

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....	8
1.1 Малі підприємства: суть, система організації та принципи діяльності.....	8
1.2 Державна підтримка малого підприємництва.....	21
1.3 Організаційно-економічний механізм дерегулювання і підтримки малого підприємництва в Україні.....	36
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ОБІГОВИХ КОШТІВ НА ТОВ «ЕФЕКТ – КОМПЛЕКС».....	50
2.1 Загальна економічна характеристика та організаційна структура управління.....	50
2.2 Аналіз та оцінка фінансово-економічних показників ТОВ «Ефект – комплекс».....	55
2.3 Аналіз діючої системи формування та фінансування обігових коштів...	67
РОЗДІЛ 3. РОЛЬ ДЕРЖАВИ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА	85
3.1 Пріоритети державної фінансової політики як інструменту розвитку малого підприємництва	85
3.2 Форми державної і недержавної підтримки малого і середнього підприємництва на ТОВ «Ефект – комплекс».....	98
3.3 Державна фінансова підтримка інноваційного розвитку малого бізнесу	113
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	125
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ.....	132
ДОДАТКИ	139

ВСТУП

Актуальність. У сучасних умовах глобальних змін в економіці України, появи нових господарських структур різних форм власності та розширення меж ринку в контексті економічних зв'язків важливе місце посідають питання раціонального та ефективного ведення малого підприємництва, виявлення факторів, що мають негативний вплив на його діяльність. Мале та середнє підприємництво — це, в першу чергу, основа для формування середнього класу та згладжування соціальної нерівності. Без малого та середнього бізнесу не обійтися в невеликих населених пунктах, а також у сфері послуг або ж там, де потрібна конкуренція між постачальниками. Малий бізнес – основа сталого розвитку економіки країни в цілому через забезпечення конкурентоспроможності та надходжень ВВП, соціальної захищеності суспільства, формування та підтримку середнього класу. Малий бізнес як інституційний сектор економіки давно став домінуючим за чисельністю та обсягами виробництва у провідних країнах світу.

Структурні перетворення національної економіки, посилення глобалізаційних процесів, обумовлюють необхідність відповідних трансформацій підприємницького сектору, важливою складовою якого є малий бізнес. Динамічний розвиток малого підприємництва є чинником формування конкурентного середовища, прискорення науково-технічного прогресу, зростання рівня зайнятості, формування середнього класу. Це досягається шляхом оперативного реагування у відповідь на зміни у зовнішньому середовищі, внаслідок чого зростає національна конкурентоспроможність.

Гнучкість, мобільність, можливість швидкої переорієнтації малого бізнесу мотивують здібних, ініціативних людей розпочинати свою справу, задовольняти власні потреби та потреби своєї родини і разом з тим

виконувати важливу соціальну функцію – організовувати додаткові робочі місця і виготовляти продукцію, яка б користувалася попитом.

Проте підприємства малого бізнесу економічно вразливі і потребують державної опіки і підтримки.

Державна політика послідовно і цілеспрямовано створює належні економіко-правові умови для функціонування підприємств малого бізнесу.

Незважаючи на значні теоретичні та практичні напрацювання у цій галузі, важливим є поглиблення досліджень державної фінансової політики підтримки розвитку малого підприємництва.

Потребують підвищення ефективності механізми впливу держави на розвиток малого бізнесу на основі адаптації вітчизняних інститутів підтримки до трансформацій соціально-економічного середовища. Доцільною є систематизація видів фінансових інструментів державної підтримки.

Належний рівень обґрунтованості пріоритетних напрямів державної фінансової політики сприяння розвитку малого підприємництва дозволить підвищити результативність відповідних державних та регіональних програм. Необхідним є активізація інноваційної діяльності малих підприємств за рахунок державної фінансової підтримки. Зазначене свідчить про актуальність теми магістерської роботи та обумовило визначення її мети, завдань, об'єкту та предмету дослідження.

Об'єктом досліджень роботи є фінансово-економічні методи як інструмент державної підтримки розвитку малого та середнього бізнесу.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні питання формування та реалізації щодо державної фінансової підтримки розвитку малого та середнього бізнесу, з'ясування напрямів та фінансово-економічних методів державної підтримки.

Метою написання магістерської роботи є розкриття теоретичних засад та удосконалення методологічних положень державної фінансової підтримки

розвитку малого та середнього бізнесу в ТОВ «Ефект-Комплекс» в умовах економічних трансформацій.

Для виконання мети необхідно виконати ряд завдань:

Завданням роботи є:

дослідити теоретичні аспекти діяльності малого підприємства, визначити сутність малого бізнесу та його значення в економіці країни; розглянути діяльність малого підприємства на прикладі діючого підприємства України, визначити його проблеми;

1. визначення основних проблем та перспектив розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, надання фінансової підтримки урядом України суб'єктам малого та середнього підприємництва.

Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів та висновків.

У першому розділі роботи розглянуто сутність, систему організації та принципи діяльності малого та середнього підприємництва; визначено суть Державної підтримки малого підприємництва; розкрито зміст і структуру організаційно-економічного механізму дерегулювання і підтримки малого підприємництва в Україні.

Другий розділ роботи присвячено аналізу формування та фінансування обігових коштів на ТОВ «Ефект-Комплекс», аналізу та оцінці фінансових результатів діяльності на підприємстві.

В третьому розділі роботи розглянуті проблеми, які потребують вирішення у сфері підтримки малого підприємництва; форми державної і недержавної підтримки малого і середнього підприємництва; електронне підприємництво як інноваційний напрям підтримки малого бізнесу у регіонах України.

Для написання роботи інформаційну базу дослідження становили законодавчі та нормативно-правові акти з питань державної фінансової політики підтримки малого бізнесу, регулювання підприємницької діяльності, статистичні матеріали, статут підприємства, а також дані

статистичної звітності за 2017 – 2019 роки об'єкта дослідження та інші документи.

При написанні магістерської роботи застосовано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема: метод теоретичного узагальнення, структурний та системний методи використано для розкриття економічної сутності державної фінансової політики підтримки розвитку малого підприємництва; методи порівняння, табличного подання даних та графічного відображення інформації, способи абсолютних та відносних різниць.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

1.1 Малі підприємства: суть, система організації та принципи діяльності

У кожному суспільстві підприємництво передбачає функціонування поряд з великими цілої системи малих та середніх підприємств, у тому числі й таких, які базуються на індивідуальній трудовій діяльності окремих осіб або сімей. Ця форма господарської діяльності в нашій країні фактично не розвивалася. Проте перехід від командно-адміністративних до економічних методів господарювання створює реальні умови для розвитку малого та середнього бізнесу.

Дрібне підприємництво немислиме без ринку. Адже воно безпосередньо не регулюється державою; економічні відносини між дрібними бізнесменами можуть здійснюватися лише через ринок.

Розвиток дрібного підприємництва забезпечується правом кожної людини займатися будь-якою економічною діяльністю у межах законів. Приватна власність — неодмінна умова дрібного підприємництва. Справа в тому, що цей вид діяльності має яскраво виражений трудовий характер. Тут прямо простежується взаємозв'язок між тим, хто виробляє, і тим, хто привласнює.

Важливою передумовою дрібної підприємницької діяльності є визначення її сфери. Вибираючи вид діяльності, підприємець повинен чітко бачити свою нішу на ринку. Вона має «вписуватися» у великий бізнес, не дублюючи його. Доцільно зосередити увагу на таких видах робіт, які з точки зору великого бізнесу виконувати не вигідно.

Поряд з цим підприємцю необхідне чітко визначитися з характером діяльності, аби вона не суперечила законам. Законом України «Про підприємницьку діяльність» установлені конкретні обмеження

підприємницької діяльності. Так, лише окремим державним підприємствам дозволяється виготовлення наркотичних засобів, зброї та вибухових речовин, а також випуск цінних паперів та грошей. Крім того, не може здійснюватися деяка підприємницька діяльність без спеціального дозволу (ліцензії), що видається Кабінетом Міністрів України або уповноваженим ним органом.

Організація дрібного підприємництва має базуватися на принципах самоокупності та одержання прибутку. Слід пам'ятати, що на противагу державним підприємствам індивідуальний дрібний бізнес передбачає банкрутство у справжньому розумінні цього слова. Тому підприємець повинен навіть за нормального стану його справи постійно поліпшувати економічну діяльність. Необхідно чітко бачити перспективу, а отже, робити відповідні прогностичні розрахунки, маркетингові дослідження тощо.

Становлення та розвиток ринкових відносин в Україні тісно пов'язані зі збільшенням ефективності діяльності малих підприємств. Малий бізнес як чинник зростання національної конкурентоспроможності є характерною ознакою сучасної розвиненої економіки. Проте, нині вклад малих підприємств у розвиток економіки є недостатнім. Зарубіжний досвід показує, що продукція малих підприємств формує понад 50% валового внутрішнього продукту країн Європейського Союзу (ЄС). В Україні, як і в розвинених країнах, частка малих підприємств у загальній їх кількості складає біля 94 %, у той час як частка населення, зайнятого у вітчизняному малому бізнесі не перевищує 25%. Це свідчить про значне відставання від високорозвинених країн, де цей показник становить близько 50-80% економічно активного населення [57]. Це пояснюється, з одного боку, загальним спадом вітчизняного виробництва, продажів, будь-якої економічної активності, а з іншого боку, недостатньою державною підтримкою підприємницької діяльності. Особливо потребують державної підтримки малі форми підприємництва, що є індикатором соціально-економічного розвитку країни. Це вимагає з'ясування сутності малого підприємства.

Малий та середній бізнес здійснюється шляхом створення розгалуженої системи малих підприємств. Згідно із Законом України «Про підприємства» до малих відносяться такі підприємства:

- у промисловості й будівництві — з числом працюючих до 200 чоловік;
- у науці й науковому обслугованні — до 100 чоловік;
- в інших галузях виробничої сфери (крім роздрібної торгівлі) — до 50 чоловік;
- у галузях нематеріального виробництва — до 25 чоловік;
- у роздрібної торгівлі — до 15 чоловік.

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

Визначення суб'єкта малого підприємництва неможливе без виділення його якісних особливостей, таких як [34, с. 2]:

- єдність права власності та безпосереднє управління підприємством;
- малі масштаби господарювання створюють особливі відносини між підприємцем та працівниками, що дозволяє добиватися дійсної мотивації роботи персоналу;
- порівняно невеликий ринок ресурсів та збуту, що не дозволяє підприємству здійснювати суттєвий вплив на ціни та загальний галузевий об'єм реалізації товару;
- персоніфіковані відносини між підприємцем та клієнтами, оскільки мале підприємництво розраховане на порівняно невелике коло споживачів;
- ключова роль керівника в житті підприємства, тобто він повністю асимільований у процес діяльності та його організацію.

Також варто охарактеризувати критерії за якими підприємства відносять до малих в інших країнах та порівняти їх з представленими в Україні (див. табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Критерії віднесення підприємств до категорії малих у різних країнах

Країна	Критерій			
	Середня кількість працюючих, осіб	Дохід, млн.		
		€	\$	Руб
Україна	≤ 50 (≤ 10)*	≤ 10 (≤ 2)*		
Росія	≤ 100 (≤ 15)*			≤ 400 (≤ 60)*
США	$\sim \leq 500$		≤ 7	
Європейського Союзу	< 50 (< 10)*	≤ 10 (≤ 2)*		

*(...) – критерії для віднесення до категорії мікропідприємств

Лідером у диверсифікації та забезпеченості малих підприємств державною фінансовою підтримкою є Сполучені Штати Америки (США). За визначенням Адміністрації малого бізнесу (АМБ) «малий бізнес є таким, що знаходиться у самостійній власності та управлінні, організований з метою отримання прибутку та не є найбільш впливовим у своїй галузі» [208]. Уряд США в Акті Малого Бізнесу (Small Business Act) розробив складну та розгалужену систему класифікації залежно від галузі функціонування суб'єкта господарювання, яка дозволяє відносити підприємства до категорії малих. Критеріями виступають середня кількість працюючих за попередні 12 місяців або середній обсяг реалізації продукції за останні 3 роки. Оскільки уряд США та АМБ надають широкий спектр фінансової підтримки, призначеної виключно для малого бізнесу, то суб'єкти господарювання повинні чітко вписуватись в зазначену класифікацію.

Для країн ЄС з 1 січня 2005 року діють загальні стандарти віднесення підприємств до категорії малих. Середньорічна кількість працюючих менше

50 осіб, а річний товарообіг чи балансова вартість активів – не більше 10 млн. євро. Для мікропідприємств відповідно менше 10 осіб та не більше 2 млн. євро. Можна зробити висновок, що критерії та їх значення в Україні та країнах ЄС практично співпадають. Це є свідченням європейського вектора України на узгодження українського законодавства та законодавства ЄС.

Отже, мале підприємництво є одним із головних чинників сталого розвитку економіки багатьох країн, кожна з яких визначає свої граничні значення для віднесення підприємств до категорії малих. Визначення таких критеріїв здійснюється через необхідність надання державної фінансової підтримки таким суб'єктам господарювання.

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

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

Інший вид — кооперативи або колективні підприємства, чисельність працюючих у яких не перевищує установлених обмежень. Майно кооперативу формується за рахунок вкладів учасників, одержаних доходів та інших законних джерел і належить його учасникам на правах пайової часткової власності.

Крім названих вище, можуть створюватися й інші малі підприємства. Законодавством передбачається можливість утворення на території України іноземних, а також спільних підприємств.

Серед характерних особливостей діяльності малих та середніх підприємств слід виділити найважливіші моменти: по-перше, підприємець сам вибирає, що, як і для кого виробляти. Будь-якої регламентації «зверху» він тут позбавлений; по-друге, підприємець має можливість застосувати найману працю.

Позитивні сторони малого і середнього бізнесу обумовлюються швидкою окупністю витрат, свободою ринкового вибору, орієнтацією на виготовлення товарів і послуг повсякденного попиту, реалізацією інновацій, високою мобільністю і раціональністю форм управління тощо.

Великою мірою роль малого підприємництва полягає у вирішенні питання зайнятості, що проявляється, насамперед, у здатності малого та середнього бізнесу створювати нові робочі місця і поглинати надлишкову робочу силу. Особливо це стосується нинішнього стану справ як в Україні в цілому, так і в нашому регіоні зокрема. Адже в той час, коли йде процес скорочення робочих місць на великих підприємствах, малі фірми не тільки зберігають, але й створюють нові робочі місця. З огляду на це, як, доречі свідчить і зарубіжна статистика, мале підприємництво є більшим стабілізуючим фактором, ніж велика індустрія. Окрім вирішення проблем створення нових робочих місць, формування конкурентного ринкового середовища та відповідної кон'юнктури ринкової економіки, малі підприємства виконують ще ряд важливих функцій.

Крім того, створення і діяльність великої кількості малих підприємств забезпечує стабільний розвиток регіональної економіки. Завдяки більш високій конкуренції вони краще забезпечують місцеві ринки товарами і послугами і в той же час значно менше дестабілізують ситуацію на ринку робочої сили при банкрутстві окремих з них в порівнянні з великими підприємствами .

Малі та середні підприємства використовують здебільшого місцеві ресурси, міцніше прив'язані до місця свого розташування. Крім того вони є значним джерелом поповнення місцевих бюджетів, часто беруть участь у спонсорстві місцевих програм, будучи зацікавленими в економічному розвитку території, на якій вони знаходяться.

Крім інших вищезазначених функцій підприємництва виділяється саме та, що воно виступає важливим джерелом фінансового та організаційного забезпечення соціального захисту, вносить визначальний внесок у зменшення соціальної напруги і демократизації ринкових відносин. Саме мале та середнє підприємство своїми руками забезпечує свій рівень життя воно є фундаментальною основою у формуванні середнього класу. Немаловажна роль малого підприємства полягає і в тому, що воно виступає інвестором вітчизняної економіки, а також сприяє розширенню експортних можливостей держави.

Малі та середні підприємства бізнесу, готують ґрунт для становлення нових видів виробництва та ринків нових виробів, вони освоюють науково-технічні відкриття, тобто впроваджують інноваційні процеси, функціонують як революційні структури. Підприємства малого та середнього бізнесу багато в чому підвищують життєздатність великих підприємств, їх конкурентоспроможність. Висока рентабельність великого виробництва зумовлюється масовістю випусків продукції та стабільністю асортименту виробів. Разом з тим прискорення науково-технічного прогресу різко скорочує ці можливості: необхідно постійно вносити корективи в техніко-економічні параметри продукції, реагуючи на зміни ринку. Зберегти свої переваги і пристосуватися до нових вимог гігантам складних виробництв допомагають підприємства малого та середнього бізнесу, які оперативно приводять асортимент комплектуючих виробів у відповідність з досягненнями науки і техніки. Причому кількість таких підприємств повинна перевищувати безпосередні потреби складних виробництв, оскільки тільки

на подібній основі існуватиме повноцінна конкуренція. Це одна з основних передумов успішної взаємодії малих, середніх та великих підприємств.

Трансформаційні процеси у системі суспільних і виробничих відносин обумовили розвиток малого та середнього бізнесу в Україні. Але, на жаль, у порівнянні з розвиненими країнами, ця форма підприємництва тільки знаходиться в стадії становлення. Зарубіжний досвід переконливо свідчить, що в усіх розвинутих країнах такі підприємства давно оформилися в самосійні структурні підрозділи малого бізнесу; вони зайняті виготовленням продукції невеликих серій, сезонного попиту, виробляють компоненти для великих підприємств. На жаль, у нашій економіці такого взаємозв'язку немає. Все це свідчить про те, що розвиток економіки без зміщення акценту в бік підприємств бізнесу неможливий.

Україна як самостійна, незалежна держава гарантує нині всім підприємцям (незалежно від вибраних ними організаційних форм підприємницької діяльності) рівні права і створює однакові можливості для функціонування, доступу до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів за умови виконання робіт і поставок для державних потреб.

Державна підтримка бізнесу здійснюється на основі Закону України «Про підприємництво», в якому зазначається, що з метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва держава:

1. На умовах і в порядку, передбаченому чинним законодавством, надає земельні ділянки, передає підприємцю державне майно (виробничі та нежитлові приміщення, законсервовані та недобудовані об'єкти і споруди, обладнання, що не використовуються), необхідне для здійснення підприємницької діяльності;

2. Сприяє організації матеріально-технічного забезпечення та інформаційного обслуговування підприємців, підготовці та перепідготовці кадрів;

3. Здійснює початкове упорядкування неосвоєних територій об'єктами виробничої і соціальної інфраструктури з продажем або передаванням їх у кредит підприємцям;

4. Стимулює за допомогою економічних важелів (цільових субсидій, податкових пільг тощо) модернізацію технологій, інноваційну діяльність освоєння нових видів продукції та послуг; надає підприємцям кредити та ін.

Не слід відкидати і міжнародний аспект розвитку малого та середнього підприємництва для України. Рівень розвитку малого підприємництва має сприяти створенню позитивного іміджу України, забезпеченню ефективної ринкової економіки з метою її інтеграції в європейську та світову економічні системи. Створення сприятливого підприємницького клімату в Україні повинно стати запорукою консолідації зусиль щодо удосконалення рівня відносин і співпраці з донорськими організаціями та участі у міжнародних проектах. Державна підтримка в цій сфері спрямована на приєднання України до міжнародних програм, підписання двосторонніх та багатосторонніх міждержавних і міжвідомчих угод щодо підтримки малого підприємництва.

Державна політика передбачає реалізацію різних напрямів підтримки підприємництва, які недостатньою мірою взаємопов'язуються, а тому можуть забезпечувати різнопланові, суперечливі результати. Отже, одним із напрямів удосконалення процесів управління розвитком малого підприємництва слід вважати посилення досліджень на передпроектній стадії прийняття рішень, розробленні програмних документів. На цій стадії необхідно здійснювати аналіз можливого взаємовпливу різних факторів на розвиток підприємництва, на базі якого відбирати найбільш доцільні напрями розвитку підприємництва, формувати відповідні механізми їх реалізації.

Загальну схему можливих напрямів державної підтримки підприємництва представлено на рис. 1.1[7, с. 10].



Рис. 1.1. Основні напрями державної підтримки малого підприємництва

Запровадження цілеспрямованої, послідовної та передбачуваної єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності - одне з головних завдань. Впровадження її в Україні спрямовано на істотне вдосконалення практики регулювання діяльності суб'єктів підприємництва, перегляд існуючих регуляторних актів щодо їх доцільності в нових економічних умовах, запровадження процедури їх публічного обговорення, визначення ефективності регуляторних актів, що розробляються, та оцінки економічних і соціальних результатів їх впровадження. Заходи щодо впровадження державної регуляторної політики спрямовані на забезпечення системності, послідовності та координованості дій з розроблення та

впровадження регуляторних актів, урахування пропозицій громадськості при їх опрацюванні. Все це спрямовано на досягнення оптимального державного регулювання діяльності суб'єктів підприємництва.

Розглянемо роль малого підприємництва в економіці України.

Протягом всієї історії підприємництва, основна доля підприємницької діяльності здійснюється дрібним бізнесом. В таблиці 1.1 показано долю підприємств за видами економічної діяльності в розрізі за їх розмірами.

Таблиця 1.1

Питома вага підприємств за видами економічної діяльності в розрізі за їх розмірами в 2018 році

	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства
1	2	3	4
Усього	0,6	5,7	93,7
у тому числі			
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	0,3	7,9	91,8
Промисловість	2,4	11,1	86,5
Будівництво	0,3	3,9	95,8
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	0,4	4,4	95,2
торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт	0,6	5,7	93,7
оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі	0,3	4,4	95,3
роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	0,9	4	95,1
Діяльність готелів та ресторанів	0,1	4,5	95,4
Діяльність транспорту та зв'язку	0,8	6,8	92,4
Фінансова діяльність	0,4	5,9	93,7
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	0,1	3,4	96,5
Освіта	0,1	4,1	95,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,2	5,9	93,9
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	0,2	6,7	93,1

За даними таблиці 1.1. ми бачимо, що в кожній галузі доля малих підприємств є найбільшою. Малий бізнес охопив всі сфери діяльності. Середніх підприємств найбільше в промисловості, однак їх питома вага становить трошки більше 11% всіх підприємств.

Проведемо аналіз фінансових результатів підприємств малого бізнесу в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Фінансові результати діяльності малих підприємств в 2018 році

	Фінансовий результат до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості	фінансовий результат	у % до загальної кількості	фінансовий результат
сільське господарство	7484,3	83,1	9070,7	16,9	1586,4
промисловість	-1673,3	62,7	3608,8	37,3	5282,1
будівництво	-1691,1	61,5	2437,7	38,5	4128,8
ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	-2032,8	66,4	11187,6	33,6	13220,4
торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт	-366,3	63,7	688,7	36,3	1055
оптова торгівля посередництвом в оптовій торгівлі	-1370,0	66,1	9837,2	33,9	11207,2
роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	-296,5	68,8	661,7	31,2	958,2
діяльність готелів та ресторанів	-448,8	60,4	229,1	39,6	677,9
діяльність транспорту та зв'язку	-606,1	63,4	1476,2	36,6	2082,3
фінансова діяльність	4623	58,4	8165,8	41,6	3542,8
операції з нерухомим майном, оренда	-11703,3	59	7648,2	41	19351,5
освіта	64,3	68,1	97,5	31,9	33,2
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-75,2	61,5	124	38,5	199,2
надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	-708,7	58,8	252	41,2	960,7

Аналізуючи можна сказати, що малі підприємства в цілому працюють із збитками. Для малого підприємництва збитковими є галузі: промисловості, будівництва, ремонту, торгівлі, готельного бізнесу, операції з майном, охорони здоров'я та надання комунальних послуг. Хоча в середньому близько 60% підприємств малого бізнесу є прибутковими, цього недостатньо для розвитку малого бізнесу в Україні.

Малий бізнес має значну роль і в організації зайнятості населення України (табл. 1.3).

Рівень зайнятості населення в малому бізнесі в 2018 році [10]

Показники	Тис. осіб, всього	Тис. осіб, зайнятих в малому підприємстві	% зайнятих
Усього	7712,4	1991,1	25,8
у тому числі			
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	702,6	189,1	26,9
Промисловість	3023,1	339,3	11,2
Будівництво	408,3	207,2	50,8
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1230	509,9	41,5
торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт	135,9	53,3	39,2
оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі	629,8	329,1	52,2
роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	464,3	127,5	27,5
Діяльність готелів та ресторанів	126,5	63,4	50,1
Діяльність транспорту та зв'язку	1047,8	122	11,6
Фінансова діяльність	75,8	23,2	30,6
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	812,2	413,6	50,9
Освіта	28,4	14,6	51,4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	93,6	38,4	41
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	155,8	65,9	42,3

Зазначимо, що в малий бізнес в галузі сільського господарства дає можливість роботи 25,8% всіх зайнятих в сільському господарстві.

Найбільше зайнятих малий бізнес забезпечує у будівництві, готельній справі, освітній діяльності та діяльності з нерухомості.

Також ваговим напрямом програми є створення умов для побудови дієвої та ефективної фінансово-кредитної системи підтримки діяльності суб'єктів малого підприємництва. Ситуація, що склалася з фінансуванням малого підприємництва, вимагає невідкладної побудови небанківського фінансово-кредитного сектора, спрямованого виключно на малий бізнес і само зайнятість населення. Отже, фінансово-кредитна підтримка малого підприємництва повинна бути спрямована на:

- формування мережі регіональних фондів підтримки підприємництва та кредитно-гарантійних установ;
- розроблення та запровадження ефективних кредитно-гарантійних механізмів мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва;
- створення та підтримку фінансових інститутів, які працюють на розвиток малого підприємництва.

Малий та середній бізнес є невід'ємним елементом розвинутої ринкової економіки, основою її конкурентного середовища, потужним двигуном соціального, економічного та науково-технічного розвитку суспільства, засобом реалізації підприємницького потенціалу населення. Всі розвинуті країни офіційно визнали важливу роль, що відіграє малий та середній бізнес у створенні доданої вартості, забезпеченні зайнятості, розробці, впровадженні та комерціалізації інновацій. Функціонування суб'єктів малого та середнього бізнесу характеризується певними проблемами, пов'язаними з їхнім розміром: відсутність економії від масштабу виробництва, менш вигідні у порівнянні з великими підприємствами умови залучення факторів виробництва; втрата певних можливостей на ринку внаслідок обмежених виробничих потужностей; труднощі у підготовці кадрів, організації виконання досліджень або просуванні своєї продукції на зовнішніх ринках. Саме тому успішний розвиток малого та середнього бізнесу великою мірою залежить від його державної підтримки. На основі дослідження теоретичних засад державного регулювання та підтримки малого та середнього бізнесу з урахуванням особливостей процесу його розвитку в розвинутих країнах уточнено поняття його державної підтримки.

1.2 Державна підтримка малого підприємництва

Розвиток та підтримка підприємництва в сучасних умовах є одним із пріоритетів державної економічної політики. В Україні державна фінансова

підтримка малого підприємництва почала формуватися з часу отримання нею незалежності.

Первинним документом, де закріплені основи ведення підприємницької діяльності, є Конституція України від 28 червня 1996 року. Зокрема, у статті 42 цього Закону закріплено право на підприємницьку діяльність, не заборонену законом [68].

Для фінансового забезпечення реалізації державної політики стосовно державної підтримки малого підприємництва та підприємництва в цілому в 1991 році був утворений Український національний фонд підтримки підприємництва і розвитку конкуренції.

В 1997 році для інституційного забезпечення підтримки було утворено Державний комітет з питань розвитку підприємництва та Ліцензійна палата України, яка діяла у його підпорядкуванні. До 2000 року Державний комітет з питань розвитку підприємництва України було центральним органом виконавчої влади, що забезпечував реалізацію державної політики стосовно підтримки підприємництва. В 2000 році для реформування сфери державного регулювання підприємницької діяльності та чіткого формулювання напрямків державної політики у сфері підтримки малого підприємництва був прийнятий Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19 жовтня 2000 року № 2063-III, в якому серед напрямів підтримки розрізнялись окремо фінансово-кредитна підтримка, введення спрощеної системи оподаткування та системи пільг.

На загальнодержавному рівні був створений Український фонд підтримки підприємництва (УФПП). Згідно із Національною програмою сприяння розвитку малого підприємництва фінансово-кредитна підтримка малого бізнесу – це система заходів із побудови мережі інститутів та кредитно-гарантійного механізму, які працюють на розвиток малого підприємництва та самозайнятості населення [130].

На основі Закону № 2063-III та законодавчого досвіду зарубіжних країн був розроблений Закон України «Про розвиток та державну підтримку

малого та середнього підприємництва» від 22 березня 2012 року № 4618-VI, який є основним нормативним документом стосовно надання всіх видів державної підтримки. З цією метою Кабінет Міністрів України прийняв постанову від 28 серпня 2013 р. № 641-р «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки» [6]. На жаль, станом на 2019 рік дана програма залишається тільки законопроектом.

Метою державної підтримки підприємництва є:

- 1) створення умов для позитивних структурних змін в економіці України;
- 2) сприяння формуванню і розвитку підприємництва, становлення підприємництва як провідної сили в подоланні негативних процесів в економіці та забезпечення сталого позитивного розвитку суспільства;
- 3) підтримка вітчизняних виробників;
- 4) формування умов для забезпечення зайнятості населення України, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць.

Державна підтримка підприємництва здійснюється за такими напрямками:

- 1) формування інфраструктури підтримки і розвитку підприємництва, організація державної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів підприємництва;
- 2) встановлення системи пільг для суб'єктів підприємництва;
- 3) запровадження спрощеної системи оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності;
- 4) фінансово-кредитна підтримка підприємництва;
- 5) залучення суб'єктів підприємництва до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення поставки продукції (робіт, послуг) для державних та регіональних потреб.

Розглядаючи поняття державної підтримки малого підприємництва, в більшості визначень, воно розглядається як сукупність методів та форм

сприяння розвитку малого підприємництва з урахуванням інтересів держави та суб'єктів господарювання.

Таблиця 1.4

Форми фінансової підтримки пріоритетних напрямів розвитку малих підприємницьких структур

Пріоритетні напрями підприємницької діяльності	Форми фінансово-кредитної підтримки
<p>1. У сфері науки і наукового обслуговування: розроблення нової конкурентоспроможної продукції; розроблення проектів і впровадження в практику господарювання нових ресурсозберігаючих технологій; наукове обслуговування виробничих об'єднань, фірм, корпорацій</p>	<p>державні замовлення на наукові дослідження в пріоритетних для національної економіки напрямках; фінансування науково-технічних та цільових програм, інноваційних проектів; звільнення науково-дослідних організацій від податку на прибуток, надання пільг в оподаткуванні;</p>
<p>розроблення нових комп'ютерних технологій; розроблення нових прогресивних управлінських, маркетингових технологій</p>	<p>створення Інвестиційних центрів, фондів для підтримки підприємницьких структур, що спеціалізуються у сфері науки і наукового обслуговування</p>
<p>науково-технічна експертиза; аудит, консалтинг; формування банків науково-технічної інформації тощо</p>	<p>звільнення новостворених підприємницьких організацій від податків на певний період часу; цільові субсидії; надання пільгових довгострокових кредитів; надання державних позик на виконання важливих для держави наукових досліджень; прискорена амортизація</p>
<p>2. У галузях промисловості: упровадження прогресивних ресурсозберігаючих технологій; випуск конкурентоспроможної продукції; інноваційна діяльність; завоювання міжнародних ринків збуту наукомісткої продукції</p>	<p>надання пільг в оподаткуванні; надання пільгових кредитів на впровадження прогресивних технологій; надання державних позик для реалізації нових прогресивних проектів, що забезпечують випуск конкурентоспроможної продукції; прискорена амортизація</p>
<p>3. У сфері надання послуг: створення інформаційно-аналітичних центрів; розширення сфери послуг; формування ринків нових послуг; створення мережі фінансово-кредитних установ з використанням сучасних банківських технологій; зниження вартості послуг; упровадження сучасних прогресивних технологій у сфері послуг</p>	<p>державні замовлення на виконання важливих послуг екологічного, соціального характеру; пільгові кредити на впровадження прогресивних технологій у сфері послуг; звільнення від податків на період становлення нових підприємницьких структур на визначений період часу</p>

Державна підтримка підприємництва здійснюється Кабінетом Міністрів України, центральним органом виконавчої влади з питань регуляторної політики та підприємництва, іншими центральними органами виконавчої влади.

Кабінет Міністрів України в межах своїх повноважень сприяє розвитку малого підприємництва, спрямовує, координує і контролює діяльність органів виконавчої влади, які забезпечують проведення державної політики щодо його підтримки.

Центральний орган виконавчої влади з питань регуляторної політики та підприємництва в межах своїх повноважень бере участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики розвитку малого підприємництва.

Підтримка малого підприємництва здійснюється відповідно до Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, регіональних та місцевих програм підтримки малого підприємництва, які затверджуються відповідно до законодавства.

Програми підтримки підприємництва включають положення про:

- фінансово-кредитну та інвестиційну підтримку суб'єктів підприємництва;
- забезпечення участі суб'єктів малого підприємництва у виконанні поставок для державних, регіональних та місцевих потреб;
- вдосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності;
- сприяння створенню інфраструктури розвитку підприємництва;
- пропозиції щодо встановлення системи пільг для суб'єктів підприємництва, у тому числі пом'якшення податкової політики;
- допомогу в матеріально-технічному та інформаційному забезпеченні.

Фінансове забезпечення виконання відповідних програм підтримки підприємництва провадиться за рахунок Державного бюджету України, місцевих бюджетів, позабюджетних коштів, у тому числі коштів, одержаних

від приватизації державного і відчуження комунального майна, та інших джерел фінансування, не заборонених законом.

Обсяг щорічних асигнувань на державну підтримку підприємництва визначається у видатковій частині Державного бюджету України та Державній програмі приватизації. Розпорядником цих коштів є центральний орган виконавчої влади з питань регуляторної політики та підприємництва. Контроль за цільовим використанням цих коштів здійснюється Рахунковою палатою та органами державної контрольно-ревізійної служби.

Для нормального функціонування підприємництва мають бути забезпечені такі основні умови:

- стабільна національна грошово-кредитна система;
- пільгова системи оподаткування;
- активно діюча система інфраструктурної підтримки підприємницької діяльності;
- державна фінансова та матеріально-технічна підтримка підприємництва;
- ефективний захист інтелектуальної власності;
- спрощена процедура регулювання підприємницької діяльності з боку державних органів;
- правовий захист підприємництва;
- формування в суспільстві привабливого іміджу підприємництва.

Державна підприємницька політика має включати такі складові:

- державне регулювання тих процесів, що відбуваються в підприємницькому середовищі та є формотворчими його факторами (політика роздержавлення та приватизації, антимонопольна політика; інститут банкрутства суб'єктів підприємництва тощо);
- державну систему підтримки підприємництва. Світовий досвід показує, що роздержавлення — це загальноекономічний процес, який може відбуватися в різноманітних формах: як у межах державної власності (демонополізація), так і поза її межами (денаціоналізація), через

перетворення великих державних підприємств на акціонерні товариства, тобто корпоратизацію (акціонування) та трансформацію державної власності в приватну зі зміною суб'єкта права власності (приватизація).

Інституційні засади державної підтримки підприємництва включають: наявність організаційної структури; наявність ринкової інфраструктури; інформаційно-консультаційне забезпечення підприємництва; кадрове забезпечення; науково-методичне забезпечення; моніторинг державної підтримки.

Центральним органом, який забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері розвитку та підтримки підприємництва, є Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. Головне завдання цього органу — формування підприємницької політики, а передовсім — узагальнення практики застосування законодавства з питань підприємницької діяльності, опрацювання пропозицій, спрямованих на вдосконалення його. Крім того, комітет сприяє розвитку малого підприємництва, системи консультативної та інформаційної підтримки його і готує пропозиції щодо впровадження та вдосконалення механізмів фінансово-кредитної підтримки підприємництва та його зовнішньоекономічної діяльності, координує систему підготовки та перепідготовки кадрів тощо. В Україні створено значну кількість громадських організацій, які мають на меті сприяння підприємству.

Організація ефективної підтримки підприємництва обов'язково вимагає формування розвинутої інфраструктури, що є невід'ємним компонентом ринкової економіки і створює сприятливі умови для розвитку бізнесу. До складу інфраструктури ринку входять: фінансово-кредитна інфраструктура, організаційно-технічна інфраструктура, інформаційно-аналітична інфраструктура.

Держава сприяє створенню ефективної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності, розробленню навчальних планів, програм і методичних

посібників для підготовки підприємців залежно від рівня їх базової підготовки, термінів навчання, для підвищення кваліфікації учителів і викладачів, використання державних телерадіоканалів для навчання широких верств населення основ підприємницької діяльності.

Сприяння розвитку підприємництва в Україні також передбачає: проведення комплексу наукових досліджень, пов'язаних з проблемами розвитку підприємництва; розроблення та впровадження нових підходів і методів щодо аналізу та прогнозування розвитку цього сектору економіки; вивчення світового досвіду з питань формування державної політики сприяння розвитку підприємництва.

Функціональні (цільові) форми та методи державної підтримки підприємництва умовно можна розділити на такі складові: матеріально-технічна підтримка; науково-технічна (інноваційна) підтримка; фінансово-інвестиційна підтримка; податкове регулювання та сприяння самофінансуванню бізнесу; зовнішньоекономічне регулювання та захист національних підприємств; екологічне регулювання бізнесу.

Державне регулювання фінансового забезпечення діяльності підприємств передбачає застосування інструментів бюджетної, податкової, грошово-кредитної та інших напрямів політики.

Місце малого бізнесу у формуванні регіонального ринку відображене на рис. 1.2.

Обмеженість фінансових ресурсів державного і місцевих бюджетів зумовлює потребу розвивати франчайзингову систему співробітництва малого і великого підприємництва з метою формування договірних взаємовідносин між ними, відродження виробництва, гуртово-роздрібною торгівлі та сфери обслуговування, залучення матеріально-фінансових ресурсів і використання навиків роботи кваліфікованих спеціалістів.

Становлення малого бізнесу без надання пільгової допомоги у формуванні стартового капіталу на підставі оцінки інвестиційної обґрунтованості бізнес-планів є проблематичним. Вивчення досвіду малого



Рис. 1.2. Характеристика малого бізнесу та його вплив на формування регіонального ринку

підприємництва в розвинутих країнах свідчить, 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 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.

Перелічені форми і засоби сприяння розвитку малого бізнесу в більшості країн передбачені державними програмами, спрямованими на підтримку і стимулювання розвитку малого підприємництва.

Державна та регіональні програми підтримки малого підприємництва спрямовані на реалізацію таких головних заходів:

- удосконалення нормативно-правової бази з питань розвитку і підтримки малого підприємництва;
- фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва;
- створення бізнес-інкубаторів, бізнес-центрів, консультаційних та інформаційних систем тощо;
- удосконалення системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів для малого підприємництва;
- створення сприятливих умов для залучення до підприємницької діяльності соціально незахищених категорій населення - інвалідів, жінок, молоді, звільнених у запас військовослужбовців, безробітних тощо;
- сприяння в отриманні суб'єктами малого підприємництва приміщень (будівель), обладнання, потрібних для ведення підприємницької діяльності, а також інформаційних матеріалів;
- залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, поставок продукції (робіт, послуг) для державних потреб;
- фінансового забезпечення програм підтримки малого підприємництва з коштів державного та місцевих бюджетів, позабюджетних коштів, у тому числі, одержаних від приватизації державного майна та інших джерел фінансування.

Обсяг щорічних асигнувань на державну підтримку малого підприємництва визначений у видатковій частині Державного бюджету України та Державній програмі приватизації. Розпорядником цих коштів є Державний комітет України з питань розвитку підприємництва.

Державну підтримку малого підприємництва забезпечують Державний комітет України з питань розвитку підприємництва, інші центральні та місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування.

До Закону України «Про підприємництво» [4] внесено низку змін, зокрема, щодо суб'єктів малого підприємництва. На підставі цього Закону суб'єктом малого підприємництва є юридична або фізична особа, яка займається підприємницькою діяльністю і відповідає одночасно таким чотирьом вимогам:

1. кількість усіх працівників не перевищує 50 осіб (враховуючи сумісників, контрактників, працівників усіх філій і підрозділів);

2. обсяг виторгу від продажу товарів (робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн. грн.;

3. у статутному фонді засновники (учасники) — юридичні особи, які самі не є суб'єктами малого підприємництва - можуть мати частку не більше 25%;

4. суб'єктом малого підприємництва не може бути довірче товариство, страхова компанія, банк, інша фінансово-кредитна та небанківська фінансова установа.

Введено також поняття мікропідприємства, яким є суб'єкт малого підприємництва, у якого всіх працівників не більше 10 осіб, а обсяг виторгу від продажу товарів (робіт, послуг) - не більше 250 тис. грн. за рік.

Жодним із джерел можливого забезпечення надходження коштів у розпорядження малих і середніх підприємств не слід нехтувати, оскільки тільки за такого підходу можна сподіватися на значні обсяги та прийнятну ціну фінансових ресурсів для цього сектору економіки. Відповідно, державна підтримка малого бізнесу означає водночас і підтримку джерел та каналів надходження коштів для них — як кредитних, так і таких, що дають право на участь у прибутку. Однак для того, щоб фінансування малого бізнесу не перетворилося на філантропію без конкретних результатів, важливою складовою фінансової інфраструктури має стати своєрідна амортизаційно-страхова система щодо коштів, які надаються малим та середнім підприємствам. З огляду на це доцільно розробити ефективну систему

фінансування малого бізнесу, яка базуватиметься на викладених нижче положеннях.

Держава у рамках погашення і страхування додаткових ризиків, пов'язаних із фінансуванням малого підприємництва, має здійснити імплементацію у фінансову інфраструктуру двох необхідних для стійкості цілої системи елементів. По-перше, це має бути низка компетентних і авторитетних незалежних агенцій, які б оцінювали перспективність фінансування тих чи інших проектів, реалізація яких і потребує відповідних коштів. По-друге, залежно від здійсненої цими агенціями оцінки перспективності конкретного проекту держава повинна гарантувати повернення певної частини коштів у разі невдачі при втіленні ідеї.

Варто також зазначити, що у деяких випадках пропонувані для фінансування проекти можуть становити комерційну таємницю, розголошення якої було б негативним для підприємця. Виходом із цієї ситуації могла б стати офіційна реєстрація та система юридичного захисту авторських ідей, що мали б становити основу проектів, здійснення яких потребує налагодження фінансування. У випадках, коли ідея не може бути юридично захищена, для її фінансування, яке гарантувало б комерційну таємницю, можна було б використати лотерейну систему, що функціонувала б на засадах розігрування кредитів між підприємцями, зацікавленими у них. Йдеться, власне, про розігрування кредитів, а не грантів, що значною мірою відсікатиме фінансово неспроможні й авантюрні проекти. Переможці лотереї матимуть змогу отримати кредит без гарантії та застави, який, однак, необхідно буде у майбутньому повертати.

У цілому фінансова інфраструктура підтримки малого бізнесу має бути гармонійно діючою системою, до якої входять такі основні елементи: джерела фінансових ресурсів, канали їх надходження на рахунки малих підприємств, агенції щодо незалежної оцінки перспективності фінансування розроблених проектів, агенції з офіційної реєстрації та юридичного захисту авторських ідей, агенції із забезпечення функціонування лотерейної системи

розіграшу кредитів між підприємцями, зацікавленими у них. При цьому послідовність залучення зазначених елементів інфраструктури відповідає графічній моделі, поданій на рисунку 1.3.

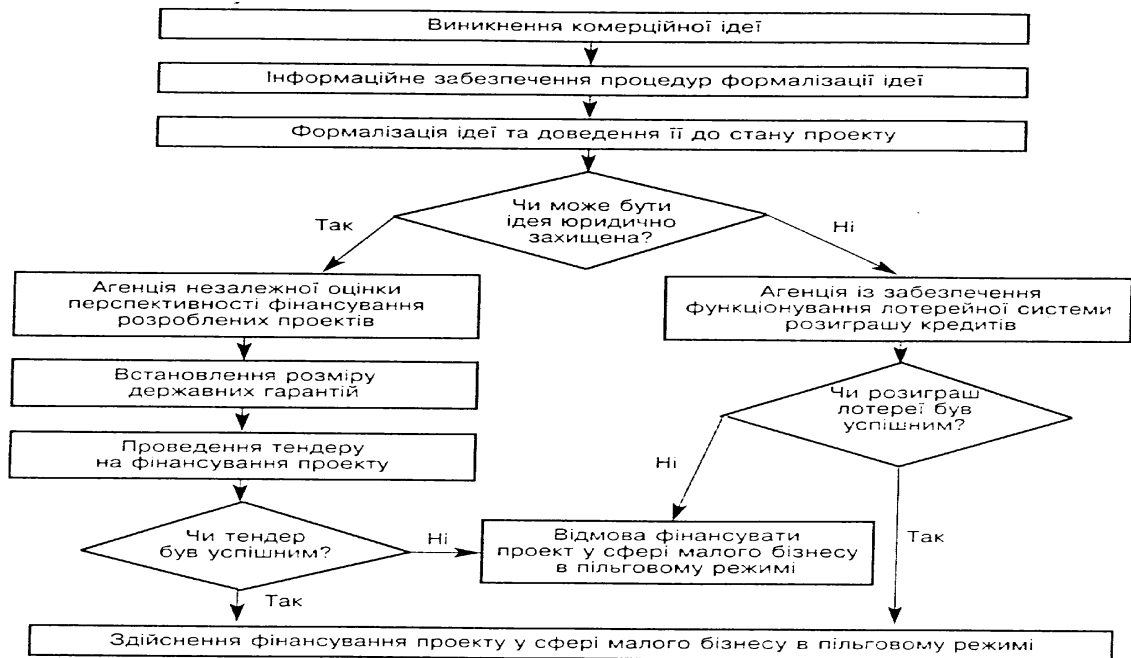


Рис. 1.3. Графічна модель процесу залучення суб'єктів фінансової інфраструктури підтримки малого бізнесу

Ця модель демонструє, що після виникнення певної ідеї та розробки базованого на ній проекту підприємець залежно від необхідного рівня конфіденційності подає запит на фінансування до агенції для незалежної оцінки перспективності фінансування розроблених проектів або до агенції із забезпечення функціонування лотерейної системи розіграшу кредитів між підприємцями. У першому випадку залежно від здійсненої оцінки перспективності конкретного проекту встановлюється розмір (відсоток від величини кредиту) державних гарантій для повернення певної частини коштів у разі невдачі при втіленні ідеї та проводиться тендер на надання кредиту малому підприємству під установлений відсоток державних гарантій. У другому випадку, якщо розіграш лотереї на фінансування закінчився успішно для підприємця, він оформлює безгарантійний і беззаставний кредит через відповідну державну установу.

Таким чином, фінансова інфраструктура підтримки малого бізнесу створюватиме всі умови для того, щоб перспективні ідеї і проекти одержали достатнє фінансування за прийнятними цінами. При цьому система експертних оцінок перспективності проектів, диференційованих за розмірами державних гарантій повернення коштів, кредитних лотерей, виступатиме гарантом відповідальності й зацікавленості всіх учасників ринку у фінансуванні малих підприємств.

Запропонована модель функціонування фінансової інфраструктури підтримки малих підприємств відкидає використання обтяжливих фінансових зобов'язань для держави, неринкових засобів впливу на комерційні фінансові установи. а також виключає можливість безвідповідального ставлення підприємців до отриманих коштів. Водночас вона створює можливості для розв'язання гострої проблеми доступу малого бізнесу до порівняно дешевих фінансових ресурсів.

У сучасних умовах підприємства малого і середнього бізнесу функціонують при недосконалому нормативно-правовому забезпеченні. Деякі види діяльності малого підприємництва надмірно регламентовані чинними нормами законодавства, що негативно впливає на економічний та фінансовий стан таких підприємств.

Можлива реакція підприємств на втручання держави відображена у табл. 1.5.

Таблиця 1.5

Можлива реакція підприємства на втручання держави

Підойма	Сила діяння підойми	Результати діяння підойми	
		позитивні	негативні
Державна власність	Повна відсутність	Визначення стратегії залежно від кон'юнктури. Повна ініціатива підприємця	Обмежена сфера державного впливу на економічну діяльність
	Незначна частина	Додаткове джерело коштів Повна ініціатива приватного бізнесу	Часто - відсутність доступу до досягнень науки. Утруднений контроль за діяльністю
	Велика частка акцій у державній власності	Доступ до досягнень науки і техніки. Використання передових форм менеджменту	Можливе неефективне використання основних фондів

	Винятково державна власність	Можливість розвивати прогресивні галузі. Доступ до дешевих ресурсів	Повна залежність від держбюджету, утриманські тенденції
Державні інвестиції	Повна відсутність	Розвиток приватної ініціативи	Не розвиваються нові виробництва Диспропорції у розвитку економіки
	Незначна частина	Посилена увага провідним галузям	Нестача коштів для нових виробництв. Нерозвинутість соціального сектора
	Значна частка	Швидкий розвиток стратегічних галузей. Підтримка приватного бізнесу	Загроза непропорційного розвитку Підтримка необґрунтованих планів
	Переважно державні інвестиції	Вирішення соціальних програм	Відсутність приватної ініціативи
Субсидії і дотації	Повна відсутність у разі потреби	Пошук нових шляхів виходу з кризи	Перебіг кризи у складній формі
	Використання у разі потреби	Усунення бюджетних диспропорцій, вирішення окремих загально-національних завдань	Можливий дефіцит бюджету. відмова від пошуку власного виходу з кризи
	Активне використання	Оновлення основних фондів підприємств. Формування місцевих бюджетів	Розвиток утриманства, зниження ініціативи керівників підприємства
Податки	Низькі ставки	Активізація підприємництва	Не поповнюється бюджет, не вирішуються загально-національні
	Середні ставки	Розвиток підприємницької ініціативи	Немає диференційного підходу до виробника
	Високі ставки	Поповнення бюджету	Неконкурентна продукція, зупинення виробництва, розквіт тіньової економіки

Тому актуальним завданням є вдосконалення існуючих та прийняття нових законів з метою створення оптимальних умов для найефективнішого функціонування МП. Зокрема:

- у Законі України «Про підприємництво» доцільно скоротити перелік ліцензованих видів діяльності та спростити механізм отримання ліцензій;
- у Законі України «Про господарські товариства» з метою полегшення порядку створення господарських товариств треба зменшити розміри мінімального статутного фонду;

- у Законі України «Про державну податкову систему в Україні» доцільно ввести норму про часткове звільнення від оподаткування протягом перших двох років діяльності новостворених малих підприємств;
- у проекті Закону України «Про взаємне кредитування» потрібно передбачити створення механізму взаємного кредитування суб'єктів підприємництва, пошуку нових джерел інвестування.

Формування оптимальної правової бази з метою підтримки та розвитку малого бізнесу повинно супроводжуватися створенням механізму постійного аналізу реалізації нормативних актів, які регулюють державну підтримку малого підприємництва, оцінку ефективності дії цих актів та підготовку пропозицій щодо їх удосконалення.

На сучасному етапі розвитку України суттєвим елементом державної підтримки бізнесу має стати дерегулювання підприємництва, яке означає: спрощення порядку створення, реєстрації та ліквідації суб'єктів підприємництва; скорочення переліку видів підприємницької діяльності, що підлягають ліцензуванню та патентуванню, потребують одержання сертифікатів і будь-яких інших дозволів на здійснення підприємництва; обмеження кількості перевірок і права контролю за діяльністю суб'єктів підприємництва; спрощення процедури митного оформлення вантажів у процесі здійснення експортно-імпортних операцій; забезпечення послідовності та стабільності нормативно-правового регулювання підприємництва.

1.3 Організаційно-економічний механізм дерегулювання і підтримки малого підприємництва в Україні

Комплексний і збалансований підхід до розв'язання соціально-економічних проблем, як у масштабах країни, так і на місцевому рівні, має певною мірою забезпечити механізм дерегулювання й підтримки суб'єктів

малого підприємництва, який є сукупністю форм, методів, засобів впливу на економічні відносини, що склалися між суб'єктами та об'єктами відповідного регулювання у процесі визначення й реалізації мети.

Основною метою і завданнями системи дерегулювання та підтримки малого підприємництва є сприяння розвитку приватної ініціативи, становленню малого і середнього підприємництва як найважливішого сектору сучасної ринкової економіки, без якого Україна не буде спроможною вийти з економічної кризи, стати на шлях стійкого господарського прогресу й увійти у світову економіку як рівноправний суб'єкт міжнародних відносин.

Формування такої системи вимагає розробки і впровадження збалансованого комплексу правових, економічних, фінансових та організаційних заходів, здійснюваних органами державної влади всіх рівнів, соціального партнерства, створення умов для поліпшення ділового й інвестиційного клімату в регіонах. Проте до цього часу в Україні не створено законодавчої бази та відповідних механізмів, які б визначали форми й методи регулювання розвитку малого і середнього підприємництва, немає необхідної ринкової інфраструктури, спрямованої на підтримку підприємницької діяльності, забезпечення вільного обігу фінансових, товарних, сировинних, трудових, інтелектуальних, інформаційних ресурсів. Окремі завдання, принципи і напрями підтримки малого підприємництва, як уже зазначалося раніше, знайшли відображення у Програмі дій уряду, Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва. Система підтримки може реалізовуватися в найконструктивнішому напрямі при закріпленні її ключових положень, форм, методів і видів підтримки у спеціальному Законі України «Про державну підтримку малого підприємництва».

Важелі державної підтримки необхідно використовувати у взаємозв'язку з процесами ринкової трансформації економіки, приватизації, враховуючи галузеву, видову і територіальну структуру підприємництва, ресурсні особливості регіонів.

При цьому важливо оцінювати:

1) можливість широкомасштабного використання наявного ділового, фінансового, майнового та інтелектуального потенціалу регіонів, створення активно діючого соціального прошарку підприємців-власників, незалежних, економічно самостійних товаровиробників;

2) створення у сфері малого і середнього підприємництва великої кількості робочих місць, використання додаткових можливостей для працевлаштування частини робочої сили, яка звільняється з великих підприємств, збройних сил, молоді, учнів, пенсіонерів, домогосподарок, інвалідів, а також осіб, які бажають працювати після закінчення основного робочого часу;

3) різноманітність організаційно-управлінських схем розвитку приватного, державного і корпоративного підприємництва, зокрема у зв'язку з реструктуризацією великих промислових підприємств та фінансово-промислових комплексів;

4) забезпечення ресурсозберігаючого типу науково-технічного прогресу, розвитку інноваційних бізнес-структур;

5) стан і перспективи товарного, фондового та інших ринків, можливості збуту продукції;

6) розв'язання завдань щодо збільшення питомої ваги реального підприємництва, створення позитивної альтернативи підпільному тіньовому бізнесу з ліквідацією його монопольного становища на окремих сегментах ринку;

7) забезпечення досягнення певного рівня конкурентоспроможності окремих регіонів та підприємницьких структур (здатності створювати пропорційно більше багатства, ніж їхні конкуренти на світовому ринку).

Основні принципи формування системи державної підтримки малого підприємництва на сучасному етапі такі:

— соціальна справедливість — забезпечення рівних можливостей і спрощення умов для виявлення ініціативи громадян, вільного доступу на

товарний, фінансовий, інформаційний та інші ринки, недопущення дискримінації прав і свобод суб'єктів підприємництва;

— забезпечення умов і захисту суб'єктів підприємницької діяльності;

— створення сприятливих соціально-політичних, економічних, правових можливостей для реалізації інтересів підприємців та забезпечення захисту їхніх майнових прав;

— урегулювання діяльності — створення гнучкої та ефективної системи державного регулювання й інфраструктури підтримки підприємництва, механізму обліку і контролю;

— ефективність — реалізація потенційних можливостей підприємництва із збільшення обсягів вітчизняних та іноземних інвестицій, оновлення виробничого апарату, нарощування виробництва конкурентоспроможної продукції (робіт, послуг).

Розв'язання макроекономічних завдань, зміну середовища функціонування суб'єктів підприємництва, які до цього часу були основним напрямом і змістом реформ, потрібно в найкоротший строк доповнити стимулюванням внутрішніх перетворень на підприємствах (мікрорівень), удосконаленням фінансового менеджменту. Початкуючим і функціонуючим підприємствам (там, де це потрібно) слід мати бізнес-плани на середньострокову і довгострокову перспективи, переходити на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, знижувати обсяги негрошових форм розрахунків, поступово відмовлятися від бартеру.

Кожний регіон (область, місто, район) і територіальна громада зобов'язані мати реалістичну програму дій із чітко визначеною метою і завданнями, розрахованими на власні ресурси. Основними засобами самостійного розв'язання проблем територіального розвитку на державно-регіональному й місцевому рівнях можуть бути: системне регулювання територіального розвитку підприємництва на основі механізмів земельних та інших майнових відносин; сприяння реалізації регіональних і місцевих пріоритетів; нові схеми формування фінансових ресурсів за рахунок

основних та альтернативних джерел фінансування; зміни структури діяльності й створення нових робочих місць.

Подібні програми, що розробляються за єдиною методикою і системою показників, слід узгоджувати із загальнодержавними, галузевими, регіональними і локальними програмами.

Зміцнення фінансової бази регіонального рівня державної підтримки підприємництва, передусім малого і середнього, може здійснюватися за рахунок чотирьох основних джерел:

—цільових коштів з бюджетів відповідного рівня (не менше 5 % дохідної частини відповідного бюджету);

— фінансової діяльності регіональних фондів підтримки малого підприємництва, в результаті чого ця фінансова база матиме відсотки з наданих кредитів, а також доходи від випуску й розміщення цінних паперів, у тому числі регіональних позик;

—дольової участі Українського фонду підтримки підприємництва у фінансуванні регіональних програм та інвестиційних проектів;

—іноземної допомоги, яка може здійснюватися в різних формах.

До цього часу ще не створено місцевого рівня державної підтримки малого підприємництва (на рівні міст, районів). Загальна функціональна структура органів державно-громадської підтримки малого підприємництва може мати такий вигляд (рис. 1.4).

Державний комітет України з питань розвитку підприємництва спирається на відповідні відділи місцевих державних адміністрацій, однак вони малочисельні й не наділені відповідними повноваженнями (передусім щодо фінансової та іншої підтримки). Очевидною є доцільність створення в містах, районах спеціальних оргструктур підтримки, які складатимуться з місцевої державної адміністрації, громадської ради з проблем малого підприємництва й територіального агентства і координуватимуть діяльність об'єктів інфраструктури.



Рис. 1.4. Функціональна структура органів (суб'єктів) державно-громадської підтримки малого підприємництва

На регіональному рівні в організаційному аспекті важливим є розвиток мережі регіональних фінансових інститутів підтримки малого підприємництва. Крім регіональних фондів, доцільно створити іпотечні банки, тендерні центри, депозитні компанії, інвестиційні компанії, муніципальні банки, страхові компанії, бізнес-центри, агро-бізнес-центри.

Необхідною рисою ефективного функціонування фінансово-кредитного механізму підтримки розвитку підприємництва визнано взаємодію його складових: методів, інструментів, форм та важелів впливу на формування відносин, які виникають з приводу забезпечення фінансово-кредитними ресурсами ефективного функціонування та розвитку суб'єктів підприємництва. Важливим чинником забезпечення дієвості даного механізму є скоординована діяльність організаційних структур та врахування факторів зовнішнього середовища, які формують інституційне забезпечення роботи всіх учасників фінансово-кредитних відносин.

В межах проблем макроекономічного масштабу, що передбачають євроінтеграцію і обов'язкові реструктуризаційні перетворення, формування фінансово-кредитного механізму спрямоване на удосконалення нормативно-правової бази фінансово-кредитних відносин за участю суб'єктів підприємницької діяльності з метою спрощення процедури їх фінансування та створення спеціальних структур, що трактуються у роботі, як універсальні структури, які матимуть можливість надавати всі послуги фінансового характеру у сферах банківської, страхової та інвестиційної діяльності.

Для функціонування фінансово-кредитного механізму підтримки розвитку підприємництва на рівні регіону визначальним є організаційне забезпечення процесів, яке передбачає взаємодію органів місцевого самоврядування, фінансово-кредитних установ та суб'єктів підприємництва. Зважаючи на те, що більшість підприємств малого бізнесу є платниками єдиного податку, який є одним з основних джерел наповнення місцевих бюджетів, саме органи місцевого самоврядування повинні виступити координатором організування взаємовідносин.

Дослідження масштабів і динаміки розвитку підприємництва в Україні дозволяють стверджувати, що вони недостатньою мірою відповідають інтересам реформування її економіки. Це зумовлено несприятливими наявними організаційно-економічними та правовими умовами функціонування підприємництва в країні. На підставі вищенаведеного зроблено висновок, що діюча система регуляторів в Україні вимагає удосконалення, формування та створення якісно нових механізмів підтримки розвитку малих підприємств, оскільки базується на малоефективних методах та інструментах впливу. Тому розробка якісно нового фінансово-кредитного механізму підтримки розвитку підприємництва на сучасному етапі розвитку України розглядається як один із шляхів забезпечення її сталого розвитку.

Необхідно встановити фіксований розмір бюджетних асигнувань на фінансування розвитку малих та індивідуальних підприємницьких структур. У рамках цього завдання важлива розробка порядку й умов спрямування до

Українського фонду підтримки підприємництва і розвитку конкуренції інших загальнодержавних та регіональних фондів достатніх коштів з державного і місцевих бюджетів, а також визначення порядку використання їх. Не менше 5 % доходів від продажу об'єктів приватизації має зараховуватися до держбюджету для цільового фінансування малих підприємств, а Указі Президента України «Про державну підтримку малого підприємництва», зокрема, зазначається: «Кошти Українського фонду та регіональних фондів підтримки підприємництва формуються за рахунок бюджетних коштів від їх власної діяльності, добровільних внесків фізичних і юридичних осіб, у тому числі іноземних коштів, одержаних від приватизації державного майна, інших коштів. Разом з тим, для вдосконалення фінансового Українського фонду підтримки підприємництва розвитку конкуренції, регіональних фондів підтримки важливим є перехід від пільгового кредитування окремих проектів до переважного використання механізмів побічної (непрямої) фінансової підтримки малого підприємництва з метою розширення кола одержувачів підтримки, враховуючи низьку заставоспроможність малого підприємництва, застосування механізмів гарантій і поручництв розвитку підприємництва у товаровиробничій сфері.

Для стимулювання малого підприємництва треба внести суттєві зміни до порядку надання кредитів, забезпечити їхню доступність. Основними заходами, які слід невідкладно здійснити у цій сфері фінансової підтримки, можуть бути: надання допомоги підприємцям в формі стартового капіталу; лібералізація процедур надання позик; розширення прав і стимулів для банків, інших кредитних установ та організацій щодо фінансування; впровадження системи гарантованих цільових позик під підприємницькі проекти. При цьому видача позик може здійснюватися місцевими комерційними банками під гарантію наявних і створюваних фондів підтримки підприємства. Тому слід наголосити на доцільності залучення підприємців до виконання державних і місцевих замовлень [62].

До економічного механізму стимулювання діяльності комерційних банків з надання середньострокових і довгострокових кредитів мають входити:

- пільгове оподаткування доходу, отриманого банком від таких кредитів у пріоритетні види підприємницької діяльності;
- звільнення від оподаткування прибутку, спрямованого на придбання акцій підприємств;
- здійснення погашення заборгованості за кредитом та відсотків за його користування у черговості, яка встановлюється сторонами при укладенні угоди про надання кредиту.

Особливу увагу слід приділяти регулюванню і підтримці діяльності великих народногосподарських комплексів (паливно-енергетичного, металургійного, хімічного, машинобудівного), щоб не допустити безконтрольного переходу права власності на підприємства, окремі структурні підрозділи в руки іноземних підприємців, що є загрозою для економічної і політичної безпеки держави. Ефективний контроль має бути встановлено також над функціонуванням природних монополій. Залучення до цих секторів економіки інвестиційних ресурсів доцільно здійснювати шляхом реалізації за грошові кошти корпоративних прав. Слід посилити вимоги до правильного підбору іноземних контрагентів для зовнішньоекономічних угод, надійності торговельних зв'язків, діяльності фінансових посередників.

Суттєвий вплив на розвиток малого підприємництва в Україні здійснюють міжнародні організації, фінансуючи різноманітні проекти підтримки малого бізнесу. Так, Європейський інвестиційний банк реалізує в Україні кредитну лінію «Основний кредит для малих і середніх підприємств і компаній із середнім рівнем капіталізації» (APEX LOAN FOR SMES & MIDCAPS (UKRAINE)) на суму 400 млн. євро. За даною програмою одержувачем коштів виступають банки, які кредитують з їх допомогою кінцевих позичальників – малі підприємства. Пріоритетними напрямками

кредитування виступають розвиток приватного сектора, пом'якшення та пристосування до наслідків зміни клімату, розвиток соціально-економічної інфраструктури.

Сприяючи реформам та поліпшенню бізнес-середовища в Україні, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) проводить активну фінансову політику в Україні, зокрема фінансуючи 329 проектів. ЄБРР уже інвестував в Україну 9,64 млрд дол. США. З 2015 року ЄБРР та ЄС спільно запустили проект підтримки малого та середнього бізнесу в Україні, Грузії та Молдові. Фінансування здійснюється через мережу регіональних банків для максимального наближення коштів до їх безпосередніх отримувачів. Дана програма орієнтована на місцевих підприємців, які постійно мають гостру нестачу вільних фінансових ресурсів. Грант Європейського Союзу забезпечить виділення коштів ЄБРР на суму принаймні 69 млн. євро для МСП трьом зацікавленим країнам.

Державна підтримка має спрямовуватися на реалізацію визначених загальнодержавних і регіональних пріоритетів, створення сприятливого економічного середовища для функціонування і здійснюватися за такими напрямками:

1. Укладення довгострокових міжурядових та міжбанківських угод з: регулювання й підтримки зовнішньоекономічної діяльності ПФГ і розвитку кооперативних зв'язків, введення режиму вільної торгівлі; усунення подвійного оподаткування; надання державних гарантій забезпеченню інвестиційними ресурсами та ін.

2. Узгодження (шляхом внесення змін і доповнень) законодавства України з відповідним законодавством інших країн, зокрема з питань уніфікації схем оподаткування, лізингу, платіжних умов, страхування, валютного і цінового регулювання й контролю, розвитку систем комунікацій, залучення інвестицій.

3. Забезпечення розвитку розвинутої інфраструктури щодо організації фінансово-кредитної, майнової, інформаційної та іншої державної підтримки

суб'єктів підприємництва, які мають розподілену територіальну структуру, розвитку дилерської та дистриб'юторської мережі, систем франчайзингу, оптових торговельних та інших структур. На основі оцінки тенденцій, що склалися в системі інтеграції виробничих структур, узгодження економічних інтересів її учасників, було проведено роботу з прогнозування (короткострокового і середньострокового) масштабів участі малих підприємств в інтеграційних процесах. Прогнозні та звітні матеріали, які для визначення форм такої участі було розглянуто із залученням провідних науковців і спеціалістів, які здійснюють методологічне й фінансове обслуговування інтегрованих структур, великих підприємств у складі ПФГ, концернів, акціонерних товариств. Найдоцільнішими формами, як показує аналіз вітчизняної і зарубіжної практики, є участь малих підприємств у кооперованих зв'язках, виробництві комплектуючих, організації сервісного й торговельного обслуговування, взаємодії з великими підприємствами за франчайзинговими та ресурсообмінними схемами.

Необхідно ширше використовувати можливості організації спільної діяльності резидентів — малих підприємств. Відповідно до Закону України від 22 липня 1997 р. № 283/97-ВР «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», спільна діяльність юридичних і фізичних осіб має здійснюватися на основі договору про спільну діяльність, який передбачає об'єднання коштів, майна або трудової участі суб'єктів господарювання для досягнення спільної мети. Є суттєва різниця, що породжує проблему серйозного перегляду основних принципів «великого» фінансового менеджменту щодо малих підприємств. Найважливіші (тісно пов'язані між собою) відмінності полягають у доступі до ресурсів, у постановці завдань, масштабах ризиків та рівні ліквідності.

Виробничі фінансові й територіальні відмінності зумовлюють особливості фінансового і виробничого менеджменту підприємницьких структур у регіонах. При цьому слід враховувати класифікаційні ознаки та структурно-організаційні форми господарювання.

Особливої уваги потребує розв'язання фінансових проблем. Більшість малих підприємств у зв'язку з нестійким фінансовим становищем, нестачею грошових коштів не мають внутрішніх стимулів і можливостей для динамічного й стійкого розвитку, освоєння нових ринків, довгострокових вкладень, впровадження інновацій, потерпають від кризи неплатежів, недисциплінованості контрагентів тощо. Початкуючі суб'єкти малого бізнесу часто не мають для ефективного ведення бізнесових операцій грошових і матеріальних засобів. Також ведення справ у функціонуючих малих формах господарювання ускладнюється високим і неефективним оподаткуванням, проблемами з одержанням банківських кредитів, зростанням конкуренції на товарних ринках, кризою платежів.

В умовах, коли знижується дохідність бізнесових операцій, існує несприятливе зовнішнє середовище, велике значення мають внутріфірмове фінансове управління, всебічний аналіз грошових потоків, гнучка пристосовуваність до потреб ринку, які швидко змінюються.

Оскільки бюджетне фінансування і державне кредитування різко зменшують свою роль як джерела фінансових ресурсів, підприємство вступає в конкурентну боротьбу не тільки за покупців і ринки збуту, а й за кредитні ресурси комерційних банків, а також за кошти інших потенційних, у тому числі іноземних, інвесторів.

Головним змістом фінансової роботи на малому підприємстві є поєднання стратегії (інвестиційної політики) і тактики (комплексного управління поточними активами й поточними пасивами) з оцінкою конкурентоспроможності та статутності малого підприємства. Фінансовий аналіз діяльності малого підприємств здійснюється методом оцінювання фінансових коефіцієнтів, які відображають фінансові пропозиції між різними статтями звітності підприємств.

Ясна річ, запропонований механізм дерегулювання й підтримки малого підприємництва слід постійно вдосконалювати відповідно до місцевих умов конкретного регіону, як того вимагатимуть ринкові відносини [53].

Сьогодні інноваційні технології є необхідною умовою для забезпечення конкурентоспроможності держави, тому особливої уваги потребує підтримка інноваційної діяльності малих підприємств, під якою маємо на увазі діяльність пов'язану із науково-технічними розробками та їх введенням у виробництво. Венчурні підприємства потребують особливої фінансової підтримки держави оскільки працюють із дорого вартісними досі не введеними у виробництво технологіями, результатами наукових досліджень, що є причиною високих ризиків їх діяльності, організовують працевлаштування досвідчених науковців та висококваліфікованих спеціалістів, результатами діяльності яких можуть стати науково-технічні прориви, що сприятимуть структурній перебудові економіки на новітню технологічну основу ведення господарської діяльності.

Під інвестиційною діяльністю малих підприємств розуміємо процес накопичення капіталу за рахунок його вкладення у відтворення основних засобів для розвитку підприємницької діяльності. Підтримка інвестиційної діяльності здійснюється за рахунок податкових пільг, відшкодування відсотків за користування кредитами, покращення економіко-політичної ситуації в країні, що сприятиме залученню зовнішніх інвесторів.

Отже, ефективність підтримки малого підприємництва залежить від багатьох складових та є одним із головних чинників сталого розвитку економіки України. Сучасні умови ведення малого бізнесу вимагають зваженого прийняття рішень державою щодо фінансової політики його підтримки. В контексті прийняття рішень державну фінансову політику підтримку малого підприємництва варто розглядати як комплекс пріоритетних державних рішень, які визначають основний механізм, інструменти та інститути фінансового регулювання та стимулювання розвитку малого підприємництва. Проте нині в Україні відсутній чіткий механізм надання такої підтримки, а окремі інструменти фінансової підтримки не використовуються взагалі. Складні умови господарювання вимагають чітких, стабільних та надійних умов державної фінансової

підтримки національних товаровиробників-суб'єктів малого підприємництва та сприяння їх виходу на вітчизняні та зарубіжні ринки. При прийнятті рішень щодо надання державної фінансової підтримки на тлі обмеженості державних коштів її пріоритетними інструментами мають стати надання державних гарантій на кредити та розвитку кооперації малого бізнесу із великими підприємствами, залученню міжнародних кредитів.

На сучасному етапі розвитку державної фінансової політики стосовно підтримки малого підприємництва в Україні відсутній незалежний державний орган із організації, управління та контролю за реалізацією державної фінансової підтримки підприємництва. Зважаючи на попередній досвід неефективного функціонування Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва необхідно створити незалежну державну установу, яка б здійснювала управління інструментами державної фінансової підтримки. Задля визначення необхідних характеристик ефективного державного органу із підтримки підприємницької діяльності варто звернути увагу на закордонний досвід створення інститутів державної фінансової підтримки, які довели свою ефективність.

Таким чином, процес становлення та розвитку малого підприємництва України має певні соціально-економічні наслідки, які держава має враховувати у формуванні й реалізації економічної і соціальної політики.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ОБІГОВИХ КОШТІВ НА ТОВ «ЕФЕКТ – КОМПЛЕКС»

2.1 Загальна економічна характеристика та організаційна структура управління

Товариство з обмеженою відповідальністю «Ефект - Комплекс» (в подальшому - Товариство) створено відповідно до протоколу загальних зборів Кооперативного проектно - технологічного і архітектурно - планового центру «Ефект» від 5 грудня 2005 року № 7 та шляхом об'єднання майна фізичних осіб з метою одержання прибутку. Товариство з обмеженою відповідальністю «Ефект - Комплекс» є правонаступником всіх прав та обов'язків Кооперативного проектно - технологічного і архітектурно - планового центру «Ефект», зареєстрованого рішенням Виконавчого комітету Світловодської міської ради народних депутатів № 302 від 19 травня 1988 року.

Учасниками Товариства є громадяни України:

Юсєв Валерій Андрійович, 15 січня 1949 року народження;

Ахметшин Едуард Галійович, 5 березня 1945 року народження.

Найменування Товариства:

- українською мовою - товариство з обмеженою відповідальністю «Ефект - Комплекс» (скорочена назва - ТОВ «Ефект - Комплекс»);

- російською мовою - общество с ограниченной ответственностью «Эффект - Комплекс» (сокращенное название - ООО «Эффект - Комплекс»).

Товариство є юридичною особою і здійснює свою діяльність у відповідності до даного Статуту, Цивільного кодексу України, Закону України «Про господарські товариства» та інших нормативних актів України.

Товариство набуває статусу юридичної особи з моменту його державної реєстрації. Товариство є власником:

- майна та інших вкладів, переданих йому у власність Учасниками;

- продукції Товариства, виготовленої в результаті господарської діяльності;
- одержаного прибутку;
- добровільних грошових та матеріальних внесків юридичних та фізичних осіб;
- іншого майна, набутого на підставах, не заборонених Законом.

Джерелом формування майна Товариства є:

- грошові та матеріальні внески, зроблені Учасниками Товариства;
- доходи, одержані від реалізації продукції, а також інших видів господарської діяльності;
- доходи від цінних паперів;
- кредити банків та інших кредиторів;
- безплатні або благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств та громадян (вітчизняних та іноземних);
- інше майно, набуте на підставах не заборонених законодавчими актами України.

Товариство має право продавати і передавати іншим підприємствам, установам, організаціям, обмінювати, здавати в найм, надавати безплатно в тимчасове користування або в позику належне йому ману, а також списувати його з балансу.

Учасники товариства з обмеженою відповідальністю не відповідають за його зобов'язаннями і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах вартості своїх вкладів.

Учасники товариства, які не повністю внесли вклади, несуть солідарну відповідальність за його зобов'язаннями у межах вартості невнесеної частини вкладу кожного з учасників. Товариство має самостійний баланс, розрахунковий рахунок в банківській установі, печатку, кутовий штамп.

Товариство має право створювати дочірні підприємства, філії, представництва, відділення та інші відособлені підрозділи з правами відкриття поточних і розрахункових рахунків і затверджує положення про

них. Свою діяльність Товариство має право здійснювати на території України та за її межами.

Товариство створюється з метою проведення виробничо - комерційної діяльності, яка сприятиме більш повному задоволенню потреб населення у наданих послугах, товарах народного споживання, розвитку матеріально - технічної бази народного господарства України, а також з метою реалізації на основі отриманого прибутку інтересів Учасників Товариства, економічних та соціальних інтересів трудового колективу.

Основними видами діяльності є:

- діяльність у сфері архітектури; інженерна та технічна діяльність, пов'язана з будівництвом;
- загальне будівництво будівель (нові роботи, роботи з замінами, реконструкції та відновлення);
- будівельна діяльність (вишукувальні та проектні роботи для будівництва, зведення несучих та огорожуючи конструкцій, будівництво та монтаж інженерних і транспортних мереж);
- проектування, монтаж, технічне обслуговування засобів протипожежного захисту та систем опалення, оцінка протипожежного стану об'єктів;
- виконання топографо - геодезичних, картографічних робіт;
- проведення робіт із землеустрою, земле оціночних робіт та земельних торгів;
- будівництво, обстеження, ремонт та чищення димарів і вентиляційних каналів та димовідвідних пристроїв;
- зварювальні роботи;
- роботи в діючих електроустановках;
- застосування лакофарбових покриттів, ґрунтовок на основі нітрофарб;
- монтаж конструкцій зовнішніх інженерних мереж і систем;
- монтаж технологічного устаткування (Додаток А).

Усі види діяльності, які потребують ліцензування, проводяться тільки на підставі ліцензій (згідно із Законом України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності»).

Товариство може здійснювати торгівельну діяльність товарами власного виробництва та придбаними за рахунок коштів підприємства, а також товарообмінні операції.

Товариство може займатися спільною підприємницькою діяльністю із іноземними суб'єктами господарювання, включаючи створення підприємств різних видів та форм, проводити спільні господарські операції та спільно користуватися майном на території України та за її межами.

Визначним моментом в організуванні управління на підприємстві є виробничий процес. Це сукупність взаємозв'язаних основних, допоміжних і обслуговуючих процесів, в результаті якого сировина перетворюється на готову продукцію. Сукупність підрозділів їх склад і форми взаємозв'язку створюють виробничу структуру підприємства. В залежності від ролі в процесі виробництва беруть участь основні і допоміжні цехи (Додаток Б).

Вищим органом управління ТОВ «Ефект - Комплекс» є збір учасників. В його компетенції знаходяться питання визначення головних напрямів підприємницької діяльності, розгляд і затвердження кошторисів, звітів і балансів, обрання і відгук виконавчого органу і ревізійної комісії, визначення умов оплати праці посадовців, розподіл прибутку і визначення порядку покриття збитків та ін.

Виконавчим органом ТОВ «Ефект - Комплекс» є директор. В його компетенції знаходяться питання розробки і реалізації цілей, політики і стратегії їх досягнення, а також організація і керівництво поточною діяльністю фірми, розпорядження майном, найом і звільнення персоналу.

Підприємство з моменту державної реєстрації є юридичною особою, має самостійний баланс, розрахунковий та інші рахунки в банківських установах, печатку, штампи, товарний знак та інші реквізити.

Підприємство самостійно здійснює свою господарську діяльність на принципах повного господарського розрахунку, відповідає за результати своєї господарської діяльності, за винятком не взятих на себе обов'язків перед партнерами по укладеним договорам, перед державним бюджетом та банками, згідно діючого законодавства.

Самостійно планує свою діяльність і визначає перспективи розвитку, виходячи з попиту на продукцію, і необхідності забезпечення виробничого і соціального розвитку підприємства, підвищення особистих доходів його робітників.

Підприємство враховує в своїй діяльності зацікавленість споживача в його потребах до якості продукції.

Оперативний звіт виконується в установленому порядку, згідно законодавству України.

Розрахунки з бюджетом та бюджетними організаціями проводяться робітниками бухгалтерії, у відповідності з законодавчими документами.

Основними джерелами інформації для проведення аналізу фінансових результатів діяльності даного підприємства є документи фінансової звітності (Додатки В, Г, Д), а також опитування спеціалістів ТОВ «Ефект - Комплекс». Тут слід зазначити, що збір інформації про діяльність підприємства представляє певні труднощі, оскільки фахівці, боячись просочування конфіденційної інформації, неохоче йдуть на контакт.

На підприємстві, що розглядається нами, регулярно проводиться внутрішній аналіз фінансово-господарської діяльності, проте як результати, так і деякі початкові дані цього аналізу не розголошуються, оскільки керівництво ТОВ «Ефект - Комплекс» відносить цю інформацію до комерційної таємниці.

2.2 Аналіз та оцінка фінансово - економічних показників ТОВ «Ефект – комплекс»

Фінансовий стан - одна з найважливіших характеристик виробничо-фінансової діяльності підприємства. Він може бути стійким або нестійким. Кожне підприємство намагається досягти стабільного фінансового стану, тобто створити достатній обсяг фінансових ресурсів, що є гарантом своєчасності розрахування з постачальниками, бюджетом та іншими ланками фінансової системи, подальшого економічного та соціального розвитку підприємства.

Під фінансовим станом підприємства розуміють також рівень його забезпеченості відповідним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.

Підприємство, яке працює в умовах ринку, несе повну відповідальність за своїми зобов'язаннями перед ланками фінансово-кредитної системи, постачальниками, власними працівниками, а також за результатами виробничо-фінансової діяльності. Здатність підприємства своєчасно погашати свої боргові зобов'язання характеризує фінансовий стан ТОВ «Ефект - Комплекс».

Для аналізу і оцінки показників фінансових результатів діяльності підприємства на підставі «Звіту про фінансові результати» була побудована аналітична таблиця 2.1 фінансових результатів та здійснена оцінка структури та динаміки основних показників.

Аналіз даних основних показників доходності підприємства і структури прибутку вказують на те, що за період, що аналізується, спостерігалось збільшення основного показника діяльності підприємства - чистого прибутку з 25,7 тис. грн. у 2017 р. до 31,1 тис. грн. у 2018 р. (на 41,2 тис. грн.). Приріст доходності зріс, що являє собою позитивну тенденцію й характеризує діяльність підприємства за аналізований період з кращого боку.

Аналіз рівня показників фінансових результатів діяльності

ТОВ «Ефект - Комплекс»

№ п/п	Найменування показника	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Абсолютне відхилення	
					2018 до 2017	2019 до 2018
1	2	3	4	5	6	7
1	Доход від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) тис. грн.	527,2	609,1	443,0	+81,9	-166,1
2	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт)	527,2	607,9	443,0	+80,7	-164,9
3	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт,)	375,7	365,8	283,0	-9,9	-82,8
4	Валовий прибуток (збиток)	151,5	242,1	160,0	+90,6	-82,1
5	Інші операційні доходи	-	1	7	+1,0	+6,0
6	Адміністративні витрати	123,0	208,6	267,0	- 85,6	-58,4
7	Інші операційні витрати	0	1,2	0	-1,2	+1,2
8	Прибуток від операційної діяльності	28,5	32,3	0	+3,8	-32,3
9	Фінансові витрати	2,8	1,2	2,0	-1,6	+0,8
10	Інші витрати	0	0	3,0	0	0
11	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	25,7	31,1	-105,0	+5,4	+4,09
12	Чистий прибуток	25,7	31,1	-105,0	+41,2	-136,1

Але у 2019 році різко зменшилася доходність підприємства і спостерігалось зменшення основного показника діяльності підприємства - чистого прибутку з 31,1 тис. грн. у 2018 р. до -105,0 тис. грн. у 2019 р. (на -136,1 тис. грн.). Зменшення доходності являє собою негативну тенденцію у діяльності підприємства.

Цьому сприяло декілька факторів:

- зменшилася виручки від реалізації продукції на 166,1 тис. грн.;
- зменшилася собівартість реалізованої продукції на 82,8 тис. грн.

Відбулося збільшення прибутку від операційної діяльності у 2017 році, що в абсолютному вимірі склало 3,8 тис. грн., але у 2018 році спостерігається його відсутність, тобто склав 0 тис. грн. Це зменшення демонструє тенденцію спаду в основній діяльності підприємства.

Балансовий прибуток характеризує фінансовий результат усіх видів господарської діяльності підприємства. Аналіз балансового прибутку проводиться шляхом зіставлення фактично одержаного балансового прибутку за звітний період із даним за минулий рік. При цьому детально аналізуються складові частини балансового прибутку, вивчаються напрямки їх розвитку за звітний період, аналізується структура прибутку за звітний рік.

До чинників першого порядку відносяться зміни:

- прибутки від реалізації товарної продукції (товарів, робіт, послуг);
- прибутки від іншої реалізації;
- позареалізаційні прибутки.

В таблиці 2.2 проведемо аналіз напрямків використання фінансових ресурсів ТОВ «Ефект - Комплекс» для того, щоб визначити зміни в майні підприємства і зробити висновки.

Таблиця 2.2

Аналіз складу і структури майна підприємства

Показники	2017 рік		2018 рік		2019 рік		Відхилення			
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2018р. до 2017р		2019р до 2018р	
АКТИВ							тис. грн.	%	тис. грн.	%
Необоротні активи:	129,5	63,32	119,7	70,78	88,0	66,67	-9,8	7,46	-31,7	-4,11
- нематеріальні активи (залишкова вартість)	0	-	0	-	2,0	1,52	0	-	2,0	1,52
- основні засоби (залишкова вартість)	129,5	63,32	119,7	70,78	86,0	62,15	-9,8	7,46	-31,7	-8,63
Оборотні активи:	75,0	36,68	49,4	29,22	44,0	33,33	-25,6	-7,46	-5,4	4,11
- виробничі запаси	0		3,4	2,01	2,0	1,52	3,4	2,01	-1,4	-0,49
- дебіторська заборгованість	51,9	25,38	36,3	21,47	35,0	26,51	-15,6	-3,91	-1,3	5,04
- грошові кошти в національній валюті	21,3	10,42	9,7	5,74	7,0	5,30	-11,6	-4,68	-2,7	-0,44
- інші оборотні активи	1,8	0,88	0	-	0	-	-1,8	-0,88	0	-
Разом	204,5	100	169,1	100	132,0	100	-35,4	-	-37,1	-

За розрахунками, поданими у таблиці 2.2 можна зробити висновки про структуру та динаміку напрямів використання фінансових ресурсів.

В 2017-2019 роках найбільша питома вага в структурі сукупних активів припадала на необоротні активи. Це свідчить, про формування слабкої мобільної структури активів, що не сприяє оборотності активів ТОВ «Ефект - Комплекс».

Протягом 2017-2019 року відбулось зменшення майна з 204,5 тис. грн. до 132,0 тис. грн. Це свідчить про погіршення його виробничо-господарської діяльності, тобто про негативні зміни балансу.

Підприємство має «важку» структуру активів, тому що питома вага необоротних активів менше 60%. Це свідчить про неможливість майна підприємства.

У структурі оборотних активів найбільша частка на кінець 2017 року належала дебіторській заборгованості і складала 25,38%, а на кінець 2019 року дебіторській заборгованість збільшилась і складала 26,51%, що свідчить про проблеми, пов'язані з оплатою послуг та продукції ТОВ «Ефект - Комплекс», а також про переважно не грошовий характер розрахунків.

У 2018 році сформувалася невелика частка виробничих запасів, які мали питому вагу 2,01%. На кінець 2019 року прослідковується негативна тенденція до її зменшення і становить 1,52%.

ТОВ «Ефект - Комплекс» на протязі 2017 - 2019 років мало пасивне сальдо заборгованості. Це свідчить про те, що підприємство фінансувало свої запаси і відстрочки платежів своїх боржників за рахунок невиконання платежів своїм комерційним кредиторам.

З таблиці 2.3 можна зробити наступні висновки.

На початок 2017 року основним джерелом формування фінансових ресурсів є власні кошти, на кінець 2018 року частка власного капіталу в балансі підприємства збільшилася на 16,99% за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку, який становить 58,5 тис. грн. і зменшення поточних зобов'язань на 36,5 тис. грн. Це означає, що на протязі цього періоду відбувалося підвищення фінансової стійкості.

Джерела формування майна підприємства

Показники	2017 рік		2018 рік		2019 рік		Відхилення			
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2018р. до 2017р		2019р до 2018р	
ПАСИВ							тис. грн.	%	тис. грн.	%
Власний капітал:	118,4	57,28	149,5	74,27	44,0	31,43	31,1	16,99	-105,5	-42,84
- пайовий капітал	45,0	21,77	45,0	22,36	45,0	32,14	0	0,59	0	9,78
- інший додатковий капітал	46,0	22,25	46,0	22,85	46,0	32,86	0	0,6	0	10,01
-нерозподілений прибуток (непокритий збуток)	27,4	13,26	58,5	29,06	-47	-33,57	31,1	15,8	-105,5	-62,63
Поточні зобов'язання:	88,3	42,72	51,8	25,73	96,0	68,57	-36,5	-16,99	44,2	42,84
-короткострокові кредити банків	12,4	6,0	0	-	0	-	-12,4	-6,0	0	-
-кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	3,5	1,69	3,5	1,74	2,0	1,43	0	0,05	-1,5	-0,31
- поточні зобов'язання за розрахунками	72,4	35,03	8,3	4,12	3,0	2,14	-64,1	-30,91	-5,3	-1,98
- інші поточні зобов'язання	0		40,0	19,87	91,0	65,0	40,0	19,87	51,0	45,13
Разом	206,7	100	201,3	100	140,0	100	-5,4	-	-61,3	-

Протягом 2019 року відбулося зменшення власного капіталу за рахунок значної частки нерозподіленого прибутку, який на кінець 2019 року становив -47,0 тис. грн. Але протягом 2019 року відбулось і збільшення заборгованості підприємства на 44,2 тис. грн. Це означає, що стан підприємства став ще більш нестійким.

Частка позикових коштів в сукупних джерелах формування фінансових ресурсів зменшилась з 0,05% до – 0,31%. Це свідчить про підвищення фінансової незалежності ТОВ «Ефект - Комплекс».

У 2017 - 2019 роках в структурі фінансових зобов'язань підприємства переважали поточні зобов'язання, що є негативним фактом, який характеризує погіршення структури балансу і підвищення ризику втрати фінансової стійкості.

Підсумок балансу на протязі 2017 – 2018 років зменшився на 5,4 тис. грн., а на протязі 2019 року він зменшився ще на 61,3 тис. грн. Це може свідчити про погіршення діяльності ТОВ «Ефект - Комплекс» на протязі досліджуваного періоду. Цей факт є негативним явищем в розвитку підприємства і необхідно переглянути динаміки розвитку підприємства в майбутньому.

Найвагомішою частиною аналізу фінансового стану будь-якого підприємства є огляд коефіцієнтів ліквідності та їх оцінка. За допомогою показників ліквідності визначається здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі погасити поточні зобов'язання.

Для побудови балансу ліквідності здійснено групування активів підприємства в таблиці 2.4 та зобов'язань підприємства в таблиці 2.5.

Таблиця 2.4

Групування активів ТОВ «Ефект - Комплекс»

Групи	Умовне позначення	На кінець 2017 року	На кінець 2018 року	На кінець 2019 року
Високоліквідні	A1	0	0	0
Швидколіквідні	A2	54,1	68,4	43,0
Повільноліквідні	A3	1,8	3,4	2,0
Важколіквідні	A4	129,5	119,7	88,0

Групування зобов'язань ТОВ «Ефект - Комплекс»

Групи	Умовне позначення	На кінець 2017 року	На кінець 2018 року	На кінець 2019 року
Найбільш термінові	П1	75,9	51,8	96,0
Короткострокові	П2	12,4	0	0
Довгострокові	П3	0	0	0
Постійні	П4	118,4	149,5	44,0

Далі на підставі одержаних даних будемо баланс ліквідності досліджуємого підприємства в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Ефект - Комплекс», тис. грн.

№ п/п	Групи активів	На кінець 2017 року	На кінець 2019 року	Групи зобов'язань	На кінець 2017 року	На кінець 2019 року	Платіжний надлишок або нестача	
							На кінець 2017 року	На кінець 2019 року
1.	A1	0	0	П1	75,9	96,0	-75,9	-96,0
2.	A2	54,1	43,0	П2	12,4	0	41,7	43,0
3.	A3	1,8	2,0	П3	0	0	1,8	2,0
4.	A4	129,5	88,0	П4	118,4	44,0	11,1	44,0
баланс		185,4	133,0		206,7	140,0		

Баланс підприємства вважають абсолютно ліквідним, якщо виконуються наступні співвідношення:

$$A1 \geq P1, A2 \geq P2, A3 \geq P3, A4 \geq P4, \quad (2.1)$$

У разі, якщо одна або декілька нерівностей системи мають протилежний знак порівняно з оптимальним варіантом, ліквідність балансу відрізняється від абсолютної.

Порівняння найбільш ліквідних коштів (A1) і швидколіквідних активів (A2) з найбільш терміновими зобов'язаннями (П1) і короткостроковими пасивами (П2) дозволяє оцінити поточну ліквідність. Порівняння ж активів, що повільно реалізуються, з довгостроковими і постійними пасивами відображає перспективну ліквідність. Поточна ліквідність свідчить про

платоспроможність (чи неплатоспроможність) підприємства на найближчий проміжок часу до моменту, що розглядається. Перспективна ліквідність є прогнозом платоспроможності на підставі порівняння майбутніх надходжень і платежів.

Для визначення ліквідності балансу порівняємо підсумки наведених груп активів і зобов'язань.

Фактичне співвідношення на кінець 2017 року за даними таблиці 2.4:

$$0 < 75,9$$

$$54,1 > 12,4$$

$$1,8 > 0$$

$$129,5 > 118,4$$

Враховуючи те, що перша та четверта нерівності мають протилежний знак, ніж в оптимальному варіанті, ліквідність балансу на кінець 2017 року не може бути абсолютною. Але незважаючи на це, виконання четвертої нерівності свідчить про дотримання підприємством мінімальної умови фінансової стійкості, наявність власних оборотних активів.

Фактичне співвідношення на кінець 2019 року за даними таблиці 2.4:

$$0 < 96,0$$

$$43,0 > 0$$

$$2,0 > 0$$

$$88,0 > 44,0$$

Перша нерівність не виконується і має протилежний знак, ніж в оптимальному варіанті, ліквідність балансу на кінець 2019 року також не є абсолютною.

За теоретичними даними перша умова нерівності (2.1) не виконується на більшості підприємств. Як правило, це викликано двома причинами:

- по-перше, недоцільністю при високій інфляції утримувати в складі активів значну частку високоліквідних активів, тобто грошей і короткострокових цінних паперів (зі строком погашення до одного року), так як вони знецінюються в першу чергу. Тому є сенс переводити їх в інші, більш

захищені від впливу інфляції види активів, тобто запаси сировини, матеріалів, палива, в устаткування, будівлі і споруди;

- по-друге, в умовах високої інфляції підприємствам не вигідно своєчасно погашати кредиторську заборгованість, так як за рахунок неї виникає непряме кредитування підприємства.

Крім абсолютних показників для оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства розраховують відносні показники.

Для оцінки ліквідності та платоспроможності ТОВ «Ефект - Комплекс» розрахуємо основні відносні показники ліквідності та платоспроможності (розрахунки виконуємо за даними форми №1 «Баланс»).

1. Коефіцієнт покриття (загальний коефіцієнт ліквідності) показує, скільки гривень оборотних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань. Якщо оборотні активи перевищують за величиною поточні зобов'язання, то підприємство вважається ліквідним.

У літературних джерелах рекомендоване значення коефіцієнту покриття > 2. Якщо коефіцієнт буде дорівнювати 1,0, то підприємство у разі погашення поточної заборгованості повинно припинити функціонування, так як у нього не буде оборотних засобів для продовження процесу виробництва, ведення поточної діяльності. Визначається за формулою:

Коефіцієнт покриття

$$(\text{загальний коефіцієнт ліквідності}) = \frac{\text{поточні активи (р 260)}}{\text{поточні пасиви (р 620)}} \quad (2.2)$$

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності (коефіцієнт «критичної оцінки» проміжний коефіцієнт ліквідності) характеризує, яка частина зобов'язань може бути погашена не лише за рахунок грошових коштів, але й за рахунок очікуваних надходжень за відвантажену продукцію (виконані роботи, надані послуги). Визначається за формулою:

$$\text{Коефіцієнт швидкої ліквідності} = \frac{\text{поточні активи - запаси} (\sum (\text{р 150} - \text{р 240}))}{\text{поточні пасиви (р 620)}} \quad (2.3)$$

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена активами, що мають абсолютну ліквідність. Нормативні значення цього показника, наведені при різних методиках, повинні дорівнювати або бути більшими 0,2. Визначається за формулою:

Коефіцієнт

$$\text{абсолютної ліквідності} = \frac{\text{кошти (р 220 + р230 + р240)}}{\text{поточні пасиви(р 620)}} \quad (2.4)$$

4. Частка оборотних засобів в активах Розраховується як відношення оборотних засобів та валюти балансу та показує їх питому вагу в майні підприємства. Визначається за формулою:

$$\text{Частка оборотних засобів в активах} = \frac{\text{поточні активи (р 260)}}{\text{активи (р 280)}} \quad (2.5)$$

5. Величина робочого капіталу і спроможність підприємства платити за поточними зобов'язаннями особливо цікавить керівництво підприємства і кредиторів, які надають короткострокові кредити (банки, постачальники).

Розмір робочого капіталу є показником безпечності, тобто можливості підприємства платити за поточними зобов'язаннями. Визначається за формулою:

Робочий капітал

$$\begin{aligned} &(\text{розмір власних оборотних засобів}) = \text{мобільні активи (P260+P270)} - \\ &(\text{поточні зобов'язання (P620)} + \text{доходи майбутніх періодів (P630)}) \end{aligned} \quad (2.6)$$

Однак цей індикатор не є самодостатнім.

Розраховуємо показники ліквідності за даними ТОВ «Ефект - Комплекс» та результати розрахунків зведемо в таблицю 2.7.

Аналізуючи обчислені коефіцієнти можна зробити наступні висновки. Коефіцієнт покриття на кінець 2017 року менше нормативного значення, на кінець 2019 року – не відповідає нормативному значенню, тобто у підприємства немає реальної можливості покриття поточних зобов'язань за

рахунок його оборотних засобів. На кінець 2019 року на кожну гривню поточних зобов'язань підприємства припадає 0,54 грн. оборотних активів.

Таблиця 2.7

Показники ліквідності ТОВ «Ефект - Комплекс»

№ з/п	Показники	Нормативне (рекомендоване)	На кінець 2017 року	На кінець 2019 року	Відхилення (+/-)
1	2	3	4	5	6
1.	Коефіцієнт покриття (загальний коефіцієнт ліквідності)	>1,0	0,87	0,54	-0,33
2.	Коефіцієнт швидкої ліквідності	>1,0	0,85	0,52	-0,33
3.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0,24	0,07	-0,17
4.	Частка оборотних засобів в активах		0,37	0,37	0
5.	Робочий капітал (розмір власних оборотних засобів), тис. грн.	Середньогалузеве	-11,1	-44,0	-32,9

Значення коефіцієнта швидкої ліквідності на кінець 2017 року становить 0,85, є меншим за нормативне і свідчить, що за рахунок грошових коштів та очікуваних фінансових надходжень може бути погашено лише на 85% поточних зобов'язань підприємства. На кінець 2019 року значення цього показника становить 0,52, що також не відповідає його нормативному значенню, і свідчить про неможливість підприємства повністю погасити поточні зобов'язання за рахунок грошових коштів і очікуваних фінансових надходжень (дебіторська заборгованість).

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності на кінець 2017 року є більшим за нормативне і складає 0,24, тобто підприємство спроможне погасити лише 24 % поточної заборгованості за рахунок наявних грошових коштів. На кінець 2019 року значення коефіцієнта абсолютної ліквідності становить 0,07 і є меншим за нормативне значення, і підприємство в поточному періоді не здатне погасити своєї заборгованості, це вважається поганим рівнем ліквідності.

Робочий капітал підприємства зменшився на 32,9 тис. грн.

На кінець 2019 року фінансовий стан ТОВ «Ефект - Комплекс» з точки зору його ліквідності погіршився.

Показники фінансового стану підприємства, що були розраховані - свідчать про значне погіршення фінансового стану підприємства (на це вказує низьке значення коефіцієнтів абсолютної та загальної ліквідності, невелике значення показників рентабельності, коефіцієнтів валового доходу, маневреності власного капіталу та більшості коефіцієнтів оборотності).

Керівнику підприємства слід підвищити заходи щодо покращення фінансового стану підприємства за рахунок підвищення прибутковості виробництва та більш раціонального використання власних активів, проводити заходи щодо зменшення собівартості товарів, вести послідовну політику, яка відповідає меті підвищення його інвестиційної привабливості (збільшувати обсяги виробництва і реалізації продукції, яка користується попитом на більш або менш тривалу перспективу, тобто збільшення виробництва тієї продукції, необхідність якої визначена шляхом поліпшення ринкової кон'юнктури).

Важливим фактором, що впливає на формування чистого прибутку та показників рентабельності підприємства є витрати, тому слід провести детальний аналіз структури операційних витрат на основні виробництва підприємства. Дані звітів про фінансові результати за рік наведено в табл. 2.8.

Аналіз таблиці вказує на те, що загальний розмір витрат за 2018 рік збільшився на 79,2 тис. грн., а у 2019 році зменшився на 27,9 тис. грн. Дана таблиця дає змогу стверджувати, що найбільшу питому вагу у складі витрат Товариства з обмеженою відповідальністю «Ефект – Комплекс» мають витрати на оплату праці, друге місце належить іншим операційним витратам. Найменшу частку у витратах мають амортизаційні витрати, але динаміка їх постійно зростає з 18,3 тис. грн. у 2017 р.; 35,3 тис. грн. у 2018 р., до 49,0 тис. грн. станом на 01.01.2019.

Аналіз елементів операційних витрат на ТОВ «Ефект – Комплекс»

Найменування показника	Станом		Станом		Станом на	
	на 01.01.2017		на 01.01.2018		01.01.2019	
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%
Матеріальні витрати	87,4	17,52	174,5	30,20	100	18,18
Витрати на оплату праці	157,1	31,50	173,6	30,04	223,0	40,55
Соціальні відрахування	51,5	10,33	45,8	7,92	66,0	12,00
Амортизація	18,3	3,67	35,3	6,11	49,0	8,91
Інші операційні витрати	184,4	36,98	148,7	25,73	112,0	20,36
Разом	498,7	100,0	577,9	100,0	550	100,0

Дані, що застосувалися для складання таблиць та проведення аналізу основних показників підприємства зібрано в бухгалтерії Товариства з обмеженою відповідальністю «Ефект - Комплекс», в якій виконується повний цикл облікових робіт: від складання первинної документації, її обробки, перевірки, узагальнення до формування звітності на підприємстві. Продовження операційного циклу з ціллю класифікації активів вважати рівний одному місяцю.

2.3 Аналіз діючої системи формування та фінансування обігових коштів

Підприємство незалежно від організаційно-правової форми та власності для здійснення своєї діяльності потребує достатнього обсягу фінансування, яке залежить від періоду обороту оборотних активів та відповідних їм пасивів.

Формування раціональної структури джерел фінансових ресурсів виробничого управління ТОВ «Ефект - Комплекс» для забезпечення необхідного рівня доходів для його розвитку є одним із найважливіших завдань фінансових спеціалістів.

Джерелами формування майна підприємства можуть бути як власні, так і залучені кошти.

Власні кошти мають забезпечувати майнову та оперативну самостійність підприємства, необхідну для рентабельної його діяльності. Власні оборотні кошти є джерелом покриття нормованих оборотних активів. Формування власних оборотних коштів здійснюється за рахунок власного капіталу підприємства (статутний капітал).

Залучені кошти в джерелах формування оборотних активів у сучасних умовах набувають важливого значення та можуть покривати тимчасову додаткову потребу підприємства в коштах. Залучення позикових коштів може бути зумовлено характером виробництва, розрахунково-платіжними відносинами, необхідністю поповнення нестачі власних оборотних коштів та іншими об'єктивними причинами.

До залучених джерел формування оборотних активів відносять короткострокові позики та кредити банку, інвестиційний податковий кредит і рідше довгострокові позики і кредити банку.

Кредиторська заборгованість, фонд споживання, резерви майбутніх витрат і платежів, добровільні надходження - це додатково залучені джерела, які не належать підприємству, але постійно перебувають в обороті підприємства і в сумі мінімального залишку використовують як джерело формування власних оборотних коштів.

На основі даних фінансової звітності можна оцінити джерела формування, структуру та розміщення оборотного капіталу підприємства. Актив балансу свідчить про розміщення оборотного капіталу, що є в розпорядженні підприємства. Кожному виду розміщеного оборотного капіталу відповідає окрема стаття балансу.

Дані, що містить пасив балансу, дали змогу визначити, які зміни відбулися в структурі власних та позикових коштів. Крім того, за пасивом балансу ми встановили, звідки взяли ці кошти і перед ким підприємство має борг.

Найповнішим буде аналіз оборотних активів у разі першочергової оцінки змін у структурі активів і пасивів підприємства.

Проведемо аналіз змін у структурі активу і пасиву ТОВ «Ефект - Комплекс» (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Аналіз змін майна ТОВ «Ефект – Комплекс»

Показник	Початок 2019 р	Кінець 2019 р	Відхилення ±Δ (гр3-гр2)	Темп,% (гр.4:гр2*100%)
1	2	3	4	5
АКТИВ				
1. Необоротні активи	120,0	88,0	-32,0	-26,6
Нематеріальні активи:				
первісна вартість	0	2,0	2,0	0
накопичена амортизація	0	2,0	2,0	0
Незавершене будівництво				
Основні засоби:	120,0	86,0	-34,0	-28,3
первісна вартість	233,0	243,0	10,0	4,29
знос	(113,0)	(157,0)	44	38,94
II Оборотні активи	81	52	-29,0	-35,8
Запаси:	3,0	2,0	-1,0	-33,3
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	36	35	-1	-2,78
Дебіторська заборгованість за розрахунками				
з бюджетом				
за виданими авансами	-	-		
Інша поточна дебіторська заборгованість	32,0	8,0	-24,0	-75,0
Гроші та їх еквіваленти	10,0	7,0	-3,0	-30,0
Усього майна	201,0	140,0	-61,0	-30,35
ПАСИВ				
I. Власний капітал	149,0	44,0	-105	-70,47
Зареєстрований (пайовий) капітал	45	45	0	0
Додатковий капітал	46	46	0	0
Резервний капітал	-	-		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	58	(47)	11	18,97
II Позиковий капітал	52,0	96,0	44	84,62
Поточні зобов'язання	12,0	5,0	-7,0	-58,33
Інші поточні зобов'язання	40,0	91,0	51,0	127,5
Усього джерел:	201,0	140,0	-61,0	-30,35

За результатами аналізу даних, наведених у табл. 2.9, простежується зменшення загальної вартості майна підприємства на кінець 2019 р. більш як

на 30 % порівняно з початком 2019 р., при цьому оборотні активи зменшувалися швидше, ніж необоротні (відповідно на 35,8 і 26,6 %). Але збільшилися джерела формування майна. За період, що аналізується, розмір власного капіталу не змінився, але змінився розмір нерозподіленого прибутку на 11 тис. грн. на кінець звітної року. При збільшенні в абсолютній сумі нерозподіленого прибутку його частка в структурі пасиву зросла на 18,97 % пункти.

Протягом 2019 р. найбільшу частку в структурі майна підприємства займають оборотні активи.

Проведений аналіз свідчить, що протягом 2019 року основні засоби на підприємстві повністю формувалися за рахунок власних коштів, частка яких у складі джерел фінансування коливається до -70,47 %. Така фінансова стратегія підприємства є невиправданою, оскільки основні засоби характеризуються повільними темпами обороту і, отже, повільною віддачею коштів, авансованих у них.

Що стосується оборотного капіталу, то його частка в складі майна підприємства зменшилася на 35,8 %. Таке зменшення відбулося за рахунок відсутності виробничих запасів, розміру товару та зменшення обсягу виробництва, що в результаті зменшило реалізацію продукції. Протягом періоду, що досліджується, оборотні активи підприємства були сформовані за рахунок нерозподіленого прибутку ТОВ «Ефект – Комплекс» за 2019 р.

Отже, проведений аналіз свідчить, що на підприємстві протягом періоду, за який проведено аналіз, фінансування необоротних активів і частини оборотного капіталу підприємства відбувається за рахунок не власного капіталу, а за рахунок нерозподіленого прибутку. Переважна частина оборотних активів покривається за рахунок позикового капіталу, що відповідає правилам фінансування. Вони визначають принципи, за якими підприємство має мобілізувати фінансовий капітал для покриття потреби у фінансових ресурсах. Підприємство при дотриманні правил фінансування забезпечує собі стабільну ліквідність та платоспроможність.

Золоте правило фінансування потребує реалізації двох умов, що виражають його зміст:

$$1. \text{ Довгострокові активи / Довгострокові пасиви } \leq 1; \quad (2.2)$$

$$2. \text{ Короткострокові активи / Короткострокові пасиви } \geq 1. \quad (2.3)$$

У зазначений період цих умов на підприємстві дотримуються.

При дослідженні джерел формування майна виходять із таких правил, що потребують не тільки паралельності строків фінансування, а й дотримання певних співвідношень між окремими статтями пасивів та активів. Для цього мають бути виконані дві умови:

а) основні засоби мають фінансуватися за рахунок власного капіталу та довгострокових позик;

б) довгострокові капіталовкладення мають фінансуватися за рахунок коштів, мобілізованих на довгостроковий період, тобто довгострокові пасиви мають використовуватися не тільки для фінансування основних фондів, а й для довгострокових оборотних активів (наприклад, оборотні засоби, авансовані у стратегічні запаси сировини тощо).

Використання цього правила дає змогу уникнути проблем з ліквідністю, якщо списання активів у результаті господарської діяльності за обсягами і строками збігаються з погашенням залученого капіталу і якщо грошових надходжень достатньо для забезпечення розрахунків у процесі поточної операційної діяльності. У довгостроковому капіталі має бути також можливість пролонгувати строки погашення існуючих кредитів і залучити новий капітал.

У фінансовому аналізі розрізняють чотири види стратегій фінансування оборотних активів: ідеальну, агресивну, консервативну, компромісну.

Ідеальна стратегічна модель означає, що поточні активи за своєю величиною дорівнюють короткостроковим зобов'язанням. На практиці така модель практично не зустрічається.

Агресивна стратегічна модель означає, що довгострокові пасиви виступають джерелом покриття необоротних активів і тієї мінімальної

частини поточних активів, які необхідні для проведення господарської діяльності (системної частини поточних активів). Варіаційна частина поточних активів покривається повністю кредиторською заборгованістю.

Консервативна стратегічна модель передбачає, що і системна, і варіаційна частини поточних активів покриваються довгостроковими пасивами.

Компромісна стратегічна модель є найбільш реальною. У цьому випадку необоротні активи, системна частина поточних активів і половина варіаційної частини поточних активів покриваються довгостроковими пасивами.

Обираючи пропорції коротко- та довгострокових джерел фінансування оборотних активів, ТОВ «Ефект - Комплекс» обрало консервативну стратегію управління зобов'язаннями. Консервативна політика орієнтується на довгострокові джерела фінансування. Консервативна політика включає комбінацію консервативних стратегій.

Отже, на ТОВ «Ефект - Комплекс» за рахунок довгострокових пасивів (власного капіталу і довгострокових зобов'язань) відбувається фінансування необоротних активів та частини оборотних активів, що відповідає консервативній стратегічній моделі.

Для більш докладного аналізу джерел формування майна потрібно оцінити структуру власного й позикового капіталу рис 2.2 та таблиця 2.10

Необоротні активи	Власний капітал
Оборотні активи	Довгострокові зобов'язання
	Короткострокові зобов'язання

Рис 2.2 Структура майна і джерел фінансування на ТОВ «Ефект - Комплекс»

Таблиця 2.10

Динаміка структури власного та позикового капіталу

на ТОВ «Ефект - Комплекс»

Джерело капіталу	Наявність коштів, тис. грн.		
	Станом на 01.01.2017	Станом на 01.01.2019	±Δ
1	2	3	4
Власний капітал			
I. Власний капітал	118,4	44	-74,4
Зареєстрований (пайовий) капітал	45	45	-45,0
Додатковий капітал	46,0	46,0	0
Резервний капітал	-	-	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	27,4	(47)	19,6
Неоплачений капітал	-	-	
Вилучений капітал	-	-	
Позиковий капітал			
II Позиковий капітал	88,3	96	7,7
Довгострокові зобов'язання	-	-	-
Короткострокові кредити	12,4	0	-
Поточні зобов'язання	19,7	5,0	-14,7
Інші поточні зобов'язання	56,2	91,0	34,8

Дані, наведені в таблиці 2.10 відображають зміни в розмірі та структурі зареєстрованого (пайового) капіталу ТОВ «Ефект - Комплекс», а саме відбулося зменшення власного капіталу на 74,4 тис. грн.

У 2018 році змін у статутному фонді товариства не відбулося. Оцінити зміни, що відбулися у структурі резервного капіталу, формування якого регулюється законодавством ми не маємо можливості, так як розмір його за звітний рік не поповнився. Відповідно до законодавства величина резервного фонду має бути не меншою як 25 % статутного капіталу. З метою забезпечення стабільності формування резервного фонду, акціонерні товариства повинні відраховувати до резервного фонду щороку не менш як 5 % від фактично отриманого чистого прибутку. Як свідчить проведений аналіз, підприємство цю норму не виконує. Хоча й в товаристві відбулося збільшення нерозподіленого прибутку в абсолютній сумі.

Прибуток залишається важливим джерелом формування фінансових ресурсів. Прибуток має створювати умови для самофінансування поточної діяльності, інвестування розширеного відтворення підприємства.

Крім прибутку до власних джерел фінансування відносяться амортизаційні відрахування. Амортизаційні відрахування не збільшують величини власного капіталу, а є засобом його реінвестування. Сума амортизаційних відрахувань не залежить від фінансових результатів господарської діяльності й нараховується відповідно до чинного законодавства за встановленими нормами. Отже, амортизаційні відрахування - важливе джерело підтримки діючого виробництва в умовах незначної рентабельності господарювання.

За період 2019 р. сума зносу основних засобів збільшилася на 44,0 тис. грн. за рахунок списання зносу внаслідок виведення з експлуатації (продажу чи ліквідації) основних засобів. Отже, відбулося скорочення джерела, формування якого є необхідним для оновлення основних засобів.

Значну роль серед джерел формування оборотних коштів відіграють позикові кошти. Наведена динаміка структури позикового капіталу свідчить про загальне зниження. Серед них необхідно виділити - інші поточні зобов'язання, кредиторську заборгованість.

На виробничі результати і фінансовий стан підприємства має значний вплив якість виробничих запасів. Запаси повинні бути оптимальними.

Накопичення великих запасів свідчить про спад ділової активності підприємства. Великі понадпланові запаси призводять до заморожування оборотного капіталу, уповільнення його оборотності. Крім того, виникають проблеми з ліквідністю, зростають складські витрати, що негативно впливає на кінцеві результати діяльності.

Водночас нестача виробничих запасів також негативно впливає на фінансовий стан підприємства, оскільки зростають ціни за терміновість постачання, зменшується виробництво продукції у зв'язку з його перервним характером, зростають ціни на сировинні ресурси, що призводить до

зменшення величини прибутку. Тому кожне підприємство має прагнути до того, щоб виробництво вчасно і в повному обсязі не тільки забезпечувалося всіма необхідними ресурсами, а й щоб ці ресурси не залежувались на складах.

Завдання фінансових менеджерів підприємства полягає в тому, щоб знайти оптимальне співвідношення між надмірно великими запасами, які спроможні привести до фінансових труднощів, та надмірно малими запасами, небезпечними для стабільного виробництва. Це завдання може бути вирішене в умовах налагодженої системи аналізу й контролю за станом запасів на підприємстві.

У процесі аналізу запасів необхідно виходити із їх визначення. Згідно з П(С)БО 9 запаси - це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

На ТОВ «Ефект - Комплекс» виробничі запаси мають малу частку в структурі оборотних активів (на кінець 2019 р вони майже відсутні).

До причин зменшення суми виробничих запасів можна віднести нераціональне використання виробничих запасів унаслідок завищення норм витрат сировини, матеріалів на виготовлення одиниці продукції, перебої у постачанні, неправильне визначення оптимальної потреби підприємства у виробничих запасах. Це може призвести до виникнення дефіциту окремих видів сировини, перебоїв у процесі виробництва, недовантаження виробничих потужностей, збитків.

Серед загальних причин зростання виробничих запасів можна назвати нарощування виробничого потенціалу виробництва, прагнення шляхом вкладення у виробничі запаси захистити грошові активи від знецінення під впливом інфляції, накопичення виробничих запасів унаслідок неліквідів, свідоме накопичення запасів у зв'язку з перебоями в постачанні.

Ефективність управління використанням виробничих запасів можна оцінити за допомогою суми коштів додатково вивільнених з обороту чи додатково залучених в оборот для забезпечення виробничої діяльності підприємства.

Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості має велике значення, їх розмір має значний вплив на фінансовий стан підприємств. Небезпечним є стрімке накопичення взаємних валових боргів між підприємствами, які призводять до необґрунтованого банкрутства багатьох підприємств.

Особливе значення має аналіз і управління дебіторською та кредиторською заборгованістю в умовах інфляції, оскільки така іммобілізація власного оборотного капіталу стає найбільш не вигідною для підприємств, тому що більшість з них відчують гостру нестачу оборотного капіталу. Оскільки кредиторська заборгованість одного економічного суб'єкта є дебіторською іншого, то алгебраїчна сума кредиторської та дебіторської заборгованості для всієї економіки могла б дорівнювати нулю. Однак на ТОВ «Ефект - Комплекс» кредиторська заборгованість є більшою за дебіторську.

Основними причинами цього є:

- кредиторська заборгованість оцінюється за повною ринковою ціною, тоді як дебіторська - за витратами;
- до суми кредиторської заборгованості включено заборгованість перед бюджетом, державними цільовими фондами та з виплати заробітної плати.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності визначаються П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Дебіторською заборгованістю вважають суму заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Уся дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову й поточну. Відповідно до п. 6 П(С)БО 10 у разі відстрочення платежу за продукцію, товари, роботи, послуги з утворенням від цього

різниці між справедливою вартістю дебіторської заборгованості та номінальною сумою грошових коштів або їх еквівалентів, що підлягають отриманню за продукцію, товари, роботи, послуги, така різниця визнається дебіторською заборгованістю за нарахованими доходами (процентами) у періоді її нарахування.

Довгострокова дебіторська заборгованість - сума дебіторської заборгованості, яка не виникає у ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу.

Поточна дебіторська заборгованість - сума дебіторської заборгованості, яка не виникає у ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, щодо якої існує невпевненість у її погашенні боржником, називається сумнівним боргом. Поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість у її неповерненні боржником або за якою минув строк позовної давності, - це безнадійна дебіторська заборгованість.

Повний аналіз стану дебіторської заборгованості неможливий без порівняння її з рівнем кредиторської заборгованості на підприємстві. Фінансові служби підприємства мають постійно стежити за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і потребує залучення додаткових коштів, а перевищення кредиторської заборгованості може призвести до неплатоспроможності підприємства.

У найзагальнішому вигляді оцінити дебіторську та кредиторську заборгованість ТОВ «Ефект - Комплекс» можна на основі наведених даних в таблиці 2.11.

Аналіз складу та структури дебіторської та кредиторської
заборгованості ТОВ «Ефект – Комплекс»

Показники	Станом на 01.01.2017	Станом на 01.01.2019	Відхилення
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	51,9	35,0	-16,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками			
з бюджетом	-	-	-
за виданими авансами	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	2,2	8,0	5,8
Разом :	54,1	43,0	-11,0
Сума оборотних активів	77,2	52,0	-25,2
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	3,5	2,0	-1,5
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	-	-	
з бюджетом	4,8	2,0	-2,8
зі страхування	6,0	1,0	-5,0
з оплати праці	5,4	0	-5,4
з внутрішніх розрахунків	-	2,6	+2,6
Разом:	19,7	7,6	-12,1
Виручка від реалізації	527,2	443,0	-84,2

З наведеної таблиці видно, що на підприємстві на кінець 2019 р. відбулося зменшення суми дебіторської заборгованості на 16,9 тис. грн., або більш як на половину, порівняно з 2017 р. Збільшення дебіторської заборгованості можливо виникнуло внаслідок збільшення обсягів відвантаження продукції, як слідство збільшення доходу від реалізації, дає підстави говорити про поліпшення ефективності управління дебіторською заборгованістю.

Протягом періоду, що аналізується, найбільш суттєво зменшилась дебіторська заборгованість з розрахунків за товари, роботи і послуги як в абсолютній сумі (на 16,9 тис. грн.), так і за часткою в розрахунках з дебіторами (на 32,56 %). У 2019 року погашена дебіторська заборгованість із розрахунків з бюджетом значно зменшилася (2,8 тис. грн.).

Протягом періоду, який аналізується, у структурі дебіторської заборгованості спостерігалось збільшення частки іншої поточної дебіторської заборгованості при її збільшенні в абсолютній сумі на 5,8 тис. грн. Ця стаття складається із заборгованості з розрахунків з підзвітними особами, за претензіями, за відшкодуванням завданих збитків, з пенсійного і соціального страхування та розрахунків з іншими дебіторами.

Наведені дані свідчать про те, що на початок 2018 року залишки дебіторської заборгованості не перевищували її оптимальний розмір на відповідний період. Виходячи з цього, існувала потреба розробки більш виваженої політики розрахунків з покупцями, оскільки завелике відволікання коштів у дебіторську заборгованість призводить до зниження платоспроможності та необхідності пошуку зовнішніх джерел фінансування господарської діяльності.

На кінець 2019 року ситуація дещо змінилася: збільшення планового обсягу реалізації продукції привело до збільшення оптимального розміру дебіторської заборгованості в майбутньому періоді. Залишки дебіторської заборгованості на кінець 2019 року були більшими від її оптимального розміру, що не дало змоги дещо послабити кредитну політику підприємства. Проте робити це потрібно досить виважено та обережно, враховуючи важливість покупок для підприємства і їх надійність.

Дослідження кредиторської заборгованості на ТОВ «Ефект – Комплекс» свідчить про її високий рівень, але він не перевищує розмір дебіторської заборгованості. На початок 2019 року розмір кредиторської заборгованості був менший за дебіторську.

Така ситуація не може оцінюватися однозначно. З одного боку, підприємство активно користується «чужими» коштами у своїй господарській діяльності, а з другого - зростає ризик неплатоспроможності підприємства.

У результаті проведеного аналізу можна зробити висновок про тенденції до поліпшення політики управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві.

На підприємстві потрібно формувати резерв сумнівних боргів, вести їх облік, оскільки прострочена понад 1 рік дебіторська заборгованість може перетворитись на безнадійну, якщо керівництво підприємства не вживе заходів, спрямованих на її стягнення.

Підвищенню якості дебіторської заборгованості на підприємстві сприятиме також використання векселів при розрахунках з покупцями.

Проведений аналіз свідчить про можливість підвищення ефективності політики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві та необхідність здійснення постійного аналізу.

Для оцінки стану та ефективності використання обігових коштів на підприємстві доцільно провести фінансовий аналіз та розрахунок цих показників на ТОВ «Ефект - Комплекс».

Стан оборотних коштів підприємства характеризується насамперед наявністю їх на певну дату. Відповідно до П(С)БО 2 «Баланс» наявність власних оборотних коштів підприємства визначається як різниця між підсумком розділу I пасиву балансу «Власний капітал» (рядок 380) та підсумком розділу I активу балансу «Необоротні активи» (рядок 080) (ф. № 1). Отже, із суми розділу I пасиву балансу «Власний капітал» (рядок 380) та суми рядка 430 «Забезпечення наступних витрат і платежів» вираховується сума показників розділу I активу «Необоротні активи» (рядок 080).

Визначимо наявність оборотних коштів за звітний 2019 рік та порівняємо розрахункові дані як на початок так і на кінець року.

$$\text{ВОК} = \text{Рядок 260} - \text{Рядок 620}.$$

Станом на початок 2019 року

$$\text{ВОК} = 2170,7 - 2477,3 = -306,6 \text{ тис. грн.}$$

Станом на кінець 2019 року

$$\text{ВОК} = 772,8 - 736,9 = 35,9 \text{ тис. грн.}$$

За розрахунком бачимо чітку тенденцію до зростання розміру власних обігових коштів за звітний рік.

За цим алгоритмом розрахунку власних оборотних коштів наявність розділу III активу Балансу, де містяться і оборотні активи, не враховується.

Проведемо розрахунок власних оборотних коштів. За Методичними рекомендаціями щодо аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій, затвердженими Державною податковою адміністрацією України від 16.06.2000 р. власні оборотні активи розраховують як різницю між власним капіталом і необоротними активами, проте з останніх вираховують довгострокову дебіторську заборгованість

$$\text{ВОК} = (\text{Рядок 380} - [\text{Рядок 080} - \text{Рядок 050}]).$$

Станом на початок 2019 року

$$\text{ВОК} = -49,4 - (256,7 - 0) = -306,1 \text{ тис. грн.}$$

Станом на кінець 2019 року

$$\text{ВОК} = 278,4 - (242,5 - 0) = 35,9 \text{ тис. грн.}$$

За розрахунками можна зробити висновки, що за звітний рік розмір обігових коштів мав значення від від'ємного до додатного, що говорить про чітку тенденцію до збільшення їх на підприємстві.

До показників, що характеризують стан оборотних коштів, відносять коефіцієнт реальної вартості оборотних коштів у майні підприємства ($K_{p.v}$).

Цей показник визначають як відношення вартості оборотних коштів до вартості майна підприємства

$$K_{p.v} = \frac{\Phi_n}{M}, \dots\dots\dots(2.7)$$

де Φ_n - фактична наявність (вартість оборотних коштів, грн.);

M - вартість майна підприємства, грн.

Станом на початок 2019 року

$$K_{p.v} = 2170,7 / 2427,9 = 0,89$$

Станом на кінець 2017 року

$$K_{p.v} = 772,8 / 1015,3 = 0,76$$

**Аналіз реальної вартості майна на ТОВ «Ефект – Комплекс»
показує, що частка обігових коштів в майні підприємства зменшилась
на 14,6%.**

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів на підприємствах використовують різні показники, найважливішим з яких є швидкість обороту, яку обчислюють у днях. Вона характеризується періодом, за який оборотні кошти підприємства здійснюють один оборот, тобто проходять усі стадії кругообігу на підприємстві:

$$O = \frac{C \cdot T}{P}, \dots\dots\dots(2.8)$$

де O - строк обороту оборотних коштів, днів;

C - середні залишки нормованих оборотних коштів, грн.;

T - тривалість періоду, за який обчислюється оборот, днів;

P - обсяг реалізованої продукції, грн.

За відсутністю розрахункових даних за 2018 рік ми визначили строк обороту тільки за 2019 рік

Станом на кінець 2019 року

$$O = 1471,75 \cdot 360 / 12953,6 = 40,90 \text{ днів}$$

Отже, на ТОВ «Ефект – Комплекс» період, за який обігові кошти здійснюють один оборот становить ≈ 41 день.

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів використаємо коефіцієнт обороту

$$K_o = P/C,$$

$$12953,6 / 1471,75 = 8,80$$

Тобто, обігові кошти за 2019 звітний рік зробили 8,80 оборотів. І чим більше активи оборотів здійснюють, тим краще вони використовуються.

Коефіцієнт завантаження оборотних коштів є оберненим до коефіцієнта обороту показником

$$K_z = C/P$$

$$K_3 = 1471,75/12953,6 = 0,113$$

Отже, наявність оборотних коштів у кожній гривні реалізованої продукції становить 0,113 гр. од. на 1 гривню, і чим менше оборотних коштів припадає на 1 грн. обороту, тим ефективніше вони використовуються. В нашому випадку спостерігається досить висока ефективність використання обігових активів.

Коефіцієнт ефективності (прибутковість оборотних коштів) і рентабельності

$$K_e = П/С; \quad P = П/С * 100,$$

$$K_e = 327,8/1471,75 = 0,22$$

$$P = 327,8/1471,75 * 100 = 22,27 \%$$

За розрахунками бачимо, що як абсолютний так і відносний показники прибутковості на ТОВ «Ефект – Комплекс» мають середні значення, тобто визначають середню ступінь використання обігових коштів.

Поліпшення використання оборотних коштів на ТОВ «Ефект – Комплекс» і підвищення ефективності виробництва можна досягти через:

- скорочення виробничих запасів товарно-матеріальних цінностей у зв'язку з переходом на оптову торгівлю та прямі економічні зв'язки з постачальниками;

- прискорення обороту оборотних коштів за рахунок реалізації непотрібних, залежалих товарно-матеріальних цінностей.

Функціонування оборотних коштів розпочинається з моменту їх формування й розміщення. Раціональне розміщення як складова управління оборотним капіталом має певні особливості не тільки в різних галузях, а й на різних підприємствах однієї галузі. Визначальними тут є такі чинники: вид господарської діяльності, обсяг виробництва, рівень технології та організації виробництва, термін виробничого циклу, система постачання необхідних товарно-матеріальних цінностей і реалізації продукції тощо.

Залежно від розміщення, умов організації виробництва й реалізації продукції оборотні кошти мають різний рівень ліквідності, а отже, ризик

використання. Ступінь ліквідності в цілому оборотних активів і кожної їх групи визначається як відношення відповідної частки оборотних активів до короткострокових зобов'язань.

Найчастіше в практиці застосовують такі показники:

- коефіцієнт забезпечення власними коштами ($K_{зк}$);
- (коефіцієнт автономії K_a);
- коефіцієнт покриття (K_p);
- коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{абс.л}$).

Фінансовий аналіз показників фінансової стійкості, ліквідності та забезпечення власними коштами ми провели у пункті 2.2 цього ж розділу.

Як висновок за розрахунком цих показників можемо сказати, що ТОВ «Ефект - Комплекс» має достатній рівень стійкості, тобто це такий суб'єкт господарювання, який за рахунок власних засобів майже покриває кошти, вкладені в активи, не допускає невиправданої дебіторської та кредиторської заборгованості, своєчасно розраховується за своїми зобов'язаннями. Основою фінансової стійкості є виважена раціональна організація й ефективне використання оборотних коштів, але це не означає, що підприємство має вкладати оборотний капітал лише у високоліквідні активи з метою зниження ймовірного ризику та отримання найвищого прибутку. Головною метою діяльності підприємства є створення конкурентоспроможної продукції з високими споживчими якостями.

РОЗДІЛ 3. РОЛЬ ДЕРЖАВИ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

3.1 Пріоритети державної фінансової політики як інструменту розвитку малого підприємництва

Найважливішими перевагами малого бізнесу для будь-якої країни є надання численних робочих місць та значний внесок даних структур у ВВП країни. В Україні ж частка малих підприємств у ВВП та загальній зайнятості країни не перевищувала 12% та 30% у 2019 році відповідно [29].

За офіційними даними, В Україні малі підприємства складають нині 93,7 % від загальної кількості усіх підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності. Так, станом на кінець 2019 року їх число склало 150,8 тис. підприємств [30].

Основні показники розвитку малих підприємств за 2016-2019 роки подано в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1.

Основні показники діяльності малих підприємств в Україні
за 2016-2019 рр.

Показник	Роки			
	2016	2017	2018	2019
Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	75	70	70	63
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	2152	2073,6	2070,8	2054,7
Кількість найманих працівників, тис. осіб	2067,8	1992,5	1991,1	1990,5
Середня заробітна плата по малих підприємствах, грн.	950,21	1185,5	1317,7	1623,15
Частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств до загального обсягу реалізації, %	16,7	14,2	13,8	12,2
Частка підприємств, що одержали збитки, до загальної кількості малих підприємств, %	39,9	41,4	42,5	45,6

Подані дані свідчать про погіршення даного сектора економіки. Всі показники, окрім середньої заробітної плати, яка збільшилась за

аналізований період на 672,94 грн., що в більшій мірі зумовлено зростанням мінімальної заробітної плати, відображають зростання негативних тенденцій. З 2016 по 2019 роки спостерігається зменшення кількості малих підприємств на 10 тис. наявного населення на 12 одиниць, зайнятих і найманих працівників майже на 5% та 4% відповідно. Також відбувається зменшення частки обсягу реалізованої продукції малими підприємствами до загального обсягу реалізації.

Таким чином, проаналізувавши вище зазначене, можна виявити ті головні фактори, які гальмують розвиток даних підприємницьких структур, зокрема це:

1) недостатня державна підтримка (фінансова, інформаційна, консультаційна);

Особливо гостро стоїть проблема фінансової підтримки, рівень якої є дуже низьким та не відповідає затвердженому державним бюджетом (табл.3.2).

Таблиця 3.2.

Фінансування заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва

Рік	Передбачено фінансування	Фактично профінансовано	Відсоток використаних коштів
2017	37656,1	6959,1	18,5
2018	42139,5	11094,7	26,3
2019	30708,7	14814,7	48,25

Діяння уряду України неспроможні виконати пункти зазначені в ЗУ «Про державну підтримку малого підприємництва» та Національній програмі сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, основними напрями якої є: вдосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності; формування єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності; активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємництва; сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва; впровадження регіональної

політики сприяння розвитку малого підприємництва [5]. Тобто, можна стверджувати те, що дані документи носять виключно декларативний характер.

Проблема державної підтримки полягає також у тому, що в Україні малий бізнес практично не бере участі в тендерах на закупівлю державою товарів, робіт і послуг. Таким чином, механізм державних закупівель не використовується як інструмент державної політики сприяння розвитку малого бізнесу, порушується принцип права рівної участі всіх суб'єктів підприємницької діяльності у тендерах. Основні причини того, що малий бізнес майже не бере участі в системі державних закупівель – це висока корумпованість системи державних закупівель та відсутність належного рівня прозорості процесу державних закупівель [43].

2) недосконала, нестабільна та обтяжлива система оподаткування;

Розвитку системи оподаткування малого бізнесу в Україні характеризується постійним зростанням на нього податкового навантаження. Прийняття нового Податкового кодексу також не дало очікуваних позитивних змін, а навпаки ускладнило проблему вибору оптимальної системи оподаткування та сприяє розвитку лише великому бізнесу.

Пунктом 139.1.12 статті 139 Податкового кодексу визначено, що до складу витрат, що не враховуються при визначенні оподатковуваного прибутку не включаються витрати, понесені у зв'язку із придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у фізичної особи-підприємця, що сплачує єдиний податок (крім витрат, понесених у зв'язку з придбанням робіт, послуг у фізичної особи-платника єдиного податку, яка здійснює діяльність у сфері інформатизації) [1]. В наслідок цієї постанови за підрахунками експертів свою діяльність можуть припинити майже 200 тис. малих підприємств, що обов'язково позначиться на державному бюджеті [36].

Найбільш неприємне нововведення нового Податкового кодексу для фізичних осіб – спрощенців. Витрати на придбання товарів, оплату послуг,

робіт, а також інших матеріальних і нематеріальних активів у фізичної особи - підприємця, який сплачує єдиний податок, не можуть бути віднесені контрагентом на витрати при визначенні оподатковуваної податком прибутку. Дане нововведення призвело до того, що платники податку на прибуток відмовляються від співпраці з підприємцями - спрощенцями, що нівелює всі переваги цього способу оподаткування.

Ще одним важливим моментом є те, що юридичні особи та фізичні особи – єдиноплатники, крім єдиного податку, який склав 34,7% від мінімальної зарплати у 2018 році.

3) проблеми в отриманні кредитів;

Позитивним зрушенням у сфері малого бізнесу стала постанова прийнята Кабінетом міністрів України щодо умов його кредитування, де зазначається, що Український фонд підприємництва на конкурсній основі надає кредити малому бізнесу за умови їх повернення та сплати 1,5 % облікової ставки Національного банку України на момент підписання договору. Проте, як свідчать офіційні дані загалом стан кредитування малого бізнесу знаходиться в досить скрутному становищі (табл.3.3). Через ризик неповернення кредитних зобов'язань та недосконале державне регулювання і систему правового захисту, переважна більшість українських банків відмовляються співпрацювати з малими суб'єктами господарювання.

Таблиця 3.3

Питома вага кредитів, наданих банками України малим підприємствам у загальному обсязі кредитного портфелю банку

Роки	Питома вага кредитів, %
2017	10,7
2018	12,6
2019	13,7

Для отримання фінансової допомоги суб'єкт повинен надати безліч документаційних підтверджень про свій фінансовий стан, конкурентоспроможність продукції, повинен мати позитивну ділову репутацію, належати до відповідної вікової категорії (не менше 21 року на

момент отримання кредиту та не більше 65 років на кінцевий термін його погашення) та багато інших перепон.

За свідченням представників провідних банків на сьогоднішній день в Україні лише 5 банків мають спеціальні програми фінансування для малих підприємств [43].

Отже, перед підприємствами малого бізнесу постають такі проблеми, пов'язані з банківським кредитуванням: високі відсоткові ставки; потреба ліквідної застави для забезпечення гарантій повернення кредитних; коротко- та середньостроковий характер кредитів, що пропонуються банківськими установами (суб'єкти малого бізнесу потребують невеликі за обсягом довгострокові кредити з погашенням рівними частинами); недостатня поінформованість суб'єктів господарювання про умови надання кредитних фінансових ресурсів; загроза втрати контролю за своїм підприємством [13].

4) незадовільна інтеграційна підтримка;

Малі підприємства України постійно зазнають тиску з боку великих корпорацій та конкурують між собою. Окрім цього, новий Податковий кодекс своєю постановою про заборону великому бізнесу вносити до валових витрат витрати на купівлю товарів чи послуг, отриманих від підприємців, що працюють за спрощеною системою оподаткування робить їх співпрацю не вигідною.

5) негативна динаміка основних макроекономічних показників, наприклад обмеженість внутрішнього попиту та наявність кризи збуту; недостатня урегульованість відносини між суб'єктами підприємницької діяльності і органами влади; негативні інфляційні процеси, що ведуть до збільшення витрат підприємства на сировину, матеріали та всі інші елементи, що включаються до собівартості.

Означені проблеми функціонування та розвитку малого бізнесу в Україні потребують кардинального перегляду державної регуляторної політики у цій сфері.

Механізм змін регуляторної політики щодо покращення розвитку малого бізнесу показана на рис. 3.1.

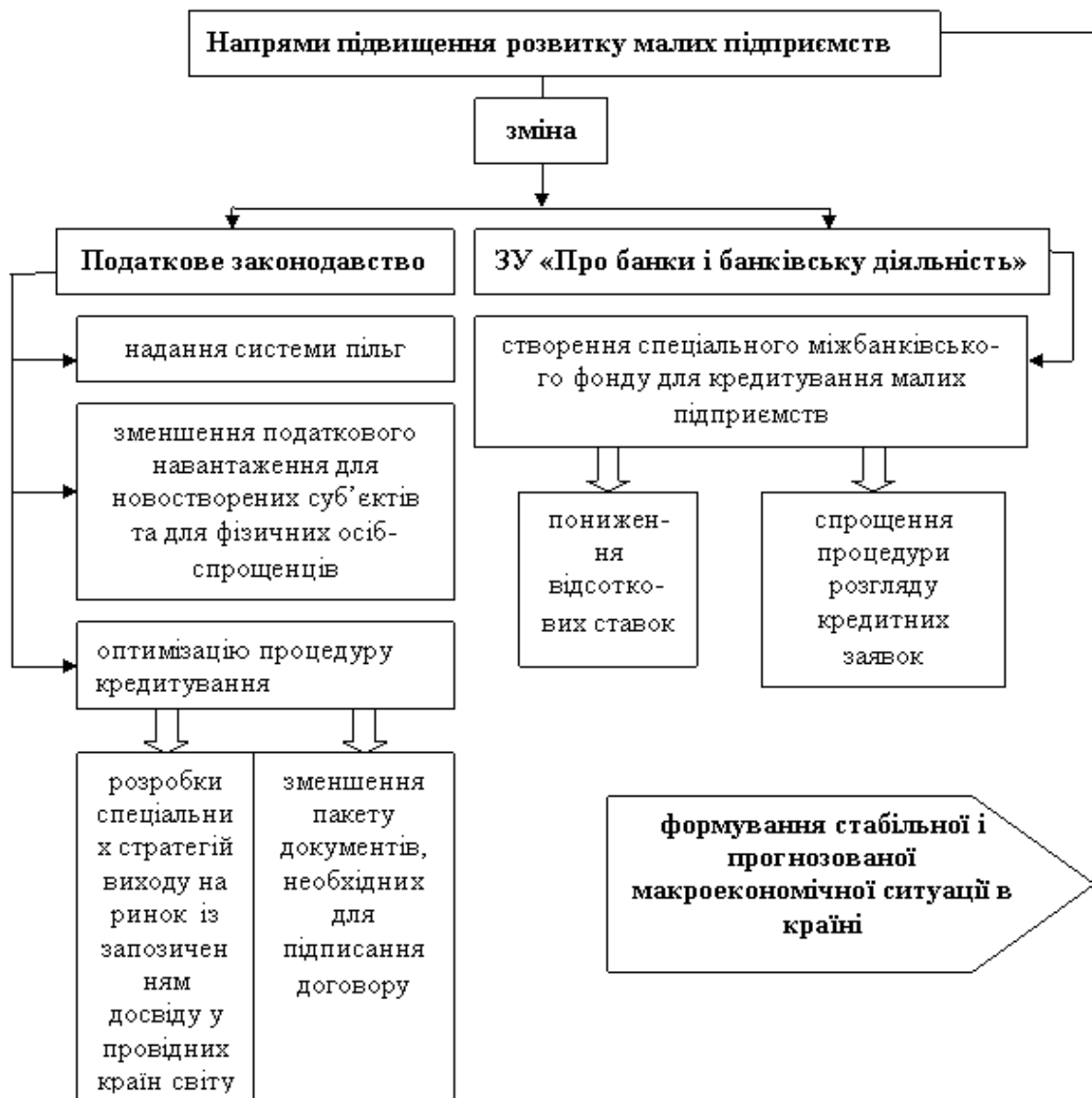


Рис. 3.1. Основні напрями підвищення розвитку малих підприємств в Україні

Одним із інструментів підвищення прибутковості малих підприємств є широке впровадження системи коопераційних зв'язків між малим та великим бізнесом на основі таких форм як аутсорсинг та інсорсинг, лізинг, венчурне фінансування та субпідряд.

Особливо ефективною для України є одна із видів венчурного фінансування – бізнес-інкубатор. Кількість бізнес-інкубаторів на території України є дуже низькою (68 інкубаторів на кінець 2018 року), порівняно з

провідними країнами ринкової економіки, де дані структури в короткі терміни дали свій результат. Головним їх завданнями є надання суб'єктам малого підприємництва комплексних послуг: юридичної, консалтингової, інформаційної підтримки, підготовки кадрів для малих підприємств, пошук інвесторів, надання в оренду обладнаних оргтехнікою приміщень тощо [23].

Та все ж таки, на нашу думку, головною причиною низького рівня розвитку провідного сектора економіки – малого бізнесу – є непродуманий та неефективний механізм держаної підтримки.

Не дивлячись на безліч проблем функціонування малого бізнесу, згідно Рейтингу конкурентоспроможності регіонів України, підготовленого Фондом «Ефективне управління» у 2019 році, всі регіони поліпшили свої позиції, так само як і Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму [29].

Важливими проблемами, які на теперішній час потребують вирішення у сфері підтримки малого підприємництва, слід вважати такі:

1. Виділення сфери малого підприємництва в окремий підрозділ сектора підприємництва з визначенням основних техніко-економічних показників, що характеризують результати й ефективність їх функціонування в різних галузях економіки та дозволяють визначити їх вклад у розвиток національної економіки. Реалізація цього напряму потребує внесення відповідних змін у звітність об'єктів малого підприємництва та існуючу систему статистичної звітності. Частково цей напрям уже знайшов реалізацію у формуванні статистичної звітності. Однак він потребує подальшого доповнення в напрямках більш детальної диференціації об'єктів бізнесу за чисельністю працюючих [20, с. 10].

2. Блок малого підприємництва повинен бути представлений у всіх структурах управління національній) економікою, включаючи державний, регіональний, місцевий рівні, входити окремою підсистемою в систему оподаткування підприємницької діяльності.

3. Підтримка малого бізнесу повинна визначатись як один із

стратегічних напрямів розвитку національної економіки. Реалізація цього напрямку потребує розроблення цільових програм підтримки розвитку малого підприємництва на всіх рівнях управління економікою, механізмів реалізації цих програм з виділенням пріоритетних видів підприємницької діяльності, форм і джерел фінансово-кредитної підтримки.

4. Механізми державної підтримки підприємництва повинні тісно взаємодіяти з механізмами і системами недержавної підтримки підприємництва. Державно-адміністративні департаменти, які спеціалізуються в напрямках забезпечення ефективного функціонування малого підприємства, повинні не тільки координувати роботу підприємницьких структур, а й формувати стратегічні та індикативні плани пріоритетних напрямів розвитку малого підприємства, доводити їх до підприємців, пропонувати стимулюючі мотиви для їх реалізації в практиці господарювання [46, с. 13].

5. У функції державного управління процесами розвитку малого підприємства входить створення сприятливої інфраструктури, спрямованої на забезпечення умов ефективного функціонування підприємницьких структур. Реалізація цього напрямку передбачає сприяння держави у формуванні мережі ринкових інституцій, включаючи впровадження сучасних технологій банківського обслуговування малих підприємницьких структур, їх доступ до матеріальних, сировинних, технічних, технологічних ресурсів.

6. Перспективними формами розвитку малого підприємства в Україні повинні стати сучасні форми фінансування і кредитування на базі використання факторингу, лізингу, селенгу, овердрафту. Зарубіжна практика використовує різні механізми організації фінансово-кредитних відносин з малими підприємницькими структурами на основі цих форм опосередкованої підтримки малого бізнесу. В Україні цей напрям тільки набуває визнання і робить перші реальні кроки. Подальший їх розвиток слід вважати важливим напрямом опосередкованої підтримки малого підприємства.

7. Важливим напрямом удосконалення державної політики стосовно

розвитку малого підприємництва слід вважати впорядкування системи ліцензування підприємницької діяльності, включаючи питання, пов'язані з визначенням відповідальності суб'єктів підприємницької діяльності та видачею державою дозволу (ліцензії) на право займатися відповідним видом підприємництва. На теперішній час існуюча система ліцензування є надто складною і громіздкою, що значно ускладнює процеси отримання ліцензій, негативно впливає на розвиток легального підприємництва, сприяє посиленню тіньової економічної діяльності у сфері підприємництва.

8. Удосконалення законодавчої бази в напрямках забезпечення ефективного функціонування малих підприємницьких структур. Зокрема, необхідно прийняти закон «Про мале підприємництво». Бо й досі в Україні немає законів, які визначають особливості формування малих підприємницьких структур, забезпечують умови їх ефективного функціонування, захищають права дрібних підприємців. Майже в усіх країнах з ринковою економікою прийняті і діють закони з підтримки малого підприємництва. В Україні такі питання вирішуються на підставі постанов Кабінету Міністрів, Верховної Ради, Указів Президента України. При цьому не завжди рішення, прийняті на державному рівні, взаємопов'язані, що дає можливість трактувати одні й ті ж постанови з різних позицій. У більшості випадків це відбувається не на користь підприємців, а чиновників, що призводить до посилення корупції серед чиновницького апарату. З цих позицій чинне законодавство України у сфері підприємництва необхідно доповнити законом «Про підтримку малого підприємництва», розробити і прийняти: Підприємницький кодекс, закон «Про приватну власність», мета якого полягає у визначенні правового режиму приватної власності та недоторканності власності підприємців; розробити та прийняти закон «Про довічне управління майном (трастом)»; внести відповідні зміни та доповнення до чинних Законів України - «Про підприємництво», «Про господарські товариства», «Про власність»; законодавче закріпити можливість доступу суб'єктів малого підприємництва до виробничих

ресурсів: сировини, матеріалів, енергетичних ресурсів, фінансово-кредитних, інвестиційних ресурсів; розробити методологічну та юридичну базу для розвитку підприємництва на міжнародному рівні, прийняти закон «Про спільні з іноземними країнами підприємства» [57, с. 108].

9. Удосконалення потребує система державного управління процесами розвитку і підтримки малого підприємництва. У найближчій перспективі доцільно завершити процеси реструктуризації системи державного управління процесами розвитку підприємництва, виділивши підсистему підтримки малого підприємництва, яка окремим блоком повинна виходити на найвищі щаблі владних структур і мати представництва на рівні регіонів, місцевих органів влади. У функції такої підсистеми повинно входити вирішення питань формування політики підтримки малого підприємництва, обґрунтування важливих для національної економіки пріоритетних напрямів підприємницької діяльності, визначення джерел фінансування і підтримки пріоритетних напрямів підприємництва, розроблення механізмів реалізації державної політики щодо цього. При Кабінеті Міністрів України доцільно створити координаційну раду з питань розвитку і підтримки малого підприємництва, у роботі якої повинні брати активну участь, поряд з державними структурами, громадські об'єднання малого підприємництва [22, с. 20].

10. Більш ґрунтовного і чіткого висвітлення потребує функція держави в напрямках забезпечення гарантій комерційним фінансово-кредитним установам у поверненні кредитів малими підприємницькими структурами. Держава особливу увагу повинна приділити наданню гарантій тим малим структурам, діяльність яких пов'язана з підвищеним ризиком і є важливою для розвитку національної економіки; розробкою нових видів продукції, конкурентоспроможної на внутрішніх і зовнішніх ринках збуту. Доцільно передбачити формування державних кредитних ліній для підтримки малого підприємництва із зазначенням середнього розміру позики, процентної ставки та умов їх отримання; створити спеціалізовані банківсько-кредитні установи, які надають фінансові послуги малим підприємницьким

структурам; запровадити порядок кредитування малого підприємництва комерційними банками під гарантії бюджетних коштів; забезпечити надання державних гарантій малим підприємствам, що беруть участь у державних програмах розвитку національної економіки, діяльність яких є пріоритетною; упровадити порядок віднесення на собівартість витрат, пов'язаних з формуванням страхового фонду при кредитуванні малих підприємств тощо.

11. Продовжити і поглибити процеси, пов'язані зі спрощенням організаційно-облікових механізмів і звітності малих підприємницьких структур. Доцільно створити науково-методичний центр з проблем розвитку малого підприємництва, організувати видавництво журналу, бюлетеня з питань діяльності суб'єктів малого підприємництва (об'єднати з інфраструктурою).

12. Запровадити механізми стимулювання розвитку малого підприємництва та недержавних структур, які надають послуги цим суб'єктам економіки; розширити співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями, торговельно-посередницькими фірмами тощо.

Реалізація зазначених вище напрямів спрямована на те, щоб малі підприємницькі структури мали можливість взаємодіяти з державними органами управління економічними процесами на всіх рівнях, створюючи цілісну систему управління розвитком національної економіки. Структурну схему формування системи підтримки малого підприємництва та її взаємозв'язки із системою державного управління розвитком національної економіки представлено на рис. 3.2.

Ураховуючи, що вже в теперішній час підприємницький сектор забезпечує понад 70% обсягів ВВП і понад 50% зайнятості працездатного населення, необхідно, щоб не тільки результати функціонування цього сектора знаходили відображення в офіційній статистиці, а й вимоги та потреби підприємців враховувалися в державній політиці і стратегії розвитку національної економіки.



Рис. 3.2. Структурна схема формування системи підтримки малого підприємництва та її зв'язки із системою державного управління економічними процесами

Процеси узгодження державних і підприємницьких інтересів потребують формування конкретних управлінських і виконавчих структур, які спеціалізуються на розв'язанні конфліктних ситуацій, розробленні заходів, які запобігають їх виникненню, формують стратегію взаємодії державних установ і підприємницьких організацій [25, с. 80].

Активна роль у вирішенні суперечностей між владними структурами і підприємницькими організаціями має належати координаційній раді з питань розвитку підприємництва в Україні і підтримки малих підприємницьких структур.

Така рада повинна формуватися на принципах підприємництва, тобто бути незалежною, ініціативною і нести повну відповідальність за реалізацію

тих пропозицій і заходів, які запропоновані нею і прийняті урядом до виконання. Одночасно координаційна рада повинна представляти і відстоювати інтереси підприємницького сектора економіки, тісно взаємодіючи з Державним комітетом підприємницької діяльності (Держкомпідприємництва), Адміністрацією Президента, Кабінетом Міністрів України, Мінекономіки та іншими міністерствами і відомствами виконавчої влади [39, с. 13].

Фінансова нестабільність та відсутність вільних державних коштів для підтримки економічного розвитку та розвитку малого підприємництва зокрема, змушують шукати інші джерела фінансування проектів підтримки розвитку малого підприємництва. На даному етапі економіко-політична увага до України сприяє залученню коштів від міжнародних організацій та іноземних фінансових інститутів, які залишаються єдиним стабільним джерелом фінансової підтримки малого бізнесу в Україні. Так, в Україні успішно реалізуються німецький проект «Підтримка малих та середніх підприємств», проект Світового банку «Кредитування малих та середніх підприємств за програмою APEx», Програма підтримки малого бізнесу Європейського банку реконструкції та розвитку [40, с. 52].

Підписання Угоди про асоціацію із Європейським Союзом та введення дію Угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом створюють можливості участі у програмах ЄС із розвитку бізнесу та сприяння виходу українського бізнесу на європейський ринок.

Наразі особливу увагу варто звернути на програму EU SURE (EU Support to Ukraine to Re-launch the Economy), яка орієнтована на 2016-2020 роки із прогнозованим бюджетом у 95 млн. євро. Дана програма спрямована на підтримку малого та середнього бізнесу у регіонах країни за рахунок технічної допомоги та консультацій стосовно дерегуляції бізнесу та вдосконалення програм національного та регіонального розвитку бізнесу, створення регіональних центрів підтримки бізнесу, що сприятиме

економічному зростанню та зайнятості, створення експортоорієнтованої економіки. Передбачається також розвиток інструменту гарантування кредитів, що видаватимуться комерційними банками.

Також Україна приєдналась до програми COSME – програма підвищення конкурентоспроможності підприємств малого та середнього бізнесу із загальним бюджетом 2,3 млрд. євро та розрахована на 2014-2020 роки Україна братиме участь у тих частинах програми, що пов'язані із покращенням умов доступу на ринки, умов функціонування малих підприємств та формування культури ведення бізнесу. Ефективне використання коштів передбачених Європейським Союзом може стати важливим фактором для забезпечення відповідності європейським стандартам продукції.

Необхідно забезпечити гармонізацію законодавства України та Європейського Союзу та імплементацію Україною Акту Малого Бізнесу для Європи. Також важливо забезпечити інформування бізнесу стосовно можливостей, що виникають адже в Україні відсутній єдиний веб-портал, що дає характеристику можливостям та перевагам, що виникають перед малими суб'єктами господарювання та як пристосуватись до сучасних умов ведення бізнесу.

3.2 Форми державної і недержавної підтримки малого і середнього підприємництва на ТОВ «Ефект – комплекс»

Невід'ємною складовою державної політики сприяння розвитку підприємництва є політика підтримки малих і середніх підприємницьких структур. Саме на базі масового розвитку малих підприємницьких структур зарубіжні країни досягають значних успіхів господарювання, забезпечують соціально-політичну стабільність у суспільстві, формують умови для зростання зайнятості і достатків значної частини населення.

Саме тому уряди цивілізованих країн з ринковою економікою приділяють багато уваги розвитку малого бізнесу, розробляють механізми підтримки підприємницьких організацій. Активна політика держави сприяє інтенсивному розвитку малих підприємницьких структур. Інтенсивність їх розвитку можна проаналізувати на прикладі таких країн, як США, Японія, держав Західної Європи (Франція, Швеція, Італія, Німеччина та ін.).

Отже, у світовій практиці господарювання мають місце різні вимоги і критерії віднесення підприємницьких структур до категорії малих та середніх. Це значно ускладнює процеси аналізу та оцінки впливу таких форм господарювання на розвиток національної економіки.

В Україні політику державної підтримки розвитку малого підприємництва започатковано 1991 року, тобто вже на першому етапі розбудови державності. Саме тоді створено Державний комітет України зі сприяння розвитку малим підприємствам і підприємництву. Однак більшість рішень уряду стосовно підтримки підприємництва лишалися чинними лише на папері, а в реальній ситуації відбувалися процеси хаотичного розвитку малих підприємств у відриві від напрямів державної політики реформування вітчизняної економіки. Намагання уряду керувати процесами розвитку підприємництва виявилось у формі розробки і прийняття державних програм підтримки підприємництва [19, с. 88].

Форми державної підтримки малого підприємництва можна класифікувати таким чином.

Одне із традиційних обґрунтувань класифікації - характер впливу держави на діяльність малих підприємств, в залежності від якого виділяють два види цього впливу: прямий і непрямий. До прямого впливу можна віднести, наприклад, безпосереднє введення податкових пільг для малих фірм, виділення бюджетних коштів для пільгового фінансування їх перспективних інвестиційних проектів, надання у безоплатне користування або оренду малим підприємствам державного майна тощо.

Непряма підтримка малих підприємств здійснюється державою опосередковано, тобто через стимулювання великих і середніх корпорацій, банків, страхових компаній, громадських організацій, а також залучення елементів інфраструктури малого бізнесу, які забезпечують загальні умови його розвитку (навчальних центрів, бізнес-інкубаторів, технопарків, лізингових, консалтингових, аудиторських, юридичних фірм). До непрямого виду можуть відноситися такі форми підтримки, як виділення субвенцій і дотацій регіонам і муніципальним утворенням у якості преміювання за високий рівень розвитку малого підприємництва.

Друге класифікаційне обґрунтування - функціональний напрям державної підтримки. Тут можна виділити три види підтримки: організаційно-структурну, фінансово-податкову і майнову. Перший із перерахованих видів підтримки охоплює форми, зв'язані з регламентуванням діяльності малих підприємств, а також із створенням різних структур, що надають послуги малому бізнесу.

До фінансово-податкового виду підтримки відносяться різні форми прямого і непрямого фінансування малого бізнесу і застосування податкових важелів для стимулювання його розвитку.

Майновий вид підтримки малого бізнесу передбачає активне залучення в цей процес державної і муніципальної власності (до того ж не лише матеріальної, але й інтелектуальної).

Комбінування першої і другої класифікацій дає змогу виділити шість конкретних груп, які об'єднують форми державної підтримки малих підприємств (табл.3.4) [44].

Реалізація державної політики останніх років забезпечила позитивні результати у сфері створення сприятливих умов для розвитку підприємництва. На теперішній час при обласних адміністраціях створено департаменти, які формують політику підтримки малого підприємництва і механізми її реалізації. Це значно наблизило державну політику підтримки

підприємництва до реальних потреб регіонів, сприяло конкретизації державних програм.

Таблиця 3.4

Комбінована класифікація форм і видів державної підтримки
малого підприємництва

Прямі	Непрямі
Організаційно-структурна підтримка	
<p>Ведення реєстрації малих підприємств Спрощений порядок реєстрації: вилучення мінімальної плати за ліцензування діяльності і сертифікацію продукції; упорядкування системи контролю і перевірок малих підприємств, а також захист прав підприємців від чиновничого рекету; забезпечення соціальної безпеки (боротьба з кримінальним рекетом)</p>	<p>Стимулювання зв'язків між великими і малими фірмами на засадах франчайзингу, субпідряду та лізингу (нормативно-правове забезпечення, державне замовлення для великих фірм з обов'язковим залученням малих тощо). В тому числі інформаційно-маркетингове забезпечення (центри по вивченню внутрішнього і зовнішнього ринків, організація ярмарок, виставок-продаж тощо). Розгортання консалтингу (податкового, економічного, юридичного тощо) і аудиту. Навчання і перепідготовка кадрів. Пропагандистська підтримка (створення позитивного образу підприємця через засоби масової інформації тощо). Організація роботи із зарубіжними донорськими структурами (МОТ, ЕБРР тощо).</p>
Фінансово-податкова підтримка	
<p>За діяння спрощеного порядку подання фінансової звітності і ведення бухгалтерського обліку. Дозвіл на використання прискореної амортизації. Уведення спеціального (пільгового) режиму оподаткування. Пільгове кредитування високоєфективних інвестиційних проектів, зв'язаних з державними (регіональними, місцевими) інтересами. Забезпечення державним замовленням. Застосування пільгових митних тарифів та інші форми митної підтримки.</p>	<p>Стимулювання банків і страхових компаній до кредитування і страхування малих підприємств. Надання додаткових субвенцій і дотацій регіонам і муніципальним утворенням в якості заохочення за високий рівень розвитку малого підприємництва.</p>
Майнова підтримка	
<p>Встановлення пільгових умов надання в оренду приміщень і обладнання, що перебуває у державній власності, а також формування державних лізингових компаній. Науково-технічна підтримка</p>	<p>Надання пільг лізинговим компаніям, які працюють з малими підприємствами. Забезпечення гарантій по кредитах за рахунок державного майна</p>

Форми і методи підтримки малих підприємницьких структур за останні роки на ТОВ «Ефект – комплекс» значно активізувалися на регіональному рівні. При цьому пошук шляхів вирішення проблем малого бізнесу здійснюється безпосередньо підприємницькими структурами при тісній взаємодії з адміністративними органами влади (див. табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Форми фінансової підтримки пріоритетних напрямів розвитку малих підприємницьких структур

Пріоритетні напрями підприємницької діяльності	Форми фінансово-кредитної підтримки
1. У сфері науки і наукового обслуговування: -розроблення нової конкурентоспроможної продукції; -розроблення проектів і впровадження в практику господарювання нових ресурсозберігаючих технологій; -наукове обслуговування виробничих об'єднань, фірм, корпорацій	-державні замовлення на наукові дослідження в пріоритетних для національної економіки напрямках; -фінансування науково-технічних та цільових програм, інноваційних проектів; -звільнення науково-дослідних організацій від податку на прибуток, надання пільг в оподаткуванні;
-розроблення нових комп'ютерних технологій; -розроблення нових прогресивних управлінських, маркетингових технологій	-створення Інвестиційних центрів, фондів для підтримки підприємницьких структур, що спеціалізуються у сфері науки і наукового обслуговування
-науково-технічна експертиза; -аудит, консалтинг; -формування банків науково-технічної інформації тощо	-звільнення новостворених підприємницьких організацій від податків на певний період часу; -цільові субсидії; -надання пільгових довгострокових кредитів; -надання державних позик на виконання важливих для держави наукових досліджень; прискорена амортизація
2. У галузях промисловості: -впровадження прогресивних ресурсозберігаючих технологій; -випуск конкурентоспроможної продукції; -інноваційна діяльність; -завоювання міжнародних ринків збуту наукомісткої продукції	-надання пільг в оподаткуванні; -надання пільгових кредитів на впровадження прогресивних технологій; -надання державних позик для реалізації нових прогресивних проектів, що забезпечують випуск конкурентоспроможної продукції; -прискорена амортизація
3. У сфері надання послуг: -створення інформаційно-аналітичних центрів; -розширення сфери послуг; -формування ринків нових послуг; -створення мережі фінансово-кредитних	-державні замовлення на виконання важливих послуг екологічного, соціального характеру; -пільгові кредити на впровадження прогресивних технологій у сфері послуг; -звільнення від податків на період

установ з використанням сучасних банківських технологій; -зниження вартості послуг; -упровадження сучасних прогресивних технологій у сфері послуг	становлення нових підприємницьких структур на визначений період часу
---	--

Однак багато проблем і на нинішній день лишаються невирішеними. Досі не створено цілісної взаємопов'язаної системи підтримки малого підприємництва в Україні. Існуючі програми державного і регіонального рівня недостатньою мірою забезпечені фінансовими ресурсами, включаючи питання кредитування та страхування малого бізнесу. Пропозиції щодо вирішення проблем на ТОВ «Ефект – комплекс» розглянуто в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Пропозиції щодо вирішення проблем

Виявлені в ході дослідження проблеми	Пропозиції щодо вирішення
Недосконалість законодавчої бази	Активізація роботи Верховної ради та міністерства Фінансів щодо розробки нових та вдосконалення діючих підходів до власності та форм її захисту. Водночас, недосконала законодавча база є причиною неоднозначного тлумачення і застосування норм права та певною мірою сприяє криміналізації економіки.
Кредитування	Створення спеціалізованих банків, які б орієнтувались на кредитуванні саме малого та середнього підприємництва. Пільгове кредитування та оподаткування банків, які кредитують малий та середній бізнес. На державному рівні слід продовжувати роботу спрямовану на залучення в Україну коштів міжнародних фондів, кредитно-фінансових установ, а також забезпечення доступу до цих ресурсів якнайширшого кола банків, які відповідають критеріям прийнятності даних установ.
Податкова політика	Податки, які застосовуються до малого та середнього бізнесу повинні відповідати політиці держави, яка направлена на підтримку. Податки дуже впливовий механізм регулювання економіки, тому розробка переліку пільг та знижених ставок потрібен малому та середньому підприємству вже зараз. Доробити єдиний податок.
Монополізація	Для недопущення створення монополістичних об'єднань завадити промисловим концернам користуватися монополістичною владою, держава має намагатися через збереження потенційної конкуренції зробити щоб використання цієї влади відповідало інтересам держави і, використовуючи, антимонопольне законодавство, завадити монополіям отримати надлишкову ринкову владу.
Недостатнє інформаційне та консультативне забезпечення малого	Створення інформаційних центрів для інформування малого та середнього бізнесу. Створення інформаційно-консультативні установ.

підприємства.	
Недостатність професійних знань та досвіду щодо зайняття бізнесом	Створення умов для професійної перепідготовки. Створення центрів підвищення кваліфікації. Збільшувати видатки державного бюджету в сферу освіти.

Надання прямої фінансово-кредитної допомоги малим підприємницьким структурам здійснюється здебільшого у формах гарантованих позик, цільового бюджетного фінансування, пільгового кредитування, надання пільг в оподаткуванні, у тому числі і звільнення від деяких видів податків, цільового субсидіювання тощо. Пільгові кредити надаються на основі ретельних розрахунків, які доводять доцільність їх надання та можливість їх повернення у майбутньому.

З метою забезпечення ефективного розвитку підприємства ТОВ «Ефект – комплекс», що діє у сфері малого бізнесу, обґрунтовано та розроблено організаційну структуру функціонування фінансово-кредитного механізму підтримки розвитку підприємництва на мезорівні (рис. 3.3).

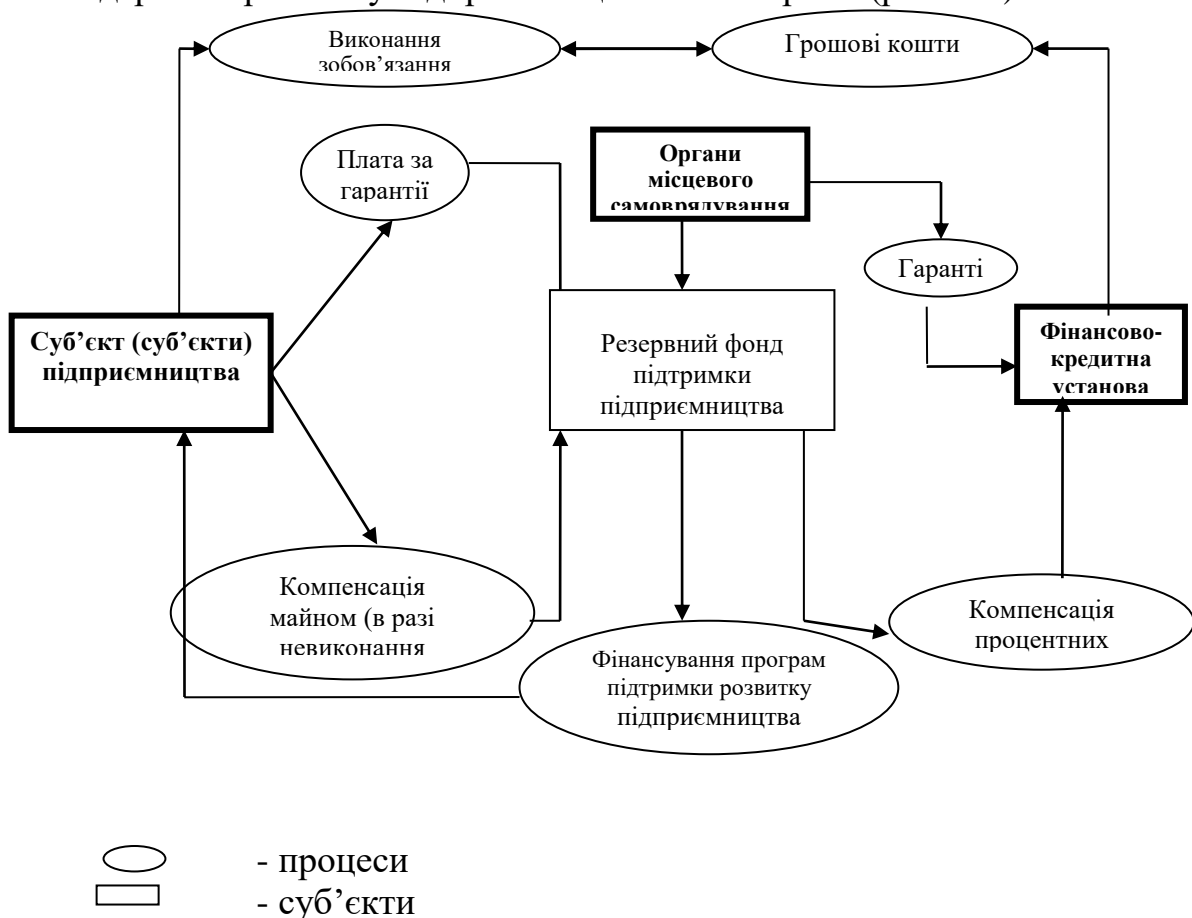


Рис. 3.3 Організаційна структура фінансово-кредитного механізму підтримки розвитку малого підприємництва у регіоні

Представлена організаційна структура фінансово–кредитного механізму підтримки розвитку підприємництва передбачає активізацію співпраці між суб'єктами підприємницької діяльності, фінансово-кредитними установами та місцевими органами влади. Зокрема, в роботі запропоновані та обґрунтовані методи взаємодії органів місцевого самоврядування та фінансово-кредитних установ: участь органів місцевого самоврядування у статутному капіталі фінансово-кредитних установ, створення комунальних банків, які б займались кредитуванням суб'єктів підприємництва у відповідності з стратегічними цілями та програмами розвитку регіону, участь у статутному капіталі бюро кредитних історій.

Ефективне функціонування фінансово-кредитного механізму підтримки розвитку ТОВ «Ефект – комплекс» можливе за умови активізації таких фінансових важелів та інструментів як бюджет розвитку, пільги в оподаткуванні, запозичення до місцевих бюджетів, випуск місцевих позик, гарантії органів місцевого самоврядування, інвестування та кредитування.

Взаємодію органів місцевого самоврядування з підприємницьким сектором запропоновано забезпечити через створення координаційної ради з питань розвитку малого підприємництва та її залучення до участі у формуванні і реалізації політики міської та обласної рад щодо формування сприятливого підприємницького середовища та активізації діяльності малих підприємств.

Дієвість фінансово-кредитного механізму підтримки розвитку підприємництва забезпечується впровадженням моделі інформаційного забезпечення суб'єктів фінансово-кредитних відносин (рис.3.4), що дає можливість ефективно впливати на процеси розвитку підприємництва в регіоні, спростити процедуру отримання банківських кредитів та зменшити ризики неповернення наданих кредитних ресурсів.



Рис. 3.4 Модель організування інформаційного забезпечення суб'єктів фінансово-кредитних відносин в регіоні

Доцільність формування такої моделі на ТОВ «Ефект – комплекс» зумовлена потребою в оперативній та достовірній інформації усіх суб'єктів фінансово-кредитних відносин, а її практична реалізація дозволить:

- малим підприємствам – спростити та скоротити у часі процедуру отримання кредитних ресурсів,
- фінансово-кредитним установам – отримувати достовірну інформацію про діяльність суб'єктів підприємництва, що у перспективі зменшить фінансовий ризик установ, які займаються їх кредитуванням,
- органам місцевого самоврядування – покращити підприємницьке середовище в регіоні шляхом оперативного використання регуляторних інструментів (ліцензування, патентування).

Однією з головних проблем, з якою стикаються фінансово-кредитні установи при виході на ринок кредитування приватних підприємців, що займаються малим бізнесом, є ризик неповернення кредиту [62].

Фінансова підтримка в різних її формах (кредит, дотації, пільгове оподаткування та ін.) має надаватися на основі селективної (вибіркової) структурної і фінансової політики. Перевагу можуть мати господарюючі суб'єкти, які працюють у пріоритетних напрямках економіки, зайняті випуском експортної або імпортозаміщуючої продукції; агропромислові утворення нового типу; інноваційні підприємства та підприємства, які створюють нові робочі місця. Доцільно також підтримувати тих, хто самостійно і вчасно може знайти кошти для повернення кредитів. Для неплатоспроможних підприємств слід запровадити обмеження на використання таких форм розрахунку і методів обліку реалізації продукції, які призводять до зменшення надходжень коштів на розрахункові рахунки, а також на надання комерційного кредиту, якщо кошти підприємства використовуються не за призначенням, тобто на споживання, понад нормативи, встановлені державою.

Для стимулювання малого підприємництва треба внести суттєві зміни до порядку надання кредитів, забезпечити їхню доступність. Основними заходами, які слід невідкладно здійснити у цій сфері фінансової підтримки, можуть бути: надання допомоги підприємцям в формі стартового капіталу; лібералізація процедур надання позик; розширення прав і стимулів для банків, інших кредитних установ та організацій щодо фінансування; впровадження системи гарантованих цільових позик під підприємницькі проекти. При цьому видача позик може здійснюватися місцевими комерційними банками під гарантію наявних і створюваних фондів підтримки підприємництва. Тому слід наголосити на доцільності залучення підприємців до виконання державних і місцевих замовлень.

Головним змістом фінансової роботи на малому підприємстві ТОВ «Ефект – комплекс» є поєднання стратегії (інвестиційної політики) і тактики (комплексного управління поточними активами й поточними пасивами) з оцінкою конкурентоспроможності та статутності малого підприємства. Фінансовий аналіз діяльності малого підприємств здійснюється методом

оцінювання фінансових коефіцієнтів, які відображають фінансові пропозиції між різними статтями звітності підприємств.

Ясна річ, запропонований механізм дерегулювання й підтримки малого підприємництва ТОВ «Ефект – комплекс» слід постійно вдосконалювати відповідно до місцевих умов конкретного регіону, як того вимагатимуть ринкові відносини.

Можна констатувати, що основна увага з боку розвинутих держав при формуванні політики підтримки малого підприємництва звертається на такі позиції як:

- орієнтація на перспективу, наукову і технічну новизну;
- адресність допомоги при створенні нових підприємницьких організацій;
- пріоритетність підприємницької діяльності при забезпеченні престижності країни на міжнародному рівні;
- обґрунтування ефективності функціонування підприємницьких структур та доведення можливості повернення кредитів у визначений період часу.

Отже, державна політика підтримки малого підприємництва в розвинутих державах формується на принципах забезпечення пріоритетності країни на міжнародних ринках, вирішення важливих соціальних проблем суспільства, піднесення добробуту населення.

В Україні, враховуючи обмежені фінансові можливості держави, фінансово-кредитна політика повинна будуватися на принципах широкого залучення різних джерел фінансування, включаючи іноземні інвестиції, заощадження населення, вільні кошти підприємницьких структур тощо [28].

Державна фінансова підтримка малого підприємництва надалі надаватиметься шляхом створення сприятливих умов для залучення інвестицій і накопичення капіталу в цьому секторі економіки.

Актуальність розвитку малого і середнього бізнесу зумовлюється, зокрема, тим, що сьогодні саме малими та середніми підприємствами

створюється більша частина валового внутрішнього продукту в країнах із розвинутою ринковою економікою, на які нині орієнтується Україна. В Україні частка малих і середніх підприємств у загальній їх кількості становить відповідно 94,3 відсотка та 5,5 відсотка, що в цілому відповідає рівню розвинутих країн світу. Так, у США, Японії, Великій Британії, ФРН, Італії, Франції серед підприємств близько 95 відсотків є малими і середніми.

Про місце і значення малого і середнього підприємництва свідчить також його частка у загальній кількості зайнятого населення та у валовому внутрішньому продукті. В Україні в малому і середньому підприємстві у 2019 році було зайнято 5,2 млн. осіб, що становить лише 25 відсотків економічно активного населення працездатного віку. При цьому в країнах Європейського Союзу такий показник становить більш як 50 відсотків, а в Японії - близько 80 відсотків. У країнах Європейського Союзу малі і середні підприємства створюють 50-70 відсотків внутрішнього валового продукту, в Україні такий показник майже в чотири рази нижчий.

Дослідження вітчизняних і зарубіжних фахівців свідчать про те, що в Україні є значні кошти в населення, тіньових підприємницьких структур, які вони бояться вкладати в розвиток національної економіки, оскільки не впевнені в тому, що вони можуть бути збереженими і примноженими в процесі їх використання. Отже, вирішення проблем, пов'язаних із фінансово-кредитним забезпеченням потреб малого бізнесу, держава повинна шукати в напрямках удосконалення юридичної бази. Насамперед, це стосується створення правової основи для ефективного використання іноземних і вітчизняних інвестицій, створення сприятливого інвестиційного клімату в країні, включаючи надання державних гарантій тим інвесторам, які вкладають кошти і ресурси в розвиток пріоритетних для країни видів підприємницької діяльності.

Пріоритетність окремих видів підприємництва повинна стати важливим критерієм для формування механізмів фінансово-кредитної підтримки їх розвитку. Визначення пріоритетних напрямів підприємницької

діяльності залежить від багатьох факторів. Перш за все це залежить від стану економіки, наявності гострих соціально-економічних проблем і можливостей їх вирішення за рахунок розвитку підприємницької діяльності [28].

Реалізація проголошеної політики економічного зростання досить чітко визначає пріоритетність підприємницької діяльності у вирішенні таких важливих для національної економіки проблем, як:

- забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на міжнародних ринках;
- формування нових видів продукції та послуг і розширення їх збуту на міжнародних ринках;
- ефективне використання ресурсів, перш за все енергоресурсів;
- забезпечення зайнятості населення;
- упровадження нових ресурсозберігаючих екологічно чистих технологій.

Відповідно до характеру проблем пріоритетними для держави видами підприємництва на теперішній час і на найближчу перспективу повинні стати:

- розвиток підприємництва у сфері науки і наукового обслуговування;
- розвиток підприємництва на базі використання прогресивних технологій, техніки і способів управління;
- розширення сфери послуг підприємницькими структурами, забезпечення на цій основі зайнятості населення, створення нових робочих місць;
- інвестиційне забезпечення важливих для національної економіки видів підприємницької діяльності.

Визначення пріоритетних видів підприємницької діяльності слід вважати першим кроком у побудові механізмів фінансово-кредитної підтримки їх розвитку. Наступним кроком є прийняття та затвердження на державному і регіональному рівнях фінансово-кредитних важелів, що

стимулюють розвиток пріоритетних напрямів підприємницької діяльності, визначення джерел фінансування, форм і методів фінансової підтримки. На цьому етапі доцільно застосовувати диференційований підхід, з визначенням конкретних форм підтримки по кожному із зазначених вище видів пріоритетної підприємницької діяльності [28].

Державна політика України останніх років набула чіткого спрямування на спрощення процедур, пов'язаних з організацією підприємницьких структур, включаючи їх реєстрацію, надання послуг на безоплатній основі підприємцям-початківцям у виборі перспективних видів підприємницької діяльності, інформації стосовно іноземних фірм, ринків збуту тощо.

Продовжують зберігатись і такі негативні тенденції у сфері малого підприємництва, як:

- зниження чисельності зайнятих, що припадають у середньому на одну підприємницьку структуру;
- скорочення загальної чисельності зайнятих у сфері малого бізнесу;
- зростання кількості підприємницьких структур, які функціонують нелегально в тіньовій економіці, а їх діяльність не фіксується в офіційній статистиці.

В умовах ненасиченого ринку та попиту на послуги і продукцію підприємницьких структур зростання чисельності безробітних свідчить про наявність суттєвих негараздів у державній системі сприяння розвитку підприємництва [15].

Розглянемо зарубіжний досвід державного фінансування малого підприємництва із використанням цільових фондів залежно від виду фінансових послуг, що вони надають (див. табл. 3.7).

Діяльність фондів, що беруть участь у реалізації державної фінансової політики підтримки малого підприємництва є неефективною через обмеженість фінансування, відсутність контролю як за установою, що видає кредити, так і за суб'єктом господарювання, що використовує кредитні кошти, відсутність диверсифікованих інструментів фінансової підтримки.

Таким чином необхідне запровадження ефективних фінансових послуг на рівні державних інститутів підтримки малого підприємництва.

Таблиця 3.7

Типи цільових фондів фінансової підтримки малого бізнесу

Тип цільового фонду	Характеристика фінансової послуги, що надається малому підприємництву
Фонди мікрокредитування	Бюджетні кредити на започаткування власної справи чи на поповнення оборотного капіталу
	Бюджетні кредити для пріоритетних видів діяльності: інноваційна, сільськогосподарська, туристична і т. д.
	Бюджетні кредити для вразливих груп населення, таких як молодь, жінки, пенсіонери
Фонди гарантування кредитів	Гарантії фінансовим установам на кредитування малих суб'єктів господарювання
Фонди кредитування зростання обсягів реалізації	Незабезпечені позики підприємствам, що спроможні показати зростання продажів та прибутковості або мають потенціал до зростання (в основному експортний)
Фонди венчурного капіталу, бізнес-ангели	Пільги в рамках схеми податкового кредиту, що стимулюють об'єднання приватних фінансів у венчурні інвестиції задля фінансування молодих компаній.
Страхові фонди	Державне страхування фінансових ризиків малого бізнесу чи пріоритетних видів його діяльності.

Фонди мікрокредитування, хоч і є найпоширенішими в Україні, за відсутності державного фінансування виявилися неефективними. Актуальним для України є створення фондів гарантування кредитів, де держава виступає в ролі гаранта певної частини кредиту, а кредитування здійснюється банками. Їх діяльність повинна базуватися на принципах єдності із економічними програмами розвитку, системності у підході до управління фінансовими ресурсами та моніторингу досягнення цілей [22, с. 86].

Основними характеристиками «типових» фондів гарантування кредитів країнах Європи є [21]:

- створення відповідно до законодавства у формі корпорацій, що знаходяться у державній власності, та які підлягають оподаткуванню;
- некомерційний характер їх діяльності, підґрунтям якого є їх самоокупність;
- регулювання їх діяльності центральними банками країн чи державою, відсутність банківської ліцензії;
- створення для полегшення доступу МП до кредитування за відсутності застави, кредитної історії, незначного обсягу реалізації;
- гарантування здійснюється як нових, так і існуючих кредитів, інвестиційного та оборотного капіталу;
- надання гарантії здійснюється на платній основі заздалегідь;
- розмір покриття гарантії становить 50-100% основної суми кредиту, що надаються на 5 років.

Сучасною тенденцією у сфері державного гарантування є поєднання фінансової підтримки та консультування стосовно видачі та отримання кредиту. Таким чином, існує доцільність запровадження схеми попереднього звернення суб'єкта підприємництва за гарантією, її підтвердження та подальшого запиту на отримання позики.

3.3 Державна фінансова підтримка інноваційного розвитку малого бізнесу

Більшість високорозвинених країн світу спираються на інноваційну модель розвитку своїх економік. Нині першочерговою є проблематика фінансового забезпечення інноваційного розвитку. Це обумовлює актуальність державної фінансової підтримки підприємств, орієнтованих у своїй діяльності на інновації. Особливе місце у цьому процесі займають малі

підприємства, що мають високу мобільність реагування на потреби інноваційного розвитку.

В сучасних умовах перманентних та динамічних змін споживчого попиту та постійного вдосконалення існуючих товарів та послуг саме орієнтація на інноваційний розвиток економіки формує нову ефективну систему господарювання. В даних умовах застосування інноваційних технологій виводить підприємство на якісно новий рівень конкурентоздатності як на національному, так і на міжнародному рівні [20].

На сучасному етапі економічних реформ і становлення ринкових відносин в Україні науковий та практичний інтерес до підприємництва невпинно зростає. В умовах радикальних економічних перетворень особливої важливості набуває формування творчої ініціативної поведінки підприємця; реалізація підприємницького потенціалу як в економічній, так і в соціальній сфері суспільства; відтворення підприємницької субкультури; становлення та розширення системи підготовки вітчизняних підприємців. Саме підприємництво є тим елементом економіки, який завдяки своїй інноваційній специфіці, здатний вивести її на більш цивілізований рівень.

Аналізуючи регіональні програми підтримки малого підприємництва в різних областях нашої держави, слід відзначити, що у них передбачено розвиток підприємництва на базі ресурсного та інформаційного забезпечення, підтримки інноваційних проєктів тощо.

Оскільки основний вплив на підприємницьке середовище здійснює держава, формуючи загальноекономічні, правові та соціальні умови функціонування бізнесу, то першочерговим є створення ефективного та дієвого механізму державного захисту та підтримки підприємництва [37]. При цьому вплив держави має бути спрямований, в першу чергу, на створення повноцінного ринкового середовища, захист права власності та свободи господарської діяльності, підтримку добросовісної конкуренції, а також сприяння примноженню власного капіталу та реалізації власних можливостей підприємств, дотримання етико-правових норм ведення бізнесу

та пошук нових форм підтримки суб'єктів малого підприємництва (СМП). Державна підтримка бізнесу не повинна підривати фундаментальні ринкові цінності і спотворювати підприємницьке середовище, а навпаки, повинна шукати нові можливості для самореалізації СМП, як це системно організовано в ЄС.

Щодо здійснення державою регуляторної політики, то регулювання підприємництва повинно передбачати виконання державними органами та інститутами визначених видів діяльності (функцій) для досягнення конкретних цілей (завдань), які є підпорядкованими генеральній меті – забезпеченню високої ефективності підприємницької діяльності в Україні.

Основною причиною недостатнього розвитку малого інноваційного підприємництва є його недостатнє фінансування з боку держави, що обмежує фінансові ресурси таких підприємств, в основному власними коштами (див. рисунок 3.7). Адже через високу ризикованість діяльності малих венчурних підприємств їм складно самотійно отримати банківський кредит чи фінансування від приватного інвестора.

Реалізаторами інноваційних ідей є малі високотехнологічні інноваційні підприємства. Проблеми розвитку таких підприємств варто розглядати в фінансовому, інформаційному та ринковому аспектах. Розглядаючи їх, можна зробити висновок, що сектор малого підприємництва в інноваційній області володіє як перевагами, так і недоліками (див. табл. 3.8).

За даними табл. 3.8 у своїй діяльності малі підприємства здатні до якнайшвидшого застосування інноваційних технологій за умови достатності фінансових ресурсів для їх впровадження. Порівняно із традиційними малими підприємствами, інноваційні зіштовхуються із більшим спектром загроз та небезпек, а саме крім звичайної для даного сектора нестачі власних фінансових ресурсів, малий інноваційний бізнес функціонує у середовищі інформаційного напруження, побоювань з боку потенційних інвесторів, значних фінансових витрат і пошуком ринків збуту. Це спонукає державу до проведення фінансової політики підтримки розвитку малих інноваційних

підприємств переважно через державні інноваційні фонди, державні замовлення на інноваційну продукцію та програми державного фінансування інновацій.

Таблиця 3.8

Переваги та недоліки участі малих підприємств в реалізації інноваційних проектів

Переваги	Недоліки
Фінансовий аспект	
<ul style="list-style-type: none"> - можливість звернення до системи інститутів розвитку, фондів підтримки, державних програм сприяння інноваційному розвитку; - реалізація програм інноваційного розвитку в університетах, співпраці університетів та бізнесу; 	<ul style="list-style-type: none"> - недостатність фінансових ресурсів для самостійної реалізації інноваційних проектів; - недовіра до проекту з боку потенційних інвесторів; - високий рівень ризику через побудову проекту на наукових розрахунках та відсутність аналогів;
Інформаційний аспект	
<ul style="list-style-type: none"> - наявність висококваліфікованих спеціалістів у сфері інноваційного бізнесу; - формування потужної інфраструктури: інкубатори, технопарки, кластери, консультаційна підтримка; 	<ul style="list-style-type: none"> - створення середовища постійного інформаційного напруження;
Ринковий аспект	
<ul style="list-style-type: none"> - швидке пристосування до потреб ринку через невеликі обсяги виробництва та максимальну наближеність до споживача; - унікальність продукції; - мають можливість активно співпрацювати з великими підприємствами. 	<ul style="list-style-type: none"> - проблема пошуку ринку збуту продукції, яка до цього не випускалась; - слабкі в конкуренції із великими підприємствами.

Відомо, що інноваційний процес має наступну побудову: нова ідея – інноваційна технологія – доведення її до етапу виробництва – отримання нового товару – його комерціалізація. За такою ж схемою побудована програма SBIR (Small Business Innovation Research), що проводить уряд. Права на інтелектуальну власність, при участі в цих програмах, повністю належать одержувачам гранту, тобто малим підприємствам – реалізаторам інноваційної ідеї. Отже, вона підтримує як малий бізнес, так і наукові й

інноваційні дослідження через інвестиції з федеральних дослідницьких фондів, сприяє побудові сильної конкурентної національної економіки.

В Україні фінансова політика підтримки інноваційного підприємництва здійснюється за рахунок фінансування прикладних наукових та науково-технічних розробок, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням, витрати на створення інфраструктури відповідними Міністерствами, Державними агентствами й комітетами.

Пряму фінансову підтримку інноваційному бізнесу надає «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу», що є державною небанківською фінансово-кредитною установою. Його діяльність фінансується за рахунок коштів державного бюджету, вітчизняних та іноземних інвестицій, добровільних внесків і доходів від власної чи спільної фінансово-господарської діяльності. Для отримання фінансової підтримки Фондом мале підприємство повинно зареєструвати інноваційний проект в Державному реєстрі інноваційних проектів і пройти відбір. Фондом здійснюється постійний контроль над використанням коштів і досягнутими результатами, також може бути прийнято рішення про надання послідовних траншів з виконання проекту.

У країнах Європейського Союзу практикується не пряма фінансова підтримка з відповідного бюджету, а політика створення сприятливих умов для ведення інноваційної діяльності. Мається на увазі підтримка бізнес-інкубаторів, технопарків, технополісів, кластерів та інших подібних утворень розвиненою інфраструктурою підтримки бізнесу.

Кластерна політика пов'язана з використанням непрямих інструментів державної підтримки, які, як правило, сприяють розвитку співробітництва та зростанню інноваційного потенціалу учасників кластерів [43, с. 34]. Особливістю українських кластерів є їх орієнтації на традиційні галузі промисловості, такі як сільське господарство, металургія, легка промисловість, будівництво.

Розвиток кластерів в Україні гальмується складністю фінансування та

планування їх розвитку через нестабільну економічну ситуацію, недостатню інформованість керівників підприємств і застарілі підходи до управління, що призводить до недовіри до ефективності кластерної моделі розвитку. У той час як кластеризація дозволяє малим підприємствам спільно реалізовувати великі національні інвестиційні та інноваційні проекти національного значення. Україні варто орієнтувати свою кластерну політику на фінансування заходів щодо сприяння кластеризації несировинних галузей економіки.

Істотною проблемою в підтримці інновацій в Україні є відсутність взаємозв'язку між державою, наукою та підприємницькою сектором. Досвід високорозвинених країн показує, що для здійснення ефективної державної політики у підтримці інноваційного малого бізнесу слід почати з фінансування підвищення кваліфікації державних службовців для впровадження інноваційного менеджменту в урядових установах.

У даному напрямку в Україні фінансується створення електронної інформаційної системи, яка покликана поліпшити взаємозв'язок між органами влади та бізнесом, розширити доступ підприємницьких структур до різних джерел фінансування, тримати їх у курсі щодо існуючих інвестиційних та інноваційних проектів шляхом застосування інформаційних технологій, уникнути бюрократичних процедур і забезпечити прозорість діяльності.

Електронний бізнес необхідно чітко будувати, а для цього дуже важливою є логічна система виробничо-комерційних відносин. Процес створення Інтернет-системи відрізняється від побудови навіть традиційної інформаційної системи. Веб-інтерфейс і веб-технології надають величезні можливості, проте вони вимагають наявності в колективі розроблювачів команди, яку прийнято називати «контентною» [47]. Торгово-інформаційна система стає обличчям компанії. Велику роль відіграє можливість персоналізації інформації, яку бачить користувач. Саме ці фактори і створюють на екрані комп'ютера зручне, зрозуміле і привабливе для

споживача середовище.

Характерною особливістю електронного бізнесу в Україні є постійна потреба Інтернет-проекту в інвестиціях. Метою цих програм є не тільки допомогти швидко стартувати Інтернет-компаніям, а також і вести свій бізнес більш ефективно. Програма під назвою «Sun Developer Essentials Hardware» спрямована на постачання систем для розробників за пільговими цінами. Інша програма «Sun Startup Accelerator» дозволяє початкуючим Інтернет-провайдерам отримати технічну підтримку, щоб розпочати свій бізнес. Для цього є спеціальна схема кредиту, причому виплати розпочинаються тільки через півроку.

Розвиток сучасної концепції інформаційного суспільства привів до виникнення нових соціальних, психологічних та економічних явищ, основою яких є якісно інше розуміння значення інформаційного ресурсу як найголовнішого фактору суспільного прогресу [41]. Одним з таких явищ є віртуальна організація взаємодії суб'єктів господарювання різних економічних систем.

Інтернет дозволив реалізовувати на ринку продукцію та послуги без особистого контакту між замовником та виконавцем, на будь-якій відстані майже миттєво можливо здійснювати торгівельні та банківські операції, консультації і навіть медичну діагностику.

Створення віртуальних корпорацій, мереж, об'єднань викликає необхідність теоретичного обґрунтування виникнення та функціонування подібних структур, принципів характеристики та поділу ринку на якому вони працюють. Віртуальна організація характеризується як добровільна тимчасова форма кооперації декількох, як правило незалежних суб'єктів, яка спрямована на оптимізацію системи виробництва благ.

Принципова відмінність віртуальних об'єднань від таких класичних методів співпраці, як консорціуми, конгломерати, концерни, трести, пули, синдикати полягає у тому, що метою останніх є створення обмежень та певних важелів регулювання поведінки суб'єктів на ринку, в той час як

віртуальна організація кооперації спрямована на забезпечення доступності інформаційних та інших ресурсів для всіх учасників мережевого об'єднання. Головною перевагою віртуальної організації бізнесу є скорочення трансакційних витрат, пов'язаних із пошуком та обробкою інформації.

При цьому значно зменшуються витрати на створення та утримання офісів, виробничих площ, зникає необхідність у поїздках для організації персональних зустрічей та переговорів.

Кількість учасників віртуального об'єднання майже необмежена, єдиним стримуючим фактором у даному випадку є межа перевантаженості інформацією, коли останню вже не вдається систематизувати та кількісна межа керованості об'єднання. Окрім залучення інформаційних ресурсів віртуальні об'єднання дозволяють користуватись послугами висококваліфікованих фахівців без зміни місця їх проживання та деколи без офіційного оформлення співпраці. Відкритість та гнучкість віртуальних компаній дозволяє значно швидше реагувати та пристосовуватись до змін зовнішнього середовища організації, хоча у віртуальних об'єднаннях вже важко визначити межу між зовнішнім та внутрішнім середовищем через глибоку інформаційну інтеграцію.

Останнім часом щоразу більше українських підприємців починають замислюватись над тим, як використовувати переваги Інтернету для розвитку малого бізнесу. Однак, можливості електронної комерції на наших просторах обмежені як кількістю користувачів, так і слаборозвинутою системою електронних платежів. Крім того, чимало бізнесменів до перспектив електронного бізнесу в Україні ставиться із скептицизмом. І знову ж, через те, що коло користувачів ще не досить широке, і відповідно мало вивчені принципи роботи на віртуальному ринку.

Створення системи віртуальних електронних структур на даному етапі розвитку економічної системи України є одним з найбільш оптимальних організаційних методів підтримки діяльності СМП. Наявність висококваліфікованих вітчизняних фахівців та невеликі стартові витрати

дозволяють сподіватись на успіх нових форм організації малого підприємництва.

До перших кроків щодо розвитку електронного підприємництва слід віднести формування віртуального ринку як сприятливого підприємницького середовища. Найдоцільнішими заходами у цьому напрямі можна вважати дії, викладені у табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Коротка характеристика змісту основних заходів щодо формування віртуального ринку і розвитку електронного підприємництва за пріоритетними напрямками

№ з/п	Пріоритетний напрям	Зміст основних заходів	Очікувані результати
	Забезпечення доступу СМП до віртуального ринку	Розробити положення щодо роботи «Віртуального ринку» СМП. Розробити типову методику надання серверного простору у користування СМП	Поінформованість підприємницького середовища про нові можливості свого розвитку
	Сприяння розвитку малого електронного підприємництва	Вийти із законодавчою ініціативою щодо розробки пакету підзаконних актів щодо порядку документального оформлення операцій, здійснених з використанням Інтернету, та порядку бухгалтерського податкового обліку малого електронного бізнесу. Забезпечити участь широких кіл підприємництва до формування відповідного напрямку документів	Сприяння формування відповідного законодавчого поля щодо малого електронного підприємництва
	Розширення доступу СМП до інформації	Видати довідники про Інтернет-ресурси України та регіону зокрема	Забезпечення дієвості «Віртуального ринку»

Крім цього, створення національних інформаційно-маркетингових центрів (ІМЦ), об'єднання їх у міждержавну мережу відкриє нові можливості для просування товарів і послуг на національні (та віртуальні) ринки країн ЄС, дозволить подолати існуючі досі інформаційні бар'єри між виробниками і споживачами продукції, поліпшить умови для пошуку нових ринків збуту в умовах динамічної кон'юнктури, позитивно вплине на розвиток промислової кооперації, малого підприємництва.

Електронним реєстром, який забезпечуватиме послуги електронного

бізнесу в мережі ІМЦ країн ЄС, є система ContentNet. Вона базується на міжнародних стандартах в галузі електронного обміну документами (UN/EDIFACT) і електронного бізнесу (ebXML, UDDI), які дозволяють автоматизувати рутинні бізнес-процеси з пошуку бізнес-партнерів, страхового супроводу торгових угод, а також моніторингу ринків, цін, ресурсів та видів економічної діяльності.

Система має електронний реєстр і репозитарій, які забезпечують здійснення ділових операцій (бізнес-транзакцій) між різними підприємствами в рамках локальних і глобальних бізнес-процесів і торговельних угод, зокрема, створення та розміщення бізнес-профілів підприємств у Реєстрі; пошук бізнес-партнерів з подальшим укладанням угод про співробітництво; узгодження протоколів торгових бізнес-процедур; створення і моделювання бізнес-документів; розсилка бізнес-документів через захищені і надійні служби повідомлень.

Електронний реєстр ContentNet – це сучасна інформаційно-комунікаційна платформа для розгортання міждержавних програм економічного співробітництва (створення загального ринку зерна, цукру, лізингу), економічного моніторингу ринків, галузей, регіонів, забезпечення зовнішньоторговельних угод для компаній.

Нині в електронному реєстрі ContentNet можна зареєструвати три типи об'єктів: підприємства, об'єднання підприємств (корпорації, асоціації), а також он-лайн сервіси. Крім стандартних контактних та банківських реквізитів, інформації про підприємство, створено також порт обміну документами, каталоги з продажу і покупок, а також оферти на покупку та продаж. Оферти автоматично потрапляють на порти каталогів підприємств, зареєстрованих в системі, а також в системі «Тендери» та «Аукціони».

Перші кроки до виходу на світову арену зроблено, Україна стала першою країною за межами Євросоюзу, яку запрошено до Європейського реєстру бізнесу.

Держава повинна сприяти малим підприємствам у використанні

передової практики та впровадженні успішних моделей ведення бізнесу, що дає їм можливість процвітати в умовах оновленої економіки.

Отже, необхідно підтримувати діяльність на регіональному та національному рівнях, спрямовану на розвиток міжфірмових груп і мереж, поліпшувати загальноєвропейське співробітництво між малими підприємствами, використовуючи інформаційні технології, поширювати найефективніші методи в угодах про співробітництво та підтримувати співробітництво між малими підприємствами, щоб підвищити їхній потенціал для виходу на загальноєвропейські ринки й поширити їхню діяльність на ринках третіх країн.

Проблеми розвитку електронного бізнесу в Україні, останнім часом широко обговорюються. Це пов'язано з тим, що практично всі економічно розвинуті країни перейшли на широке використання переваг нових інформаційних технологій у виробничій, комерційній, банківській діяльності. Адже традиційними методами сьогодні стало неможливо орієнтуватися в інформаційному потоці, постійно спрямовувати його і проводити глибокий аналіз отриманої інформації.

Перспективами розвитку електронного бізнесу є створення надійного, захищеного і стандартизованого середовища, підвищення економічного розвитку, збільшення рівня інформатизації суспільства, розвиток телекомунікацій, покращення освітнього рівня і матеріального стану громадян, створення в правоохоронних органах, зокрема в МВС, підрозділів по боротьбі з кіберзлочинами.

Але незважаючи на все вище згадане, конкретних дій щодо підтримки малого електронного підприємництва, як складової ланки малого бізнесу, з боку керівництва областей та держави в цілому немає.

Потрібно координувати діяльність держави, щоб створити інформаційну систему та систему підтримки віртуального бізнесу, легкодоступні та зрозумілі мережі й послуги, що відповідають потребам бізнесу; забезпечити в межах держави широкий доступ до рекомендацій та

підтримки з боку наставників і бізнесових спонсорів, зокрема за допомогою веб-сайтів, та використовувати як приклад «Обсерваторію європейських малих та середніх підприємств».

У країнах ЄС державна підтримка малого бізнесу здійснюється на двох рівнях – наднаціональному та національному, що дозволяє, раціонально розділити процедури прийняття рішень щодо надання окремих видів державної підтримки підприємцям [33, 34]. З метою підвищення конкурентоспроможності європейської економіки дія системи державної підтримки малого бізнесу в ЄС спрямована на зміцнення єдиного внутрішнього ринку та інтернаціоналізацію підприємницької діяльності на рівні окремих її суб'єктів, що знаходить своє відображення в розробці та реалізації загальноєвропейських та національних програм, основними з яких є: європейські програми фінансової допомоги, національні програми спрощення процедур створення нових підприємницьких структур, європейська програма розвитку вторинного ринку цінних паперів EASDAQ, європейська та національні програми підвищення інноваційного потенціалу малого та середнього бізнесу, програма управлінської інтеграції в ЄС, європейська та національні програми використання електронної торгівлі суб'єктами малого та середнього бізнесу.

Отже, фінансова підтримка малих підприємств орієнтованих у своїй діяльності на інновації є необхідною умовою підвищення їх конкурентоздатності та досягнення високого рівня економічного розвитку. Фінансова підтримка малого інноваційного бізнесу в Україні має бути різноспрямованою та орієнтуватись на встановлення взаємозв'язку між державою, наукою та підприємницьким сектором, що пов'язано із одного боку продовженням модернізації на інноваційній основі системи адміністративного менеджменту, з іншого – на підтримку малих інноваційних підприємств в комплексі зі сприянням до здійснення наукової інноваційної діяльності.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

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

Серед характерних особливостей діяльності малих та середніх підприємств слід виділити найважливіші моменти: по-перше, підприємець сам вибирає, що, як і для кого виробляти. Будь-якої регламентації «зверху» він тут позбавлений; по-друге, підприємець має можливість застосувати найману працю.

Позитивні сторони малого і середнього бізнесу обумовлюються швидкою окупністю витрат, свободою ринкового вибору, орієнтацією на виготовлення товарів і послуг повсякденного попиту, реалізацією інновацій, високою мобільністю і раціональністю форм управління тощо.

Державна підтримка бізнесу здійснюється на основі Закону України «Про підприємництво», в якому зазначається, що з метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва держава.

Форми і методи підтримки малих підприємницьких структур за останні роки значно активізувалися на регіональному рівні. При цьому пошук шляхів вирішення проблем малого бізнесу здійснюється безпосередньо підприємницькими структурами при тісній взаємодії з адміністративними органами влади. Однак багато проблем і на нинішній день лишаються невирішеними. Досі не створено цілісної взаємопов'язаної системи підтримки

малого підприємництва в Україні. Існуючі програми державного і регіонального рівня недостатньою мірою забезпечені фінансовими ресурсами, включаючи питання кредитування та страхування малого бізнесу. Державна політика передбачає реалізацію різних напрямів підтримки підприємництва, які недостатньою мірою взаємопов'язуються, а тому можуть забезпечувати різнопланові, суперечливі результати.

Також ваговим напрямом програми є створення умов для побудови дієвої та ефективної фінансово-кредитної системи підтримки діяльності суб'єктів малого підприємництва. Ситуація, що склалася з фінансуванням малого підприємництва, вимагає невідкладної побудови небанківського фінансово-кредитного сектора, спрямованого виключно на малий бізнес і само зайнятість населення. Отже, фінансово-кредитна підтримка малого підприємництва повинна бути спрямована на:

- формування мережі регіональних фондів підтримки підприємництва та кредитно-гарантійних установ;
- розроблення та запровадження ефективних кредитно-гарантійних механізмів мікrokредитування суб'єктів малого підприємництва;
- створення та підтримку фінансових інститутів, які працюють на розвиток малого підприємництва.

Розвиток та підтримка підприємництва в сучасних умовах є одним із пріоритетів державної економічної політики. З цією метою Кабінет Міністрів України прийняв постанову від 28 серпня 2013 р. № 641-р «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки».

Підтримка малого підприємництва здійснюється відповідно до Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, регіональних та місцевих програм підтримки малого підприємництва, які затверджуються відповідно до законодавства.

Організація ефективної підтримки підприємництва обов'язково вимагає формування розвинутої інфраструктури, що є невід'ємним компонентом

ринкової економіки і створює сприятливі умови для розвитку бізнесу. До складу інфраструктури ринку входять: фінансово-кредитна інфраструктура, організаційно-технічна інфраструктура, інформаційно-аналітична інфраструктура.

Функціональні (цільові) форми та методи державної підтримки підприємництва умовно можна розділити на такі складові: матеріально-технічна підтримка; науково-технічна (інноваційна) підтримка; фінансово-інвестиційна підтримка; податкове регулювання та сприяння самофінансуванню бізнесу; зовнішньоекономічне регулювання та захист національних підприємств; екологічне регулювання бізнесу.

У сучасних умовах підприємства малого і середнього бізнесу функціонують при недосконалому нормативно-правовому забезпеченні. Деякі види діяльності малого підприємництва надмірно регламентовані чинними нормами законодавства, що негативно впливає на економічний та фінансовий стан таких підприємств.

Фінансова підтримка в різних її формах (кредит, дотації, пільгове оподаткування та ін.) має надаватися на основі селективної (вибіркової) структурної і фінансової політики.

Особливої уваги потребує розв'язання фінансових проблем. Більшість малих підприємств у зв'язку з нестійким фінансовим становищем, нестачею грошових коштів не мають внутрішніх стимулів і можливостей для динамічного й стійкого розвитку, освоєння нових ринків, довгострокових вкладень, впровадження інновацій, потерпають від кризи неплатежів, недисциплінованості контрагентів тощо. Також ведення справ у функціонуючих малих формах господарювання ускладнюється високим і неефективним оподаткуванням, проблемами з одержанням банківських кредитів, зростанням конкуренції на товарних ринках, кризою платежів.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Ефект - Комплекс» створено відповідно до протоколу загальних зборів Кооперативного проектно - технологічного і архітектурно - планового центру «Ефект» від 5

грудня 2005 року № 7 та шляхом об'єднання майна фізичних осіб з метою одержання прибутку. Товариство з обмеженою відповідальністю «Ефект - Комплекс» є правонаступником всіх прав та обов'язків Кооперативного проектно - технологічного і архітектурно - планового центру «Ефект», зареєстрованого рішенням Виконавчого комітету Світловодської міської ради народних депутатів № 302 від 19 травня 1988 року.

Підприємство, яке працює в умовах ринку, несе повну відповідальність за своїми зобов'язаннями перед ланками фінансово-кредитної системи, постачальниками, власними працівниками, а також за результатами виробничо-фінансової діяльності. Здатність підприємства своєчасно погашати свої боргові зобов'язання характеризує фінансовий стан ТОВ «Ефект - Комплекс».

Проведений аналіз свідчить, що на підприємстві протягом періоду, за який проведено аналіз, фінансування необоротних активів і частини оборотного капіталу підприємства відбувається за рахунок не власного капіталу, а за рахунок нерозподіленого прибутку. Переважна частина оборотних активів покривається за рахунок позикового капіталу, що відповідає правилам фінансування. Вони визначають принципи, за якими підприємство має мобілізувати фінансовий капітал для покриття потреби у фінансових ресурсах. Підприємство при дотриманні правил фінансування забезпечує собі стабільну ліквідність та платоспроможність.

Отже, на ТОВ «Ефект - Комплекс» за рахунок довгострокових пасивів (власного капіталу і довгострокових зобов'язань) відбувається фінансування необоротних активів та частини оборотних активів, що відповідає консервативній стратегічній моделі.

На ТОВ «Ефект - Комплекс» виробничі запаси мають малу частку в структурі оборотних активів (на кінець 2019 р вони майже відсутні).

Збільшення дебіторської заборгованості можливо виникнуло внаслідок збільшення обсягів відвантаження продукції, як слідство збільшення доходу

від реалізації, дає підстави говорити про поліпшення ефективності управління дебіторською заборгованістю.

Дослідження кредиторської заборгованості на ТОВ «Ефект – Комплекс» свідчить про її високий рівень, але він не перевищує розмір дебіторської заборгованості. На початок 2019 року розмір кредиторської заборгованості був менший за дебіторську.

Така ситуація не може оцінюватися однозначно. З одного боку, підприємство активно користується «чужими» коштами у своїй господарській діяльності, а з другого - зростає ризик неплатоспроможності підприємства.

У результаті проведеного аналізу можна зробити висновок про тенденції до поліпшення політики управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві.

ТОВ «Ефект - Комплекс» має достатній рівень стійкості, тобто це такий суб'єкт господарювання, який за рахунок власних засобів майже покриває кошти, вкладені в активи, не допускає невиправданої дебіторської та кредиторської заборгованості, своєчасно розраховується за своїми зобов'язаннями. Основою фінансової стійкості є виважена раціональна організація й ефективне використання оборотних коштів, але це не означає, що підприємство має вкладати оборотний капітал лише у високоліквідні активи з метою зниження ймовірного ризику та отримання найвищого прибутку. Головною метою діяльності підприємства є створення конкурентоспроможної продукції з високими споживчими якостями.

Форми і методи підтримки малих підприємницьких структур за останні роки значно активізувалися на регіональному рівні. При цьому пошук шляхів вирішення проблем малого бізнесу здійснюється безпосередньо підприємницькими структурами при тісній взаємодії з адміністративними органами влади.

Для функціонування фінансово-кредитного механізму підтримки розвитку підприємництва на рівні регіону визначальним є організаційне

забезпечення процесів, яке передбачає взаємодію органів місцевого самоврядування, фінансово-кредитних установ та суб'єктів підприємництва. Зважаючи на те, що більшість підприємств малого бізнесу є платниками єдиного податку, який є одним з основних джерел наповнення місцевих бюджетів, саме органи місцевого самоврядування повинні виступити координатором організування взаємовідносин.

Надання прямої фінансово-кредитної допомоги малим підприємницьким структурам здійснюється здебільшого у формах гарантованих позик, цільового бюджетного фінансування, пільгового кредитування, надання пільг в оподаткуванні, у тому числі і звільнення від деяких видів податків, цільового субсидіювання тощо.

Реалізація проголошеної політики економічного зростання досить чітко визначає пріоритетність підприємницької діяльності у вирішенні таких важливих для національної економіки проблем, як:

- забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на міжнародних ринках;
- формування нових видів продукції та послуг і розширення їх збуту на міжнародних ринках;
- ефективне використання ресурсів, перш за все енергоресурсів;
- забезпечення зайнятості населення;
- упровадження нових ресурсозберігаючих екологічно чистих технологій.

Державна підтримка бізнесу не повинна підривати фундаментальні ринкові цінності і спотворювати підприємницьке середовище, а навпаки, повинна шукати нові можливості для самореалізації СМП, як це системно організовано в ЄС.

У країнах ЄС державна підтримка малого бізнесу здійснюється на двох рівнях – наднаціональному та національному, що дозволяє, раціонально розділити процедури прийняття рішень щодо надання окремих видів державної підтримки підприємцям.

Отже, опираючись на досвід та досягнення європейських країн у сфері підтримки розвитку малого підприємництва ключовими факторами успішної реалізації державної фінансової підтримки в Україні можуть стати:

- розвиток механізмів гарантування та запровадження функціонування фонду гарантування кредитів в Україні;
- надання податкових пільг, що сприятимуть сприйняттю оподаткування як нейтрального чи сприятливого для розвитку підприємництва та не перешкоджатимуть наповненню бюджету;
- прозоре законодавче забезпечення, підкріплене фінансово обґрунтованими програмами підтримки бізнесу та забезпечення реалізації принципів Акту з питань малого бізнесу для Європи в Україні;
- орієнтація на підтримку розвитку малого інноваційного підприємництва як рушія економічного розвитку країни за рахунок кредитно-гарантійних механізмів та підтримки венчурного фінансування;
- полегшення доступу малих підприємств до небанківських джерел фінансування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р., № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2157-14>
3. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств», від 28.12.94.
4. Закон України «Про підприємництво» від 16.01.2003 р. № 698-XI.- Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
5. Закон України «Про сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 10 червня 2012 року № 2157 – 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakonz.rada.gov.ua/laws/show/2157_14
6. Концепція Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 28 серпня 2013 р. № 641-р
7. Нормативно-правова база даних Верховної Ради України. - Режим доступу: <http://rada.gov.ua>
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99р. №87, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 21.06.99р. №391/3684 (зі змінами та доповненнями).
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99р. №87, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 21.06.99р. № 392/3685 (зі змінами і доповненнями).
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», затверджений у Міністерстві фінансів України від 31.03.99р.

№87, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 21.06.99р. № 393/3686 (зі змінами та доповненнями).

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів», затверджений у Міністерстві фінансів України від 31.03.99р. №87, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 21.06.99р. №394/3687 (зі змінами і доповненнями).

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5 «Звіт про власний капітал», затверджений у Міністерстві фінансів України від 31.03.99р. №87, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 21.06.99р. №395/3688 (зі змінами і доповненнями).

13. Адаменко І.П. Фінансова політика як інструмент соціально-економічного розвитку країни / І.П. Адаменко // Бізнес-інформ. - №3. – 2014. – С. 341-345.

14. Атамас П.Й. Облік та оподаткування підприємств малого бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/12250719/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/nedoliki_malogo_biznesu

15. Апостолюк О.Ю. Шляхи вдосконалення державної фінансової підтримки малого підприємництва в Україні / О.Ю. Апостолюк // К.: УДУФМТ, 2015. – С. 174–176.

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

17. Бережницька У. Ефективність бюджетних програм фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва / У. Бережницька // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2010. - № 1. – С.44-58.

18. Біла І. С. Світовий досвід державного регулювання підприємництва / І. С. Біла, Н. М. Салатюк // Проблеми економіки. – № 1. – 2014. – С. 26-30.

19. Біла О. Г. Фінанси підприємств: навч. посіб. / О.Г. Біла – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 383 с.

20. Брижань І.А. Реформування системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва як один із заходів державної підтримки їх розвитку / І.А. Брижань, В.Я. Чевганова, О.О. Олійник // Економіка і регіони. – 2009. - №. 2. – С. 171-176.

21. Богатиренко К. Проблеми існування вітчизняних підприємств в умовах фінансової кризи / К. Богатиренко // Вісник КІБіТ. – 2010. – №1.

22. Булана О.О. Тенденції зміни підходів до державної підтримки економіки у країнах Європи та уроки для України / О.О. Булана // Світ фінансів. – 2009. - № 2(19). – С. 149-154.

23. Бутенко А. Державна підтримка підприємницького сектору України: досвід і проблеми / А. Бутенко, І. Сараєва // Економіка України. – 2012. - № 5. – С. 41-51.

24. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/male_pidpriyemnitstvo_osnovi_teoriyi_i_praktiki_-_varnaliy_zs

25. Вахович І.М., Герасимчук З.В., Камінська І.М., Ковальська Л.Л., Кривов'язюк І.В., Науменко С.В., Оксенюк К.І., Піскорська В.О., Ткачик В.І., Хвищун Н.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – Луцьк: Надстир'я, 2010. – 632 с.

26. Власова Н.О. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Н.О. Власова, О.А. Круглова, Л.І. Безгінова – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 271 с.

27. Волосович С.В. Кластерна стратегія розвитку вільних економічних зон/ С.В. Волосович // Економічний вісник університету. - Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди. – 2015. - №25(1). – С. 33-37.

28. Глебова А.І. Європейський досвід підтримки інноваційного малого і середнього підприємництва / А.І. Глебова // Глобальні та національні проблеми економіки . – 2014. – Випуск 2. – С. 47-53.

29. Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://www.dkrp.gov.ua/>

30.Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

31.Деєва Н. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Н.М. Деєва, О.І. Дедіков – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 328 с.

32.Економіка підприємства: Підручник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Погорєлова М.І. – Харків: 2005. - 691 с.

33.Європейська хартія малих підприємств. Офіційний переклад. - Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua>. - Заголовок з екрану.

34.ЄС – за високий рівень життя своїх громадян. Система підтримки малого та середнього бізнесу в ЄС. - Режим доступу: <http://www.europeans.org.ua/systema.html>

35.Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 728 с.

36.Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналіт. доп. (Сер. «Економіка», вип. 15) / О.В. Собкевич А. І. Сухоруков, А. В. Шевченко [та ін.]; під ред. Я. А. Жаліло.- К.: НІСД, 2014 - 152 с.

37.Квасниця О.В. Державна фінансова підтримка малих підприємств в Україні / О.В. Квасниця. - Тернопіль: Тернопільський нац. екон. ун-т, 2013. - 20 с.

38.Кравчук О. М., Лещук В. П. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 504 с.

39.Кузьмін О.Є., Комаринський І.М. Фінансова інфраструктура для підтримки малих підприємств // Фінанси України. - 2006. - №2. - С. 87-92.

40.Кужелєв М.О. Особливості формування державної фінансової політики в умовах європейської інтеграції України / М.О. Кужелєв, М.О. Житар // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2015. – № 2. – С. 154-163.

41.Кужель О.В. Деякі підходи до формування концепції української

доктрини підприємництва // Підприємництво в Україні: події, проблеми, перспективи. – 2008. – №2. – с. 10 – 12.

42.Манів З.О., Луцький І.М. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – 2-ге вид, стер. – К.: Знання, 2006. – 580.

43.Малий та середній бізнес-основа конкурентного середовища: Офіційний веб-сайт Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.

44.Мних Е.В., Буряк П.Ю. Економічний аналіз на промисловому підприємстві. – Львів: Наука, 2003.

45.Молдован О.О. Щодо удосконалення податкових інструментів підтримки малого підприємництва в Україні/ О. О. Молдован // Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>

46.Науменкова С.В., Люта О.В. Особливості фінансово-кредитної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні // Вісник Української академії банківської справи. - 2006. - №1. - С. 13-20.

47.Національні проекти в стратегії економічної модернізації України. – К.НІСД, 2013. – 57 с.

48.Онисько С.М. Фінанси підприємств: підруч. для студентів вищих закладів освіти / С.М. Онисько, П.М. Марич – друге видання виправлене і доповнене – Львів: «Магнолія 2006»: 2008. – 367 с.

49.Павловська, О. В. Фінансовий аналіз [Текст]: навчальний посібник / О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – 2-е вид. – К. : КНЕУ, 2007. – 592 с.

50.Партин Т.О. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Т.О. Партин, А.Г. Загородній – 2-ге вид., перер. і доп. – К.: Знання, 2006. – 379 с.

51.Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник – 7-ме вид., без змін. - К.: КНЕУ, 2008. – 552 с.

52.Перекрест Т. В. Оподаткування малого підприємництва: державне регулювання та вплив на фінансово-економічні результати / Т. В. Перекрест,

О. В. Самолюк // Держава та регіон: економіка та підприємництво– 2009. - №6. – С. 135-140.

53. Піскунова О.В. Моделювання розвитку малого підприємництва за різних форм державної фінансової підтримки / О. В. Піскунова // Фінанси України. – 2010. – №8. – С. 115-124.

54. Поповенко Н.С. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні. / Н.С. Поповенко, О.В. Ганенко // Економіка: реалії часу. – 2012. - № 1(2). – С. 126-132.

55. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст]: навчальний посібник / Г. В. Савицька. – 3-тє видання. – К.: Знання, 2007. – 668 с.

56. Сіташ Т.Д. Фінансова політика держави: прагматика та проблематика / Т.Д. Сіташ // Академічний огляд. - № 1 (42). – 2015. – С. 29-34.

57. Смовженко Т.С. Фінансова грамотність: підручник / авт. кол.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. – К. : УБС НБУ, 2012. – 322 с.

58. Стражева В.І Аналіз господарської діяльності в промисловості: Навч. посібник. – Мінськ, 2005.

59. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: навч. посіб. / О.С. Філімоненков - К.: Кондор, 2005. - 400 с.

60. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання [Текст]: навч. посібник / Г.І. Філіна 2-ге вид., перероб. та допов. - К.: Центр учбової літератури, 2009. – 320с.

61. Чугунов І. Фінансова політика України в умовах глобалізації економіки / І.Чугунов, М. Пасічний // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2016. - № 5(109). – С. 5-19.

62. Шевчук О.М. Фінансово-економічні передумови розвитку малого та середнього бізнесу / М.В.Римар, О.М.Шевчук // Вісник Рівненського державного технічного університету. – Рівне, 2007. – Вип. 2(9). – С. 13-19.

63. Щодо засад реалізації державної політики у сфері розвитку підприємництва в Україні [Електронний ресурс]: Аналітична записка

Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України– Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>

64. Шиян Д.В., Строченко Н.І. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник – К.: Видавництво А.С.К., 2006.

65. Яценко Л.Д. Основні напрями удосконалення фінансових механізмів державної підтримки інноваційного розвитку / Л.Д. Яценко, Т.В. Цихан // Стратегічні пріоритети. – 2017. - № 2(3). – С. 113-118.

ДОДАТКИ