опитаних). Найбільшими перепонами для розвитку бізнесу сьогодні є корупція (65%), обмежений доступ до фінансових ресурсів (57%), надмірний податковий тиск (54%), адміністративний тиск на підприємства (19%) [16].

Однією з сучасних технологій підтримки малого бізнесу та інновацій є розвиток бізнес-інкубування, яке ґрунтується на діяльності бізнес-інкубаторів та бізнес-центрів.

Бізнес-інкубатори – це структури, які надають малим підприємствам консультаційні послуги, допомагають в отриманні кредитів для розвитку підприємства, а також надають на пільгових умовах новоствореним малим підприємствам приміщення, засоби зв'язку, устаткування. Бізнес-інкубатори надають:

- фінансове консультування – послуги з питань розробки фінансової стратегії, оцінки фінансових результатів діяльності, управління ресурсами, оптимізації витрат та системи фінансового розрахунку ефективності окремих проектів, фінансової ефективності операцій з цінними паперами;

- юридичне консультування – послуги з питань, пов'язаних із юридичними аспектами оподаткування, створення, реорганізації, реєстрації та ліквідації підприємств, зовнішньоекономічної діяльності, ліцензування тощо, тобто усіх аспектів правової безпеки, включаючи захист правових інтересів клієнта;

- управлінське консультування – послуги з питань розробки стратегії діяльності підприємства, управління виробництвом та його складовими, управління кадровими ресурсами та їх розвиток, структура управління, реструктуризація підприємства [17].

Бізнес-інкубатори широко використовуються в зарубіжній практиці. У Швеції поширений так званий «внутрішній» бізнес-інкубатор, який створюється великими підприємствами з метою стимулювання нових ідей, інновацій та розробки і впровадження внутрішніх бізнес-проектів. Окремі проекти реалізуються в рамках великого підприємства, проте, коли проект не пов'язаний з діяльністю великого підприємства, створюються нові фірми.

В Італії великі підприємства зацікавлені в розвитку бізнес-інкубаторів, оскільки, по-перше, вони дають їм можливість звільнитися від зайвої робочої сили завдяки відокремленню нових фірм і переходу в них частини

співробітників, а, по-друге, отримують доступ до нових технологій, що розробляються безпосередньо в бізнес-інкубаторі.

Фінські фахівці використовують бізнес-інкубатори як ефективний інструмент створення нових фірм та робочих місць, а також розширення співпраці між підприємствами й навчальними закладами. Фінські бізнес-інкубатори також виконують функції з комерціалізації нових технологій й покращання ділового іміджу того регіону, в якому вони діють. Хоча в інкубаторах створюється порівняно мало нових підприємств (порівняно з їх загальною чисельністю), вони відіграють дуже важливу роль, спрямовуючи розвиток інноваційного бізнесу і реформуючи місцеві комерційні структури й систему послуг.

Інфраструктура підтримки малого підприємництва в Україні розвивалась в останні роки завдяки економічному поживленню, яке сприяло підвищенню платоспроможності певних бізнесів. Такі платоспроможні бізнеси «купають» послуги бізнес-центрів, консультаційно-інформаційних установ тощо. Процес формування інфраструктури підтримки підприємництва в Україні характеризується бурхливим розвитком окремих її елементів за відсутності комплексного підходу до створення системи загалом, різноманітними типами об'єктів інфраструктури за багаторазового перехрещення та дублювання їхніх функцій, відсутності комплексності послуг, що надаються, та моніторингу реальних потреб у них суб'єктів малого бізнесу, нерівномірним розташуванням у регіонах об'єктів інфраструктури[18].

У рамках бізнес-інкубування може ефективно розвиватися також партнерство між великими і малими підприємствами. Значна частина великих підприємств та виробничих об'єднань незалежно від форми власності зазнають труднощів, пов'язаних з неефективністю виробництва й реалізації виробленої продукції. Є чимало причин такого становища. Але практично завжди причиною виступають застарілі технології, відсутність платоспроможного попиту на вироблену продукцію, неефективність

використання виробничих потужностей, надмірність і неефективне використання кадрового потенціалу та відсутність у більшості працівників навичок роботи в умовах ринкової економіки.

Прикладом взаємодії великих та малих підприємств є реформування великих підприємств у Східній Німеччині. Так, у Дрездені на великому підприємстві мікроелектроніки (3300 працюючих) була розпочата процедура банкрутства. Щоб не втратити кадровий потенціал, було створено 40–50 малих фірм, які забезпечили робітників новими місцями майже половину. Збереження високої кваліфікації персоналу залучило до регіону таку велику фірму, як Siemens. Стабільне становище малих підприємств, «вирощених» в інкубаторі, зараз багато в чому визначається великими замовленнями Siemens на виробництво мікропроцесорів. Усього ж за технологією бізнес-інкубаторів у Німеччині працює більше 300 організацій (бізнес-інкубаторів, промислових парків, технопарків, інноваційних центрів)[18].

Розвиток малого бізнесу в Україні сьогодні потребує дієвої підтримки держави. Одним із сучасних методів вирішення цієї проблеми є створення на базі великих підприємств і за їхньої безпосередньої участі бізнес-інкубаторів (виробничо-технологічних центрів), в яких будуть інкубуватися нові малі підприємства. Завдяки цьому вирішуються такі важливі завдання:

- розвиваються нові технології для великих підприємств;
- виконуються субпідрядні роботи;
- надаються маркетингові й консалтингові послуги;
- надаються сервісні послуги;
- створюються нові виробництва й нові робочі місця.

Налагодження відносин між малими й великими підприємствами під час створення і діяльності бізнес-інкубатора дає можливість розподіляти і мінімізувати ризики, пов'язані з впровадженням інновацій; створювати нові виробничі можливості; ефективніше використовувати досвід та ресурси обох сторін; швидше й ефективніше досягати цілей.

Аналіз стану та проблем розвитку малого бізнесу в Україні свідчить про те, що подальший розвиток ситуації без активного та позитивного втручання держави може привести до згортання (в основному – через подальшу тінізацію) даного сектора економіки з відповідним загостренням економічних проблем та посиленням соціальної напруги. Тому виникає необхідність дієвої державної політики підтримки малого бізнесу. Завдання полягає у тому, щоб суттєво розширити його роль і місце в економічному процесі[18].

Вирішення цього завдання має зосереджуватися на таких основних напрямках:

- створення відповідної нормативно-правової бази;
- впровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності малих підприємств;
- вирішення питань щодо організаційного забезпечення малого підприємництва, насамперед: розробити та прийняти цільові і регіональні програми розвитку та підтримки малого підприємництва з відповідним фінансовим та організаційним забезпеченням;
- впровадити єдину вертикальну систему органів виконавчої влади з питань малого підприємництва від Кабінету Міністрів України до обласних адміністрацій;
- розробити єдину систему реєстрації та легалізації суб'єктів підприємництва;
- впровадити порядок кредитування малого підприємництва комерційними банками під гарантії бюджетних коштів;
- забезпечити надання малим підприємствам, що підпадають під державні цільові програми підтримки малого підприємництва, державних гарантій, у тому числі у вигляді високо ліквідних державних боргових зобов'язань;



- впровадити віднесений на собівартість витрат, пов'язаних з формуванням страхового фонду (резерву на покриття можливих витрат) при кредитуванні малих підприємств;
- ввести пільгове оподаткування прибутку комерційних банків, одержаного за рахунок кредитування малих підприємств;
- впровадити механізм використання незв'язних іноземних кредитних ліній та гарантій для фінансування цільових програм;
- організувати інформаційне, консультативне та кадрове забезпечення, насамперед: відновити щоквартальну статистичну звітність про діяльність суб'єктів малого підприємництва;
- розробити методичку прогнозування розвитку малого підприємництва;
- створити мережу інформаційно-аналітичних центрів малого підприємництва;
- організувати підготовку та перепідготовку кадрів через систему бізнес-центрів, інкубаторів та технопарків[18].

У сучасних умовах динамічного розвитку виробничо-господарської системи з метою раціоналізації функціонування суб'єктів господарювання відповідно до засад ринкової економіки та розширеного товарного виробництва важливе місце належить об'єктивному аналізу фінансового стану бізнесу. Аналіз є необхідною передумовою не тільки для налагодження планування, організації та контролю за внутрішньогосподарською діяльністю, а й слугує інформаційною базою для формування ділових стосунків з інвесторами, кредиторами, постачальниками та державними установами та організаціями.

Оцінка фінансового стану бізнесу здійснюється з метою забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової дисципліни, контролю за раціональним

співвідношенням власних і залучених коштів, фінансової стійкості а також – безперервного випуску та реалізації конкурентоздатної продукції.

Фінансовий стан бізнесу – це комплексна характеристика діяльності малого/середнього підприємства в певному періоді, що відображає ступінь забезпеченості фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення та ефективного використання з метою своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності підприємства в майбутньому.

Дослідження фінансового стану передбачає використання системи методик, їх зіставлення та узагальнення з метою всебічного охоплення його складових. Для цього необхідно проводити попередній аналіз за результатами фінансової звітності, виявлення загальної динаміки показників, розрахунок відносних показників, їх групування та порівняння з нормативними значеннями (теоретично достатніми) та робиться загальний висновок.

Система ефективного фінансового менеджменту в комплексі з фінансовим аналізом зменшують ймовірність негативних наслідків діяльності бізнесу в умовах динамічного зовнішнього середовища. Аналіз фінансового стану суб'єкта малого та великого підприємництва не відрізняється в методиці: різниця полягає лише в рівні теоретично достатніх значень. Фінансовий аналіз малого бізнесу прийнято проводити в розрізі складових майнового стану та кадрового забезпечення, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності.

Ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства істотно залежить від його здатності всебічно оцінювати та здійснювати цілеспрямоване планування своїх економічних показників, тому ефективність функціонування підприємства значною мірою залежить від раціонального використання задіяного капіталу і насамперед основних засобів, які становлять особливо вагому його частку. Це спонукає

підприємства систематично аналізувати майновий стан підприємства, величину і стан основних засобів, оцінювати ефективність їх віддачі.

Таблиця 1.2

Методика розрахунку показників майнового стану та кадрового забезпечення бізнесу

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Теоретично достатнє значення
Вартість всього майна	Підсумок балансу по активу або пасиву	Вартість майна повинна зростати порівняно з попередніми періодами
Вартість власних коштів підприємства	Вартість власного капіталу підприємства	Вартість власного капіталу повинна зростати порівняно з попередніми періодами
Вартість власних оборотних коштів	Різниця між вартістю оборотних активів і поточних зобов'язань підприємства	Вартість власних оборотних коштів повинна зростати порівняно з попередніми роками (бажано, коли за рахунок грошових коштів)
Коефіцієнт зносу	Відношення суми зносу до первісної вартості основного капіталу	Зменшуватись і бути меншим 0,5
Коефіцієнт придатності	1 – коефіцієнт зносу	Збільшуватись і бути більшим 0,5
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства	Відношення залишкової вартості основних засобів до вартості активів	>0,3
Рівень стабільного кадрового складу	Відношення чисельності працівників на кінець року до чисельності працівників на початок року	1
Рівень оплати праці	Відношення витрат на оплату праці до чисельності працівників	Максимальний

В ринкових умовах основою виживання і стабільного становища підприємства являється його фінансова стійкість. Функціонуючи як суб'єкт підприємницької діяльності, кожне підприємство має забезпечувати такий стан своїх фінансових ресурсів, за якого воно стабільно зберігало б здатність

безперебійно виконувати свої фінансові зобов'язання перед діловими партнерами, державою, власниками, найманими працівниками. Поняття «фінансова стійкість» підприємства багатогранне, воно більш ширше від понять «платоспроможність» і «кредитоспроможність», так як включає в себе оцінку різних сторін діяльності фірми. Фінансова стійкість формується в процесі всієї виробничої діяльності і є головним компонентом загальної стійкості підприємства. В умовах нестабільної економіки кожний суб'єкт господарювання постійно шукає шляхи підвищення ефективності своєї діяльності. Тому оцінка фінансової стійкості є однією з найважливіших засад діяльності підприємств, яка надає інформацію про фінансові можливості підприємства на перспективу. Вона є необхідною умовою життєдіяльності підприємства й забезпечує високий рівень конкурентоспроможності.

Фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів, оптимальним співвідношенням активів та джерел їх фінансування. Користувачами результатів аналізу фінансової стійкості можуть бути засновники підприємства, його керівництво, ділові партнери та банки. Саме оцінювання фінансової стійкості дозволяє зовнішнім користувачам визначити фінансові можливості підприємства в майбутньому. Основне завдання аналізу фінансової стійкості полягає у визначенні спроможності підприємства протистояти негативній дії різних факторів (зовнішніх, внутрішніх та непередбачуваних), що впливають на його фінансовий стан.

Таблиця 1.3

## Методика розрахунку показників фінансової стійкості бізнесу

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Теоретично достатнє значення
1	2	3
Коефіцієнт співвідношення позичених і власних коштів	Відношення суми зобов'язань по залученим і позиченим коштам до суми власних коштів	Менше 1, але не менше 0 (можливо, коли бізнес збитковий і накопичена значна сума непокритого збитку або коли власники вилучають свій капітал)

## Продовження таблиці 1.3

1	2	
Коефіцієнт автономії	Відношення суми власних коштів до підсумку по балансу	Більше 0,4
Коефіцієнт маневреності власних коштів	Відношення суми власних оборотних коштів до суми власних коштів	Максимальний
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	Відношення суми залученого капіталу до підсумку по балансу	Менше 0,3
Надлишок або дефіцит джерел фінансування запасів і затрат	Запаси мають бути менші, ніж сума власного капіталу та довгострокових зобов'язань за мінусом необоротних активів	Виконується/Не виконується

Одним із параметрів оцінки фінансового стану, за яким оцінюється імідж підприємства в діловому світі, рівень інвестиційної привабливості, здатність суб'єкта господарювання забезпечувати нормальний хід фінансово-господарської діяльності, є ліквідність та платоспроможність. Ліквідність бізнесу – це його здатність швидко реалізовувати свої активи для покриття поточних зобов'язань, платоспроможність – наявність грошових коштів та їх еквівалентів для погашення короткострокової заборгованості.

Таблиця 1.4

## Розрахунок показників ліквідності і платоспроможності

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Теоретично достатнє значення
1	2	3
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможність)	Відношення суми грошових коштів і короткострокових цінних паперів до поточних зобов'язань	Більше 0,1
Проміжний коефіцієнт покриття балансу	Відношення суми грошових коштів, короткострокових цінних паперів, дебіторської заборгованості, векселів одержаних, інших оборотних активів до поточних зобов'язань	Більше 0,8

## Продовження таблиці 1.4

1	2	3
Коефіцієнт покриття балансу	Відношення суми оборотних активів до поточних зобов'язань	Більше 1,5
Частка власних оборотних коштів у запасах	Відношення суми власних оборотних коштів до вартості запасів	Більше 0,7

Розвиток ринкових відносин в Україні приводить до відповідальності та самостійності підприємств та інших суб'єктів ринку у розробленні та ухваленні управлінських рішень. Їх ефективність значною мірою залежить від об'єктивної, своєчасної та всебічної оцінки фінансового стану підприємства загалом і ділової активності зокрема.

В умовах дефіциту ресурсів, що склалися в Україні, проблеми ефективного розподілу та використання ресурсів підприємств виходять на одне з перших місць. Основним інструментом для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства в умовах нестабільної економіки є оцінка й аналіз ділової активності суб'єкта господарювання. За економічним змістом ділову активність підприємств можна розглядати як у широкому, так і вузькому значенні. У широкому розумінні вона означає весь спектр зусиль підприємства, спрямованих на просування на ринках продукції, праці, капіталу. У вузькому розумінні, тобто при аналізі фінансово-господарської діяльності, ділова активність підприємства означає його виробничу й комерційну діяльність.

Таблиця 1.5

## Методика розрахунку показників ділової активності бізнесу

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Теоретично достатнє значення
1	2	3
Загальна оборотність капіталу	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до підсумку по балансу	Збільшення
Оборотність готової продукції	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості готової продукції	Збільшення

Продовження таблиці 1.5

1	2	3
Оборотність дебіторської заборгованості	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості дебіторської заборгованості	Збільшення
Середній строк обороту дебіторської заборгованості	Відношення вартості дебіторської заборгованості до виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг), помножене на 360 днів	Зменшення
Оборотність кредиторської заборгованості	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості кредиторської заборгованості	Збільшення
Середній строк обороту кредиторської заборгованості	Відношення вартості кредиторської заборгованості до виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг), помножене на 360 днів	Зменшення
Оборотність власного капіталу	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості власного капіталу	Збільшення
Оборотність запасів	Відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) до вартості запасів	Збільшення

Область застосування комплексу показників аналізу фінансового стану суб'єктів малого бізнесу досить широка і охоплює не тільки зовнішніх, а й внутрішніх користувачів результатів аналізу. Показники можуть використовуватися як в сукупності, так і окремими групами в залежності від цілей аналізу. Так, для кредиторів важливі показники оцінки платоспроможності. Для постачальників сировини, матеріалів, покупців особливе значення мають показники оцінки ділової активності і дотримання платіжної дисципліни. Поряд з коефіцієнтами ліквідності, це показники фінансової стійкості, а також коефіцієнти погашення дебіторської та кредиторської заборгованості. Для фондів підтримки і розвитку суб'єктів малого бізнесу, а також для органів статистики, залежно від цілей аналізу, можуть бути придатні як всі зазначені в таблиці показники, так і окремі їх блоки. Для керівництва малого підприємства цінність представляють всі наведені в таблиці показники. Бажання співпрацювати із зовнішніми контрагентами, мати інвестиційну привабливість, високий рівень платоспроможності викликає необхідність у суб'єктів малого бізнесу

відповідати оцінним критеріям, які висуваються до показників аналізу фінансово-господарської діяльності, а, отже, викликає і необхідність аналізувати ці показники і прагнути до їх покращання[18].

### 1.3. Сучасні проблеми розвитку малого підприємництва

Малі підприємства в Україні у своїй діяльності стикаються з великими труднощами.

Існують фактори, які визначають слабкість життєдіяльності малого бізнесу та його нестійкість. До них можна віднести: низький управлінський рівень; низький рівень технічної озброєності; відсутність системи самоорганізації, у той час як більшість зарубіжних малих підприємств працює в умовах субпідряду, франчайзингу тощо; обмеженість фінансових ресурсів; нестабільність доходів; слабе сегментування власної частки ринку; високу вразливість до несприятливих економічних факторів (інфляції, податкового тиску, циклічних коливань тощо); швидкість збанкрутування; конкуренцію великих корпорацій; адміністративні перешкоди; вузьке коло споживачів та постачальників; брак дієвої підтримки з боку держави; великі фізичні та психічні навантаження; недосконале управління персоналом [19].

Досвід початківців і підприємців, що вже діють, показав, що 75% їх на перше місце серед інших проблем ставлять дефіцит фінансів. Власних капіталів більшість не має, банківські кредити дають з високою процентною ставкою, а інших доступних джерел фінансової підтримки малого бізнесу в Україні не існує [20]. Обмеженість кредитних коштів, високі процентні ставки та великий кредитний ризик не можуть сприяти притоку інвестицій для розвитку малих підприємств [21, с. 172].

Основними проблемами, що стримують розвиток малого підприємництва, є:

- недосконалість системи оподаткування;



- нестабільність бюджетного фінансування регіональних програм підтримки малого підприємництва;
- нерозвиненість механізмів фінансово-кредитної підтримки і страхування ризиків малих підприємств, відсутність механізмів самофінансування;
- обмеження доступу малих підприємств до виробничих потужностей і майна підприємств, що реструктуризуються;
- відсутність надійної соціальної захищеності і безпеки підприємців;
- організаційні проблеми взаємодії малого бізнесу з ринком і державними структурами;
- адміністративні бар'єри на шляху розвитку малого підприємництва[22].

Головна проблема малих підприємств — недостатня ресурсна база як матеріально-технічна, так і фінансова. Практично йдеться про створення широкого сектора господарства при дуже низькій ресурсній базі. У основної маси населення, що жила «від полочки до полочки», не могло утворитися резерву засобів, потрібних для започаткування власної справи. Це, зокрема, означало і відсутність підготовлених підприємців.

Ці засоби слід зараз відшукати. Ясно, що гранично напружений державний бюджет їхнім джерелом стати не може. Залишається сподіватися на кредитні ресурси. Але й вони незначні і до того ж украй важко реалізовані при постійній інфляції, що посилюється.

Розвиток малого бізнесу в Україні здійснюється в несприятливому макро- і мікросередовищі, існує безліч проблем, які необхідно вирішувати на різних рівнях управління, залежно від стану розвитку підприємництва в сучасних умовах. Він не може в повній мірі виконувати функції, які покладає на нього суспільство. Розвиток малого підприємництва відбувається нерівномірно і хаотично, а несприятливе макро- і мікроекономічне

середовище породжує численні перешкоди, на які наштовхуються малі підприємства в процесі їх функціонування [23].

Перед центральними органами влади стоять задачі формування стабільної і прогнозованої макроекономічної ситуації в країні; прийняття законодавчої бази, стимулюючої розвиток малого підприємництва; забезпечення фінансування загальнонаціональних програм розвитку малого бізнесу (у тому числі і програм кредитування) [24].

Положення навряд чи може серйозно змінитися в позитивний бік, якщо не перейти, нарешті, від слів до справи в суспільній підтримці конструктивного малого бізнесу. На істотне зростання наявних для цього матеріально-технічних і фінансових ресурсів, принаймні найближчим часом, немає підстав розраховувати. Але набагато краще застосувати ці ресурси можна. Для цього потрібно ретельно вивірена, послідовно проведена в життя система селекції, що дозволяє давати відчутні пріоритети тим, хто більш корисний суспільству. У цілому на сьогодні це означає перевагу сфери виробництва над сферою обертання при детальній диференціації самого виробництва, при чому не застиглої разом і назавжди, а дуже динамічної на основі грамотного вивчення суспільного попиту, зрушень, що відбуваються в ньому, і тенденцій, що намічаються.

Відповідно до такої вихідної настанови слід конструювати механізми пільгового кредитування, оподатковування, різного роду преференцій, включаючи і пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю. Справа в тому, щоб забезпечити краще задоволення потреб народу при створенні умов для послідовного розгортання підприємництва.

Наступна проблема – це та законодавча база, на яку зараз може спиратися мале підприємництво. Поки вона, ще недосконала, а в багатьох дуже істотних випадках взагалі відсутня. Можна назвати чимало правових документів, які так чи інакше регулюють мале підприємництво, але трудність у тому, що, по-перше, немає зведеної єдиної законодавчої основи сьогоденної діяльності українських малих підприємств; по-друге, наявні

розрізнені документи, постанови перетворюються в життя далеко не цілком. Проблема правової основи малого підприємництва в остаточному підсумку буде переконливо вирішена тоді, коли вдасться позбутися правового нігілізму. Це, звичайно, ніяк не виключає необхідності спеціальних законодавчих заходів регулювання малого бізнесу.

Зараз мале підприємництво знаходиться в умовах, дуже віддалених від тих, що повинні бути властиві ринковим відносинам. Навпаки, відчувається тенденція до того, щоб усе більше «засовувати» його в старі рамки планово-адміністративної системи з її навряд чи не всебічним плануванням і жорсткою регламентацією за допомогою лімітів, фондів іт. п.

Немає системи проведення глибокого аналізу діяльності малих підприємств. Немає належного обліку результатів їхньої роботи, практично відсутня звітність за тими показниками, що надають право малим підприємствам скористатися пільгами щодо оподаткування.

Матеріально-технічне забезпечення малих підприємств здійснюється в недостатньому обсязі і несвоєчасно. Машин, устаткування, приладів, призначених для малих підприємств і враховуючої їх специфіки, не має. Обмежено доступ малих підприємств до високих технологій, тому що їхня купівля потребує значних одноразових фінансових витрат.

Ще одна важлива проблема – кадри. Для того, щоб бути підприємцем недостатньо мати певні таланти від природи необхідно постійно розвивати свої підприємницькі здібності. Проти цього важко заперечити, адже навчають же, скажемо, «вроджених» музикантів, учених, спортсменів. Немає підстави вважати, що до підприємців потрібно підходити з іншою міркою. Тим часом із навчанням кадрів для бізнесу справа складається далеко не кращим чином.

Коло непростих проблем пов'язано із соціальним захистом підприємницької діяльності. Відомо, що на основі розподілу суспільних фондів система соціальних гарантій і соціального забезпечення, що раніше діяла, в умовах нинішнього кризового періоду виявилася практично

підірваною. Потрібно будувати цю систему заново по відношенню до всього суспільства, а стосовно підприємців — новому соціальному прошарку — тим більше.

Зниження прибутків населення привело до значного погіршення структури споживання. Прибутки спрямовуються в основному на придбання товарів першої необхідності, насамперед продуктів харчування й оплати комунальних послуг[25].

Конкретизуючи причини, крім зазначених, які перешкоджають розвитку малого підприємництва в Україні, можна назвати:

1. Надмірне державне регулювання, наявність численних правил і процедур, передбачених нормативними актами, гальмують розвиток підприємництва.

2. Труднощі ліцензування та реєстрації, часто при цьому використовуються послуги посередників чи юридичних фірм через неможливість пройти самостійно всі процедури. Наприклад, у США процедура реєстрації нового малого підприємства триває до 5 годин, тому в цій країні щорічно за середньо-статистичними показниками створюються більше 300 тисяч нових фірм.

3. Фіскальні проблеми, незадовільна система оподаткування, високі податкові ставки, велика чисельність різних податків, часті зміни звітів, дефіцит грошей в державі й економічна криза, накопичення внутрішньої і зовнішньої заборгованості України не дають послабити податковий прес. Наслідком цього є перехід суб'єктів ринку до тіньового сектора, що складає майже половину ВВП.

4. Через великі процентні ставки банківської системи та відсутність грошей для банків кредити використовуються обмежено.

5. Недобросовісна конкуренція, внаслідок чого:

- корупція державних контролюючих органів;
- фальсифікація інформації про товари конкурента, наклепи, підрив репутації;

- технологічний та промисловий шантаж, копіювання технологій, використання торгових марок, упаковки конкурента;
- навмисне зниження цін;
- фізичні погрози, рекет[25].

З метою розвитку малого бізнесу і забезпечення державної підтримки малого підприємництва Уряд України прийняли спеціальні постанови. Передбачаються доручення ряду міністерств і відомств щодо внесення змін і розробки відповідних положень у сфері фінансування і кредитування, науково-технічного розвитку, матеріально-технічного забезпечення і збуту продукції, підготовки кадрів, зовнішньоекономічної діяльності, а також установа додаткових податкових пільг для суб'єктів малого підприємництва. Відповідно до постанов затверджено комплекс першочергових заходів для розвитку малого підприємництва в Україні: нормативно-правове забезпечення, фінансово-кредитне забезпечення, інформаційно-технічне забезпечення, зовнішньоекономічна діяльність, організаційна, кадрова, консультаційне забезпечення.

На Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України покладено розробку основ політики державної підтримки малого підприємництва, а також координації центральних органів виконавчої влади і формування інфраструктури малого підприємництва.

Як показує досвід, малий бізнес створює умови для підвищення зацікавленості кожного робітника в кінцевих результатах праці.

Основні причини гальмування розвитку малого підприємництва в Україні:

- неопрацьованість законодавства як з питань розвитку малого підприємництва, так і підприємництва в цілому;
- високі податки, що змушує деяких суб'єктів малого та середнього підприємництва йти в тіньову економіку;

- недостатня державна фінансова-кредитна і майнова підтримка малих підприємств;
- відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу;
- недосконалість системи обліку та статистичної звітності малих підприємств;
- обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення;
- недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності;
- відсутність стимулів для інвестицій;
- психологічне неприйняття позитивної ролі підприємців у ринкових перетвореннях серед окремих верств населення.

Основними напрямками подальшого розвитку малого підприємництва в Україні у найближчій перспективі є: формування належної законодавчої бази, сприятливої для розвитку малого бізнесу; вдосконалення фінансово-кредитної підтримки; забезпечення матеріально-технічних та інноваційних умов розвитку малих підприємств; інформаційне та кадрове забезпечення бізнесу; стимулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва.

Формування відповідної законодавчої бази розвитку малого підприємництва передбачає, насамперед, встановлення правових гарантій для забезпечення свободи і захисту приватної власності; розробку дійових законодавчо-нормативних актів, спрямованих на стимулювання малого бізнесу; усунення правових суперечностей і скасування положень, що гальмують розвиток приватної ініціативи.

Зараз найактуальнішими проблемами є розробка нових та вдосконалення діючих підходів до власності та форм її захисту; створення сприятливішого податкового, інвестиційного, інноваційного та цінового

режимів для суб'єктів малого підприємництва; упорядкування механізму державного регулювання та контролю підприємницької діяльності.

Вирішення існуючих проблем розвитку малого підприємництва в Україні, створення відповідного середовища потребують докорінної перебудови державної політики щодо сприяння цьому сектору економіки. Зокрема, йдеться про створення відповідної правової бази розвитку малого підприємництва, фінансово-кредитну та матеріально-технічну підтримку, науково-методичне, інформаційно-консультативне та кадрове забезпечення малого підприємництва[26].

В умовах післякризового відновлення економіки України значної ролі набуває стимулювання розвитку малого підприємництва у регіонах, завдяки чому стає можливим досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку як регіонів, так і країни в цілому: – створення нових робочих місць (є особливо важливим для депресивних регіонів), що сприятиме зменшенню соціальної напруженості та досягненню соціальної стабільності у суспільстві; – підвищення рівня доходів (а отже, зростання показників добробуту населення та його платоспроможності); – формування на місцевих ринках конкурентного середовища щодо пропозиції товарів та послуг, підвищення їх якості; – поживлення економічної активності у регіонах; – збільшення надходження капіталу до регіональної (та національної) економіки; – впровадження інноваційних та енергозберігаючих технологій, розвиток «зеленої економіки», покращення екологічної ситуації на місцях; – збільшення надходжень до державного та місцевих бюджетів; – уповільнення обсягів трудової міграції активної частини працездатного населення за кордон; – збільшення у суспільстві прошарку середнього класу.

Основними видами діяльності у сфері малого підприємництва в Україні, як і в країнах ЄС, є торгівля, будівництво, фінансова діяльність (і у Європі саме ці сфери традиційно є найбільш привабливими для діяльності малого бізнесу) та сфера послуг (ремонтні роботи, перукарські та освітні послуги, кафе у курортних і придорожніх зонах, ремісництво). В Україні і

досі розвиток малого підприємництва залишається на низькому рівні. В країнах з розвинутою ринковою економікою чисельність зайнятих у сфері малого підприємництва, як правило, перевищує 50 % населення працездатного віку (країни ЄС), а подекуди, може наблизитись і до 80 % (Японія). Продукція малих підприємств формує понад 50 % ВВП країн «старої» Європи (Німеччина, Франція); понад 30 – 40 % ВВП у країнах «нової» Європи (Чехія, Словаччина, Угорщина)[27].

Більшість розвинених країн, поряд з розумінням важливості великих корпоративних структур для національної економіки, приділяють достатньо уваги підприємствам малого бізнесу і надають їм підтримку. Малий бізнес в розвинених країнах - це середній клас, що виступає підґрунтям для стабільного розвитку економіки. Наприклад, малий бізнес в Європі становить основу соціально-економічного розвитку. В Євросоюзі налічується понад 20 мільйонів підприємств малого та середнього бізнесу, які дають більше половини загального обороту та доданої вартості. В цьому секторі зайнято близько 70% населення ЄС. Найбільша кількість малих підприємств функціонує у сфері торгівлі, будівництві та харчовій промисловості. В Іспанії більша частина малих підприємств припадає на сільське господарство - до 80%, інші галузі, такі як будівництво, промисловість, суднобудування складають близько 25-30%. Тут функціонує низка державних програм, що спрямовані на підтримку і розвиток малого підприємництва. Уряд країни приділяє значну увагу тим суб'єктам малого підприємництва, які беруть активну участь в соціальній політиці країни, створюючи додаткові робочі місця для соціально незахищених громадян (студентів, жінок, емігрантів, та ін.), тим самим покращуючи економічну ситуацію та знижуючи витрати держави на ці групи населення (соціальні програми). Уряд Німеччини активно підтримує розвиток малого підприємництва через фінансову та технологічну допомогу. Окремо фінансуються малі та середні підприємства у сфері науки. У США провідним органом державної підтримки малого бізнесу є Адміністрація малого бізнесу (SBA – Small Business Administration), яка



функціонує через регіональні та місцеві відділення. Крім того, в цьому беруть участь комітети Конгресу у справах малого бізнесу і численні спеціальні органи в міністерствах, відомствах і в місцевих органах влади[28].

Розвиток малого підприємництва на регіональному рівні гальмують наступні системні проблеми:

I. Вплив системних проблем, що супроводжують розвиток малого підприємництва на загальнодержавному рівні:

1. Дефіцит матеріальних ресурсів у суб'єктів малого підприємництва як наслідок:

- недостатньої фінансової підтримки з боку держави;
- неврегульованості механізмів кредитування малого підприємництва та високої вартості кредитних ресурсів;

2. Відсутність чіткої системи податкових преференцій для суб'єктів малого підприємництва.

3. Недостатня допомога з боку держави у просуванні продукції вітчизняних малих підприємств на закордонні ринки, незначне залучення малого бізнесу до виконання державних замовлень.

4. Недосконалість нормативно-правового забезпечення розвитку малого підприємництва, зокрема, у сфері обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва.

5. Нерівні умови господарювання малих та великих підприємств на ринку, у т.ч.: різні стартові можливості щодо доступу до фінансових ресурсів та державних інвестицій; нестача інформації; брак коштів на освоєння нової продукції та отримання сучасних технологій тощо.

II. На регіональному та місцевому рівні:

1. Недостатнє (негарантоване та несистематичне) фінансування регіональних програм підтримки і розвитку малого підприємництва

2. Недосконалість контролю за використанням коштів, виділених малим підприємствам, внаслідок чого частина ресурсів втрачається за нецільовим призначенням.

3. Відсутність ефективно функціонуючої системи дієвої взаємодії великого та малого бізнесу на місцевому (регіональному) рівні.

4. Нерівномірність розташування та розвитку малого підприємництва у регіонах України, що обумовлено загальною економічною ситуацією в регіоні. Адже мале підприємництво напряму залежить від платоспроможного попиту населення в регіоні, від стабільного розвитку «точок росту» та потужних «ареалів» промислового, аграрного виробництва. Саме тому у депресивних, периферійних (у т.ч. монофункціональних регіонах) темпи розвитку малого підприємництва є низькими.

Напрями вирішення системних проблем розвитку малого підприємництва В умовах післякризового періоду розвиток малого підприємництва відіграє надзвичайно важливу роль для досягнення в Україні соціальної стабільності, збільшення робочих місць, зростання доходів населення. Стабільні темпи зростання національної (та регіональної) економіки України – запорука для гарантованого стабільного розвитку малого підприємництва. Адже суттєва активізація діяльності малого підприємництва спостерігається в процесі його залучення до виробничо-інфраструктурних зв'язків із великим (та середнім) виробництвом; а також як відповідь на зростання доходів та збільшення платоспроможного попиту населення на товари та послуги (у т.ч. на місцевих ринках). В Україні виникла нагальна потреба у забезпеченні державної підтримки розвитку малого підприємництва. Заходи держави у цьому напрямі мають поєднувати як загальносистемне регулювання ринкового середовища (конкурентна, податкова, зовнішньоекономічна, митна та ін. політика), так і специфічні заходи державного регулювання та державної підтримки розвитку малого підприємництва, у т.ч. на регіональному рівні.

Для ефективного розвитку малого підприємництва в Україні необхідно створити механізм ефективної взаємодії між державою та підприємницьким сектором. Його відсутність засвідчується тим, що малі підприємства ще не відіграють вагомої ролі в економіці України. Це проявляється й у тому, що

вони не стали одним із важливих засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення нових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами й послугами. Становлення малого бізнесу в Україні – це тривалий процес, який повинен мати певну етапність, виходячи з економічного стану країни, існуючих проблем на макро- та макrorівнях[28].

Основними причинами гальмування розвитку малого підприємництва в Україні та її регіонах є:

- відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого підприємництва. Це питання ще не посіло належного місця і в діяльності місцевих органів державної виконавчої влади;
- неймовірно важкий тягар оподаткування, що примушує багатьох суб'єктів малого підприємництва збачити в тіньову економіку;
- низькі темпи та перекоси в процесі реформування власності;
- відсутність належного нормативно-правового забезпечення розвитку малого бізнесу, як підприємництва в цілому;
- обмеженість або повна відсутність матеріальних фінансових ресурсів. Багато малих підприємств розпочали свою діяльність через відсутність достатньої суми стартового капіталу, власних виробничих площ та устаткування;
- недосконалість системи обліку та статистичної звітності малого підприємництва, обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення, недосконалість системи навчання та перепідготовки персоналу для підприємницької діяльності тощо.

На тенденції розвитку малого підприємництва в Україні безпосередньо впливає негативна динаміка основних макроекономічних показників. Зокрема, спад ВВП призвів до зменшення внутрішніх фінансових ресурсів держави, обігових коштів у суб'єктів підприємницької діяльності, зниження купівельної спроможності населення тощо.

До основних макроекономічних чинників, які впливають на розвиток малого підприємництва, слід віднести, передусім, обмеженість внутрішнього попиту та наявність кризи збуту на внутрішньому ринку у зв'язку з браком вільних фінансових коштів підприємств, зниженням реальних доходів населення, незначну інвестиційну активність, відсутність переливу коштів з фінансового в реальний сектор економіки, обмеженість кредитів.

Спеціалісти Міжнародної фінансової корпорації (МФК) вважають, що ключовими проблемами на шляху подальшого розвитку та росту малого бізнесу в Україні є труднощі при виході на ринок для новостворюваних підприємств та надмірні регулятивні вимоги і податки для діючих підприємств.

Сьогодні процес реєстрації є дуже трудомістким і потребує значних фінансових витрат для нових підприємств.

Ліцензування вимагає адекватного визначення та переконливого обґрунтування. У майбутньому право давати ліцензії повинно бути уніфіковано та централізовано, на відміну від теперішньої ситуації.

Велика кількість різноманітних податків та нестабільність оподаткування створюють суттєві труднощі для підприємців, тому варто спростити систему оподаткування.

У порівнянні з іншими країнами підприємства та підприємці в Україні витрачають багато часу на вирішення питань регулятивного характеру. Сьогодні надмірні регулятивні вимоги, а також часті зміни в цих вимогах призводять до величезних витрат з боку українського приватного підприємництва. Спрощення регулятивних актів дозволило б знизити рівень корупції.

Українські та іноземні інвестори вважають, що фінансові звіти, які існують зараз, не дають чіткого уявлення про фінансовий стан підприємства. Така невизначеність утримує інвесторів від вкладань капіталу, які б за інших обставин були доцільними і прибутковими. В Україні треба запровадити загальнозживані бухгалтерські засади, які б дозволили підприємствам

одержати доступ і вільно використовувати засоби від амортизації основних засобів підприємств[29].

Економіка України має великий потенціал економічного росту. Аби вивільнити його, дуже важливо, щоб ресурси, ризик та ініціатива були тісніше пов'язані між собою. Такого росту можна набути, перш за все, надавши більше свободи підприємцям і надавши їм можливість отримувати адекватну винагороду за їх зусилля.

### Висновки до розділу 1

На підставі аналізу літературних джерел можливо зробити наступні висновки:

1. Досліджено економічні категорії «підприємництво» та «підприємець» та еволюцію їх розвитку.

Після дослідження поняття «підприємець» у літературі, можна сформулювати таке визначення: підприємець – це особа, яка готова брати на себе ризик у заснуванні нової компанії чи нового бізнесу та має необхідні здібності та кваліфікацію для того, щоб на високому професійному рівні здійснювати заходи, виконувати службові функції, знаходити оптимальні варіанти використання матеріальних, енергетичних, фінансових і трудових ресурсів, вміння приймати нестандартні логічні рішення, орієнтуватись у кон'юнктурі ринку та могли спрогнозувати її розвиток, впроваджувати нові технічні й економічні досягнення, діяти з допустимим ступенем ризику для досягнення кращих результатів, дотримуватись високої підприємницької культури у спілкуванні з колегами, партнерами і конкурентами для досягнення такої ефективності праці, яка буде приносити прибуток фірмі.

Тому підприємницька діяльність – це діяльність ініціативних, енергійних, творчих, кмітливих, цілеспрямованих, порядних людей, які реалізують важливі, складні, сміливі ідеї та рішення і беруть на себе ризик, пов'язаний з реалізацією їх. Отже, підприємницька діяльність це

багатогранне поняття, воно втілює у собі інтелектуальні здібності, потрібні в управлінні, менеджменті, бізнесі, комерційній діяльності, технології виробництва товарної продукції на рівні різних інститутів ринкової інфраструктури.

2. Розглянута система підтримки підприємництва на державному та місцевому рівнях.

Визначено, що важливим для ефективного розвитку та підтримки малого підприємництва є формування підприємницької інфраструктури, що сприятиме забезпеченню фінансової, матеріально-технічної, інформаційної, кадрової та освітньої підтримки. Головною функцією об'єктів інфраструктури – це підтримка суб'єктів господарювання на початковому етапі їх діяльності.

Однією з сучасних технологій підтримки малого бізнесу є розвиток бізнес-інкубування, яке ґрунтується на діяльності бізнес-інкубаторів та бізнес-центрів.

Бізнес-інкубатори – це структури, які надають консультаційні послуги малим підприємствам, допомагають в отриманні кредитних коштів для розвитку підприємства, а також надають на пільгових умовах новоствореним малим підприємствам приміщення, засоби зв'язку, устаткування.

Бізнес-інкубатори надають:

– фінансове консультування – послуги з питань розробки фінансової стратегії, оцінки фінансових результатів діяльності, управління ресурсами, оптимізації витрат та системи фінансового розрахунку ефективності окремих проектів, фінансової ефективності операцій з цінними паперами;

– юридичне консультування – послуги з питань, пов'язаних із юридичними аспектами оподаткування, створення, реорганізації, реєстрації та ліквідації підприємств, зовнішньоекономічної діяльності, ліцензування тощо, тобто усіх аспектів правової безпеки, включаючи захист правових інтересів клієнта;

– управлінське консультування – послуги з питань розробки стратегії діяльності підприємства, управління виробництвом та його складовими, управління кадровими ресурсами та їх розвиток, структура управління, реструктуризація підприємства.

3. Розгляд проблем розвитку малого бізнесу в Україні свідчить про те, що подальший розвиток ситуації без активного та позитивного втручання держави може привести до згорання (в основному - через подальшу тінізацію) даного сектора економіки з відповідним загостренням економічних проблем та посиленням соціальної напруги. Тому є необхідність ефективної державної політики підтримки малого бізнесу. Завдання полягає у тому, щоб суттєво розширити його роль і місце в економічному процесі. Вирішення цього завдання має зосереджуватися на таких основних напрямках:

- створення відповідної нормативно-правової бази;
- впровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності малих підприємств;
- розробити єдину систему реєстрації та легалізації суб'єктів підприємництва;
- впровадити порядок кредитування малого підприємництва комерційними банками під гарантії бюджетних коштів;
- забезпечити надання малим підприємствам, що підпадають під державні цільові програми підтримки малого підприємництва, державних гарантій, у тому числі у вигляді високо ліквідних державних боргових зобов'язань;
- ввести пільгове оподаткування прибутку комерційних банків, одержаного за рахунок кредитування малих підприємств;
- організувати інформаційне, консультативне та кадрове забезпечення, насамперед: відновити щоквартальну статистичну звітність про діяльність суб'єктів малого підприємництва;
- розробити методику прогнозування розвитку малого підприємництва;

- створити мережу інформаційно-аналітичних центрів малого підприємництва;
- організувати підготовку та перепідготовку кадрів через систему бізнес-центрів, інкубаторів та технопарків.

Підприємства малого бізнесу в Україні у своїй діяльності стикаються з великими труднощами. Основними факторами, що визначають слабкість життєдіяльності малого бізнесу та його нестійкість в сучасних умовах є: низький управлінський рівень; низький рівень технічної озброєності; відсутність системи самоорганізації, у той час як більшість зарубіжних малих підприємств працює в умовах субпідряду, франчайзингу тощо; обмеженість фінансових ресурсів; нестабільність доходів; слабе сегментування власної частки ринку; високу вразливість до несприятливих економічних факторів (інфляції, податкового тиску, циклічних коливань тощо); швидкість збанкрутування; конкуренцію великих корпорацій; адміністративні перешкоди; вузьке коло споживачів та постачальників; брак дієвої підтримки з боку держави; великі фізичні та психічні навантаження; недосконале управління персоналом.

Досвід початківців і підприємців, що вже діють, показав, що 75% їх на перше місце серед інших проблем ставлять дефіцит фінансів. Власних капіталів більшість не має, банківські кредити дають з високою процентною ставкою, а інших доступних джерел фінансової підтримки малого бізнесу в Україні не існує.

Обмеженість кредитних коштів, високі процентні ставки та великий кредитний ризик не можуть сприяти притоку інвестицій для розвитку малих підприємств.

Вирішення існуючих проблем розвитку малого підприємництва в Україні, створення відповідного середовища потребують докорінної перебудови державної політики щодо підтримки цього сектору економіки. Необхідно розробити відповідну правову базу розвитку малого підприємництва, фінансово-кредитну та матеріально-технічну підтримку,



науково-методичне, інформаційно-консультативне та кадрове забезпечення малого підприємництва.

Негативний вплив на тенденції розвитку малого підприємництва має динаміка основних макроекономічних показників. Зокрема, спад ВВП призвів до зменшення внутрішніх фінансових ресурсів держави, обігових коштів у суб'єктів підприємницької діяльності, зниження купівельної спроможності населення тощо.

Основними макроекономічними чинниками, які впливають на розвиток малого підприємництва, є передусім: обмеженість внутрішнього попиту та наявність кризи збуту на внутрішньому ринку у зв'язку з браком вільних фінансових коштів підприємств, відсутність переливу коштів з фінансового в реальний сектор економіки, зниженням реальних доходів населення, незначну інвестиційну активність, обмеженість кредитів.

З огляду на проведене опитування та аналіз спеціалісти Міжнародної фінансової корпорації (МФК) вважають, що ключовими проблемами на шляху подальшого розвитку та росту малого бізнесу в Україні є труднощі при виході на ринок для новостворюваних підприємств та надмірні регулятивні вимоги і податки для діючих підприємств.

Сьогодні процес реєстрації є дуже трудомістким і потребує значних фінансових витрат для нових підприємств.

Ліцензування вимагає адекватного визначення та переконливого обґрунтування. У майбутньому право давати ліцензії повинно бути уніфіковано та централізовано, на відміну від теперішньої ситуації.

Велика кількість різноманітних податків та нестабільність оподаткування створюють суттєві труднощі для підприємців, тому варто спростити систему оподаткування.

Українські та іноземні інвестори вважають, що фінансові звіти, які існують зараз, не дають чіткого уявлення про фінансовий стан підприємства. Така невизначеність утримує інвесторів від вкладань капіталу, які б за інших обставин були доцільними і прибутковими. В Україні треба запровадити

загальноживані бухгалтерські засади, які б дозволили підприємствам одержати доступ і вільно використовувати засоби від амортизації основних засобів підприємств.

Економіка України має великий потенціал економічного росту. Аби вивільнити його, дуже важливо, щоб ресурси, ризик та ініціатива були тісніше пов'язані між собою. Такого росту можна набути, перш за все, надавши більше свободи підприємцям і надавши їм можливість отримувати адекватну винагороду за їх зусилля.

## РОЗДІЛ 2.

### ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ СФЕРИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

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

Національна економіка традиційно характеризувалася несприятливим бізнескліматом, що створює перешкоди для розвитку приватного сектору. Згідно з результатами міжнародних рейтингів, зокрема «Ведення бізнесу – 2019» та «Індекс глобальної конкурентоспроможності», бізнес-клімат в Україні є гіршим, ніж у країн-сусідів. Але, ситуація протягом останніх років дещо покращувалася. Зокрема, Україна піднялася з 152-го місця у 2012 році на 85-е місце в 2019 році[30]. Така динаміка свідчить про те, що Україна має значний потенціал і активно реалізує реформи, однак необхідно покращити бізнес-клімат.

Негативними факторами для ведення бізнесу у нашій країні визначено: інфляцію, корупцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, нестабільність урядів, ускладнений доступ до фінансів, неефективну державну бюрократію, регулювання валютного ринку, недостатню освіченість працівників, погану етику робочої сили, недостатню здатність до інновацій, обмежувальне регулювання ринку праці, невідповідну якість інфраструктури, злочинність та крадіжки[31].

Зміни, які відбулися в сфері підприємництва за 2017-2019 роки в Україні представлено в таблиці 2.1.

З даних таблиці 2.1 можна побачити, що кількість суб'єктів малого підприємництва в період з 2017 по 2019 роки збільшилась на 133572 одиниць (7,46%), зростання відбувалось кожен рік.

Кількість осіб зайнятих в сфері малого підприємництва збільшилась на 87 тис. осіб (5,24%) в період з 2017 по 2019 роки, хоч в період з 2017 по 2018 було зниження на 17,9 тис. осіб (1,08%)

Таблиця 2.1

Показники діяльності суб'єктів малого підприємництва  
за 2017-2019 роки в Україні[32]

Роки	Суб'єкти малого підприємництва, одиниць	Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн. грн
2017	1789406	1658,9	1482000,7
2018	1822671	1641	1766150,4
2019	1922978	1746,6	1839587

Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг) реалізованих суб'єктами малого підприємництва зріс на 357586,3 млн. грн. (19,44%) в період з 2017 по 2019, зростання відбувалось кожен рік.

Таблиця 2.2

Кількість підприємств малого бізнесу за видами діяльності  
за 2017-2019 роки в Україні[32,33,34]

Найменування	Кількість малих підприємств, одиниць		
	2017 рік	2018 рік	2019 рік
1	2	3	4
Усього	322920	339374	362328
у тому числі			
сільське, лісове та рибне господарство	47714	48183	47924
промисловість	37066	39322	42396
будівництво	26673	28719	30937
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	86572	90432	98087
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	14140	14939	16295
тимчасове розміщення й організація харчування	7022	7272	7611
інформація та телекомунікації	13083	14175	15553

## Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4
фінансова та страхова діяльність	3736	3790	3831
операції з нерухомим майном	33673	35902	38538
професійна, наукова та технічна діяльність	26884	28150	30106
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	15107	16444	18055
освіта	2047	2263	2587
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4011	4431	4773
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1816	2031	2248
надання інших видів послуг	3376	3321	3387

На рис. 2.1, рис. 2.2 та рис 2.3 представлені діаграми сфери діяльності малого підприємництва за період 2017-2019 роки

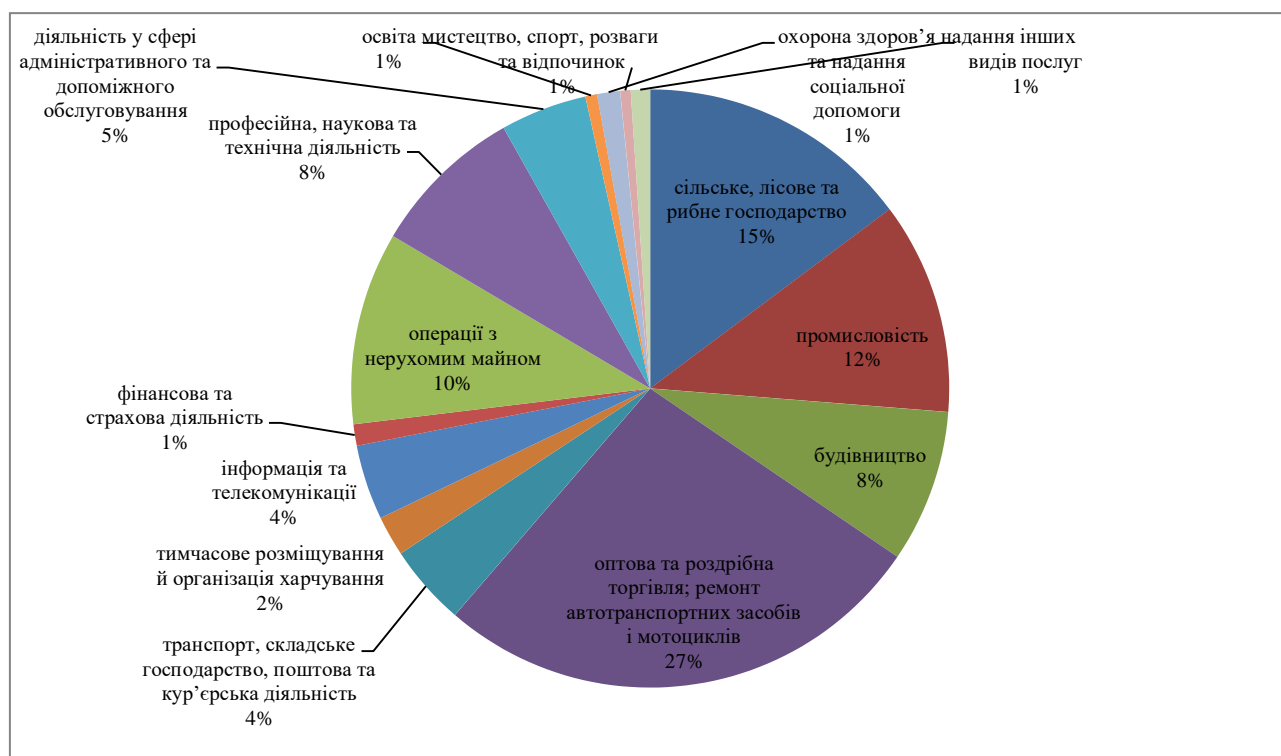


Рис. 2.1 Сфери діяльності малого підприємництва в 2017 р.[32]

Найпопулярнішою сферою малого бізнесу за період з 2017-2019 рр. є оптова та роздрібна торгівля, відсотково вона займає 27% в кожному з

аналізованих років, а кількісно зросла з 86572 одиниць в 2017 році до 98087 одиниць в 2019.

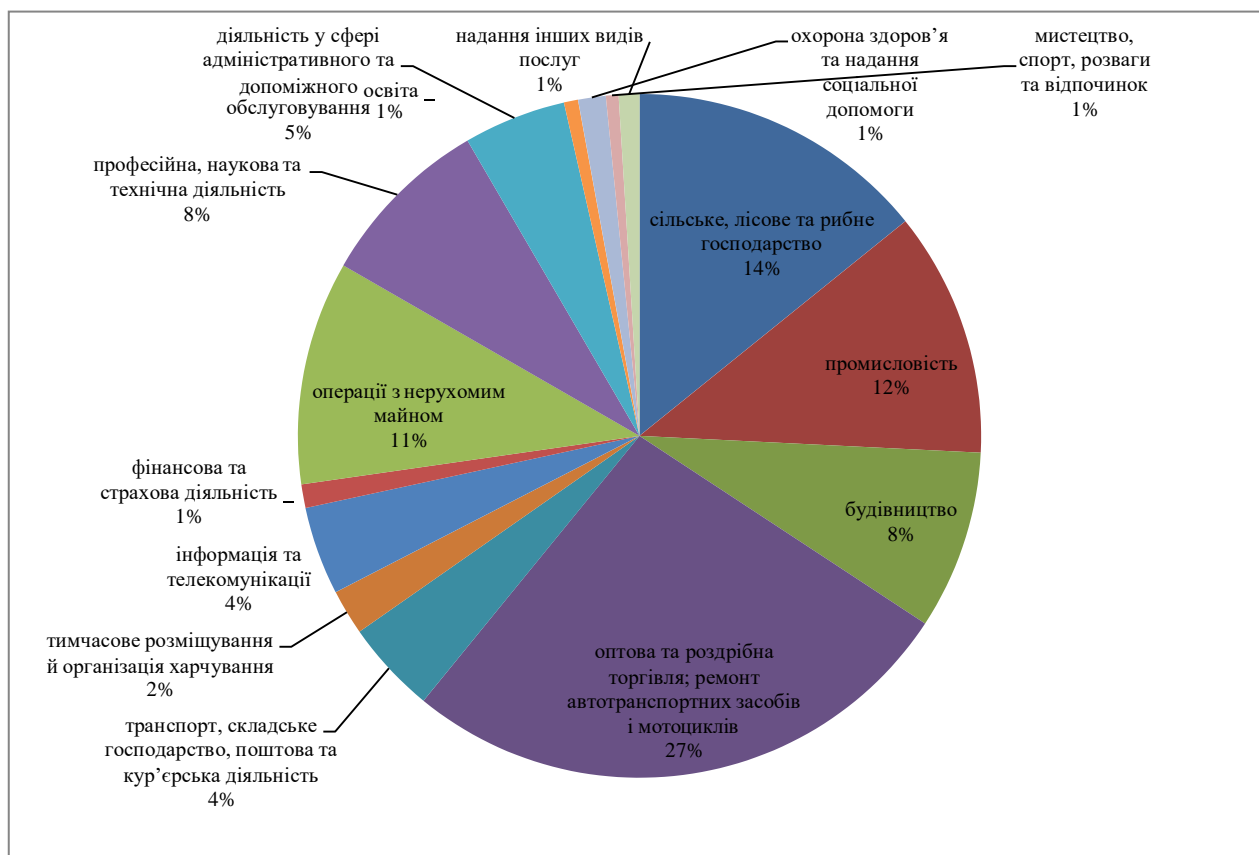


Рис. 2.2. Сфери діяльності малого підприємництва в 2018 р.[33]

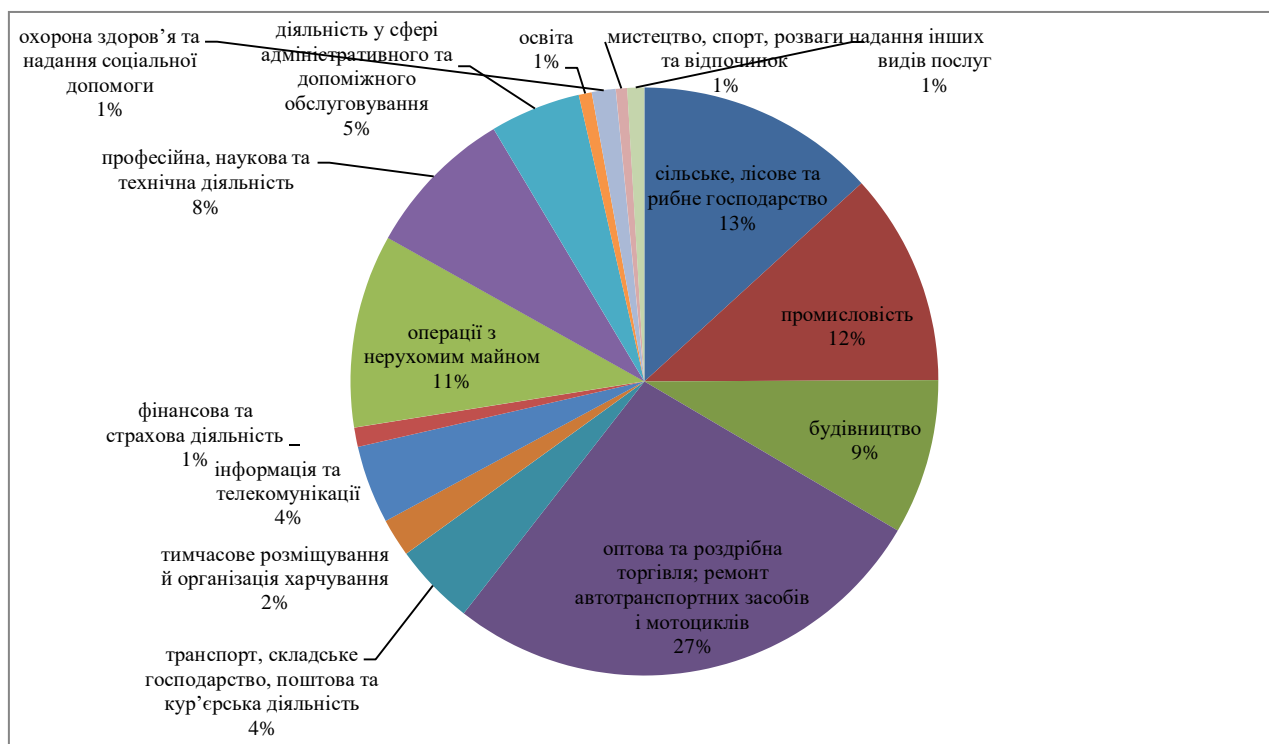


Рис. 2.3. Сфери діяльності малого підприємництва в 2019 р.[34]

Найпопулярнішими сферами діяльності малого підприємництва за 2017-2019 роки стабільно є оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів; сільське, лісове та рибне господарство; промисловість. При цьому частка сільського, лісового та рибного господарства кожен рік знижувалась.

Таблиця 2.3

Кількість осіб зайнятих на підприємствах малого бізнесу в 2017-2019 роках[35,36,37]

Найменування	Кількість осіб зайнятих на підприємствах малого бізнесу тис. Осіб(2017)	Кількість осіб зайнятих на підприємствах малого бізнесу тис. Осіб(2018)	Кількість осіб зайнятих на підприємствах малого бізнесу тис. Осіб(2019)
Усього	1658,9	1641,0	1746,6
у тому числі			
сільське, лісове та рибне господарство	229,7	224,5	221,9
промисловість	294,3	298,0	282,7
будівництво	149,7	156,1	176,8
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	369,4	374,9	388,8
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	92,9	94,4	106,8
тимчасове розміщування й організація харчування	42,8	45,2	49,3
інформація та телекомунікації	66,0	67,2	75,8
фінансова та страхова діяльність	17,9	17,2	18,3
операції з нерухомим майном	123,8	122,8	136,6
професійна, наукова та технічна діяльність	106,0	99,4	117,4
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	91,9	78,8	95,4
освіта	12,2	11,1	14,8
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	37,2	28,7	36,5
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	9,8	10,2	11,1
надання інших видів послуг	15,3	12,5	14,4

На рис. 2.4, рис. 2.5 та рис 2.6 представлені діаграми сфер діяльності малого підприємництва за період 2017-2019 роки

Спостерігається зростання кількості осіб зайнятих в сфері малого бізнесу за період з 2017 по 2019 роки на 87,7 тис. осіб, хоч в період з 2017 по 2018 було скорочення на 17,9 тис. осіб.

Найбільша кількість осіб зайнятих в сфері малого підприємництва за 2017-2019 роки стабільно задіяна в сферах оптової та роздрібної торгівля, ремонту автотранспортних засобів та мотоциклів; сільського, лісового та рибного господарство; промисловості. При цьому частка працівників задіяних в сільському, лісовому та рибному господарствах та промисловості знизилась за аналізований період.

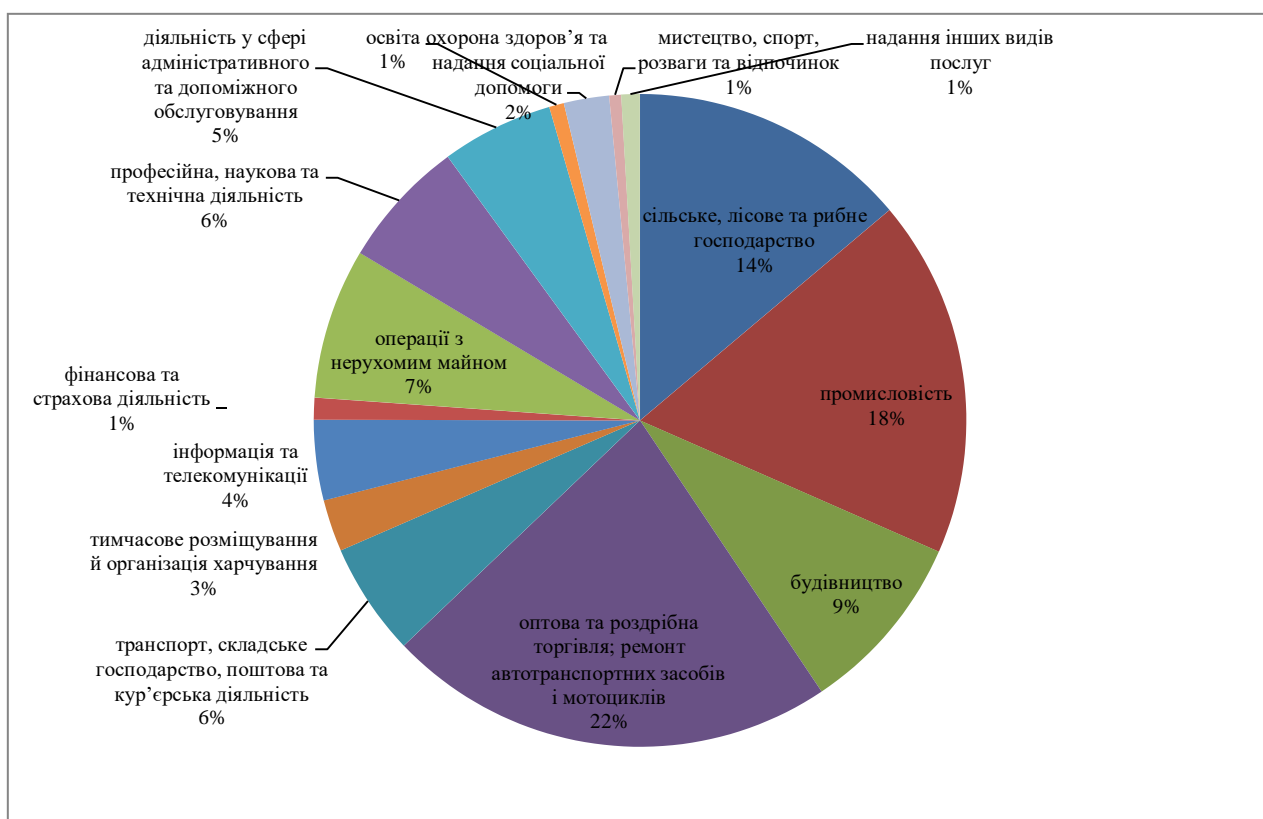


Рис. 2.4. Кількість осіб зайнятих на малих підприємствах в 2017 р.[35]

Найпопулярнішою сферою зайнятості серед підприємств малого бізнесу за період з 2017-2019 рр. є оптова та роздрібна торгівля, відсотково вона займає 22%, в 2018 відбулось відсоткове зростання до 23%, але



наступного року знову повернулось до 22% а кількісно спостерігаєть зростання кожен рік. В 2017 сфера налічувала 369,4 тис. зайнятих осіб, а в 2019 році їх стало 388,8 тис. осіб.

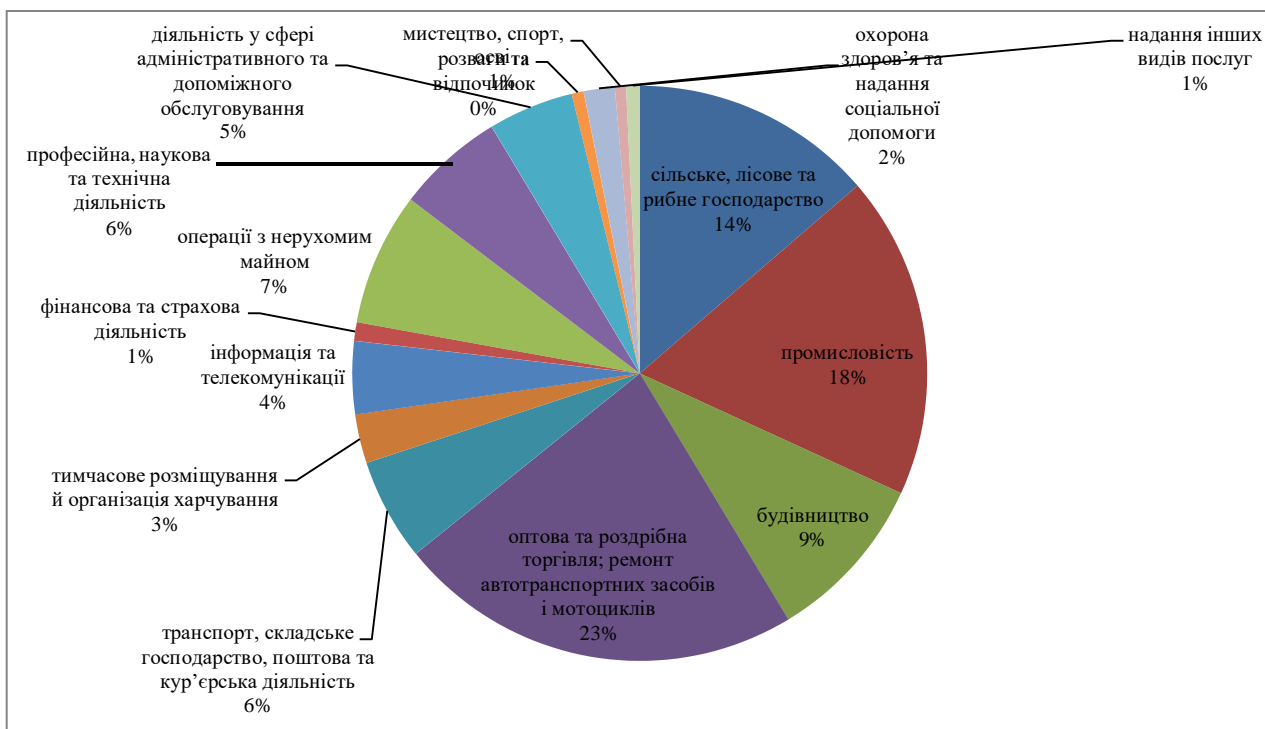


Рис. 2.5. Кількість осіб зайнятих на малих підприємствах в 2018 р.[36]

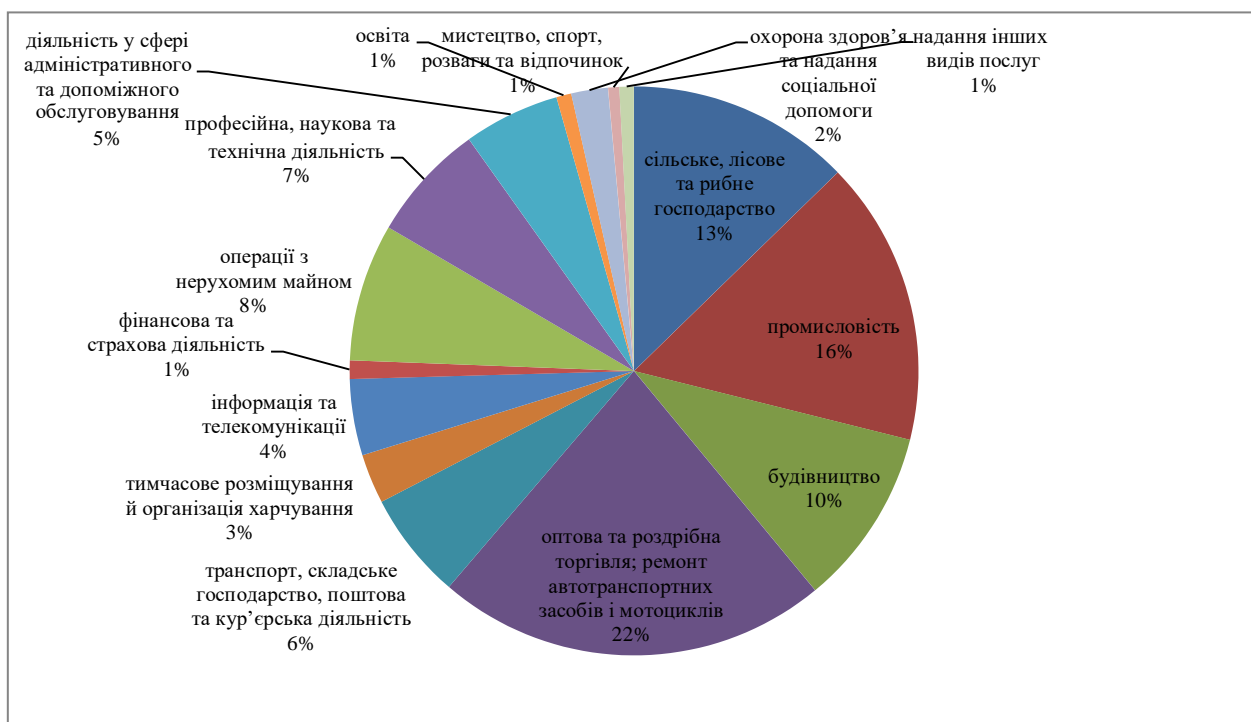


Рис. 2.6. Кількість осіб зайнятих на малих підприємствах в 2019 р.[37]

Таблиця 2.4

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами  
в 2017-2019 роках[38,39,40]

Найменування	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малих підприємств млн.грн (2017)	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малих підприємств млн.грн (2018)	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малих підприємств млн.грн (2019)
Усього	1482000,7	1766150,4	1839875,9
у тому числі			
сільське, лісове та рибне господарство	177512,9	198128,8	206240,1
промисловість	188354,9	227647,8	223972,4
будівництво	110286,5	146373,1	178547,9
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	723182,1	854132,8	841961,4
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	66563,1	85075,9	92609,1
тимчасове розміщення й організація харчування	9285,1	12529,3	14051,8
інформація та телекомунікації	40961,4	51239,2	61543,3
фінансова та страхова діяльність	18775,4	20497,9	20039,7
операції з нерухомим майном	60334,0	70243,9	80665,8
професійна, наукова та технічна діяльність	45166,8	52878,9	60325,0
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	29366,6	34165,4	42954,1
освіта	1695,6	2191,4	3204,5
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	5086,8	4850,5	6152,2
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2471,1	3035,8	3811,5
надання інших видів послуг	2958,4	3159,7	3797,4

Як видно з таблиці 2.4, спостегіється зростання обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами протяг періоду з 2017 по 2019 роки, зростання відбувалось кожного року. В період з 2017 по 2018 обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами зроста на 284149,7 млн. 67рн., а з 2018 по 2019 на 73725,5 млн. 67рн..

Наочно обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств малого бізнесу за досліджуваний період представлено на рис. 2.7, рис. 2.8 та рис. 2.9.

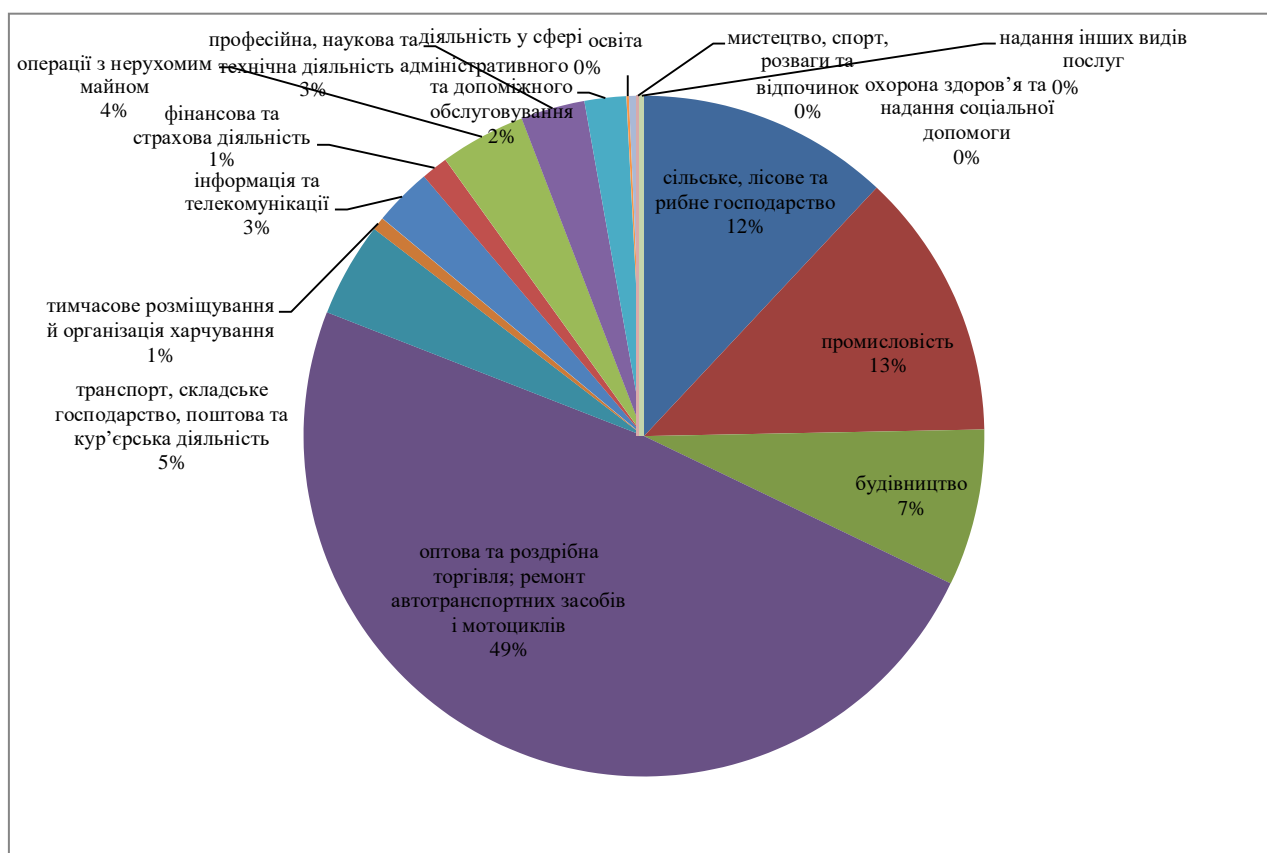


Рис. 2.7. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами в 2017 році[38]

Найбільші обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами в 2017-2019 роках стабільно був в сферах оптової та роздрібної торгівля, ремонту автотранспортних засобів та мотоциклів; сільського, лісового та рибного господарство; промисловості. При цьому

частка реалізованої продукції у всіх трьох сферах знижувалась за аналізований період.

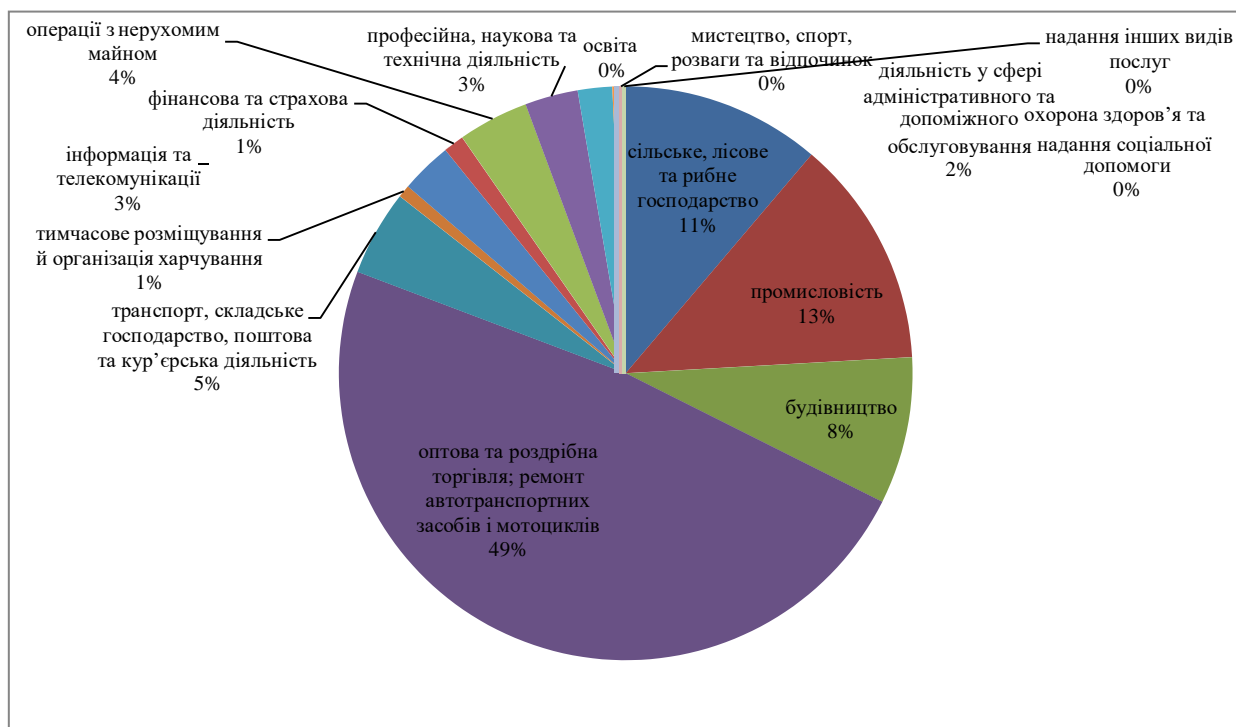


Рис. 2.8. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами в 2018 році[39]

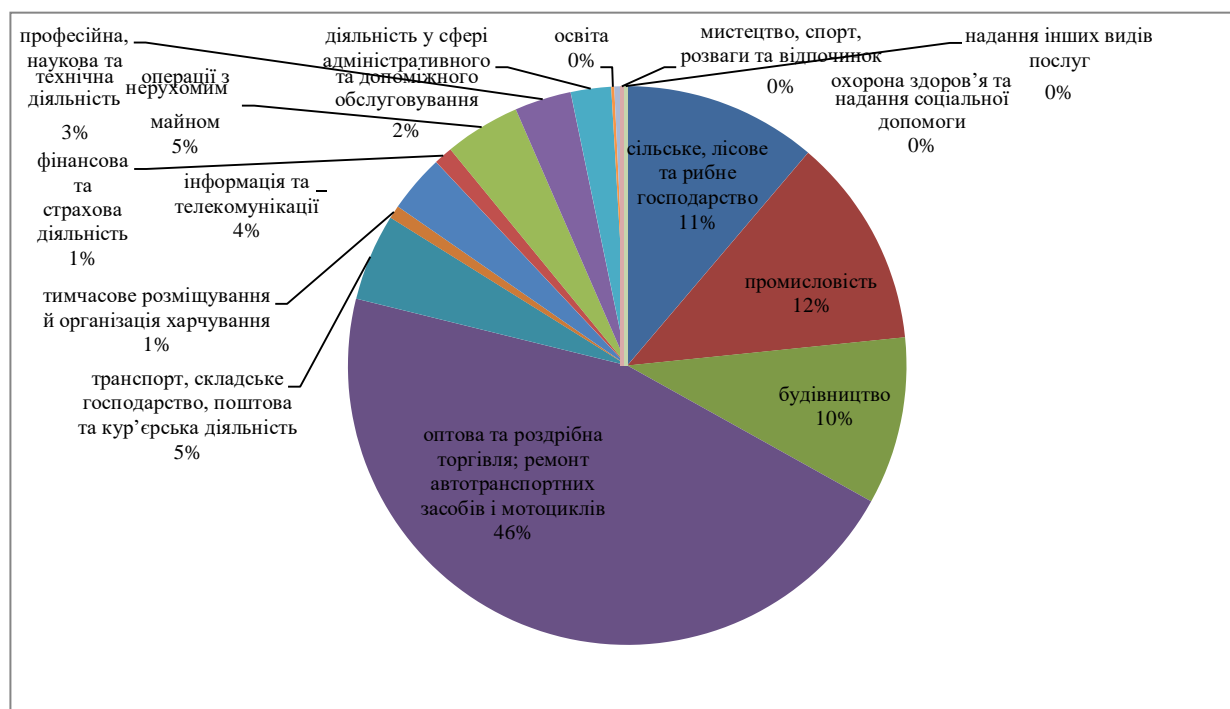


Рис. 2.9. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами в 2018 році[40]

За аналізований період 2017-2019 років кількість підприємств малого бізнесу, а також кількість зайнятих на них працівників та обсяги реалізованої продукції(товарів та послуг) кожного року збільшувались. Найпопулярнішими сферами ведення малого бізнесу в аналізованих роках були: оптова та роздрібна торгівля; сільське, лісове та рибне господарства і промисловість, так само в цих сферах спостерігалась найбільша зайнятість населення та найбільші обсяги реалізації продукції (товарів та послуг) за аналізовані роки.

## 2.2. Аналіз господарської діяльності малого підприємства ТОВ «Міленіумс»

Готельне господарство є однією з головних складових туристичної індустрії України. У перспективі готельне господарство повинно стати провідним чинником активізації туризму, інтеграції держави у світові структури міжнародного співробітництва, зростання значення національної культури. Для досягнення цієї мети на державному рівні сьогодні необхідно вирішити ряд актуальних проблем. Глобалізація світової економіки та трансформаційні процеси у національній економіці зумовлюють інтенсифікацію ділових, наукових та культурних обмінів, зростання у соціальній структурі частки осіб середнього достатку. Роль висококатегорійних готелів та попит на високоякісні послуги у розвитку ділової інфраструктури України буде збільшуватись. Тому, важливо у перспективі враховувати принципи створення сучасної туристичної інфраструктури, провести маркетингові дослідження шляхів і методів підвищення інвестиційної привабливості проектів будівництва, модернізації засобів розміщення, розвитку найбільш економічно привабливого - ділового туризму.

Зараз одним з основних видів діяльності готельний бізнес. Є готель в м. Дніпрорудне «Каховські зорі» і відкрити готель в Запоріжжі.

Таблиця 2.5

## Загальні відомості про підприємство ТОВ «Міленіумс»[41]

Ознаки	Повна інформація про юридичну особу
Назва юридичної особи(скорочено)	ТОВ "МІЛЕНІУМС"
Ідентифікаційний код юридичної особи	39417731
Місцезнаходження юридичної особи	69065, Запорізька обл., місто Запоріжжя, БУЛЬВАР БЕЛЬФОРСЬКИЙ, будинок 12, квартира 30
Дані про розмір статутного капіталу (статутного або складеного капіталу) та про дату закінчення його формування	Розмір (грн.): 5000.00
Вид діяльності	Код КВЕД 55.10 Діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщування; Код КВЕД 55.20 Діяльність засобів розміщування на період відпустки та іншого тимчасового проживання;
Відомості про органи управління юридичної особи	Збори учасників
Прізвище, ім'я, по батькові, керівника	Вострікова Зінаїда Вікторівна
Дата та номер запису в Єдиному державному реєстрі	Дата запису: 30.09.2014

Готель «Каховські зорі знаходиться в центрі міста Дніпрорудне – знаходиться всього в декількох хвилинах від таких пам'яток і об'єктів: Міський парк (чудове місце для відпочинку на свіжому повітрі), пам'ятник першій руді, пам'ятник Слава героям праці, Національний природний парк «Великий Луг» – унікальне творіння природи. Більш живописного місця, ніж національний природний парк «Великий Луг», складно знайти по всій Україні, воно стане улюбленим для будь-якого туриста, варто хоч раз ступити на цю землю. В двох хвилинах ходьби центральний міський ринок и

автостанція, відділення банку, поштове відділення, аптека. В десяти хвилинах – Храм в ім'я Успіння Пресвятої Богородиці[42].

Також окрім цього підприємство займається складання податкових декларацій для приватних осіб або підприємств, консультаційні послуги та послуги з представництва клієнтів у податкових органах, надання послуг з перевезення лісоматеріалів, випуску газет, книжково-журнальної, бланкової, етикеткової, плакатної і буклетної продукції а також послуги до друкарської підготовки видань у вигляді фото виводу, монтаж електричних систем в будівлях і спорудах, а саме електропроводки та електроарматури, комп'ютерних систем і телевізійних кабелів, у т.ч. оптоволоконних кабелів, систем освітлення, з'єднання електричного устаткування та побутових приладів, у т.ч. плінтусних обігрівачів.

Основні техніко-економічні показники господарської діяльності ТОВ «Міленіумс» за період 2017-2019 років наведені в таблиці 2.6.

Протягом аналізованих років собівартість наданих послуг спочатку зменшувалась порівняно з планом та попереднім періодом, але в 2019 році мала збільшення на 299,2 тис. грн. При цьому інші витрати спочатку мали значне зростання в 2017 році, але в наступні роки мали тенденцію до зниження.

Таблиця 2.6

## Техніко-економічні показники господарської діяльності ТОВ «Міленіумс»

Показник	2017р.		2018р.		2019р.	
	план	факт	план	факт	план	факт
1	2	3	4	5	6	7
1. Собівартість наданих послуг, тис. грн.	9 825,2	8 439,2	8 439,2	7 241,3	7 241,3	7 540,5
2. Інші витрати, тис. грн.	517,0	2 213,2	2 213,2	2 526,7	2 526,7	2 360,6
3. Середньорічна вартість необоротних активів, тис. грн.	950	924	924	1206	1206	1474,9

## Продовження таблиці 2.6

1	2	3	4	5	6	7
4. Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	5000	4701,95	4701,95	1764,95	1764,95	1850,9
5. Виторг від реалізації продукції, тис. грн.	10 535,8	10 829,5	10 829,5	10 037,5	10 037,5	10 203,6
5. Загальна рентабельність, %	1,53%	1,36%	1,36%	2,26%	2,26%	2,5%

Середньорічна вартість необоротних активів мала тенденцію до збільшення протягом всього аналізованого періоду.

Середньорічна вартість оборотних активів на початку аналізованого періоду мала тенденцію до зниження за рахунок значного зменшення дебіторської заборгованості, в 2019 році дебіторська заборгованість була повністю погашена, але відбулось зростання запасів, що призвело до зростання обсягів оборотних активів підприємства.

Виторг від реалізації продукції має тенденцію до зниження протягом всього аналізованого періоду.

Чистий прибуток мав зниження на початку аналізованого періоду (в 2017 році) за рахунок того, що зростання інших витрат відбулось на більшу суму, ніж зниження собівартості, але в наступні роки за рахунок зниження собівартості та інших витрат відбувалось зростання чистого прибутку.

Рентабельність мала падіння в 2017 році через зниження чистого прибутку, але в наступні роки відбувалось зростання за рахунок збільшення чистого прибутку.

Майновий стан підприємства в 2017-2019 роках відображено в таблиці 2.7, таблиці 2.8 та таблиці 2.9.

За звітний період вартість майна підприємства зменшилась на 5925,7 тис. грн. за рахунок зменшення дебіторської заборгованості.



Оборотний капітал: за звітний період сума оборотного капіталу зменшилась на 5661,7 тис. грн.(70,26%).

Дебіторська заборгованість складає 1 727,0 тис. грн. За аналізований період її сума зменшилась на 5742 тис. грн.

Таблиця 2.7

## Майновий підприємства у 2017 році

Показники	На 31.12.2016	Відносна величина	На 31.12.2017	Відносна величина	+/-
Всього майна	8 588,8	100,0	2 663,1	100,0	- 5925,7
в тому числі необоротні активи	1 056,0	12,30	792,0	29,74	- 264
Оборотні активи	7 532,8	87,7	1 871,1	70,26	- 5661,7
в тому числі запаси	44,0	0,58	0	0	- 44
Дебіторська заборгованість	7 469,0	99,15	1 727,0	92,30	- 5742
Грошові засоби	19,8	0,26	144,1	7,70	+ 124,3

Гроші та їх еквіваленти на рахунках в банках за рік збільшились на 124,3 тис. грн. Цей показник на 31.12.2017 складає 144,1 тис. грн. (7,70% загальної суми оборотних активів).

Кредиторська заборгованість: кредиторська заборгованість за поточними зобов'язаннями підприємства в 2017 році збільшилась на 2427,7 тис грн. і складає 2750 тис грн. тому числі:

- кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги – збільшилась на 2 431,0 тис. грн. і складає 2 431,0 тис. грн.
- поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом – зменшились на 3,3 тис. грн. і складають 31,9 тис. грн.
- Інші поточні зобов'язання – зменшились на 8 498,6 тис. грн. і складають 0 тис. грн.

Необоротні активи підприємства порівняно зі станом на 31.12.2016 зменшились на 264 тис. грн. і складають 792,0 тис. грн..

Оборотні активи зменшились на 5661,7 тис. грн., при цьому запаси підприємства зменшились на 44 тис. грн.; дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги – 5742 тис. грн.; залишки грошових засобів та їх еквівалентів на рахунках підприємства збільшились на 124,3 тис. грн.

Власний капітал підприємства складає 200,2 тис. грн. за рахунок наявності резервного капіталу – 50,0 тис. грн., зареєстрованого капіталу - 5,0 тис. грн.. та нерозподіленого прибутку – 145,2 тис. грн.

Поточні зобов'язання станом на 31.12.2017 складають 2 462,9 тис. грн.

– кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги збільшилась на 2 431,0 тис. грн.;

– кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом зменшилась на 3,3 тис. грн.;

– інші поточні зобов'язання складають 0 тис. грн. та зменшились порівняно з 31.12.2016 на 8 498,6 тис. грн.

Таблиця 2.8

#### Майновий стан підприємства у 2018 році

Показники	На 31.12.2017	Відносна величина	На 31.12.2018	Відносна величина	+/-
1	2	3	4	5	6
Всього майна	2 663,1	100,0	3 279,1	100	+616
в тому числі необоротні активи	792,0	29,74	1 620,3	49,41	+828,3
Оборотні активи	1 871,1	70,26	1 658,8	50,59	-212,3
в тому числі запаси	0	0	0	0	0
Дебіторська заборгованість	1 727,0	92,30	1 320,0	79,58	-407
Грошові засоби	144,1	7,70	278,3	20,42	+134,2

За звітний період вартість майна підприємства збільшилась на 616 тис. грн. за рахунок зростання необоротних активів.

Оборотний капітал: за звітний період сума оборотного капіталу зменшилась на 212,3 тис. грн.(50,59%) за рахунок зниження дебіторської заборгованості, так само відбулось зниження відсоткової складової оборотних активів в загальній вартості майна підприємства.

Дебіторська заборгованість складає 1 320,0 тис. грн. За аналізований період її сума зменшилась на 407 тис. грн.

Гроші та їх еквіваленти на рахунках в банках за рік збільшились на 134,2 тис. грн. Цей показник на 31.12.2018 складає 278,3 тис. грн. (20,42% загальної суми оборотних активів), що певною мірою стримує зменшення оборотних активів.

Кредиторська заборгованість: кредиторська заборгованість за поточними зобов'язаннями підприємства в 2018 році збільшилась на 107,8 тис грн. і складає 2 857,8 тис грн. тому числі:

- кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги – збільшилась на 389,4 тис. грн. і складає 2 820,4 тис. грн.
- поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом – збільшились на 5,5 тис. грн. і складають 37,4 тис. грн.

Необоротні активи підприємства порівняно зі станом на 31.12. 2017 збільшились більше ніж вдвічі, а саме на 828,3 тис. грн. і складають 1 620,3 тис. грн..

Оборотні активи зменшились на 212,3 тис. грн., при цьому запаси підприємства залишились незмінними.; дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги зменшилась на 407 тис. грн.; залишки грошових засобів та їх еквівалентів на рахунках підприємства збільшились на 134,2 тис. грн.

Власний капітал підприємства складає 421,3(+221,1) тис. грн. за рахунок наявності резервного капіталу – 50,0 тис. грн., зареєстрованого капіталу - 5,0 тис. грн.. та нерозподіленого прибутку – 366,3(+221,1) тис. грн.

Поточні зобов'язання станом на 31.12.2019 складають 2 857,8 тис. грн.

- кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги збільшилась на 389,4 тис. грн.;

– кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом збільшилась на 5,5 тис. грн.

Таблиця 2.9

## Майновий стан підприємства у 2019 році

Показники	На 31.12.2018	Відносна величина	На 31.12.2019	Відносна величина	+/-
Всього майна	3 279,1	100	3 391,3	100	+112,2
в тому числі необоротні активи	1 620,3	49,41	1 347,5	39,73	-272,8
Оборотні активи	1 658,8	50,59	2 043,8	60,27	+385
в тому числі запаси	0	0	1 364,0	66,74	+1364
Дебіторська заборгованість	1 320,0	79,58	0	0	-1320
Грошові засоби	278,3	20,42	679,8	33,26	+401,5

За звітний період вартість майна підприємства збільшилась на 112,2 тис. грн. за рахунок зростання оборотних активів.

Оборотний капітал: за звітний період сума оборотного капіталу збільшилась на 385 тис. грн.(60,27%), що відбулось вперше за три аналізованих роки. Збільшення за рахунок того що збільшення запасів на 1364 тис. грн. та грошових коштів на 401,5 тис. грн. разом було більшим за зниження дебіторської заборгованості на 1320 тис. грн., при цьому відбулось збільшення відсоткової складової оборотних активів в загальній вартості майна підприємства.

Дебіторська заборгованість відсутня. За аналізований період її сума зменшилась на 1320 тис. грн і була повністю погашена.

Гроші та їх еквіваленти на рахунках в банках за рік збільшились на 401,5 тис. грн. Цей показник на 31.12.2019 складає 679,8 тис. грн. (33,26% загальної суми оборотних активів), що відіграє свою роль у збільшенні оборотних активів.

Кредиторська заборгованість: кредиторська заборгованість за поточними зобов'язаннями підприємства в 2019 році збільшилась на 170,5 тис грн. і складає 2 722,5 тис грн. тому числі:

- кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги – зменшилась на 152,9 тис. грн. і складає 2 667,5 тис. грн.
- поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом – збільшились на 17,6 тис. грн. і складають 55,0 тис. грн.

Необоротні активи підприємства порівняно зі станом на 31.12. 2018 зменшились на 272,8 тис. грн. і складають 1 347,5 тис. грн..

Оборотні активи збільшились на 385 тис. грн., при цьому запаси підприємства збільшились на 1364 тис. грн.; дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги зменшилась на 1320 тис. грн. і була повністю погашена; залишки грошових засобів та їх еквівалентів на рахунках підприємства збільшились на 401,5 тис. грн.

Власний капітал підприємства складає 668,8 (+247,5) тис. грн. за рахунок наявності резервного капіталу – 50,0 тис. грн., зареєстрованого капіталу - 5,0 тис. грн.. та нерозподіленого прибутку – 613,8 (+247,5) тис. грн.

Поточні зобов'язання станом на 31.12.2019 складають 2 722,5 тис. грн.

- кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги зменшилась на 152,9 тис. грн.;
- кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом збільшилась на 17,6 тис. грн.

Необхідно провести аналіз стану та ефективності використання основних засобів щоб визначити: тенденції розвитку матеріально-технічної бази підприємства, оцінка динаміки основних засобів підприємства, аналіз їх наявності та руху.

Аналіз придатності основних засобів відображений в таблицях 2.10., 2.11., 2.12. В яких можна побачити як змінювалась вартість основних засобів за аналізовані роки та ступінь зносу цих засобів.

Таблиця 2.10

## Аналіз придатності основних засобів за 2016-2017 роки

Показники	2016 рік	2017 рік	Зміни за період
Початкова вартість основних засобів, тис. грн.	1 628,0	1 628,0	0
Залишкова вартість основних засобів, тис. грн.	1 628,0	792,0	-836
Ступінь зносу основних засобів, %	0	51,35	
Ступінь придатності основних засобів, %	100	48,65	

За даними таблиці 2.6 можна побачити, що вартість основних засобів на початок 2017 року залишилась незмінною порівняно з початком 2016 року, а ступінь зносу основних засобів в 2014 склав 51,35%.

Таблиця 2.11

## Аналіз придатності основних засобів за 2017-2018 роки

Показники	2017 рік	2018 рік	Зміни за період
Початкова вартість основних засобів, тис. грн.	1 628,0	2 728,0	+1100
Залишкова вартість основних засобів, тис. грн.	792,0	1 620,3	+828,3
Ступінь зносу основних засобів, %	51,35	40,60	
Ступінь придатності основних засобів, %	48,65	59,4	

За даними таблиці 2.7 можна побачити, що вартість основних засобів на початок 2018 року зросла на 67,57% порівняно з початком 2017, а ступінь зносу склав 40,60%.

За даними таблиці 2.8. можна побачити, що вартість основних засобів на початок 2019 року залишилась незмінною порівняно з початком 2018 року, а ступінь зносу склав 50,46%.

Таблиця 2.12

## Аналіз придатності основних засобів за 2018-2019 роки

Показники	2018 рік	2019 рік	Зміни за період
Початкова вартість основних засобів, тис. грн.	2 728,0	2 728,0	0
Залишкова вартість основних засобів, тис. грн.	1 620,3	1 347,5	-272,8
Ступінь зносу основних засобів, %	51,35	50,46	
Ступінь придатності основних засобів, %	48,65	49,54	

За аналізований період з 2017 по 2018 роки у підприємства значно знизився обсяг оборотних активів в 2017, хоч в наступних роках і почав поступово зростати, необоротні активи зросли порівняно з початком 2017 року, але мали зниження в 2019, була повністю погашена дебіторська заборгованість, при цьому кредиторська заборгованість зростала в кожен з аналізованих років, в кожен з аналізованих років зростала кількість грошових засобів.

Матеріальна база підприємства зросла, але при цьому знос основних засобів складає 50,46%, що свідчить про необхідність значного оновлення.

### 2.3. Оцінка ефективності функціонування малого підприємства ТОВ «Міленіумс»

Для оцінки стану платоспроможності підприємства в коротко і довгостроковій перспективі необхідно провести аналіз ліквідності.

Найбільш простим методом оцінювання ліквідності і платоспроможності є аналіз ліквідності балансу, який ґрунтується на порівнюванні окремих груп активів підприємства різного рівня ліквідності із окремими групами джерел формування його капіталу різних термінів сплати боргів.

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні засобів (актив балансу), які згруповані за ступенем їх ліквідності і розміщені у порядку убутання (зменшення) їх ліквідності, із зобов'язаннями (пасив балансу), які згруповані за строками їх погашення та розміщені у порядку зростання термінів.

Таблиця 2.13.

## Активи і пасиви підприємства за 2017 рік

Група активів	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Група пасивів	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	5	6
A1	19,8	144,1	П1	35,2	31,9
A2	7 469,0	1 727,0	П2	8498,6	2 431,0
A3	0	0	П3	0	0
A4	1 056,0	792,0	П4	55	200,2
Баланс	8 588,8	2 663,1	Баланс	8 588,8	2 663,1

Отже, за даними таблиці 2.13 видно, що на кінець даного періоду:

A1>П1

A2<П2

A3=П3

A4>П4

На основі цих даних можна сказати, що підприємство є ліквідним в короткостроковій перспективі, оскільки в нього найбільш ліквідні активи перевищують негайні пасиви. Але підприємство має проблеми з середньо та довгостроковою ліквідністю оскільки активи, що швидко реалізуються менше за короткострокові пасиви, а активи, що важко реалізуються, більші за постійні пасиви.

Для комплексної оцінки ліквідності необхідно розрахувати ряд показників, таких як: загальний показник ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт термінової ліквідності та коефіцієнт поточної ліквідності.



Загальний показник ліквідності балансу показує відношення суми всіх платіжних засобів до суми всіх платіжних зобов'язань з врахуванням їх ліквідності. Цей показник дає змогу порівнювати баланси підприємств за різні періоди, баланси різних підприємств та визначати найбільш ліквідні баланси.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності – співвідношення найбільш ліквідної частини активів і поточних (короткострокових) зобов'язань. До найбільш ліквідної частини активів належать грошові кошти та їх еквіваленти. Показник демонструє частку поточних зобов'язань компанії, яка може бути погашена негайно.

Коефіцієнт термінової ліквідності показує на скільки можливо буде погасити поточні зобов'язання, якщо положення стане дійсно критичним, при цьому виходять із припущення, що товарно-матеріальні запаси взагалі не мають ніякої ліквідаційної вартості. Для того щоб правильно оцінити даний коефіцієнт, необхідно встановити якість цінних паперів і дебіторської заборгованості. Покупка не вселяють довіри цінних паперів і збільшення кількості сумнівних дебіторів може створити сприятливе враження при розрахунку коефіцієнта швидкої ліквідності. Але велика ймовірність того, що при продажу таких цінних паперів компанія зазнає збиток, а дебіторська заборгованість не буде виплачена взагалі або ж буде погашена через досить великий проміжок часу, що рівносильно невиклаті.

Показник поточної ліквідності – показує співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань. Оборотні активи – це середньо- і високоліквідна частина активів підприємства. Особливість оборотних активів порівняно з необоротними полягає в тому, що вони можуть бути перетворені в грошові кошти протягом одного року (якщо період одного виробничого циклу вищий одного року, то протягом одного виробничого циклу). Показник поточної ліквідності – це індикатор здатності компанії відповідати за поточними зобов'язаннями за допомогою оборотних активів. Показник

демонструє, скільки в компанії є гривень оборотних коштів на кожну гривню поточних зобов'язань.

Загальний показник ліквідності у 2017 році:

$$L = \frac{AAA}{PPP} = \frac{AAA}{AAA} = 0,79$$

Нормальним значенням даного коефіцієнта вважається 1,5...2,5, але не менше 1. Розрахований показник означає, що підприємство має проблеми з ліквідністю оскільки не має значних оборотних коштів сформованих завдяки власним джерелам.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2017 році:

$$K_{AL} = \frac{AAA}{PPP} = \frac{AAA}{PPP} = 0,059$$

Значення цього коефіцієнту вважається достатнім, якщо воно знаходиться в межах 0,2...0,3. На практиці ж значення бувають значно нижчі, і за цим показником не можна відразу робити негативні висновки про можливість підприємства негайно погасити свої борги, тому що малоймовірно, щоб всі кредитори підприємства одночасно пред'явили б йому свої вимоги. Але в даному випадку помітне значне відставання коефіцієнту від норми.

Коефіцієнт термінової ліквідності у 2017 році:

$$K_{TL} = \frac{AAA}{PPP} = \frac{AAA}{PPP} = 0,76$$

Коефіцієнт входить до теоретично достатнього значення, яким є 0,7...1. Підприємство є платоспроможним в короткостроковій перспективі.

Коефіцієнт поточної ліквідності у 2017 році:

$$K_{\text{пл}} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = 0,76$$

Цей показник показує платіжні можливості підприємства щодо погашення поточних зобов'язань за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами. Теоретично значення коефіцієнта вважається достатнім, якщо воно перевищує 0,6. Тому значення показника є в межах норми.

Таблиця 2.14

## Активи і пасиви підприємства за 2018 рік

Група активів	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Група пасивів	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	5	6
A1	144,1	278,3	П1	31,9	37,4
A2	1 727,0	1380,5	П2	2 431,0	2 820,4
A3	0	0	П3	0	0
A4	792,0	1 620,3	П4	200,2	421,3
Баланс	2 663,1	3 279,1	Баланс	2 663,1	3 279,1

Отже, за даними таблиці 2.14 видно, що на кінець даного періоду:

A1>П1

A2<П2

A3=П3

A4>П4

На основі цих даних можна сказати, що підприємство є ліквідним в найбільш короткостроковій перспективі, оскільки в нього найбільш ліквідні активи перевищують негайні пасиви. Але підприємство все ще має проблеми з середньо та довгостроковою ліквідністю оскільки активи, що швидко реалізуються менше за короткострокові пасиви, а активи, що важко реалізуються, більші за постійні пасиви.

Для комплексної оцінки ліквідності необхідно розрахувати ряд показників, таких як: загальний показник ліквідності, коефіцієнт абсолютної

ліквідності, коефіцієнт терміново ліквідності та коефіцієнт поточної ліквідності.

Загальний показник ліквідності за 2018 рік:

$$f = \frac{AAA}{\text{ПППП}} = 0,78$$

Нормальним значенням даного коефіцієнта вважається 1,5...2,5, але не менше 1. Розрахований показник означає, що підприємство має проблеми з ліквідністю оскільки не має значних оборотних кошти сформованих завдяки власним джерелам.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності за 2018 рік:

$$K_{AL} = \frac{\text{ААА}}{\text{ААА}} = 0,097$$

Значення цього коефіцієнту вважається достатнім, якщо воно знаходиться в межах 0,2...0,3. В аналізованому році показник став ближче до норми, але все одно є вдвічі меншим за її нижню межу.

Коефіцієнт термінової ліквідності за 2018 рік:

$$K_{TL} = \frac{\text{ААА}}{\text{ААА}} = 0,58$$

Коефіцієнт нижче до нижньої межі теоретично достатнього значення, яким є 0,7...1. Підприємство може мати проблеми з платоспроможністю в короткостроковій перспективі.

Коефіцієнт поточної ліквідності за 2018 рік:

$$PK = \frac{\text{ААА}}{\text{ААА}} = 0,58$$

Цей показник показує платіжні можливості підприємства щодо погашення поточних зобов'язань за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами. Теоретично значення коефіцієнта вважається достатнім, якщо воно перевищує 0,6. Значення показника знаходиться біля нижньої межі норми.

Таблиця 2.15

## Активи і пасиви підприємства за 2019 рік

Група активів	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Група пасивів	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	5	6
A1	278,3	679,8	П1	37,4	55,0
A2	1380,5	0	П2	2 820,4	2 820,4
A3	0	1 364,0	П3	0	0
A4	1 620,3	1 347,5	П4	421,3	421,3
Баланс	3 279,1	3 391,3	Баланс	3 279,1	3 391,3

Отже за даними таблиці 2.15 видно, що на кінець даного періоду:

A1>П1

A2<П2

A3>П3

A4>П4

На основі даних таблиці 2.14. можна сказати, що підприємство є ліквідним в короткостроковій перспективі, оскільки в нього найбільш ліквідні активи перевищують негайні пасиви. Але підприємство все ще має проблеми з середньо та довгостроковою ліквідністю оскільки активи, що швидко реалізуються менше за короткострокові пасиви, а активи, що важко реалізуються, більші за постійні пасиви.

Для комплексної оцінки ліквідності необхідно розрахувати ряд показників, таких як: загальний показник ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт терміново ліквідності та коефіцієнт поточної ліквідності.

Загальний показник ліквідності за 2019 рік:

$$f_{\text{г}} = \frac{\text{А А А}}{\text{П П П}} = 0,74$$

Нормальним значенням даного коефіцієнта вважається 1,5...2,5, але не менше 1. Розрахований показник означає, що підприємство має проблеми з ліквідністю оскільки не має значних оборотних кошти сформованих завдяки власним джерелам.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності за 2019 рік:

$$K_{\text{АЛ}} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = 0,24$$

Значення цього коефіцієнту вважається достатнім, якщо воно знаходиться в межах 0,2...0,3. В аналізованому році показник вперше за весь аналізований період потрапив до норми.

Коефіцієнт термінової ліквідності за 2019 рік:

$$K_{\text{ТЛ}} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = 0,24$$

Коефіцієнт є набагато нижчим за нижню межу теоретично достатнього значення, яким є 0,7...1. Підприємство може мати серйозні проблеми з платоспроможністю в короткостроковій перспективі.

Коефіцієнт поточної ліквідності за 2019 рік:

$$пК = \frac{\text{---}}{\text{---}} = 0,83$$

Цей показник показує платіжні можливості підприємства щодо погашення поточних зобов'язань за умови своєчасного здійснення

розрахунків з дебіторами. Теоретично значення коефіцієнта вважається достатнім, якщо воно перевищує 0,6. Тому значення показника є в межах норми, що показує, що підприємство є платоспроможним в середньостроковій перспективі.

Аналіз стійкості фінансового стану на визначену дату дозволяє відповісти на запитання: на скільки правильно підприємство керувало фінансовими ресурсами протягом попереднього періоду.

Це можна побачити завдяки ряду коефіцієнтів: коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт довготермінового залучення капіталу, коефіцієнт маневрування власного капіталу, коефіцієнт нагромадження амортизації.

Коефіцієнт автономії за 2017 рік:

$$k_{a2017} = \frac{VK}{K} = \frac{0,075}{0,075} = 0,075$$

де ВК – сума власний капітал;

К – сума всього капіталу.

Нормальне мінімальне значення коефіцієнта автономії орієнтовано оцінюється на рівні 0,5, що припускає забезпеченість позикових коштів власними, тобто, реалізувавши майно, сформоване із власних джерел, підприємство зможе погасити зобов'язання. Тому розрахунок показує, що підприємство може мати проблеми зі своїми зобов'язаннями.

Коефіцієнт фінансового ризику за 2017 рік:

$$k_{p2017} = \frac{ЗК}{K} = \frac{12,3}{1} = 12,3 ,$$

де ЗК – сума залученого капіталу.

За даним коефіцієнтом видно, що залучений капітал займає значну частину капіталу підприємства.

Коефіцієнт довготермінового залучення капіталу за 2017 рік:

$$k_{д.з.2017} = \frac{\text{ДЗ}}{\text{Капітал}} = \frac{0}{\text{Капітал}} = 0, \text{ де}$$

ДЗ – довгострокові зобов'язання.

Низький рівень цього коефіцієнту з одного боку вказує на те що у підприємства майже відсутня залежність від зовнішніх джерел фінансування, але також це може бути показником низького рівня довіри кредиторів.

Розрахунки показують, що основне боргове навантаження підприємства відноситься до короткострокових позик.

Проведемо аналіз фінансового стану ТОВ «Міленіумс» для 2018 року

Коефіцієнт автономії за 2018 рік:

$$k_{a2018} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Капітал}} = \frac{0,13}{\text{Капітал}} = 0,13$$

Нормальне мінімальне значення коефіцієнта автономії орієнтовано оцінюється на рівні 0,5, що припускає забезпеченість позикових коштів власними, тобто, реалізувавши майно, сформоване із власних джерел, підприємство зможе погасити зобов'язання. Даний показник все ще значно відстає від норми, але є майже вдвічі більшим за показник попереднього року, що є свідчення позитивної динаміки.

Коефіцієнт фінансового ризику за 2018 рік:

$$k_{p2018} = \frac{\text{Зовнішній капітал}}{\text{Власний капітал}} = \frac{6,78}{\text{Власний капітал}} = 6,78$$

За даним коефіцієнтом видно, що залучений капітал займає значну частину капіталу підприємства. Але як і попередній коефіцієнт він має позитивну динаміку, оскільки майже вдвічі менше за аналогічний показник минулого року.



Коефіцієнт довготермінового залучення капіталу за 2018 рік:

$$k_{д.з.2018} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = 0$$

У підприємства як і минулого року відсутні довгострокові зобов'язання.

Проведемо аналіз фінансового стану ТОВ «Міленіумс» для 2019 року

Коефіцієнт автономії за 2019 рік:

$$k_{a2019} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = 0,20$$

Нормальне мінімальне значення коефіцієнта автономії орієнтовано оцінюється на рівні 0,5, що припускає забезпеченість позикових коштів власними, тобто, реалізувавши майно, сформоване із власних джерел, підприємство зможе погасити зобов'язання. Даний показник все ще значно відстає від норми, але тенденція до його зростання зберігається, що кожного року наближає його ближче до норми.

Коефіцієнт фінансового ризику за 2019 рік:

$$k_{р2019} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = 4,07$$

За даним коефіцієнтом видно, що залучений капітал займає значну частину капіталу підприємства. Але як і попередній коефіцієнт він зберігає позитивну тенденцію.

Коефіцієнт довготермінового залучення капіталу за 2019 рік:

$$k_{д.з.2018} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = 0$$

Як в минулі роки у підприємства відсутні довгострокові позики. Це показує, що основне боргове навантаження ТОВ «Міленіумс» припадає на короткострокові позики.

Стійкий фінансовий стан підприємства в ринкових умовах значною мірою обумовлюється його діловою активністю.

Ділова активність підприємства проявляється через розширення ринків збуту продукції, підтримання ділової репутації (іміджу), вихід на ринок праці і капіталу тощо.

Ділова активність оцінюється системою показників (коефіцієнтів), які характеризують найважливіші сторони діяльності підприємства. Серед яких: коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності виробничих запасів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності власного капіталу.

Коефіцієнт оборотності активів:

$$K_{o2017} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Середній залишок активів}} = \frac{18,14}{9,44} = 1,92$$

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:

$$K_{d2017} = \frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Середній залишок дебіторської заборгованості}} = \frac{23,6}{11,3} = 2,36$$

Коефіцієнт оборотності власного капіталу:

$$K_{v2017} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Середній залишок власного капіталу}} = \frac{84,87}{1,02} = 83,21$$

Перевіримо динаміку показників ділової активності, для цього розрахуємо аналогічні показники для ТОВ «Міленіумс» за 2018 та 2019 роки.

Коефіцієнт оборотності активів:

$$K_{o2018} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = 3,38$$

$$K_{o2019} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = 3,06$$

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:

$$K_{д2018} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = 6,46$$

$$K_{д2019} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = 14,78$$

Коефіцієнт оборотності власного капіталу:

$$K_{в2018} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = 32,3$$

$$K_{в2019} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = 19,72$$

За проведеними розрахунками можна побачити, що коефіцієнт оборотності активів та коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості мали зростання порівняно з 2017, хоч і коефіцієнт оборотності активів мав зниження в 2019. Коефіцієнт оборотності власного капіталу мав зниження протягом всього аналізованого періоду, але це пов'язано скоріше не зі зниженням ефективності роботи, а збільшенням обсягу власного капіталу в заміну позиковому.

Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг):

$$P_{п2017} = \frac{\text{---}}{\text{---}} = \frac{\text{---}}{\text{---}} \cdot 100\% = 1,34\%$$

Рентабельність майна:

$$P_{M2017} = \frac{\quad}{\quad} \times 100\% = 2,58\%$$

Рентабельність власного капіталу:

$$P_{K2017} = \frac{\quad}{\frac{2002}{\quad}} \times 100\% = 113,7\%$$

Перевіримо динаміку показників рентабельності, для цього розрахуємо аналогічні показники для ТОВ «Міленіумс» за 2018 та 2019 роки.

Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг):

$$P_{п2018} = \frac{\quad}{\frac{2211}{100375}} \times 100\% = 2,20\%$$

$$P_{п2019} = \frac{\quad}{\frac{2475}{102036}} \times 100\% = 2,43\%$$

Рентабельність майна:

$$P_{M2018} = \frac{2211}{\quad} \times 100\% = 7,44\%$$

$$P_{M2019} = \frac{2475}{\quad} \times 100\% = 7,42\%$$

Рентабельність власного капіталу:

$$P_{K2018} = \frac{\quad}{\frac{2211}{20024213}} \times 100\% = 71,15\%$$

$$P_{к2019} = \frac{247\,5}{421\,3\,668\,8} \cdot 100\% = 45,41\%$$

За аналізований період зросли показники рентабельності продукції та рентабельності майна порівно з 2017 роком, хоч другий показник мав незначне зниження у 2019. Показник рентабельності власного капіталу мав значне зниження протягом всього аналізованого періоду, але це пов'язано скоріше не зі зниженням ефективності роботи, а збільшенням обсягу власного капіталу в заміну позиковому.

## Висновки до розділу 2

1. За аналізовані роки кількість суб'єктів малого підприємництва в період з 2017 по 2019 роки збільшилась на 133572 одиниць(7,46%), зростання відбувалось кожен рік.

Кількість осіб зайнятих в сфері малого підприємництва збільшилась на 87 тис. осіб (5,24%) в період з 2017 по 2019 роки, хоч в період з 2017 по 2018 було зниження на 17,9 тис. осіб (1,08%)

Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг) реалізованих суб'єктами малого підприємництва зріс на 357586,3 млн. грн. (19,44%) в період з 2017 по 2019, зростання відбувалось кожен рік.

Найпопулярнішими сферами діяльності малого підприємництва за 2017-2019 роки стабільно є оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів; сільське, лісове та рибне господарство; промисловість. При цьому частка сільського, лісового та рибного господарства кожен рік знижувалась.

Найбільша кількість осіб зайнятих в сфері малого підприємництва за 2017-2019 роки стабільно задіяна в сферах оптової та роздрібної торгівля, ремонту автотранспортних засобів та мотоциклів; сільського, лісового та рибного господарство; промисловості. При цьому частка працівників

здіяних в сільському, лісовому та рибному господарствах та промисловості знизилась за аналізований період.

Найбільші обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами в 2017-2019 роках стабільно був в сферах оптової та роздрібною торгівля, ремонту автотранспортних засобів та мотоциклів; сільського, лісового та рибного господарство; промисловості. При цьому частка реалізованої продукції у всіх трьох сферах знижувалась за аналізований період.

2. За результатами аналізу фінансово-господарської діяльності ТОВ «Міленіумс» зроблені такі висновки:

Протягом аналізованих років собівартість наданих послуг спочатку зменшувалась порівняно з планом та попереднім періодом, але в 2019 році мала збільшення на 299,2 тис. грн. При цьому інші витрати спочатку мали значне зростання в 2017 році, але в наступні роки мали тенденцію до зниження.

Середньорічна вартість необоротних активів мала тенденцію до збільшення протягом всього аналізованого періоду.

Середньорічна вартість оборотних активів на початку аналізованого періоду мала тенденцію до зниження за рахунок значного зменшення дебіторської заборгованості, в 2019 році дебіторська заборгованість була повністю погашена, але відбулось зростання запасів, що призвело до зростання обсягів оборотних активів підприємства.

Виторг від реалізації продукції має тенденцію до зниження протягом всього аналізованого періоду.

Чистий прибуток мав зниження на початку аналізованого періоду ( в 2017 році) за рахунок того, що зростання інших витрат відбулось на більшу суму, ніж зниження собівартості, але в наступні роки за рахунок зниження собівартості та інших витрат відбувалось зростання чистого прибутку.

Рентабельність мала падіння в 2017 році через зниження чистого прибутку, але в наступні роки відбувалось зростання за рахунок збільшення чистого прибутку.

Вартість основних засобів на початок 2017 року залишилась незмінною порівняно з початком 2016 року, а ступінь зносу основних засобів в 2014 склав 51,35%, на початок 2018 року зросла на 67,57% порівняно з початком 2017, а ступінь зносу склав 40,60%, на початок 2019 року залишилась незмінною порівняно з початком 2018 року, а ступінь зносу склав 50,46%.

За звітний період вартість майна підприємства зменшилась на 5925,7 тис. грн. за рахунок зменшення дебіторської заборгованості.

Оборотний капітал: за звітний період сума оборотного капіталу зменшилась на 5661,7 тис. грн.(70,26%).

Дебіторська заборгованість складає 1 727,0 тис. грн. За аналізований період її сума зменшилась на 5742 тис. грн.

Гроші та їх еквіваленти на рахунках в банках за рік збільшились на 124,3 тис. грн. Цей показник на 31.12.2017 складає 144,1 тис. грн. (7,70% загальної суми оборотних активів).

Кредиторська заборгованість: кредиторська заборгованість за поточними зобов'язаннями підприємства в 2017 році збільшилась на 2427,7 тис грн. і складає 2750 тис грн. тому числі:

- кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги – збільшилась на 2 431,0 тис. грн. і складає 2 431,0 тис. грн.
- поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом – зменшились на 3,3 тис. грн. і складають 31,9 тис. грн.
- Інші поточні зобов'язання – зменшились на 8 498,6 тис. грн. і складають 0 тис. грн.

Необоротні активи підприємства порівняно зі станом на 31.12.2016 зменшились на 264 тис. грн. і складають 792,0 тис. грн..

Оборотні активи зменшились на 5661,7 тис. грн., при цьому запаси підприємства зменшились на 44 тис. грн.; дебіторська заборгованість за

товари, роботи та послуги – 5742 тис. грн.; залишки грошових засобів та їх еквівалентів на рахунках підприємства збільшилися на 124,3 тис. грн.

Власний капітал підприємства складає 200,2 тис. грн. за рахунок наявності резервного капіталу – 50,0 тис. грн., зареєстрованого капіталу - 5,0 тис. грн. та нерозподіленого прибутку – 145,2 тис. грн.

Поточні зобов'язання станом на 31.12.2017 складають 2 462,9 тис. грн.

- кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги збільшилась на 2 431,0 тис. грн.;

- кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом зменшилась на 3,3 тис. грн.;

- інші поточні зобов'язання складають 0 тис. грн. та зменшились порівняно з 31.12.2016 на 8 498,6 тис. грн..

За звітний період вартість майна підприємства збільшилась на 616 тис. грн. за рахунок зростання необоротних активів.

Оборотний капітал: за звітний період сума оборотного капіталу зменшилась на 212,3 тис. грн.(50,59%) за рахунок зниження дебіторської заборгованості, так само відбулось зниження відсоткової складової оборотних активів в загальній вартості майна підприємства.

Дебіторська заборгованість складає 1 320,0 тис. грн. За аналізований період її сума зменшилась на 407 тис. грн.

Гроші та їх еквіваленти на рахунках в банках за рік збільшилися на 134,2 тис. грн. Цей показник на 31.12.2018 складає 278,3 тис. грн. (20,42% загальної суми оборотних активів), що певною мірою стримує зменшення оборотних активів.

Кредиторська заборгованість: кредиторська заборгованість за поточними зобов'язаннями підприємства в 2018 році збільшилась на 107,8 тис грн. і складає 2 857,8 тис грн. тому числі:

- кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги – збільшилась на 389,4 тис. грн. і складає 2 820,4 тис. грн.



- поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом – збільшилися на 5,5 тис. грн. і складають 37,4 тис. грн.

Необоротні активи підприємства порівняно зі станом на 31.12. 2017 збільшилися більше ніж вдвічі, а саме на 828,3 тис. грн. і складають 1 620,3 тис. грн..

Оборотні активи зменшилися на 212,3 тис. грн., при цьому запаси підприємства залишилися незмінними.; дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги зменшилась на 407 тис. грн.; залишки грошових засобів та їх еквівалентів на рахунках підприємства збільшилися на 134,2 тис. грн.

Власний капітал підприємства складає 421,3(+221,1) тис. грн. за рахунок наявності резервного капіталу – 50,0 тис. грн., зареєстрованого капіталу - 5,0 тис. грн.. та нерозподіленого прибутку – 366,3(+221,1) тис. грн.

Поточні зобов'язання станом на 31.12.2019 складають 2 857,8 тис. грн.

- кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги збільшилась на 389,4 тис. грн.;

- кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом збільшилась на 5,5 тис. грн.;

За звітний період вартість майна підприємства збільшилась на 112,2 тис. грн. за рахунок зростання оборотних активів.

Оборотний капітал: за звітний період сума оборотного капіталу збільшилась на 385 тис. грн.(60,27%), що відбулось вперше за три аналізованих роки. Збільшення за рахунок того що збільшення запасів на 1364 тис. грн. та грошових коштів на 401,5 тис. грн. разом було більшим за зниження дебіторської заборгованості на 1320 тис. грн., при цьому відбулось збільшення відсоткової складової оборотних активів в загальній вартості майна підприємства.

Дебіторська заборгованість була повністю погашена.

Гроші та їх еквіваленти на рахунках в банках за рік збільшилися на 401,5 тис. грн. Цей показник на 31.12.2019 складає 679,8 тис. грн. (33,26%

загальної суми оборотних активів), що відіграє свою роль у збільшенні оборотних активів.

Кредиторська заборгованість: кредиторська заборгованість за поточними зобов'язаннями підприємства в 2019 році збільшилась на 170,5 тис грн. і складає 2 722,5 тис грн. тому числі:

- кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги – зменшилась на 152,9 тис. грн. і складає 2 667,5 тис. грн.
- поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом – збільшились на 17,6 тис. грн. і складають 55,0 тис. грн.

Необоротні активи підприємства порівняно зі станом на 31.12. 2018 зменшились на 272,8 тис. грн. і складають 1 347,5 тис. грн..

Оборотні активи збільшились на 385 тис. грн., при цьому запаси підприємства збільшились на 1364 тис. грн.; дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги зменшилась на 1320 тис. грн. і була повністю погашена; залишки грошових засобів та їх еквівалентів на рахунках підприємства збільшились на 401,5 тис. грн.

Власний капітал підприємства складає 668,8 (+247,5) тис. грн. за рахунок наявності резервного капіталу – 50,0 тис. грн., зареєстрованого капіталу - 5,0 тис. грн.. та нерозподіленого прибутку – 613,8 (+247,5) тис. грн.

Поточні зобов'язання станом на 31.12.2019 складають 2 722,5 тис. грн.

- кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги зменшилась на 152,9 тис. грн.;
- кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом збільшилась на 17,6 тис. грн.;

Підприємство є ліквідним в короткостроковій перспективі, оскільки в нього найбільш ліквідні активи перевищують негайні пасиви. Але підприємство все ще має проблеми з середньо та довгостроковою ліквідністю оскільки активи, що швидко реалізуються менше за короткострокові пасиви, а активи, що важко реалізуються, більші за постійні пасиви.

Загальний показник ліквідності дорівнює 0,74, це означає, що підприємство має проблеми з ліквідністю оскільки не має значних оборотних коштів сформованих завдяки власним джерелам.

Значення коефіцієнту поточної ліквідності 0,83 що є в межах норми, а це показує, що підприємство є платоспроможним в середньостроковій перспективі.

Коефіцієнт автономії дорівнює 0,2, що значно нижче норми, тому підприємство може мати проблеми зі своїми зобов'язаннями, але існує тенденція до його зростання, що кожного року наближає його ближче до норми.

За проведеними розрахунками можна побачити, що коефіцієнт оборотності активів та коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості мали зростання порівняно з 2017, хоч і коефіцієнт оборотності активів мав зниження в 2019. Коефіцієнт оборотності власного капіталу мав зниження протягом всього аналізованого періоду, але це пов'язано скоріше не зі зниженням ефективності роботи, а збільшенням обсягу власного капіталу в заміну позиковому.

За аналізований період зросли показники рентабельності продукції та рентабельності майна порівно з 2017 роком, хоч другий показник мав незначне зниження у 2019. Показник рентабельності власного капіталу мав значне зниження протягом всього аналізованого періоду, але це пов'язано скоріше не зі зниженням ефективності роботи, а збільшенням обсягу власного капіталу в заміну позиковому.

### РОЗДІЛ 3.

## УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ

### 3.1. Шляхи удосконалення механізмів регіональної підтримки підприємництва в Запорізькій області

Мале і середнє підприємництво сприяє створенню нових робочих місць, зростанню валового внутрішнього продукту, а також стимулюванню розвитку конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу економіки.

Пріоритетного значення на регіональному (місцевому) рівні має отримати стимулювання малого підприємництва до розвитку інноваційної діяльності (у т.ч. у сфері енергозбереження, освоєння альтернативної енергетики, виробництва конкурентоспроможних товарів та послуг, імпортозаміщення), що вимагає:

1. Розробити механізми фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва, що здійснюють інноваційну діяльність:

- визначити обсяги коштів місцевого бюджету, що можуть бути використані на фінансове забезпечення інноваційної діяльності;
- стимулювати залучення коштів фінансово-кредитних установ та суб'єктів малого підприємництва до венчурних фондів;
- передбачити компенсацію з регіонального (обласного, міського) бюджету відсотків за користування банківськими кредитами на реалізацію інноваційних проектів.

2. Сприяти створенню спеціалізованих місцевих лізингових компаній, пріоритетною сферою діяльності яких має стати підтримка розвитку малого підприємництва шляхом:

- зосередження уваги на сприянні оновленню основних фондів малих інноваційно-зорієнтованих підприємств;

– сприяння зміцненню експериментальної бази для проведення прикладних досліджень.

3. Започаткувати систему замовлень місцевої влади на виконання важливих для регіону інноваційних науково-технологічних розробок, що можуть реалізовуватись суб'єктами малого підприємництва.

4. Для стимулювання регіональної співпраці між секторами великого і малого підприємництва у впровадженні інновацій задіяти аналітичні підрозділи при обладміністраціях, що дозволить:

– проводити дослідження ринкового попиту на науково-технічну та інноваційну продукцію, результати досліджень вносити у регіональні бази даних;

– виявляти потреби великих підприємств у виконанні робіт щодо розробки та впровадження інновацій, інформувати про них малі підприємства;

– сприяти налагодженню коопераційних зв'язків великого, середнього та малого бізнесу в інноваційній сфері.

Підтримка розвитку малого підприємництва на регіональному рівні – це науковий інструмент довготермінового прогнозування, індикативного планування, засіб розв'язання регіональних державних і міжрайонних проблем. При цьому головний управлінський акцент має спрямовуватися на розвиток інфраструктури, управління агропромисловою діяльністю, місцевою промисловістю, сферою послуг, а також ефективним використанням місцевих територіальних ресурсів.

Організаційно-економічний механізм регіональної підтримки розвитку малого підприємництва є елементом загального механізму управління підприємницькою діяльністю та охоплює принципи, функції, методи управління, форми й інструменти підтримки малого підприємництва; суб'єкт управління, аналіз розвитку малого підприємництва та зовнішнього середовища його функціонування, об'єкт управління.

Для Запорізької області підтримка МСП обумовлена необхідністю поступового переходу від моделі економічного розвитку, що ґрунтується на діяльності великих підприємств-переробників сировини, до більш диверсифікованої та відкритої економічної моделі на основі МСП з високим інноваційним потенціалом, стійкістю до кризових явищ та здатністю швидко адаптуватися до нових економічних умов і екологічних викликів.

Регіональна політика з розвитку МСП є одним із пріоритетних напрямів діяльності місцевих органів влади. Це пов'язано з великим позитивним впливом діяльності МСП на соціально-економічні процеси в регіоні.

Натепер мале і середнє підприємництво складає 99,9 % всіх підприємств області, 66 % загальної кількості працюючих на підприємствах області, 43,6 % обсягу реалізованої продукції.

Основою Програми є засади Концепції розвитку малого та середнього бізнесу до 2020 року, яка затверджена рішенням обласної ради від 06.04.2017 № 33, які є логічним продовженням курсу, що намітився у процесі реалізації попередньої Програми.

Пріоритетними напрямами та завданнями Програми є:

- покращення бізнес-клімату в області;
- удосконалення регіональної та місцевої інфраструктури для розвитку і підтримки МСП з урахуванням специфічних потреб різних категорій підприємців;
- налагодження дієвої системи комунікацій між владою та МСП для оперативного виявлення та усунення проблем і перешкод, які гальмують розвиток бізнесу;
- запровадження нових дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки суб'єктів МСП;

Застосовано метод SWOT-аналізу для визначення внутрішніх та зовнішніх чинників що впливають на розвиток підприємницької діяльності.

Таблиця 3.1

**SWOT-Аналіз Розвитку Підприємницького Середовища в Запорізькій області**

	Позитивний вплив	Негативний вплив
<b>Внутрішнє середовище</b>	Сильні сторони:	Слабкі сторони:
	<p>1) мобільність і гнучкість бізнес-процесів;</p> <p>2) суттєвий вплив на формування соціальної складової життєдіяльності суспільства;</p> <p>3) значні внутрішні резерви, що обумовлюють зростання кількісних показників, наявність багатих природних ресурсів для розвитку рекреаційного, туристичного, аграрного та інших видів бізнесу;</p> <p>4) потужний сегмент ринку праці, високий професійно-кваліфікаційний рівень економічно активного населення, значний науково-освітній потенціал;</p> <p>5) велика кількість об'єктів історико-культурної спадщини.</p>	<p>1) велика чутливість і вразливість щодо внутрішньо- і зовнішньополітичних, економічних, соціальних змін;</p> <p>2) важкодоступність фінансових ресурсів, високий рівень відсоткових ставок по кредитах;</p> <p>3) наявність «тіньової» діяльності суб'єктів підприємництва;</p> <p>4) складність та відсутність економічної мотивації впровадження наукоємних проєктів;</p> <p>5) низька інноваційна активність, слабе впровадження новітніх технологій та низький рівень кооперації з великими підприємствами та науково-технічними установами;</p> <p>6) значний тиск природних монополій у сфері електро-, газо- та водопостачання, які стримують розвиток підприємництва.</p>
<b>Зовнішнє середовище</b>	Можливості	Загрози
	<p>1) активізація виходу на зовнішні ринки Європи завдяки наявності вільних ринкових ніш, широке поле діяльності для розвитку бізнесу;</p> <p>2) потенціал для розвитку нових видів бізнесу, таких як ІТ-сфера, зелений туризм, тощо;</p> <p>3) зростання інвестиційної привабливості та нарощування міжнародної технічної допомоги;</p> <p>4) високий потенційний рівень сприйняття і запровадження сучасних інформаційних технологій.</p>	<p>1) невизначеність механізмів державної підтримки інноваційного та науково-технічного розвитку;</p> <p>2) корупція;</p> <p>3) ризики входження до нових ринків, втрата конкурентоспроможності підприємств через нездатність модернізувати виробництво та вчасно перейти на стандарти ЄС.</p>

Аналіз стану підприємницького середовища в області дозволяє визначити пріоритетні напрями та операційні цілі розвитку підприємництва, які будуть реалізовуватися у рамках цієї Програми з метою розв'язання проблем, що стримують розвиток МСП:

Пріоритетний напрям 1. Покращення бізнес-середовища та удосконалення інфраструктури підтримки МСП:

Дерегуляція господарської діяльності є стратегічним напрямком створення сприятливого підприємницького клімату. Це завдання реалізується переважно на центральному рівні. Однак, відповідні заходи будуть вживатися і на регіональному (місцевому) рівні. Зокрема, це стосується спрощення процедур отримання підприємцями дозвільних документів, видача яких належить до компетенції місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Оптимізація таких процедур, зменшення рівня їх забюрократизованості та запровадження їх надання в електронній формі є інструментом зниження регуляторного тиску на регіональному рівні.

Не менш важливим напрямом створення сприятливого підприємницького клімату є розвиток мережі інфраструктури підтримки підприємництва. 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).

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.

Досягнення цілей цього напряму є практичним втіленням принципів Акта з питань малого бізнесу для Європи, а саме:

- 1) створити умови, за яких підприємці та сімейний бізнес можуть процвітати, а підприємництво винагороджується (принцип №1);
- 2) забезпечити умови, за яких чесні підприємці, яким загрожує банкрутство, можуть швидко отримати другий шанс (принцип №2);
- 3) розробляти правила відповідно до принципу «спочатку подумай про малих підприємців» (принцип №3);
- 4) домагатись від Уряду бути чутливим до потреб малих та середніх підприємств (принцип № 4);
- 5) адаптувати інструменти публічної політики до потреб малих та середніх підприємств (принцип №5);
- 6) полегшити доступ малих та середніх підприємств до фінансових ресурсів та розвивати правове та ділове середовище, яке сприятиме своєчасним розрахункам за комерційними операціями (принцип №6);
- 7) допомогти малим та середнім підприємствам більш повно скористатися можливостями спільного ринку ЄС (принцип №7).

Пріоритетний напрям 2. Поглиблення галузевої спеціалізації у сфері МСП:

Сільський, зелений туризм натеper є одним з перспективних напрямків внутрішнього туризму. Унікальне економіко-географічне положення Запорізького регіону (майже 15 % площі якої складають курортні та рекреаційні території) сприяє розвитку цього виду туризму.

Розвиток зеленого туризму відкриває можливості як для вирішення соціально-економічних проблем села, так і для поліпшення наповнюваності бюджетів органів місцевого самоврядування.

Він розширює сферу зайнятості сільського населення, позитивно впливає на економіку та екологію районів області, сприяє відродженню,

збереженню та розвитку місцевих народних звичаїв, промислів, пам'яток історико-культурної спадщини.

Програмою, насамперед, передбачається реалізація кластерного підходу до реалізації проектів у цій сфері.

Досягнення цілей цього напрямку є практичним втіленням принципів Акта з питань малого бізнесу для Європи, а саме:

сприяти розвитку можливостей малих та середніх підприємств трансформувати екологічні виклики в можливості (принцип № 9);

заохочувати та підтримувати малі та середні підприємства отримувати зиск на ринках, які зростають (принцип № 10).

Пріоритетний напрям 3. Інклюзивний розвиток бізнесу, ресурсне та інформаційне забезпечення:

Підприємництво є не тільки важливим чинником розвитку економіки, а й також виконує суттєву соціальну функцію. Розвиток МСП є інструментом сприяння зайнятості, у т.ч. окремих категорій населення (молоді, осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення, сільських жителів, учасників АТО (ООС), внутрішньо переміщених осіб тощо).

Велику увагу за цим напрямом планується приділити підвищенню рівня поінформованості та розуміння позитивної ролі підприємництва в суспільстві. Динаміка розвитку підприємництва свідчить про схильність до працевлаштування, ніж до провадження підприємницької діяльності. Істотна частина підприємців зараз фактично перебуває у трудових відносинах із замовниками їх послуг, самозайнятість натеper є стратегією адаптації, яка обирається людьми як додаткове джерело доходу для забезпечення життєвих потреб, а не як шлях до реалізації власних ідей або незалежності від роботодавців. Проведення заходів з популяризації підприємництва, зокрема, налагодження співпраці із засобами масової інформації, що презентуватимуть підприємницькі рольові моделі або історії ділового успіху, є надзвичайно важливим інструментом, що надасть змогу популяризувати позитивний образ підприємця в суспільстві.

Водночас, в 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.

Досягнення цілей цього напрямку є практичним втіленням принципів Акта з питань малого бізнесу для Європи, а саме:

сприяти підвищенню кваліфікації представників малих та середніх підприємств та розвитку всіх форм інновацій (принцип №8);

заохочувати та підтримувати малі та середні підприємства отримувати зиск на ринках, які зростають (принцип № 10).

Дані заходи сприятимуть отриманню підприємству доступу до нових кредитних ресурсів, які підприємство може отримати за необхідності для фінансування певних проектів, збільшення відкритості місцевої влади може сприяти покращенню взаємовідносин між владою та бізнесом і сприяти розвитку останніх.

У результаті вивчення досвіду розвитку підприємництва, можна констатувати, що сприяти його розвитку можна лише шляхом поєднання, узгодження, комбінування різних форм, методів, засобів регулювання і підтримки, головними серед яких є:

– фінансово-кредитна – підтримка, яка передбачає прями гарантовані позики, цільове субсидювання, пільгове кредитування, гарантії перед кредитними товариствами, цільове бюджетне фінансування, створення різних кредитно-фінансових та інвестиційних організацій;

– сприятлива податкова політика, яка передбачає формування системи пільгового оподаткування, надання права прискореної амортизації і вилучення амортизаційних відрахувань з об'єктів оподаткування;

- інформаційно-консультативна підтримка, що забезпечує інформаційне обслуговування, надання консультативної допомоги з усіх питань становлення і функціонування малих бізнесових структур;
- організаційно-управлінська підтримка
- технологічне навчання, допомога в інноваційній сфері, технічна допомога[43].

Для інтенсивного розвитку підприємницького сектору необхідно створити такі стимули, які б перевершували оцінку потенційних об'єктивних труднощів (недоліків підприємництва). У зв'язку з цим державна підтримка підприємництва набуває нової якості і може бути інтерпретована як стимулювання. Якщо підтримка – це прояв «турботи» про підприємництва, то стимулювання – це підтримка з метою добитися певних змін. Вона є більш вираженою, має конкретні цілі і регуляторний вплив.

У загальному сенсі стимулювання розвитку підприємництва має розумітися як створення додаткових стимулів до розвитку малих, середніх та великих підприємств, посилення й активізація певних змін у їх діяльності[44]. За своєю суттю, стимулювання – це вплив держави на підприємства через створення певних стимулів. Однак це має відбуватися поряд з наданням більш широких можливостей для діяльності, щоб вплив стимулів викликав реальні зміни. Необхідно враховувати, що розвиток системи підприємництва може мати різні прояви, які в цілому будуть пов'язані з якісними змінами, перетвореннями, удосконаленням тощо. Ці прояви можуть бути такими: посилення певних дій підприємництва, головним чином, розробки продуктових інновацій; розширення сфери функціонування підприємств малого та середнього бізнесу на нові галузі і сфери економіки, освоєння нових видів господарської діяльності; використання більш досконалої платформи для господарської діяльності, у тому числі нових технологій (бізнес-технологій) і нових інструментів партнерства; розширення та інтенсифікація взаємодії малого та середнього підприємництва із великим бізнесом для використання переваг

співробітництва; набуття нових компетенцій за рахунок підвищення кваліфікації співробітників, впровадження технологічних та організаційних інновацій; системне зростання та розвиток сектора та ін.

Методами стимулювання можуть стати: 1) податкові пільги, а саме податкові «канікули»; 2) безпроцентне кредитування і венчурне інвестування, використання бізнес-ангелів; 3) часткове фінансування і субсидування (наприклад, при покупці технологій); 4) підготовка кадрів; 5) інвестиційні гранти; 6) допомога або компенсування витрат на оплату консультаційних та інших послуг; 7) технічна підтримка у проведенні досліджень і розробок, наданні спеціальної інфраструктури, а також в інвестиційній діяльності; 8) покриття витрат на експертизу та отримання охоронних документів (патентів); 9) інкубація бізнесу; 10) стимулювання процесів кластеризації та ін[45].

Для ефективного розвитку підприємництва необхідно комбінування різних форм, методів, засобів регулювання і підтримки, головними серед яких є[46]:

- фінансово-кредитна – підтримка, яка передбачає прямі гарантовані позики, цільове субсидювання, пільгове кредитування, гарантії перед кредитними товариствами, цільове бюджетне фінансування, створення різних кредитно-фінансових та інвестиційних організацій;

- сприятлива податкова політика, яка передбачає формування системи пільгового оподаткування, надання права прискореної амортизації і вилучення амортизаційних відрахувань з об'єктів оподаткування;

- інформаційно-консультативна підтримка, що забезпечує інформаційне обслуговування, надання консультативної допомоги з усіх питань становлення і функціонування малих бізнесових структур; – організаційно-управлінська підтримка

- технологічне навчання, допомога в інноваційній сфері, технічна допомога [47].

Система підтримки підприємництва зображена на рис.3.1.



Рис. 3.1. Система підтримки підприємництва

Джерело: розроблено за [46,47,48]

Створення дієвої системи підтримки підприємництва є важливим заходом для забезпечення розвитку регіону, збільшення зайнятості, розвитку конкуренції і як наслідок якості товарів та послуг, стимулювання інновацій, збільшення податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів та усунення диспропорцій розвитку різних галузей економіки регіону.

### 3.2. Підтримка розвитку підприємництва за допомогою бізнес-інкубаторів

На сучасному етапі розвитку економіка України схильна до значних змін, які відбуваються під впливом таких загальносвітових тенденцій розвитку як глобалізація, поглиблення міжнародного поділу праці, підвищення відкритості національних економік, зростання ролі технологій, людського капіталу та інформації, прагнення до інноваційного розвитку і максимального використання економічного потенціалу, що в свою чергу стимулюють розвиток економічної інтеграції і регіональної диференціації.

Інкубація бізнесу є одним з інфраструктурних механізмів підтримки підприємництва, розрахованих на довгостроковий період. Бізнес-інкубатори допомагають створенню малих і середніх підприємств, як правило, інноваційного типу. І ця функція стає все більш важливою, оскільки вихід підприємств на старі і нові ринки ускладнюється через посилення внутрішньої і зовнішньої конкуренції.

Бізнес-інкубатор – це організація, що надає на певних умовах і на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам малого та середнього бізнесу, які здійснюють свою діяльність з метою отримання фінансової самостійності

Суть процесу бізнес-інкубування полягає у наданні компаніям – клієнтам:

1) робочого простору, обладнаного меблями, комп'ютерами, зв'язком та оргтехнікою, на пільгових умовах оренди;

2) приміщень загального користування (переговорні кімнати, зали для нарад і тренінгів, кухонний простір та ін.);

3) ряду сервісів (на платній, пільговій або безкоштовній основі), починаючи від таких базових, як послуги секретаря, адміністрування, бухгалтерський та управлінський облік, доступ в Інтернет, і закінчуючи комплексом спеціалізованих послуг, що містить:

- проектну експертизу, допомогу в написанні бізнес-плану;
- консалтинг з різних аспектів підприємницької діяльності;
- залучення зовнішніх фахівців і менторів, послуги з підвищення кваліфікації та навчання (тематичні семінари та тренінги);
- послуги із захисту і оцінки інтелектуальної власності, ліцензуванню і сертифікації інноваційної продукції;
- допомога в отриманні банківських кредитів, надання гарантій для банків, залучення венчурних фондів та бізнес – ангелів;

– –упаковку проектів під інвесторів: дизайн та підготовку презентаційних матеріалів, організацію виставок і презентацій проектів та інші послуги[48].

Підприємство має очевидні переваги від роботи з бі-нес-інкубатором, окрім можливості отримати кошти на розвиток бізнесу на безповоротній основі або зі зниженою відсотковою ставкою, процес бізнес-інкубування дає додаткові стимули краще підготувати бізнес-план для створення підприємства або розвитку бізнесу, оцінити свої сильні сторони які варто розвивати та слабкі, які треба за можливості нівелювати. Також процес участі в процесі боротьби підприємці спілкуються з досвідченими експертами по питанням розвитку бізнесу, фінансування, організації роботи підприємства та багатьох інших питань важливих для розвитку своєї справи.

Розглянемо наскільки вигіднішим може бути залучення коштів через бізнес-інкубатор у випадку якщо кошти будуть надавати на поворотній основі, а відсоткова ставка буде дорівнювати обліковій ставці НБУ.

Відсоткова ставка кредита для розвитку бізнесу 20%

Облікова ставка НБУ 6%

Кредиторська заборгованість ТОВ «Міленіумс» 2777,5 тис. грн.

Порівняємо об'єм коштів, які необхідно буде виділити для обслуговування боргу за умови звичайних кредитних відсотків та при залученні їх при зниженій відсотковій ставці через бізнес-інкубатор (за умов нарахування простих відсотків в обох випадках).

$$2\,777\,500 \times 0,06 = 166\,650 \text{ грн.}$$

$$2\,777\,500 \times 0,2 = 555\,500 \text{ грн.}$$

$$555\,500 - 166\,650 = 388\,850 \text{ грн.}$$

На рис. 3.2 зображено якого розміру наберуть витрати на обслуговування кредиторської заборгованості зпротягом п'яти років та зображена різниця між цими витратами.



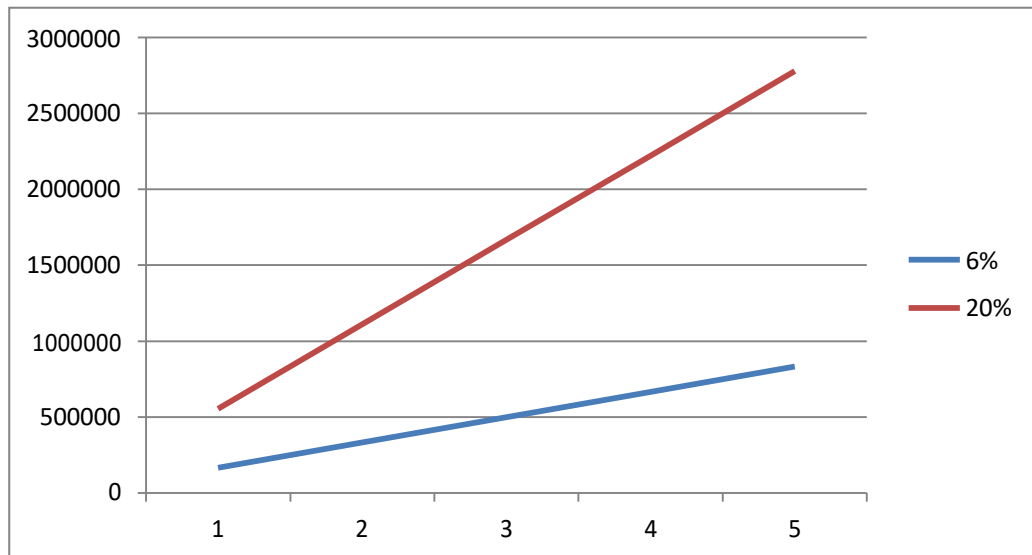


Рис. 3.2 Витрати на обслуговування боргу

На розглянутому прикладі можна побачити, що залучення додаткових коштів для розвитку підприємства набагато вигідніше проводити через бізнес-інкубатор, ніж чим через звичайні кредитні установи і розвиток подібних структур буде сприяти збільшенню кількості нових підприємств та зростання масштабів діяльності вже існуючих.

### Висновки до розділу 3

Мале і середнє підприємництво сприяє створенню нових робочих місць, зростанню валового внутрішнього продукту, а також стимулюванню розвитку конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу економіки.

Пріоритетного значення на регіональному (місцевому) рівні має отримати стимулювання малого підприємництва до розвитку інноваційної діяльності (у т.ч. у сфері енергозбереження, освоєння альтернативної енергетики, виробництва конкурентоспроможних товарів та послуг, імпортозаміщення), що вимагає:

Розробити механізми фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва, що здійснюють інноваційну діяльність:

Сприяти створенню спеціалізованих місцевих лізингових компаній, пріоритетною сферою діяльності яких має стати підтримка розвитку малого підприємництва шляхом:

Започаткувати систему замовлень місцевої влади на виконання важливих для регіону інноваційних науково-технологічних розробок, що можуть реалізовуватись суб'єктами малого підприємництва.

Для стимулювання регіональної співпраці між секторами великого і малого підприємництва у впровадженні інновацій задіяти аналітичні підрозділи при обладміністраціях, що дозволить:

Підтримка розвитку малого підприємництва на регіональному рівні – це науковий інструмент довготермінового прогнозування, індикативного планування, засіб розв'язання регіональних державних і міжрайонних проблем. При цьому головний управлінський акцент має спрямовуватися на розвиток інфраструктури, управління агропромисловою діяльністю, місцевою промисловістю, сферою послуг, а також ефективним використанням місцевих територіальних ресурсів.

Дерегуляція господарської діяльності є стратегічним напрямком створення сприятливого підприємницького клімату. Це завдання реалізується переважно на центральному рівні. Однак, відповідні заходи будуть вживатися і на регіональному (місцевому) рівні. Зокрема, це стосується спрощення процедур отримання підприємцями дозвільних документів, видача яких належить до компетенції місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Оптимізація таких процедур, зменшення рівня їх забюрократизованості та запровадження їх надання в електронній формі є інструментом зниження регуляторного тиску на регіональному рівні.

Не менш важливим напрямом створення сприятливого підприємницького клімату є розвиток мережі інфраструктури підтримки підприємництва. 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.

Досягнення цілей цього напрямку є практичним втіленням принципів Акта з питань малого бізнесу для Європи, а саме:

- 1) створити умови, за яких підприємці та сімейний бізнес можуть процвітати, а підприємництво винагороджується (принцип №1);
- 2) забезпечити умови, за яких чесні підприємці, яким загрожує банкрутство, можуть швидко отримати другий шанс (принцип №2);
- 3) розробляти правила відповідно до принципу «спочатку подумай про малих підприємців» (принцип №3);
- 4) домагатись від Уряду бути чутливим до потреб малих та середніх підприємств (принцип № 4);
- 5) адаптувати інструменти публічної політики до потреб малих та середніх підприємств (принцип №5);
- 6) полегшити доступ малих та середніх підприємств до фінансових ресурсів та розвивати правове та ділове середовище, яке сприятиме своєчасним розрахункам за комерційними операціями (принцип №6);
- 7) допомогти малим та середнім підприємствам більш повно скористатися можливостями спільного ринку ЄС (принцип №7).
- 8) сприяти підвищенню кваліфікації представників малих та середніх підприємств та розвитку всіх форм інновацій (принцип №8);
- 9) сприяти розвитку можливостей малих та середніх підприємств трансформувати екологічні виклики в можливості (принцип № 9);
- 10) заохочувати та підтримувати малі та середні підприємства отримувати зиск на ринках, які зростають (принцип № 10).

Для ефективного розвитку підприємництва необхідно комбінування різних форм, методів, засобів регулювання і підтримки, головними серед яких є [47]:

– фінансово-кредитна – підтримка, яка передбачає прями гарантовані позики, цільове субсидювання, пільгове кредитування, гарантії

перед кредитними товариствами, цільове бюджетне фінансування, створення різних кредитно-фінансових та інвестиційних організацій;

- сприятлива податкова політика, яка передбачає формування системи пільгового оподаткування, надання права прискореної амортизації і вилучення амортизаційних відрахувань з об'єктів оподаткування;

- інформаційно-консультативна підтримка, що забезпечує інформаційне обслуговування, надання консультативної допомоги з усіх питань становлення і функціонування малих бізнесових структур; – організаційно-управлінська підтримка;

- технологічне навчання, допомога в інноваційній сфері, технічна допомога.

На сучасному етапі розвитку економіка України схильна до значних змін, які відбуваються під впливом таких загальносвітових тенденцій розвитку як глобалізація, поглиблення міжнародного поділу праці, підвищення відкритості національних економік, зростання ролі технологій, людського капіталу та інформації, прагнення до інноваційного розвитку і максимального використання економічного потенціалу, що в свою чергу стимулюють розвиток економічної інтеграції і регіональної диференціації.

Інкубація бізнесу є одним з інфраструктурних механізмів підтримки підприємництва, розрахованих на довгостроковий період. Бізнес-інкубатори допомагають створенню малих і середніх підприємств, як правило, інноваційного типу. І ця функція стає все більш важливою, оскільки вихід підприємств на старі і нові ринки ускладнюється через посилення внутрішньої і зовнішньої конкуренції.

Залучення додаткових коштів для розвитку підприємства набагато вигідніше проводити через бізнес-інкубатор, ніж чим через звичайні кредитні установи і розвиток подібних структур буде сприяти збільшення кількості нових підприємств та зростання масштабів діяльності вже існуючих.

## ВИСНОВКИ

В кваліфікаційній роботі були розглянуті шляхи удосконалення регіональних механізмів формування та ефективного розвитку малого підприємства. Були виконані такі завдання: уточнена економічна категорія «підприємництво» та розглянуто еволюцію її розвитку; визначено методичні аспекти формування механізмів підтримки підприємництва в умовах нестабільного економічного середовища; досліджено стан, проблеми та перспективи розвитку галузі малого підприємництва в Україні; досліджено господарський стан ТОВ «Міленіумс»; запропоновано шляхи удосконалення механізмів формування і розвитку підприємництва в умовах нестабільного економічного середовища; сформувано механізм підтримки підприємництва на прикладі ТОВ «Міленіумс».

Дослідження поняття «підприємець» в економічній літературі, дає можливість надати таке визначення терміну: підприємець – це особа, яка має готовність брати на себе відповідальність у заснуванні нового підприємства, при цьому маючи необхідні здібності та кваліфікацію, щоб ефективно виконувати службові функції, знаходити оптимальні варіанти використання наявних ресурсів, вміння приймати нестандартні логічні рішення, які будуть приносити бажаний ефект для розвитку підприємства, орієнтуватись у ринковій кон'юнктурі та вміти прогнозувати її розвиток, впроваджувати нові технічні й економічні досягнення, вміти оцінювати ступінь ризику та не перевищувати його до небезпечного рівня для досягнення кращих результатів, дотримуватись високої підприємницької культури та етики професійної діяльності у спілкуванні з колегами, партнерами і конкурентами для досягнення такої ефективності праці, яка буде приносити прибуток фірмі.

Отже, підприємницька діяльність – це діяльність ініціативних, енергійних, творчих, кмітливих, цілеспрямованих, порядних людей, які реалізують важливі, складні, сміливі ідеї та рішення і беруть на себе відповідальність, пов'язану з реалізацією їх. Отже, підприємницька

діяльність втілює у собі різноманітні інтелектуальні здібності, потрібні в управлінні, менеджменті, бізнесі, комерційній діяльності, технології виробництва товарної продукції на рівні різних інститутів ринкової інфраструктури.

Визначено, що для ефективного розвитку та підтримки малого підприємництва необхідним є формування підприємницької інфраструктури, яка сприятиме забезпеченню фінансової, матеріально-технічної, інформаційної, кадрової та освітньої підтримки суб'єктів підприємницької діяльності. Найважливішою функцією функцією об'єктів інфраструктури – це підтримка суб'єктів господарювання на початковому етапі їх діяльності.

Кількість суб'єктів малого підприємництва в період з 2017 по 2019 роки стабільно зростало, кількість зайнятих на малих підприємствах осіб та обсяги реалізації продукції (товарів та послуг) суб'єктами малого підприємництва постійно збільшувалися. Найпопулярнішими сферами діяльності малого підприємництва в аналізованому періоді були: оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; сільське, лісове та рибне господарство; промисловість. Найбільша кількість зайнятих та найбільші обсяги реалізації продукції (товар та послуг) за аналізований період також приходились на ці сфери.

Виконано аналіз господарської діяльності ТОВ «Міленіумс» за яким можна побачити зростання чистого доходу та рентабельності підприємства за рахунок зниження собівартості наданих послуг. Був проведений аналіз складу, структури та технічного стану основних засобів підприємства за яким видно, що вартість основних засобів зросла на 67,57% в порівнянні з 2017 роком, а ступінь зносу склав 50,46%. Був проведений аналіз майнового стану підприємства, що продемонстрував відсутність дебіторської заборганості, відбувалось стабільне зростання грошовий коштів і підприємству вдалось створити запаси, але при цьому зросла і кредиторська заборгованість. За аналізом показників ліквідності можна сказати, що підприємство є абсолютно ліквідним, платіжоспроможним та має значні оборотні кошти

сформовані з власних джерел. На основі цих даних можна сказати, що підприємство є ліквідним в короткостроковій перспективі, оскільки в нього найбільш ліквідні активи перевищують негайні пасиви. Але підприємство має проблеми з середньо та довгостроковою ліквідністю. За аналізом показників фінансової стійкості можна сказати, що більша частина капіталу підприємства складається з залученого капіталу, хоч і є тенденція до зростання кількості власного.

Для ефективного розвитку підприємництва в регіоні пропонується розробити механізми фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва, а саме:

- започаткувати систему замовлень місцевої влади на виконання важливих для регіону інноваційних науково-технологічних розробок, що можуть реалізовуватись суб'єктами малого підприємництва;
- стимулювання регіональної співпраці між секторами великого і малого підприємництва у впровадженні інновацій;
- проводити дерегуляцію господарської діяльності, що є стратегічним напрямком створення сприятливого підприємницького клімату;
- створення і розвиток мережі інфраструктури підтримки підприємництва.

Як приклад розвитку інфраструктури підтримки підприємницької діяльності пропонується розвивати мережу бізнес-інкубаторів, які надають фінансову, юридичну та консультаційну підтримку новим суб'єктам господарювання та тим, які розвиваються.

Інкубація бізнесу є механізмом підтримки підприємництва розрахованим на довгостроковий період. Ця функція стає все більш важливою, оскільки конкуренція стає все більш жорсткішою і це значно ускладнює вихід підприємств на старі і нові ринки.

Розглянуто на прикладі наскільки залучення додаткових коштів для розвитку підприємства вигідніше проводити через бізнес-інкубатор, ніж чим через звичайні кредитні установи, що свідчить про те що розвиток подібних

структур буде сприяти збільшення кількості нових підприємств та зростання масштабів діяльності вже існуючих.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Основи підприємницької діяльності - Варналій З.С. - 1. Історичний розвиток поняття «підприємництво». URL: <https://westudents.com.ua/glavy/23278-1-storichniy-rozvitok-ponyattya-quotpdprimnitstvoquot.html>
2. Конева Т.А. Роль малого бізнесу в економіці України//Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського [www.nbuv.gov.ua/](http://www.nbuv.gov.ua/)
3. Сутність підприємництва URL: [https://pidru4niki.com/19541217/ekonomika/sutnist\\_pidpriyemnitstva](https://pidru4niki.com/19541217/ekonomika/sutnist_pidpriyemnitstva)
4. Закон України "Про підприємництво" від 7 лютого 1991 р. № 696-ХІІІ Відомості Верховної Ради України. 1991. № 14. С. 68
5. Сутність підприємництва та його економічна основа URL: <https://buklib.net/books/35053/>
6. Омаров А.М. Господарсько-правове забезпечення малого підприємництва в Україні. Економічна теорія та право. "Вісник Національного університету "Юридична академія України імені Ярослава Мудрого"". 2016. № 1. С. 159–170.
7. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Ельга:Ніка-Центр, 2009. 360 с.
8. Баб'як М. М. Розвиток малого і середнього підприємництва у регіоні. Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал. 2004. URL: <http://eco-science.net>.
9. Кравчук Г. В. Регіональний маркетинг в системі управління економічними процесами. Київ: Національний авіаційний ун-т., 2006. 286 с.
10. Ковальчук, І. С. Аналіз рівня оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні. Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». – 2017. №5. С. 29-35. URL:

<https://modecon.mnau.edu.ua/taxation-analysis-of-small-enterprise-subsidiaries-in-ukraine/>

11. Фещенко О.М., Присяжнюк О.М. Управління потенціалом підприємств АПК Науковий диспут: питання економіки та фінансів: тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, Київ–Будапешт–Відень, 20 листопада 2014 р. Київ–Будапешт–Вена, 2014. С. 3–6.

12. Лагно В.Т. Шляхи розвитку малого підприємництва в Україні в контексті транскордонної та прикордонної торгівлі Менеджер. 2014. № 1. С. 105–108.

13. Воронич К.М. Міжнародний досвід організації малого бізнесу та можливість його впровадження в Україні Науковий вісник НЛТУ України . 2011. Вип . 21.10. С.184-189

14. Гобир І.Б. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні в кризових умовах Агросвіт. 2015. № 10. С. 65– 69

15. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-p#n8>

16. Швець Г. Сучасні тенденції малого підприємництва в Україні URL: [http://econf.at.ua/publ/konferencija\\_2018\\_10\\_20](http://econf.at.ua/publ/konferencija_2018_10_20)

17. Мале підприємництво України: процес розвитку. – Київ: Інститут Конкурентного Суспільства, 2001. 254 с.

18. Аналіз розвитку малого бізнесу URL: [https://pidru4niki.com/87653/finans/analiz\\_rozvitku\\_malogo\\_biznesu](https://pidru4niki.com/87653/finans/analiz_rozvitku_malogo_biznesu)

19. Васильєва Д. В. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні Механізм регулювання економіки, 2011. №3. С. 188-196.

20. Н.Бех. Особливості розвитку та функціонування малого і середнього бізнесу в Україні Галицький економічний вісник. 2010. № 1(26). С. 16-18.

21. Брижань І.А., Олійник О.О. Реформування системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва як один із заходів державної підтримки їх розвитку Економіка і регіони. 2009. № 2. С. 171—176.
22. Лех Г.А., Ільчишин М.М., Туркало О.Я. Світовий досвід розвитку підприємств малого бізнесу Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науковотехнічних праць. Львів: РВВ НЛТУ України. 2011. Вип. 21.15. С. 400
23. Добуляк Л.П. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-razvitiya-malogo-predprinimatelstva-vukraine-1>
24. Бакурова А. В. Самоорганізація соціально-економічних систем: моделі і методи. Запоріжжя : КПУ, 2010. 328 с.
25. Абрамова І.М., Пенська І.О. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні Фінанси України. 2004. № 34 С. 10—12.
26. Проблеми малого бізнесу в Україні та шляхи їх подолання URL: [https://pidru4niki.com/12631113/ekonomika/problemi\\_malogo\\_biznesu\\_ukrayini\\_shlyahi\\_podolannya](https://pidru4niki.com/12631113/ekonomika/problemi_malogo_biznesu_ukrayini_shlyahi_podolannya)
27. Малий бізнес: зарубіжний досвід URL: <http://www.remzavod.biz>
28. Максименко Н.Д. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні Вісник НТУ «ХП». 2013. №6(980). С. 128-131
29. Розвиток малого бізнесу: проблеми становлення та перспективи URL: [https://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom\\_pidpr/21925/](https://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/21925/)
30. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017-2018
31. Берницька Д.І. Проблеми розвитку підприємництва в умовах фінансової та економічної нестабільності Економічний форум. Луцький національний технічний університет. Науковий журнал. 2016. № 3. С.170-177.
32. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності URL:

[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/ksg/ksg\\_u/arch\\_ksg\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/ksg/ksg_u/arch_ksg_u.htm)

33. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2017 році URL: \_

[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/fin/osp/ksg/ksg\\_u/ksg\\_u\\_17.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/fin/osp/ksg/ksg_u/ksg_u_17.htm)

34. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2018 році URL: \_

[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/fin/osp/ksg/ksg\\_u/ksg\\_u\\_18.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/fin/osp/ksg/ksg_u/ksg_u_18.htm)

35. Кількість зайнятих працівників на підприємствах за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2017 році URL: \_

[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp\\_ed/kp\\_ed\\_u/kzp\\_ed\\_u\\_2017.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/kzp_ed_u_2017.htm)

36. Кількість зайнятих працівників на підприємствах за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2018 році URL: \_

[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp\\_ed/kp\\_ed\\_u/kzp\\_ed\\_u\\_2018.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/kzp_ed_u_2018.htm)

37. Кількість зайнятих працівників на підприємствах за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2019 році URL: \_

[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp\\_ed/kp\\_ed\\_u/kzp\\_ed\\_u\\_2019.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/kzp_ed_u_2019.htm)

38. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2017 році URL: \_

[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp\\_ed/kp\\_ed\\_u/orp\\_ed\\_u\\_2017.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/orp_ed_u_2017.htm)

39. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та

мікропідприємства у 2018 році URL:

[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp\\_ed/kp\\_ed\\_u/orp\\_ed\\_u\\_2018.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/orp_ed_u_2018.htm)

40. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2019 році URL: \_

[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp\\_ed/kp\\_ed\\_u/orp\\_ed\\_u\\_2019.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/orp_ed_u_2019.htm)

41. Безкоштовний запит Міністерство Юстиції України URL: <https://usr.minjust.gov.ua/ua/freesearch>

42. Гостиница «Каховские зори» URL: <https://house24.com.ua/ru/dneprorudnoe/2524-gostinica-quot-kahovskie-zori-quot.html>

43. Комплексна програма розвитку малого та середнього підприємництва в Запорізькій області на 2019-2020 роки(зі змінами та доповненнями), постанова Запорізької обласної державної адміністрації від 14.03.2019. № 32. 46 с.

44. Орлова В. О. Методологія розвитку малого бізнесу України : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03. Донецьк, 2014. 450 с.

45. Скрильник А. С. формування механізму управління інвестиційними ресурсами на підприємствах малого та середнього бізнесу : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Донецьк, 2014. 229 с.

46. Кондратюк Т. В. Формування державної політики підтримки малого бізнесу в Україні : дис. ... канд. екон. наук : 25.00.05. Київ, 2002. 203 с.

47. Семенчук Т. Б. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні та напрями її вдосконалення : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03. Київ, 2012. 177 с.

48. Роль бізнес-інкубаторів і технопарків у розвитку інноваційного підприємництва URL: Режим доступу до ресурсу:

[http://stud.com.ua/42440/menedzhment/rol\\_biznes\\_inkubatoriv\\_tehnoparkiv\\_rozvitku\\_innovatsiynogo\\_pidpriyemnitstva.](http://stud.com.ua/42440/menedzhment/rol_biznes_inkubatoriv_tehnoparkiv_rozvitku_innovatsiynogo_pidpriyemnitstva)

## Додаток 1

до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25  
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

**ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ**  
суб'єкта малого підприємництва

		КОДИ		
		2018	01	01
Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	39417731		
<b>ТОВ "МІЛЕНІУМС"</b>	за ЄДРПОУ	2310136900		
Територія <u>Дніпровський район м. Запоріжжя</u>	за КОАТУУ	240		
Організаційно- правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ		
Середня кількість працівників, осіб	15			
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				

**1. Баланс на 31.12.2017 р.**

		Форма № 1-м	Код за ДКУД	1801006
Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
<b>I. Необоротні активи</b>				
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-	
Основні засоби	1010	<b>2 156,0</b>	<b>792,0</b>	
первісна вартість	1011	<b>1 628,0</b>	<b>1 628,0</b>	
знос	1012	( <b>572,0</b> )	( <b>836,0</b> )	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>1 056,0</b>	<b>792,0</b>	
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси	1100	<b>44,0</b>	-	
у тому числі готова продукція	1103	-	-	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	<b>7 469,0</b>	<b>1 727,0</b>	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	<b>19,8</b>	<b>144,1</b>	
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-	
Інші оборотні активи	1190	-	-	
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>7 532,8</b>	<b>1 871,1</b>	
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-	
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>8 588,8</b>	<b>2 663,1</b>	
Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
<b>I. Власний капітал</b>				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	<b>5,0</b>	<b>5,0</b>	
Додатковий капітал	1410	-	-	
Резервний капітал	1415	<b>50,0</b>	<b>50,0</b>	

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-	145,2
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>55,0</b>	<b>200,2</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>	1595	-	-
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	-	2 431,0
розрахунками з бюджетом	1620	35,2	31,9
у тому числі з податку на прибуток	1621	35,2	31,9
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	8 498,6	-
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>8 533,8</b>	<b>2 462,9</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>8 588,8</b>	<b>2 663,1</b>

## 2. Звіт про фінансові результати за Рік 2017

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	10 829,5	10 535,8
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	10 829,5	10 535,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 8 439,2 )	( 9 825,2 )
Інші операційні витрати	2180	( 2 213,2 )	( 517,0 )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>( 10 652,4 )</b>	<b>( 10 342,2 )</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	177,1	193,6
Податок на прибуток	2300	( 31,9 )	( 35,2 )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>145,2</b>	<b>158,4</b>



## Додаток 1

до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25  
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

**ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ\***  
**суб'єкта малого підприємництва**

Підприємство

Дата (рік, місяць, число)

**ТОВ "МІЛЕНІУМС"**Територія Дніпровський район м. Запоріжжя

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

КОДИ		
2019	01	01
39417731		
2310136900		
240		

Організаційно-  
правова форма  
господарювання  
Середня кількість  
працівників, осіб

Товариство з обмеженою  
відповідальністю

18

за КОПФГ

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

**1. Баланс на 31.12.2018 р.**

Форма № 1-м Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	<b>792,0</b>	<b>1 620,3</b>
первісна вартість	1011	<b>1 628,0</b>	<b>2 728,0</b>
знос	1012	( <b>836,0</b> )	( <b>1 107,7</b> )
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>792,0</b>	<b>1 620,3</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	-	-
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	<b>1 727,0</b>	<b>1 320,0</b>
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	<b>60,5</b>
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	<b>144,1</b>	<b>278,3</b>
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>1 871,1</b>	<b>1 658,8</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>2 663,1</b>	<b>3 279,1</b>
Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	<b>5,0</b>	<b>5,0</b>
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	<b>50,0</b>	<b>50,0</b>

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	<b>145,2</b>	<b>366,3</b>
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>200,2</b>	<b>421,3</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>	1595	-	-
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	<b>2 431,0</b>	<b>2 820,4</b>
розрахунками з бюджетом	1620	<b>31,9</b>	<b>37,4</b>
у тому числі з податку на прибуток	1621	<b>31,9</b>	<b>37,4</b>
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>2 462,9</b>	<b>2 857,8</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>2 663,1</b>	<b>3 279,1</b>

## 2. Звіт про фінансові результати за Рік 2018

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	<b>10 037,5</b>	<b>10 829,5</b>
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	<b>10 037,5</b>	<b>10 829,5</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( <b>7 241,3</b> )	( <b>8 439,2</b> )
Інші операційні витрати	2180	( <b>2 526,7</b> )	( <b>2 213,2</b> )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	( <b>9 768,0</b> )	( <b>10 652,4</b> )
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	<b>269,5</b>	<b>177,1</b>
Податок на прибуток	2300	( <b>48,4</b> )	( <b>31,9</b> )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>221,1</b>	<b>145,2</b>

Додаток 1

до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова звітність"

(пункт 5 розділу I)

**Фінансова звітність малого підприємства**

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
		2020	01	01
<b>ТОВ "МІЛЕНІУМС"</b>	за ЄДРПОУ	39417731		
Територія <b>ЗАПОРІЗЬКА ОБЛАСТЬ, М. ЗАПОРІЖЖЯ, ДНІПРОВСЬКИЙ Р-Н</b>	за КОАТУУ	2310136900		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	240		
Середня кількість працівників, осіб	15			
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				

**1. Баланс на 31.12.2019 р.**

Актив		Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи	1000	-	-	
первісна вартість	1001	-	-	
накопичена амортизація	1002	( - )	( - )	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-	
Основні засоби:	1010	<b>1 620,3</b>	<b>1 347,5</b>	
первісна вартість	1011	<b>2 728,0</b>	<b>2 728,0</b>	
знос	1012	( <b>1 107,7</b> )	( <b>1 380,5</b> )	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>1 620,3</b>	<b>1 347,5</b>	
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси:	1100	-	<b>1 364,0</b>	
у тому числі готова продукція	1103	-	-	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	<b>1 320,0</b>	-	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	<b>60,5</b>	-	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	<b>278,3</b>	<b>679,8</b>	
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-	
Інші оборотні активи	1190	-	-	
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>1 658,8</b>	<b>2 043,8</b>	
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-	
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>3 279,1</b>	<b>3 391,3</b>	
Пасив		Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	
<b>I. Власний капітал</b>				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	<b>5,0</b>	<b>5,0</b>	
Додатковий капітал	1410	-	-	
Резервний капітал	1415	<b>50,0</b>	<b>50,0</b>	

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	<b>366,3</b>	<b>613,8</b>
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>421,3</b>	<b>668,8</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>	1595	-	-
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	<b>2 820,4</b>	<b>2 667,5</b>
розрахунками з бюджетом	1620	<b>37,4</b>	<b>55,0</b>
у тому числі з податку на прибуток	1621	<b>37,4</b>	<b>55,0</b>
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>2 857,8</b>	<b>2 722,5</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>3 279,1</b>	<b>3 391,3</b>

## 2. Звіт про фінансові результати за Рік 2019

19Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	<b>10 203,6</b>	<b>10 037,5</b>
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>10 203,6</b>	<b>10 037,5</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( <b>7 540,5</b> )	( <b>7 241,3</b> )
Інші операційні витрати	2180	( <b>2 360,6</b> )	( <b>2 526,7</b> )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	( <b>9 901,1</b> )	( <b>9 768,0</b> )
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	<b>302,5</b>	<b>269,5</b>
Податок на прибуток	2300	( <b>55,0</b> )	( <b>48,4</b> )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>247,5</b>	<b>221,1</b>

