

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

А. І. Іващенко

**РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО
БІЗНЕСУ: НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТИ**

Монографія

Чернігів 2020

УДК 657.32:334.012.64(477)

I-24

Рекомендовано до друку вченою радою Чернігівського національного технологічного університету (протокол № 3 від 27.04.2020).

Рецензенти:

Карпінський Борис Андрійович, професор кафедри публічного адміністрування та управління бізнесом, доктор економічних наук, професор, Львівський національний університет імені Івана Франка;

Усик Віра Іванівна, професор кафедри національної економіки та публічного управління, доктор економічних наук, доцент, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»;

Дубина Максим Вікторович, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування, доктор економічних наук, доцент, Чернігівський національний технологічний університет.

Іващенко А. І.

I-24 Розвиток малого та середнього бізнесу: національний та регіональний аспекти : монографія / А. І. Іващенко – Чернігів : ЧНТУ, 2020. – 324 с.

ISBN 978-617-7571-96-3

Монографічне дослідження присвячено проблемам розвитку малого та середнього бізнесу (МСБ) в умовах економіки перехідного типу, яка є характерною для України. Зокрема, визначено специфіку та особливості розвитку МСБ, а також проведено оцінювання їхнього фінансового потенціалу. Досліджено механізми підтримки малого та середнього бізнесу як на національному та регіональному рівні, так і міжнародному. Оцінено рівень розвитку МСБ у регіональному контексті та визначено основні чинники впливу на існування регіональних диспропорцій за критерієм ведення бізнесу. Виявлено основні фактори, які характеризують позицію України в різних міжнародних рейтингах, на основі чого надано рекомендації стосовно покращення існуючої політики підтримки та стимулювання сектору МСБ.

Видання стане в пригоді представникам наукових кіл, бізнес-професіоналам, студентам та аспірантам економічних спеціальностей, викладачам закладів вищої освіти.

УДК 657.32:334.012.64(477)

ISBN 978-617-7571-96-3

© А. І. Іващенко, 2020

© Чернігівський національний технологічний університет, 2020

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	10
1.1. Особливості розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.....	10
1.2. Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання МСБ в Україні та можливість кредитного забезпечення	27
1.3. Аналітична оцінка активів сектору малого та середнього бізнесу в Україні.....	46
Висновки до розділу 1	57
РОЗДІЛ 2. СИСТЕМА ПІДТРИМКИ МСБ В УКРАЇНІ ТА ІНШИХ КРАЇНАХ СВІТУ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	61
2.1. Система підтримки МСБ в Україні.....	61
2.2. Спрощена система оподаткування як захід державної підтримки МСБ в Україні	95
2.3. Аналіз міжнародних фінансових програм стимулювання МСБ.....	103
Висновки до розділу 2	133
РОЗДІЛ 3. РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МСБ	138
3.1. Оцінка розвитку МСБ в Україні в регіональному контексті	138
3.2. Регіональні диспропорції України за критерієм ведення бізнесу	153
3.3. Багатофакторна система комплексної оцінки регіональної спроможності щодо рівня легкості ведення бізнесу	170
Висновки до розділу 3	180
РОЗДІЛ 4. УКРАЇНА В МІЖНАРОДНИХ БІЗНЕС-ІНДЕКСАХ	186
4.1. SME Policy Index як інструмент оцінки рівня розвитку бізнесу в Україні.....	186
4.2. Розвиненість МСБ України відповідно до рейтингу Doing Business	239
4.3. Україна в рейтингу International Business Compass.....	263
Висновки до розділу 4.....	270
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	275
ДОДАТКИ	286

ВСТУП

Малий та середній бізнес має важливе значення для розвитку економіки країни. Крім того, важко недооцінити роль малого та середнього бізнесу (МСБ) у глобальному масштабі, успішність якого веде до економічного добробуту соціуму. Через діяльність МСБ можливо досягти майже всіх цілей сталого розвитку до 2030 р. Яскравим прикладом цього є внесок діяльності МСБ у подолання бідності та голоду. Про позитивний вплив на економіку країни свідчить і закордонний досвід, зокрема економічне диво в багатьох азіатських країнах, таких як Корея, Тайвань та Японія, безпосередньо залежить від стрибка в діяльності МСБ. МСБ мають значний імпакт у модернізації індустріалізації Китаю, адже там приблизно 99 % усіх бізнес-підприємств – МСБ. Він продукує близько 60 % від загальної промислової продукції та приблизно 40 % від загальних надходжень та податків, отриманих за різними галузями промисловості Китаю. МСБ у США генерують більшу частину ВВП, адже більшість робочих місць створена МСБ, крім того, вони активізують грошові потоки в різних галузях економіки.

На думку британської компанії, діяльність якої пов'язана з розвитком та вихованням підприємницьких навичок населення, iQualify UK ведення МСБ має свої переваги і недоліки. Так, до перших варто віднести такі: ініціювання та розвиток інновацій та розширення бази оподаткування; посилення конкуренції у своєму середовищі, що має свої переваги для як для постачальників, так і споживачів; збільшення загальної продуктивності, що веде до зростання загальнооекономічної ефективності; МСБ має потужний потенціал створювати робочі місця за низьких капітальних витрат. В умовах турбулентних змін МСБ здатні виступати запобіжником проти рецесії через відносно швидку адаптацію до них.

Коли великі корпорації скорочують кількість робочих місць, МСБ здатен не тільки продовжувати свій розвиток, але і створювати більше робочих місць.

Саме МСБ швидко адаптувався до динамічного світу, використовуючи інструменти диджиталізації. Проривний розвиток технологій не тільки спростив операції з продажу та купівлі, але і сприяв скороченню витрат на рекламу та маркетинг. Різні FinTech-платформи електронної комерції полегшують життя МСБ. Сучасні підприємства МСБ, незважаючи на менші розміри в порівнянні з великими корпораціями, здатні виготовляти високотехнологічні товари та надавати новітні послуги. Нині вони здатні бути драйверами на рівні з великими корпораціями в різних індустріях, які традиційно вважалися доменом великого бізнесу, наприклад, сільське господарство та послуги ІКТ.

Існує чітка взаємозалежність між розвитком МСБ та розвитком економіки. Так, зростання економіки створює передумови створення нових МСБ, і навпаки – чим більша кількість МСБ, тим вищий рівень розвитку економіки.

Водночас діяльність МСБ має і ризики. Адже часто зайнятість, яку продукують МСБ, є тимчасовою, що пов'язано з вимиранням МСБ до досягнення ними п'ятирічного віку. Відповідно, це спричиняє зростання безробіття. МСБ часто стають банкрутами, оскільки, якщо продаж їхніх товарів та послуг є низьким, то існує загроза швидкого припинення їхньої діяльності. У гонитві за прибутками вони здатні заповнювати ринок неякісними продуктами та послугами. Часто така продукція не витримує конкуренції з боку великих корпорацій, які пропонують якіснішу продукцію. У свою чергу, це призводить до втрати іміджу та волатилязації МСБ.

Як не парадоксально, але МСБ залежать від інновацій, які він мусить впроваджувати або генерувати для того, щоб вижити. Інноваційний розвиток – може коштувати дорого для МСБ. Через це він вимагає сприятливого середовища, де він функціонує або інших рішень, таких, наприклад, як страхування ризиків. Однак і це не завжди є недосяжним з огляду на мінімальні бюджети, в межах яких працює МСБ.

Часто МСБ вбачають основною проблемою високий рівень податкового навантаження. До того ж рекрутинг відповідного працівника для конкретної роботи залишається великим викликом для МСБ. Так, високоякісні професіонали або є занадто дорогими для МСБ, або останні не хочуть ризикувати, працюючи в МСБ.

Для подолання перелічених ризиків держава має здійснити підтримку МСБ. Оскільки допомога малому бізнесу - це безпрограшна ситуація для уряду. Локальні МСБ допомагають нарощувати податкові надходження. Зростання робочих місць спонукає муніципалітети, уряд пропонувати різні форми допомоги, такі як гранти, можливості для досліджень з метою розробки інновацій, пільгове законодавство, а також навчальні програми для робітників.

Як свідчить закордонний досвід, деякі державні програми допомагають підприємствам розпочинати, розвиватись та перекочувувати в певні галузі. Певним чином органи місцевого самоврядування та уряд пропонують заохочувальні ініціативи та вживають заходів для створення легкого для ведення бізнесу середовища. Ці кроки включають податкові кредити, навчання робітників, безкоштовні земельні ділянки, позики під низькі відсотки, розбудова інфраструктури тощо.

Урядові установи, надають гарантії позик МСБ та заохочують місцеві банки співпрацювати зі стартапами або заснованими компаніями, які мають на меті розширення. За їх допомогою банки спроможні надавати кредити під низькі процентні ставки. Наявні програми для розвитку жіночого підприємництва.

Є можливості в отриманні грантів академічним установам у тандемі з МСБ, які працюють над розробкою нових технологій та є корисними для промисловості, з тим застереженням, що установи діляться технологіями з промисловістю. Також можливі грантові програми для приватних компаній, які мають на меті розробку нового товару або послуги, що суттєво покращує життєво важливі сфери економіки, такі як транспорт, енергетика, сільське господарство чи зв'язок.

Відомо, що МСБ працює краще, коли наявна продумана та ефективна логістика. МСБ потребує ефективного переміщення сировини на заводи і швидкої доставки готової продукцію на заводи та ринки. Це включає покращення та розвиток інфраструктури: будівництво та обслуговування доріг, мостів, залізничних ліній, аеропортів, морських портів, ліній передачі енергії та телекомунікаційних систем.

Щоб забезпечити доступ підприємств до кваліфікованих робітників, повинні існувати програми із забезпечення безкоштовного навчання для учнів початкових та середніх класів, гранти та позики на вищу освіту та програми підготовки робітників. Державні органи влади часто працюють із університетами, щоб забезпечити безкоштовне навчання робітників, майбутнім власників МСБ.

На вирішення вищеперелічених викликів спрямоване представлене монографічне дослідження. Його метою є теоретико-методичних засад та розроблення науково-практичних пропозицій щодо розвитку МСБ на національному та регіональному рівнях в Україні. Цей набір рекомендацій може бути корисним під час розробки та формування регіональних політик розвитку, а також національних стратегій, спрямованих на підтримку МСБ.

Об'єктом дослідження є розвиток малого та середнього бізнесу.

Предметом дослідження є теоретико-методичні засади, регіональні та національні аспекти розвитку бізнесу.

До завдань монографічного дослідження віднесено такі:

- поглибити наявні підходи до визначення малого та середнього бізнесу;
- розкрити ключові концепції стимулювання розвитку МСБ в контексті регіонального розвитку;
- розвинути методичний інструментарій аналізу розвитку МСБ як на регіональному, так і на національному рівнях;
- оцінити активи МСБ, регіональні диспропорції розвитку МСБ з метою визначення особливостей фінансування локального МСБ;
- розробити багатофакторну систему комплексної оцінки регіональної спроможності щодо рівня легкості ведення бізнесу;
- оцінити та порівняти позиції України в різних міжнародних рейтингах;
- оцінити вплив структури капіталу на рентабельність підприємств та ціну залучення ресурсів;
- проаналізувати міжнародні програми технічної допомоги для МСБ та оцінити їхній вплив у регіональному контексті.

У дослідженні було використано дедуктивний метод організації дослідження.

За дослідницьку стратегію було обрано аналіз практик ведення малого та середнього бізнесу в регіональному та національному вимірі на основі практичної стратегії.

Структура дослідження складається з чотирьох логічно взаємопов'язаних розділів. Так, перший розділ присвячений визначенню загальних трендів розвитку МСБ в Україні, де описано особливості розвитку МСБ в Україні. У цьому ж розділі проаналізовано фінансовий стан суб'єктів господарювання МСБ в Україні та можливість кредитного забезпечення. Надана оцінка активів сектору МСБ в Україні.

Другий розділ розкриває особливості підтримки діяльності МСБ в Україні, а також в інших країнах світу. У цьому розділі представлена узагальнена система підтримки МСБ в Україні. Крім того, охарактеризована спрощена система оподаткування, яка позиціонується як захід державної підтримки МСБ в Україні. Проаналізовано міжнародні програми міжнародної технічної допомоги МСБ для стимулювання їхнього розвитку.

Регіональні аспекти розвитку МСБ розглянуті у третьому розділі. Тут представлені результати оцінювання розвитку МСБ у різних регіонах України. Визначені регіональні диспропорції України за критерієм ведення бізнесу. А також розроблена багатofакторна система комплексної оцінки регіональної спроможності щодо рівня легкості ведення бізнесу.

В останньому, четвертому розділі монографії проведено аналіз позицій України в різних міжнародних рейтингах, що стосуються малого та середнього бізнесу. Детально розглянуто SME Policy Index як інструмент оцінки рівня розвитку бізнесу в Україні. Також наведений аналіз динаміки позиції України в рейтингу Doing Business. Визначено місце України в рейтингу International Business Compass.

Інформаційно-аналітичною основою для проведення дослідження були статистичні дані з відкритих підтверджених джерел та офіційний звітів державних органів, Національного банку України, Державної

служби статистики України, Організації економічного розвитку та співробітництва, дані рейтингових агентств щодо розвитку МСБ в Україні (Doing Business, International Business Compass).

Нормативну базу становило законодавство України у сфері регулювання малого та середнього бізнесу, нормативні документи регуляторів, профільного комітету Верховної Ради України, Податкового та Господарського кодексу України.

Теоретична база базується на основі праць вітчизняних та закордонних науковців. З'ясуванню сутності малого підприємництва, як одного з закономірних чинників соціально-економічного прогресу країн, світова економічна наука постійно приділяє значну увагу. Фундаментальний внесок у теорію підприємництва зробили А. Сміт, Р. Кантільйон, Й. Тюнен, Ф. Найт, Ж.-Б. Сей, А. Маршалл, Г. Акерлоф, Е. Брігам, М. Едхарт, Г. Сорос, А. Тоффлер, П. Друкер, Б. Санто. Серед вітчизняних дослідників різних аспектів розвитку малого підприємництва слід відзначити О. Альохіна, Ю. Бажала, Л. Федулову, В. Александрову, О. Білоруса, Б. Буркинського, А. Бутенка, З. Варналія, В. Жихарєву, С. Злупка, А. Даниленка, Г. Карпінську, І. Комарницького, М. Крупку, Є. Лазарєву, В. Лисюка, В. Ляшенка, В. Парсяка, С. Реверчука, Д. Стеченка, Н. Шлафмана, Н. Хумарову. Проте, віддаючи належне досягнутим результатам, можна виділити низку недостатньо опрацьованих питань формування, використання та розвитку потенціалу МСБ як стратегічного чинника соціально-економічних змін в економічному зростанні. Наукова і практична актуальність зазначених питань обумовила вибір теми монографічного дослідження, визначила предмет, об'єкт, мету і завдання дослідження.

Монографічне дослідження містить матеріали, які можна використати в подальших дослідженнях і під час навчального процесу. Праця стане в пригоді представникам наукових кіл, практикам, студентам та аспірантам економічних спеціальностей, викладачам закладів вищої освіти.

РОЗДІЛ 1

ЗАГАЛЬНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

1.1. Особливості розвитку малого та середнього бізнесу в Україні

Зростання будь-якої економіки світу неможливо досягти без розвитку підприємств малого та середнього бізнесу (МСБ). Розвинені економіки є більш орієнтованими на розвиток сектору МСБ з метою досягнення сталості економіки, тому сектор малого та середнього бізнесу є дуже важливим вирішальним фактором у досягненні економічного процвітання.

Також можна стверджувати, що існує залежність між рівнем розвиненості МСБ та економічним зростанням країни, тому що більшість учених розглядають підприємства МСБ як драйвери економічного зростання, а багато розвинених економік пояснюють їх зростання ефективністю розвитку сектору МСБ.

Також слід зазначити, що критерії, залежно від яких підприємство можна віднести до сектору МСБ, є відмінними для різних країн (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

*Критерії віднесення підприємства до сектору МСБ
у різних країнах світу*

Країна	Визначення підприємства МСБ	Критерії
1	2	3
Україна	Середньорічна кількість працівників, що не перевищує 250 осіб, обсяг реалізації не перевищує 50 млн євро	Кількість працівників та обсяг реалізації
Бельгія	Середньорічна кількість працівників, що не перевищує 100 працівників, річний оборот не більше ніж 50 млн євро	Кількість працівників та обсяг реалізації
Європейський Союз	Середньорічна кількість працівників, що не перевищує 250 осіб, обсяг реалізації не перевищує 50 млн євро або загальна вартість активів не перевищує 43 млн євро	Кількість працівників, обсяг реалізації або вартість активів

Закінчення табл. 1.1

1	2	3
Сполучені Штати Америки	Середньорічна кількість працівників, що не перевищує для: - обробної промисловості 1000 осіб; - інших сфер 100 осіб	Кількість працівників
Канада	Середньорічна кількість працівників, що не перевищує для: - виробничої сфери 500 співробітників; - сфери обслуговування 50 співробітників	Кількість працівників
Гонконг	Середньорічна кількість працівників, що не перевищує для: - виробничої сфери 100 співробітників; - сфери роздрібної торгівлі 50 співробітників	Кількість працівників
Індонезія	Середньорічна кількість працівників, що не перевищує 100 осіб	Кількість працівників
Японія	- Сфера оптової торгівлі: менше ніж 100 працівників або 100 млн японських ен (JPY) активів (близько 26 млн євро); - Сфера послуг: менше ніж 100 працівників або 50 млн JPY активів (близько 13 млн євро); - Сфера роздрібної торгівлі: менше ніж 50 співробітників або 50 млн JPY активів (близько 13 млн євро)	Кількість працівників та активи
Малайзія	- Сфера виробництва – менше ніж 150 працівників або 25 млн малайзійський рингіт (MYR) активів (близько 5 млн євро); - Сфера обслуговування – менше ніж 5 млн MYR активів (близько 1 млн євро) або 50 працівників	Кількість працівників та активи
Філіппіни	Менше ніж 200 співробітників або 60 млн філіппінських песо (PHP) активів (близько 34,8 млн євро)	Кількість працівників та активи
Південна Корея	- Сфера виробництва: менше ніж 300 працівників або 8 млрд південнокорейських вон (KRW) активів (близько 4,98 млрд євро); - Оптова торгівля – менше ніж 10 млрд KRW активів (близько 6,17 млрд євро) або 100 працівників	Кількість працівників та активи
Сінгапур	- Сфера виробництва – вартість основних засобів не менше ніж 15 млн сінгапурських доларів (SGD) (близько 9,45 млн євро); - Сфера послуг – менше ніж 200 працівників	Кількість працівників та основні засоби

Примітка. Національну валюту країн табл. 1.1 переведено авторкою в євро на основі МінФін конвертеру на 14.04.2020, <https://minfin.com.ua/ua/currency/converter>.

Джерело: сформовано авторкою на основі [116; 131].

У свою чергу, підприємства сектору МСБ в ЄС поділяються на підприємства середнього, малого та мікробізнесу (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Поділ підприємств сектору МСБ в ЄС

Категорія підприємства	Кількість працівників	Обсяг реалізації	Загальна вартість	
			або	активів
Середнє	< 250	≤ 50 млн євро		≤ 43 млн євро
Мале	< 50	≤ 10 млн євро		≤ 10 млн євро
Мікро	< 10	≤ 2 млн євро		≤ 2 млн євро

Джерело: [109].

Щодо України, то поділ підприємств в Україні залежно від розміру, а саме критерії визначення суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва регулюються ст. 55 Господарського кодексу України [14] (рис. 1.1).

Отже, згідно з Господарським кодексом України (див. рис. 1.1) суб'єкти господарювання середнього, малого та мікробізнесу можуть бути як юридичними особами, так і фізичними особами-підприємцями (далі ФОП), а суб'єкти великого бізнесу – тільки юридичними особами.

В Україні існують такі актуальні нагальні проблеми, як конфлікт на Сході країни та довготривала відсутність ключових реформ, як основний стримуючий фактор для створення та реалізації політики підтримки МСБ, що стримує подальший розвиток цього сектору.

Крім того, до позитивних моментів розвитку бізнесу протягом 2010-2018 років належать реалізація ключових заходів щодо спрощення реєстрації бізнесу, поширення послуг електронного урядування, усунення торговельно-технічних бар'єрів, прийняття стандартів ЄС тощо. З іншого боку, відсутність доступу до фінансів та реальна довгострокова стратегія для МСБ може розглядатися як стримуючий фактор розвитку бізнесу.

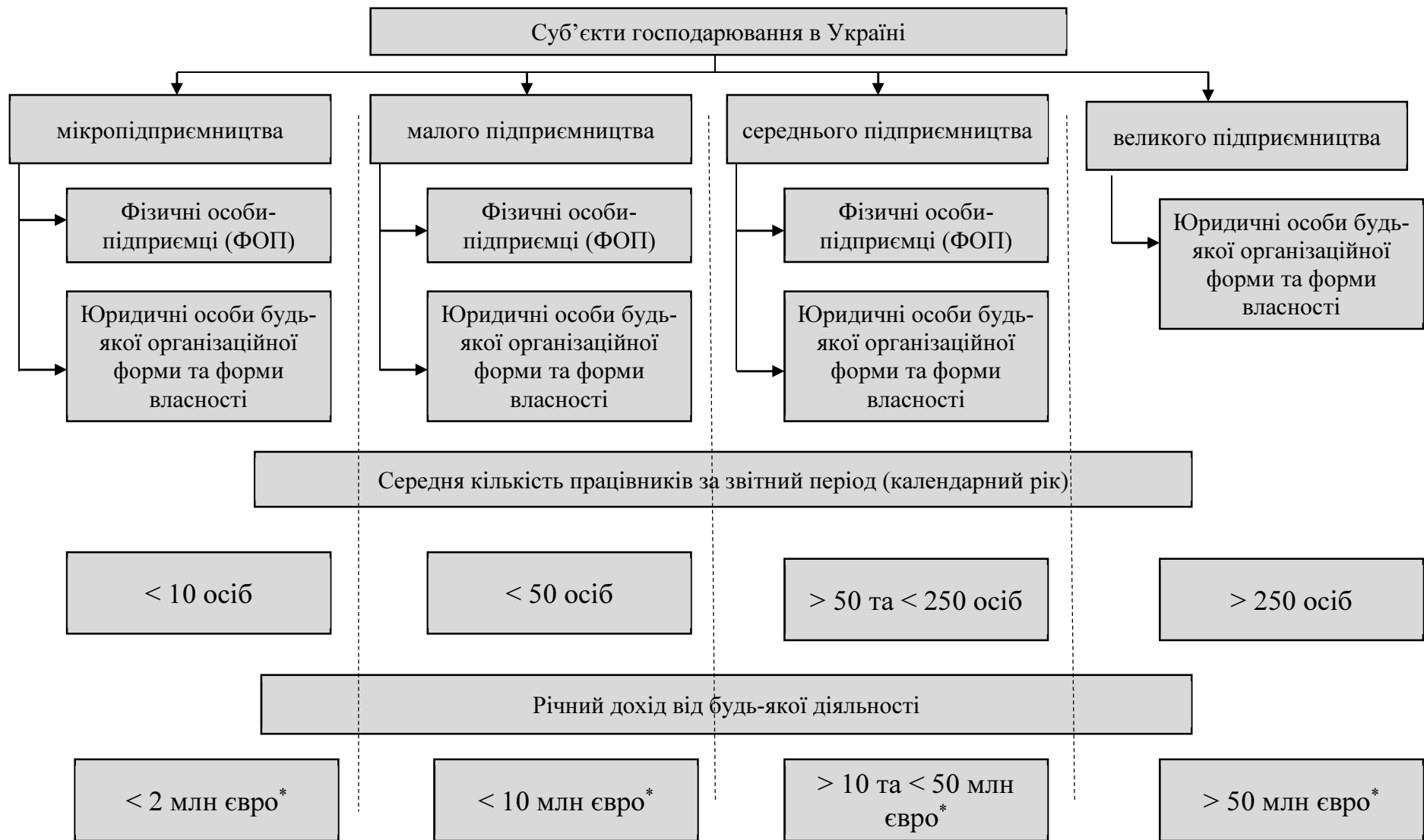


Рис. 1.1. Поділ суб'єктів господарювання в Україні залежно від розміру

* визначається за середньорічним курсом Національного банку України.

Джерело: сформовано авторкою на основі [14].

Для оцінки сучасного стану розвитку МСБ в Україні є доцільним провести аналіз кількості суб'єктів господарювання України залежно від їхнього розміру (рис. 1.2).

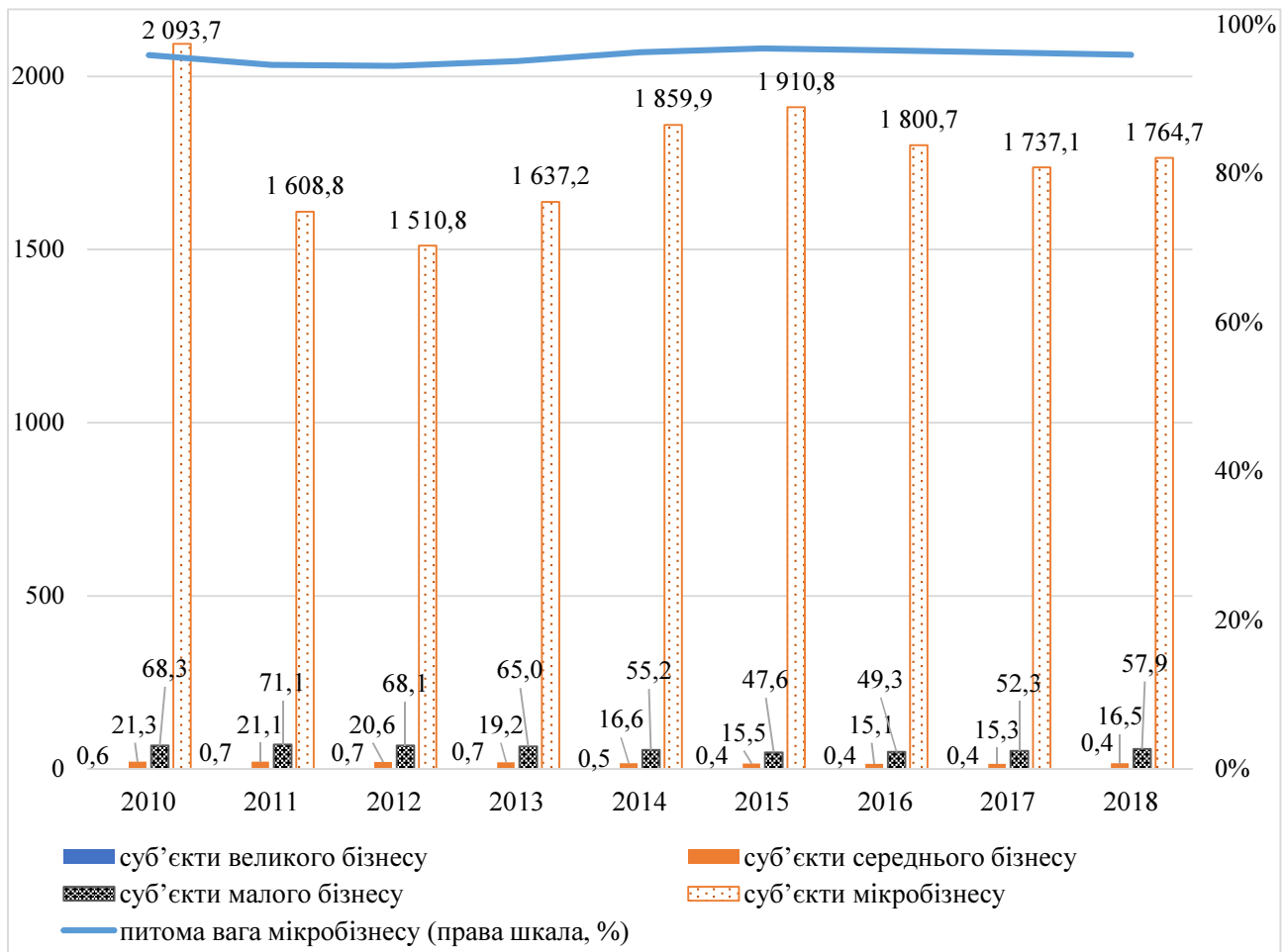


Рис. 1.2. Кількість суб'єктів господарювання в Україні впродовж 2010-2018 рр., тис. од.

Джерело: сформовано авторкою на основі [62].

На рис. 1.2 простежується тенденція щодо загального рівня скорочення кількості суб'єктів господарювання у 2018 році як порівняти з аналогічним показником 2010 року на 15,7%. Щодо поділу підприємств залежно від розміру, то суб'єкти господарювання великого бізнесу зазнали скорочення впродовж цього періоду на 31,4%, середнього – на 29,5%, малого – на 17,9% та мікро – на 18,6%.

Згідно з рис. 1.2 можна зауважити, що найчисельнішою групою суб'єктів господарювання є мікробізнес, які в середньому протягом 2010-2018 рр. становлять 95,7% усіх підприємств в Україні.

Наступною групою за кількістю підприємств є суб'єкти господарювання малого бізнесу, які в середньому становлять 3,2 % від загальної кількості, у свою чергу, середній та великий бізнес – 1 та 0,03 % відповідно.

Зважаючи на те, що сектор МСБ становить 99,9 % усіх суб'єктів господарювання в Україні, причому понад 95 % – це саме суб'єкти мікробізнесу, є доцільним проаналізувати якісну структуру цього сегмента бізнесу, а саме питому вагу ФОП у кожному з типів бізнесу. Частка ФОП у кожному з типів бізнесу сектору МСБ наведена на рис. 1.3.

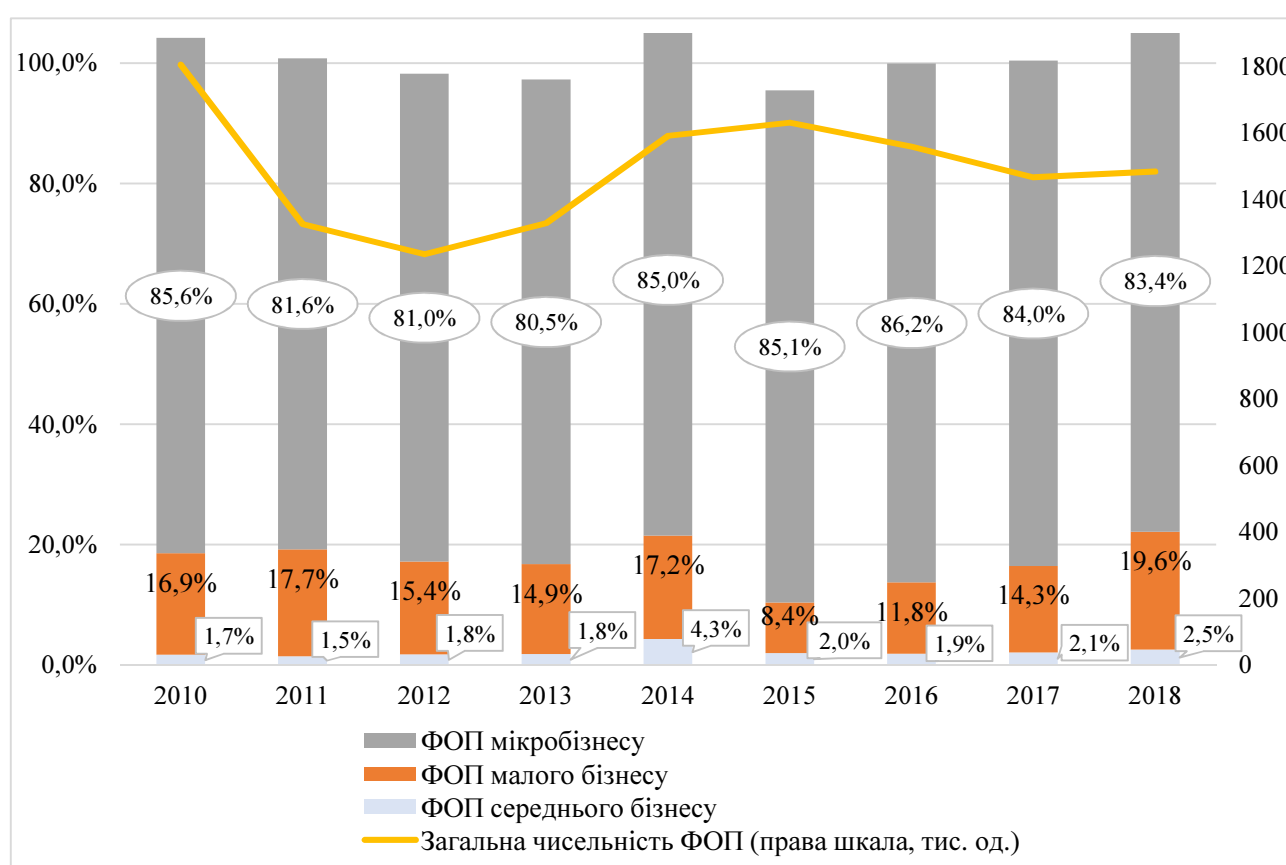


Рис. 1.3. Частка ФОП у кожному з типів бізнесу сектору МСБ, %
Джерело: сформовано авторкою на основі [63].

Згідно з даними рис. 1.3, у середньому в періоді 2010-2018 рр. частка ФОП становила 83,6 % серед усіх суб'єктів господарювання мікробізнесу, і така тенденція є сталою впродовж всього аналізованого періоду. Для суб'єктів господарювання малого та середнього бізнесу є характерною тенденція щодо значно меншої частки ФОП з-поміж загальної кількості підприємств, а саме в середньому 15,1 та 2,2 % відповідно протягом 2010-2018 рр.

Щодо загальної чисельності ФОП по Україні, то у 2018 р. при порівнянні з 2010 р. відбулося зменшення на 18 %. Треба зазначити, що тенденція є нестабільною, а саме – різке скорочення кількості ФОП впродовж 2011-2013 рр. та 2017-2018 рр.

При цьому у 2018 році, якщо порівняти з 2010 р., відбулося скорочення кількості ФОП мікробізнесу на 18 %, кількість ФОП малого бізнесу залишилась незмінною, а для ФОП середнього бізнесу було характерне незначне зростання (на рівні 1,6 %).

Крім загальної чисельності суб'єктів МСБ, важливого значення для аналізу рівня розвиненості сектору МСБ має галузевий аспект, тому в табл. 1.3 розглянуто диверсифікацію суб'єктів малого бізнесу за галузями.

Дані табл. 1.3 демонструють, що здебільшого сектор малого бізнесу представлений у галузі оптової та роздрібною торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів (у середньому більше за 900 тис. од. за весь період), що передусім пояснюється легкістю ведення бізнесу саме в цій галузі, а також відсутністю бар'єрів щодо входу до цього сектору, а саме незначні стартові інвестиції та відсутність необхідності найму висококваліфікованої робочої сили, а тільки наявність базових знань та навичок.

Також серед галузей, в яких представлені суб'єкти господарювання малого бізнесу, можна виділити сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство (в середньому понад 70 тис. од. за 2010-2018 рр.), операції з нерухомим майном (у середньому понад 80 тис. од. за 2010-2018 рр.) та професійна, наукова та технічна діяльність (в середньому більше ніж 112 тис. од. за весь період). Щодо інших галузей, зокрема машинобудування; водопостачання, каналізація, поводження з відходами; фінансова та страхова діяльність; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги та мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, то в цих галузях малий бізнес представлений незначною мірою, а саме близько 6,3; 5,1; 11,1; 19,7 та 12,3 тис. од. в середньому за 2010-2018 рр.

Таблиця 1.3

Кількість суб'єктів малого бізнесу за видами економічної діяльності

тис. од.

Галузь	Рік								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	76,9	58,2	65,3	68,1	72,8	76,7	72,1	74,2	74,0
Промисловість	145,5	115,8	107,7	115,2	126,3	130,2	122,1	118,8	120,7
Машинобудування	8,2	7,3	5,4	5,8	5,7	6,1	5,9	5,9	6,2
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	5,2	4,7	4,6	5,1	4,9	5,2	5,1	5,3	5,5
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1 192,8	917,0	838,8	886,7	985,4	986,1	907,5	834,7	814,9
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	144,6	98,6	85,8	91,0	110,6	117,8	108,2	94,7	89,4
Тимчасове розміщування й організація харчування	49,6	42,4	43,6	51,6	57,2	58,2	57,4	57,3	61,5
Фінансова та страхова діяльність	13,9	10,7	9,8	10,7	11,6	12,0	11,5	10,0	9,4
Операції з нерухомим майном	49,7	47,4	81,0	91,4	97,3	93,6	90,5	90,2	93,0
Професійна, наукова та технічна діяльність	119,8	92,6	86,5	96,2	114,4	130,4	124,6	121,0	125,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	18,0	16,2	16,2	17,8	20,9	21,4	21,3	21,8	24,0
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	11,7	9,6	9,1	11,5	13,4	14,8	13,8	12,9	13,7

Джерело: сформовано авторкою на основі [40].

Для більш детального аналізу рівня розвиненості МСБ в Україні необхідно провести аналіз за такими якісними індикаторами, як кількість зайнятих працівників та обсяг від реалізації продукції/товарів/робіт/послуг, динамічні тренди кількості зайнятих працівників залежно від типу підприємства у період 2010-2018 рр., що представлено на рис. 1.4.

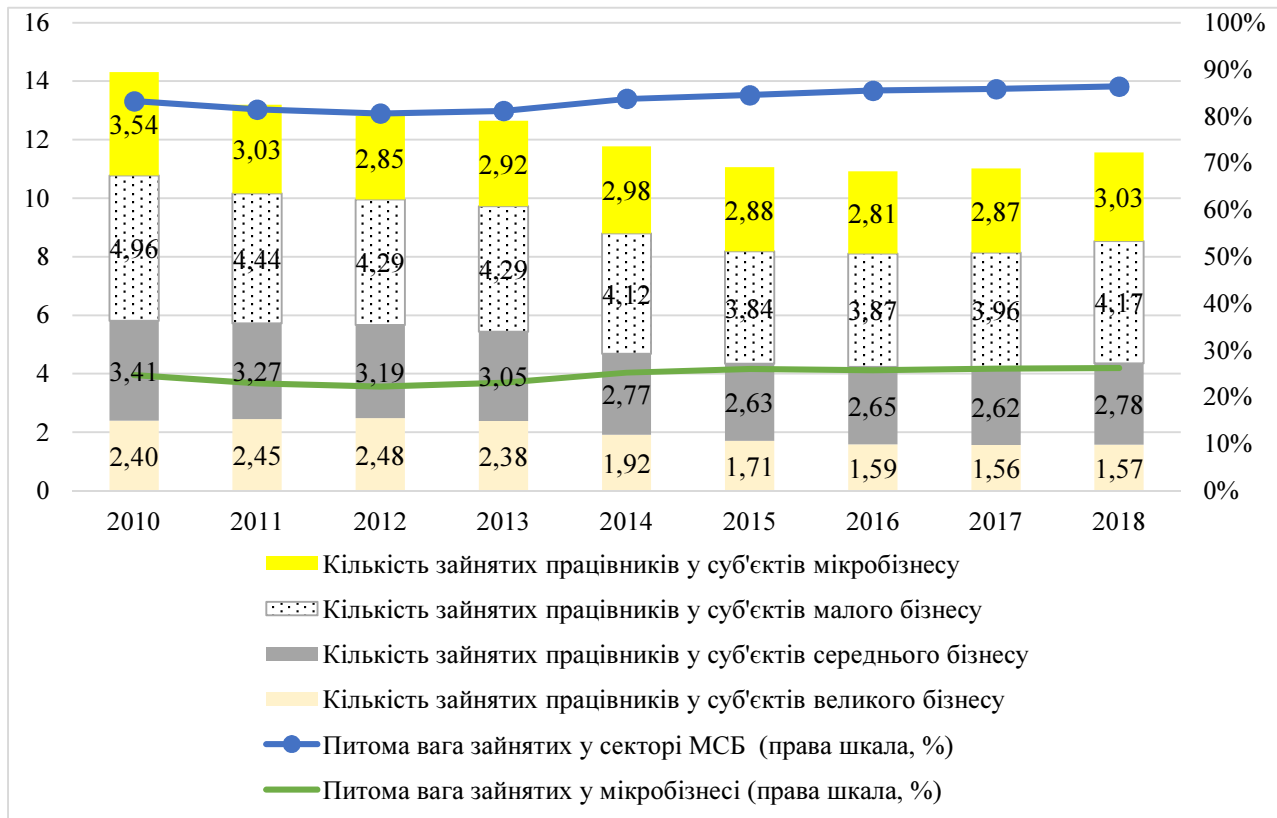


Рис. 1.4. Кількість зайнятих працівників залежно від розміру підприємства у 2010-2018 рр., млн осіб
 Джерело: сформовано авторкою на основі [39].

Згідно з даними рис. 1.4, можна зауважити, що спостерігається тенденція зменшення кількості працюючих протягом досліджуваного періоду, а саме у 2018 р., якщо порівняти з аналогічним показником 2010 р., то загальна чисельність зменшилась на 19 %, при цьому:

- для суб'єктів господарювання великого бізнесу характерне зменшення чисельності працюючих на 35 %;
- для суб'єктів господарювання середнього бізнесу – на 19 %;
- для суб'єктів господарювання малого бізнесу – на 16 %;
- для суб'єктів господарювання мікробізнесу – на 15 %.

Аналізуючи дані рис. 1.4, можна стверджувати, що найбільш суттєвий внесок у зайнятість за типами підприємств належить суб'єктам господарювання середнього та малого бізнесу, питома вага яких становить 24 та 35 % відповідно. При цьому варто зауважити, що частка цього типу підприємств серед загальної кількості суб'єктів господарювання в Україні становить усього 1 % та 3,2 % для середнього та малого бізнесу відповідно.

Загальна частка сектору МСБ у чисельності зайнятих працівників упродовж 2010-2018 рр. становила 83,6 %, що насамперед пов'язано з високою часткою саме малого та середнього бізнесу.

Щодо найчисельнішої групи підприємств за кількісною ознакою (частка суб'єктів господарювання мікробізнесу становить 95,7 %), то питома вага зайнятих працівників на такому типі підприємств у середньому становить лише 24,7 %.

Тобто можна висунути гіпотезу про те, що в більшості випадків суб'єкти господарювання мікробізнесу майже не створюють додаткових робочих місць, що може бути підтверджено аналізом зайнятості серед ФОП мікробізнесу (детальніше на рис. 1.5).

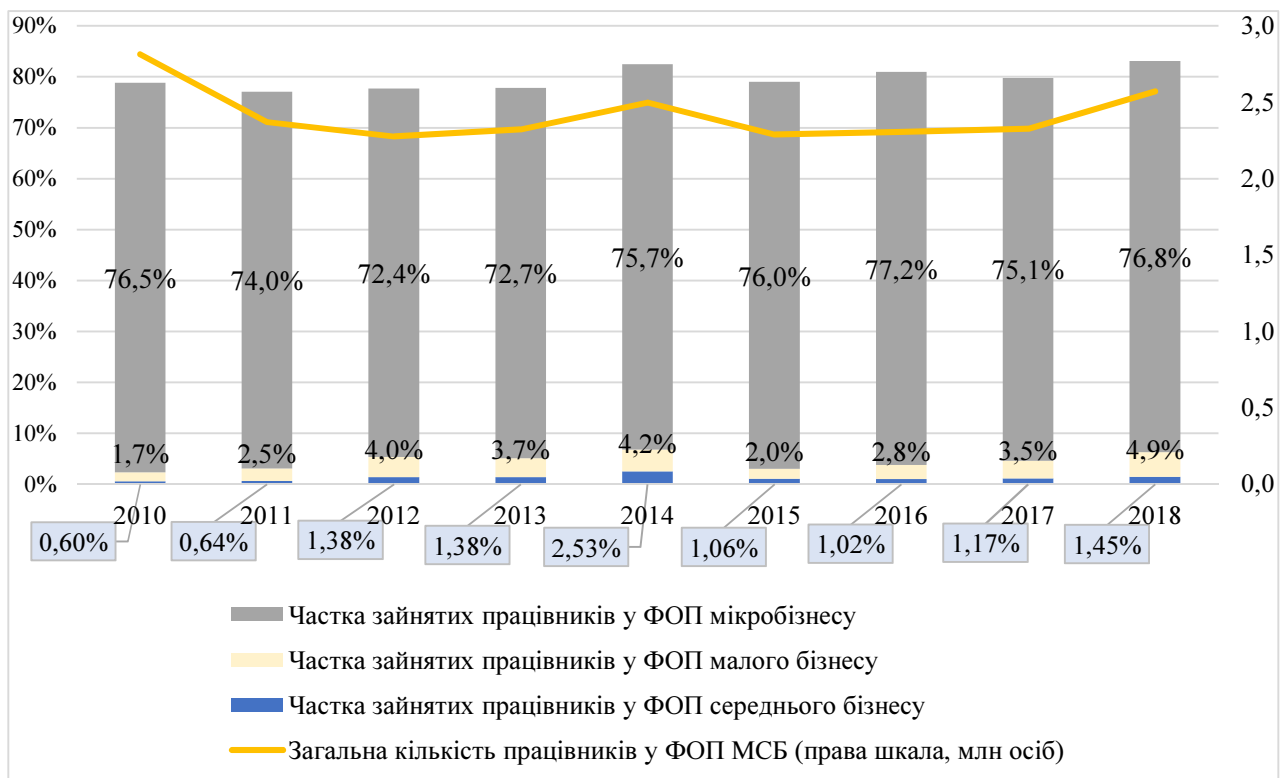


Рис. 1.5. Частка зайнятих працівників у ФОП МСБ у 2010-2018 рр., %
Джерело: сформовано авторкою на основі [38].

Також варто зауважити, що великий бізнес, частка якого в загальній кількості становить усього 0,03 %, має частку серед загальної кількості зайнятих працівників на рівні 16 %.

Для зайнятості серед ФОП сектору МСБ характерною є тенденція до скорочення тільки для ФОП мікробізнесу на 15 %, для ФОП малого та середнього бізнесу характерне зростання майже вдвічі, при цьому варто зауважити, що їх кількість була майже незмінною впродовж досліджуваного періоду (див. рис. 1.3).

Щодо частки ФОП у загальному рівні зайнятих працівників для кожного типу бізнесу, то тільки для мікробізнесу характерна значна частка, яка в середньому становить 75 %, що також підтверджує тезу про те, що більшість суб'єктів господарювання є ФОП та майже не мають найманих працівників, зважаючи на їх незначну питому вагу в загальному рівні зайнятості (див. рис. 1.4).

Питома вага зайнятих працівників у ФОП малого та середнього бізнесу становить 3,2 та 1,2 % відповідно, з чого можна зробити висновок, що більшість суб'єктів господарювання малого та середнього бізнесу є основними драйверами у створенні нових робочих місць, не зважаючи на їх незначну кількість у порівнянні з суб'єктами господарювання мікробізнесу (див. рис. 1.2).

Крім чисельності зайнятих працівників, важливим індикатором рівня розвиненості сектору МСБ є обсяг реалізованої продукції/товарів/робіт/послуг, динаміка змін якого впродовж 2010-2018 рр. розглянута на рис. 1.6.

З даних рис. 1.6 можна зазначити, що спостерігається збільшення обсягів від реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) за 2010-2018 рр. у гривневому еквіваленті, але ми не можемо стверджувати про підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, оскільки цей показник є інфляційно незахищеним.

Більш показовим для аналізу є питома вага сектору МСБ у загальному рівні реалізації, а також внесок кожної з груп підприємств. Основна частка реалізованої продукції впродовж усього аналізованого періоду належить великому та середньому бізнесу, а саме 38 та 39 %, при цьому їхня частка в загальній кількості підприємств є незначною 0,03 та 1 % відповідно.

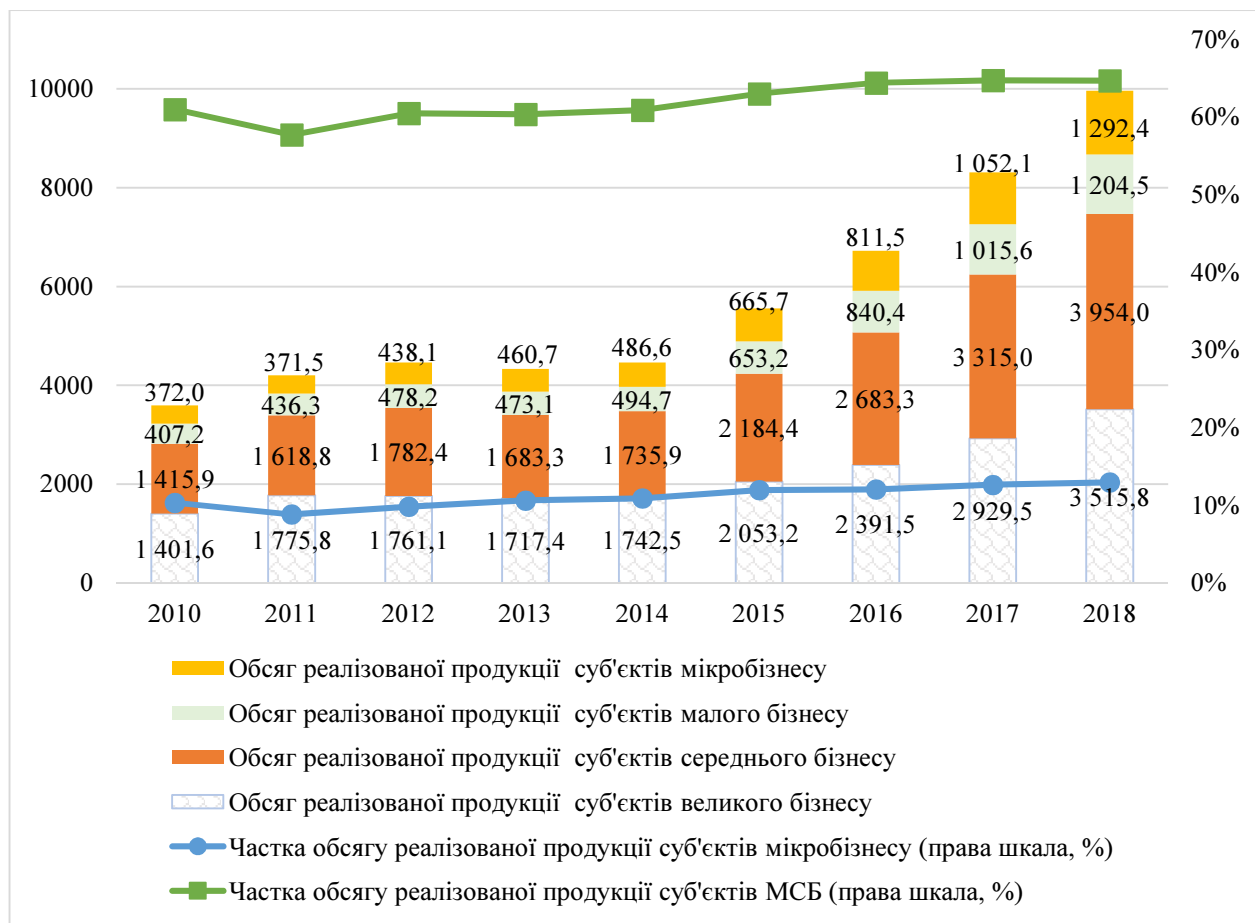


Рис. 1.6. Обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у 2010-2018 рр. суб'єктами господарювання в Україні, млрд грн
Джерело: сформовано авторкою на основі [55].

Питома вага реалізованої продукції малого та мікробізнесу в загальному обсязі становить 11,4 та 11,1 % відповідно, при цьому частка малих підприємств становить 3,2 %, а мікро – 95,7 % від усіх підприємств.

Щодо сектору МСБ, то його частка в загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у 2010-2018 рр. у середньому становила 61,9 %, при цьому основна частина цього показника належить саме реалізації суб'єктами господарювання середнього бізнесу.

Також для оцінки рівня розвиненості сектору МСБ є доцільним провести аналіз частки обсягу реалізованої продукції ФОП у загальному обсязі реалізації суб'єктів господарювання середнього, малого та мікробізнесу (рис. 1.7).

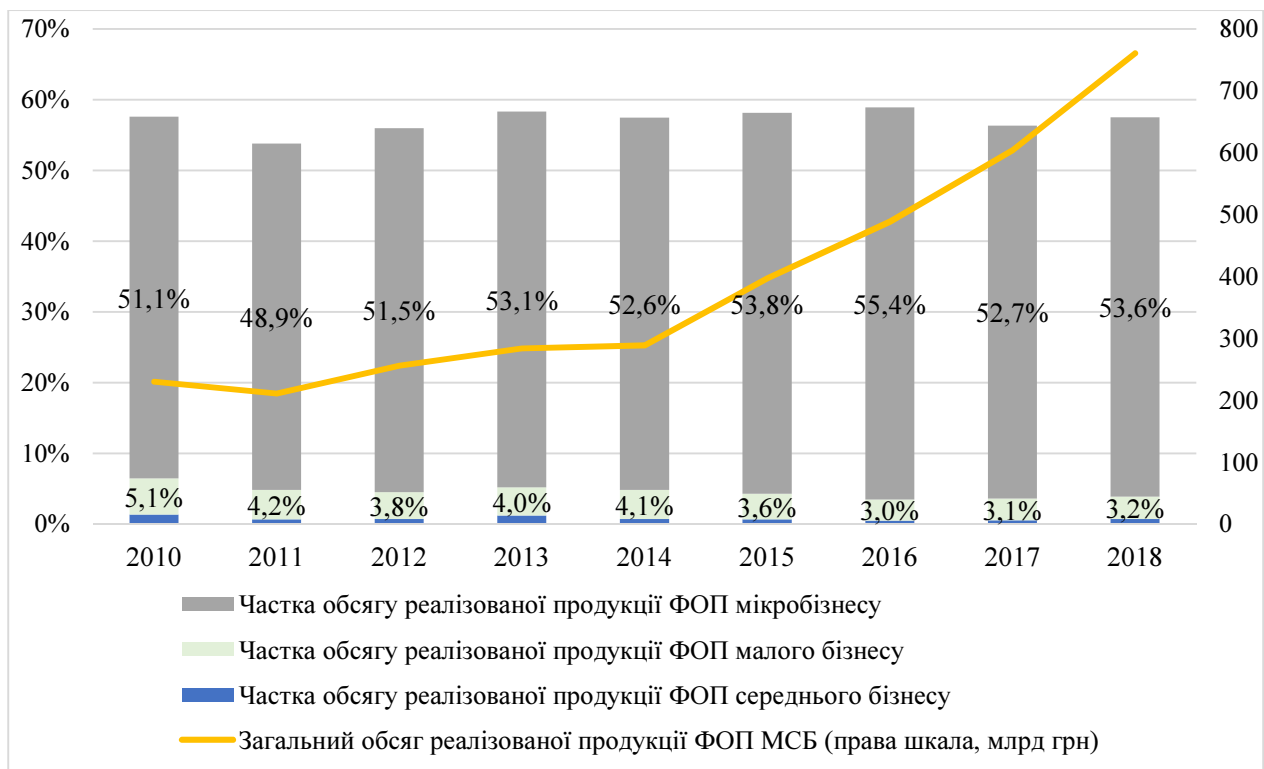


Рис. 1.7. Обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у 2010-2018 рр. ФОП сектору МСБ в Україні, %

Джерело: сформовано авторкою на основі [54].

Для обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) характерна аналогічна тенденція зростання, що передусім пов'язано зі значним рівнем інфляції, який був характерний для економіки України впродовж 2010-2018 рр.

Щодо питомої ваги обсягу реалізованої продукції ФОП, то понад 50 % від усього обсягу реалізації мікробізнесу становить саме обсяг реалізації ФОП. Отже, можна стверджувати, що попри те, що за кількісною ознакою мікробізнес становить 95,7 % всіх суб'єктів господарювання, його внесок у кількість зайнятих працівників та обсяг реалізованої продукції є незначним.

Щодо питомої ваги обсягу реалізованої продукції ФОП у загальному обсязі реалізації малого та середнього бізнесу, то вона є незначною та становить 3,8 та 0,8 % відповідно.

Для більш детального аналізу за критеріями поділу підприємств на великі, середні, малі та мікро є доцільним провести структурний аналіз цих підприємств щодо їхньої питомої ваги за кожним із критеріїв (рис. 1.8).

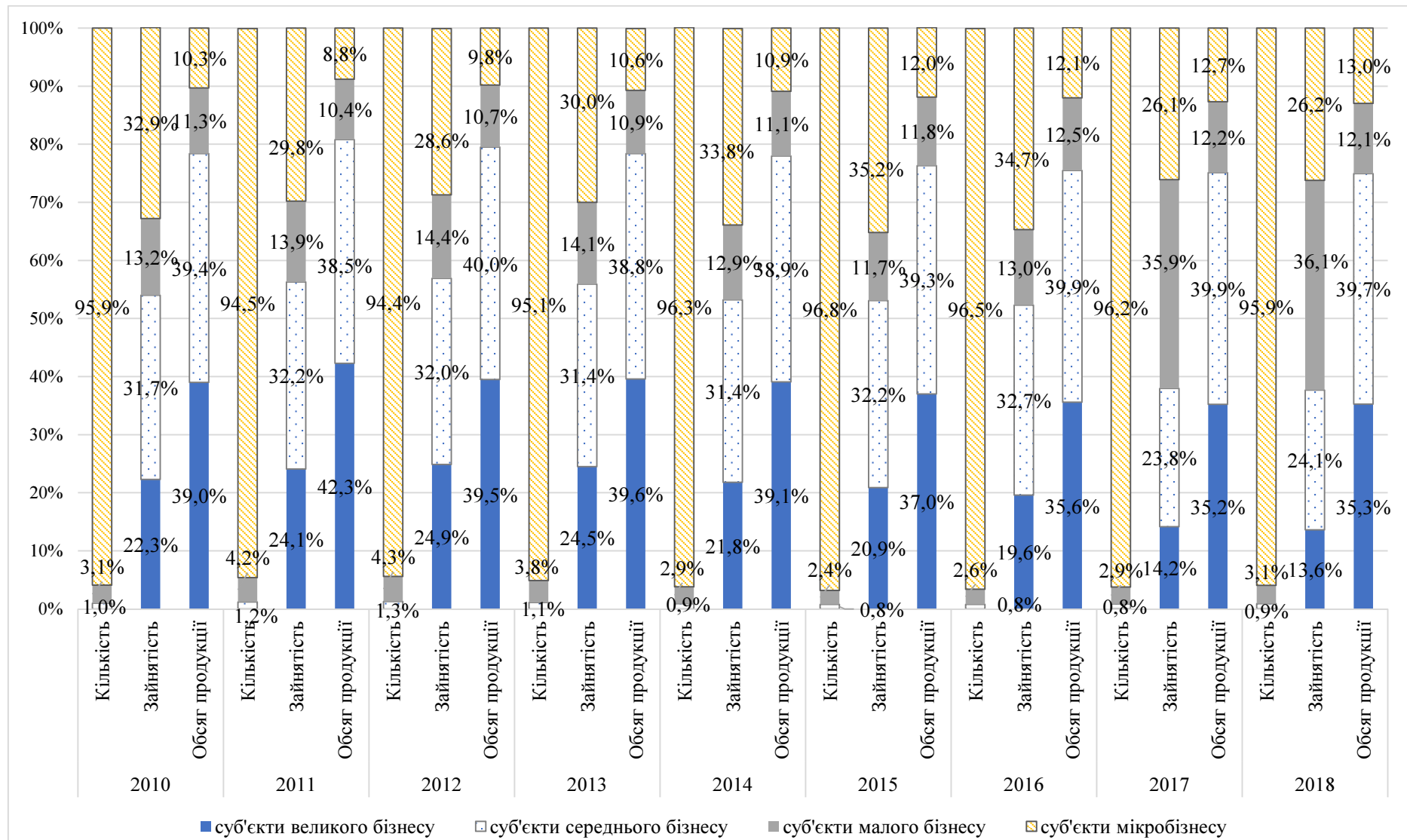


Рис. 1.8. Загальна тенденція розвитку бізнесу в Україні протягом 2010-2018 років, %

Джерело: сформовано авторкою на основі [38-40; 54; 55; 62; 63].

Аналізуючи рис. 1.8, можна зазначити, що у 2018 році загалом підприємства сектору МСБ становили понад 99 % суб'єктів господарювання в Україні. Загалом, очевидно, що хоча темпи зростання кількості МСБ коливались, загальна тенденція знизилася з 2,2 млн суб'єктів господарювання в 2010 р. до 1,8 млн суб'єктів господарювання у 2018 р.

У 2018 році приватний сектор в Україні був представлений 95,9 % мікропідприємств, 3,1 % малих та майже 1 % середніх підприємств.

Діаграма з рис. 1.8 демонструє динаміку чисельності зайнятих працівників у секторі МСБ в Україні за період 2010-2018 рр., яка зменшилася з 12 млн осіб у 2010 р. до 10 млн осіб у 2018 р. Негативний темп зростання зайнятих людей для сектору МСБ спостерігається протягом майже всього аналізованого періоду.

Частка МСБ у зайнятості залишалася незмінною і становила приблизно 77 %, при цьому частка середніх підприємств для зайнятих осіб становила близько 32 %. Тому можна спостерігати значний дисбаланс, оскільки частка середніх підприємств нижча за 1 % від загальної кількості юридичних осіб в Україні.

Рисунок 1.8 також показує позитивну динаміку зростання товарообігу в Україні протягом 2010-2018 рр. із темпом зростання близько 87 % у 2018 р. порівняно з 2010 р., але найвища відсоткова питома вага відзначена для великих та середніх підприємств, дорівнюючи приблизно 30 % кожен.

Крім того, слід наголосити, що частка великих підприємств становить близько 0,03-0,05 % у загальній кількості, але частка його річного обороту втричі перевищує частку обороту мікропідприємств.

Також для аналізу сучасного стану розвитку є доцільним проаналізувати такі показники, як фінансовий результат до оподаткування (рис. 1.9) та чистий прибуток (рис. 1.10).

Фінансовий результат до оподаткування мав нерівномірну динаміку, особливо в період 2014-2015 рр., коли для всіх типів підприємств спостерігалось від'ємне значення, що пов'язано з загальнонаціональною кризою та політичною нестабільністю 2014 року. Протягом 2016-2018 рр. спостерігалась тенденція до зростання.

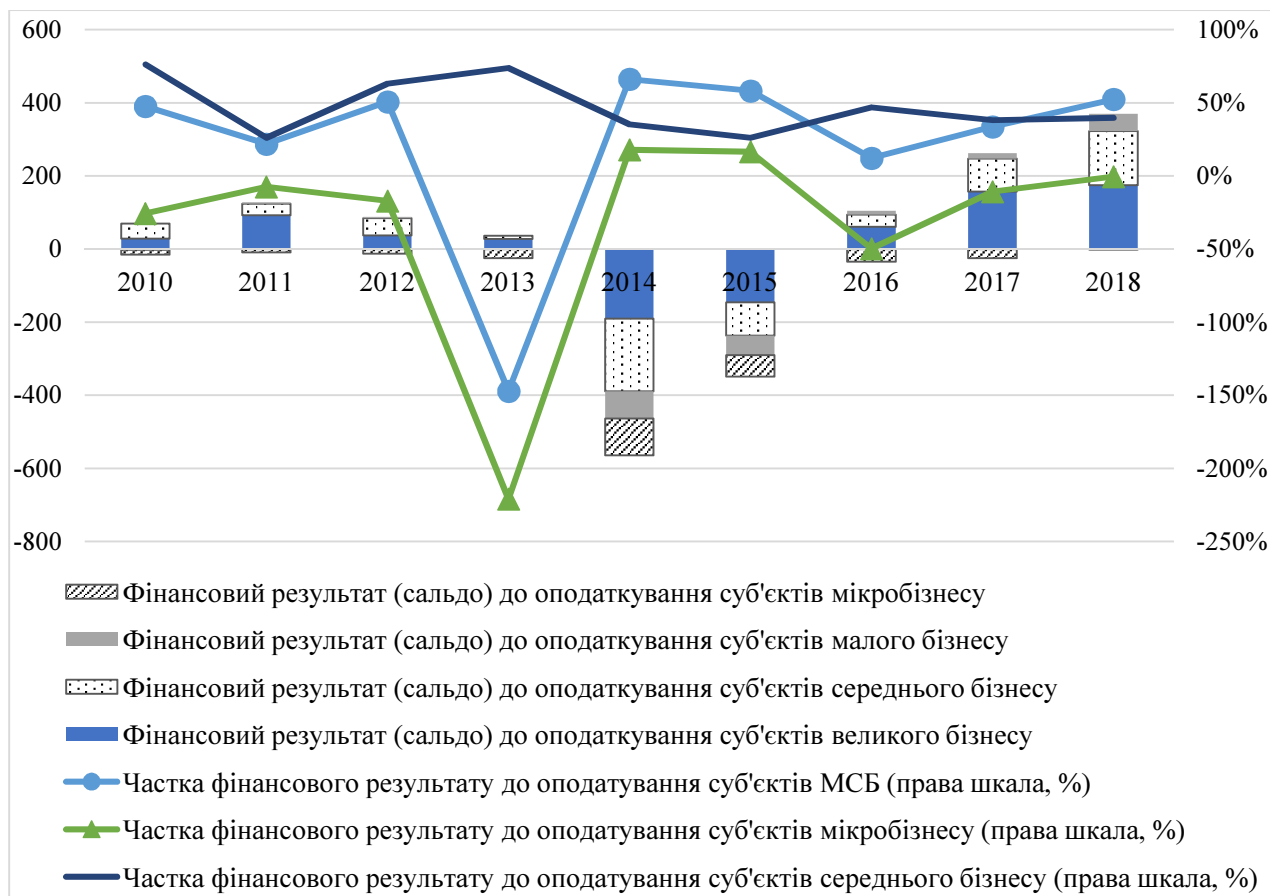


Рис. 1.9. Фінансовий результат (сальдо) до оподаткування суб'єктів господарювання у 2010-2018 рр., млрд грн
Джерело: сформовано авторкою на основі [81].

Щодо структури фінансового результату до оподаткування за типами підприємств, то найбільша частка фінансового результату належить суб'єктам господарювання середнього бізнесу, а саме близько 48 % впродовж досліджуваного періоду.

Щодо суб'єктів малого бізнесу, то протягом 2013-2015 рр. спостерігались від'ємні значення, так само й у 2010 р. фінансовий результат було зафіксовано від'ємним.

Фінансовий результат до оподаткування суб'єктів господарювання мікробізнесу характеризувався від'ємними значеннями протягом 2010-2018 рр.

Отже, малий бізнес, включаючи суб'єктів господарювання мікробізнесу, за показниками прибутковості є не досить розвиненим, а в багатьох випадках збитковим, винятком у секторі МСБ є середній бізнес, рівень прибутковості якого є на досить високому рівні протягом досліджуваного періоду.

Але за критерієм прибутковості більш показовим є чистий прибуток, динаміку змін якого протягом 2010-2018 рр. представлено на рис. 1.10.

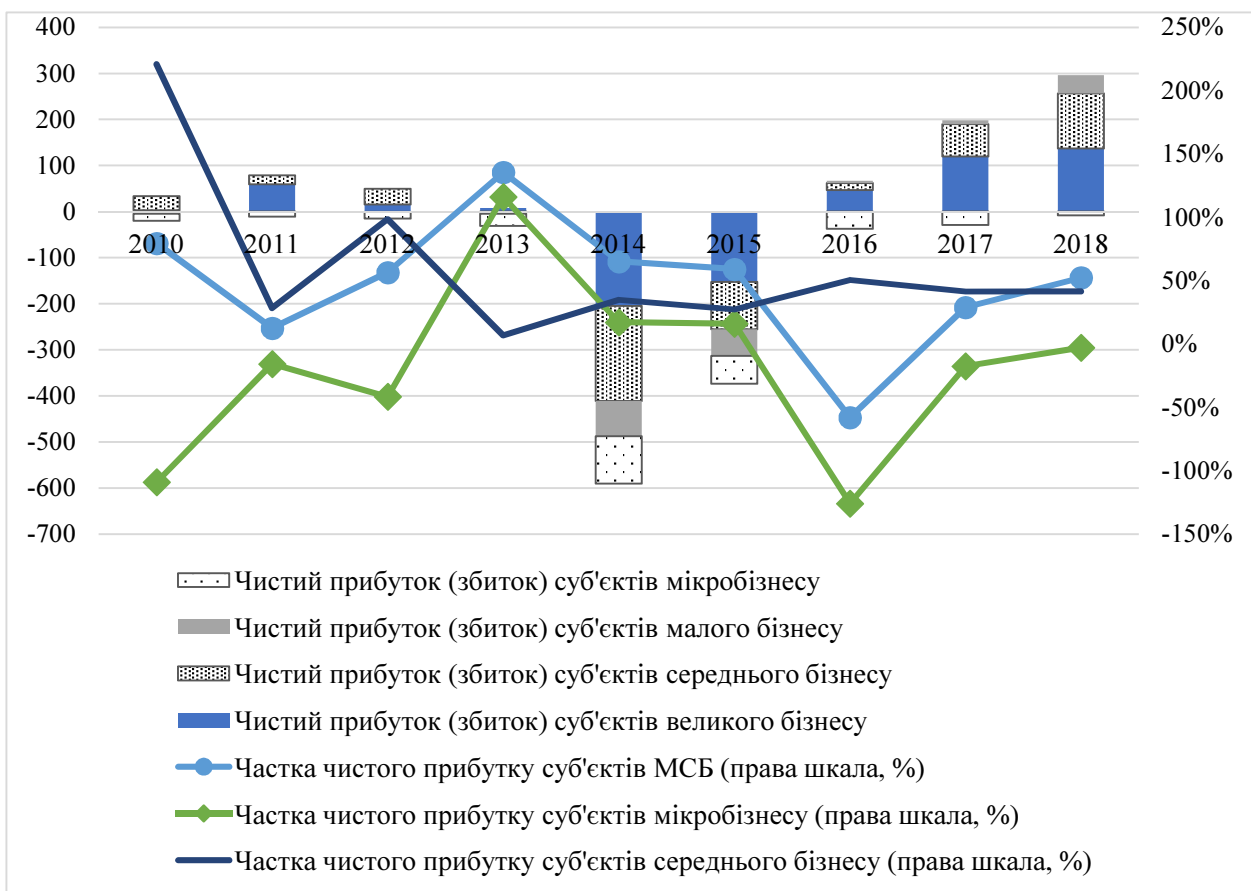


Рис. 1.10. Чистий прибуток (збиток) суб'єктів господарювання у 2010-2018 рр., млрд грн

Джерело: сформовано та розраховано авторкою на основі [87].

Згідно з рис. 1.10 спостерігається аналогічна тенденція зміни чистого прибутку як і фінансового результату до оподаткування, а саме від'ємне значення у 2014-2015 рр.

Щодо структурного аналізу чистого прибутку суб'єктів господарювання МСБ, то суб'єкти малого та мікробізнесу є збитковими майже впродовж усього періоду, винятком стали 2016-2018 рр. для малого бізнесу.

Що стосується середнього бізнесу, то для нього характерна тенденція збитковості тільки протягом кризового періоду 2013-2015 рр., впродовж 2016-2018 рр. спостерігається тенденція до зростання із середнім темпом приросту близько 70 %, що свідчить про позитивну тенденцію щодо розвитку сектору МСБ.

Отже, за результатами аналізу було виявлено, що на сучасному етапі найбільшими драйверами розвитку сектору МСБ є саме суб'єкти господарювання середнього бізнесу, але при цьому за багатьма показниками малий бізнес має також тенденції до зростання, що свідчить про необхідність розробки дієвих заходів стимулювання та підтримки з боку всіх груп стейкхолдерів, а саме державних органів влади, органів місцевого самоврядування, ОТГ, інвесторів, донорів, міжнародних фондів тощо.

1.2. Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання МСБ в Україні та можливість кредитного забезпечення

Для оцінки розвитку бізнесу, зокрема МСБ, доцільно проаналізувати його фінансовий потенціал шляхом визначення структури власного капіталу та зобов'язань суб'єктів господарювання (рис. 1.11).

З аналізу рис. 1.11 можна зазначити, що значну питому вагу в структурі капіталу підприємств усіх видів незалежно від розміру складають поточні зобов'язання, що може бути позитивною тенденцією з огляду на залучення підприємствами фінансових ресурсів у разі, якщо поточні зобов'язання складаються з короткострокових кредитів, а не з поточної кредиторської заборгованості.

Порівнюючи великі й середні підприємства з малими та мікро, можна побачити, що обсяги капіталу є значно нижчими, особливо це стосується обсягів власного капіталу.

Що стосується суб'єктів МСБ, то можна побачити, що основну частину серед джерел фінансування займають поточні зобов'язання і забезпечення, власний капітал становить незначну частину фінансових джерел, що свідчить про низьку фінансову стійкість означених підприємств та незначний рівень їх інвестиційної привабливості.

Причому для всіх підприємств сектору МСБ характерна однакова структура пасиву незалежно від того чи то суб'єкт господарювання малого, середнього чи мікробізнесу (детальніше в додатку А).

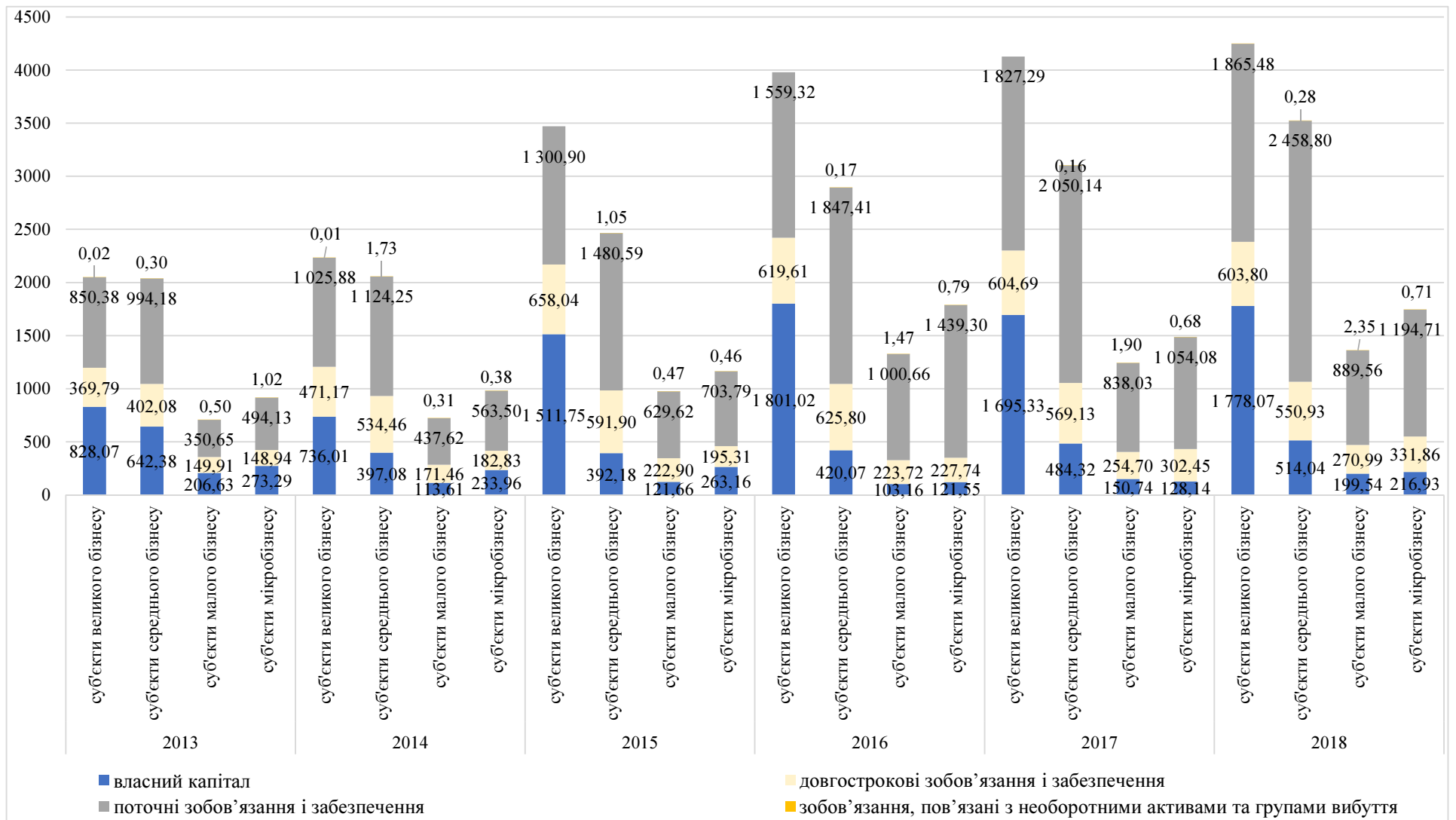


Рис. 1.11. Структура походження фінансових джерел бізнесу залежно від розміру у 2010-2018 рр., млрд грн

Джерело: сформовано та розраховано авторкою на основі [61].

Згідно з даними рис. 1.11 прослідковується, що суб'єкти господарювання сектору МСБ у своїй структурі пасиву балансу поточні зобов'язання і забезпечення мають найбільшу питому вагу, а саме 60-65 % у середньому за період 2013-2018 рр. мають поточних зобов'язань та забезпечень, у той час як довгострокового капіталу, зокрема власного капіталу на рівні 15-17 % та довгострокових зобов'язань і забезпечень на рівні 17-20 %.

Щодо суб'єктів господарювання великого бізнесу, то в середньому протягом 2013-2018 рр. частка власного капіталу становила 40 %, в той час як довгострокові зобов'язання і забезпечення та поточні зобов'язання і забезпечення 17 та 42 % відповідно.

Отже, можна сказати, що в довгостроковій перспективі сектор МСБ є уразливим з погляду фінансової стійкості, оскільки забезпечення власними та довгостроковими фінансовими ресурсами є незначним.

Щодо ліквідності, то для визначення її рівня для сектору МСБ необхідно провести аналіз як структури поточних зобов'язань і забезпечень на рахунок наявності кредитів банків, так і структури оборотних активів.

Крім згаданих показників, важливим для аналізу фінансового потенціалу є аналіз структури власного капіталу, особливо в частині наявності непокритого збитку та величини резервного капіталу.

Саме динаміка структури власного капіталу для різного типу суб'єктів господарювання залежно від розміру в період 2013-2018 рр. представлена на рис. 1.12.

Згідно з даними рис. 1.12 прослідковується чітка тенденція, починаючи з 2015 року, значного перевищення вартості власного капіталу великого бізнесу над аналогічним значенням підприємств МСБ, зокрема для середніх підприємств – близько 2-х разів, для малих та мікро підприємств – близько 4 разів.

Також варто зауважити, що попри значні інфляційні коливання національної валюти впродовж аналізованого періоду 2013-2018 рр., динамічні тренди вартості власного капіталу майже залишаються незмінними, що свідчить про відсутність нарощення потенціалу та підвищення рівня фінансової стійкості підприємств усіх типів незалежно від їхнього розміру (рис. 1.12).

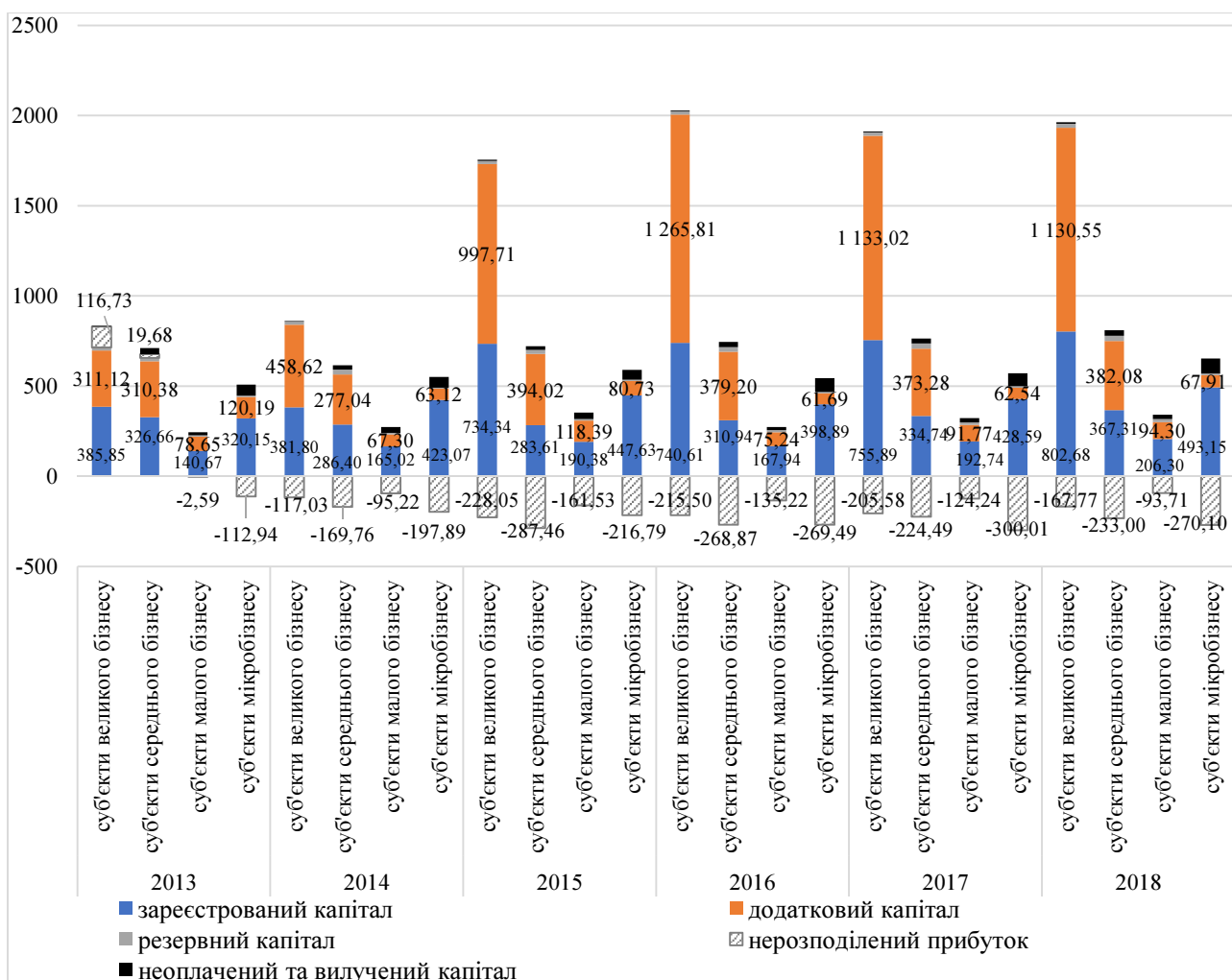


Рис. 1.12. Структура власного капіталу підприємств в Україні залежно від розміру у 2013-2018 рр., млрд грн

Джерело: сформовано та розраховано авторкою на основі [61].

Щодо структурної характеристики власного капіталу, то можна відзначити, що спостерігається тренд від'ємного значення непокритого збитку для всіх типів підприємств упродовж 2014-2018 рр. та значне зростання додаткового капіталу в капіталі великих та середніх підприємств у період 2015-2018 рр.

Щодо структури власного капіталу, то в середньому для всіх типів підприємств, вона становить:

- зареєстрований капітал – 81 %;
- додатковий капітал – 49 %;
- резервний капітал – 3 %;
- непокритий збиток – 43 %;
- неоплачений та вилучений капітал – 9 %.

Однак є доцільним окремо дослідити структуру власного капіталу за різними типами підприємств залежно від їхнього розміру, зокрема для великого бізнесу характерна тенденція в динаміці в середньому:

- зареєстрований капітал – 45,9 %;
- додатковий капітал – 60,0 %;
- резервний капітал – 1,3 %;
- непокритий збиток – 8,0 %;
- неоплачений та вилучений капітал – 0,4 %.

Отже, для підприємств великого бізнесу характерний значний рівень зареєстрованого та власного капіталу, а також незначний рівень непокритого збитку, що свідчить про більш якісну структуру власного капіталу з позиції фінансової стійкості та фінансової незалежності.

Щодо підприємств середнього бізнесу, то характерною є така структура власного капіталу в середньому в період 2013-2018 рр.:

- зареєстрований капітал – 61,1 %;
- додатковий капітал – 68,6 %;
- резервний капітал – 4,9 %;
- непокритий збиток – 40 %;
- неоплачений та вилучений капітал – 5,2 %.

Отже, для підприємств середнього бізнесу є характерною значна частина непокритого збитку, що свідчить про значний рівень збитковості цього типу підприємств на кінець звітної періоду протягом 2014-2018 рр., тільки у 2013 р. для підприємств цього типу був характерний нерозподілений прибуток.

Також цікавою є тенденція щодо перевищення значення додаткового капіталу над зареєстрованим капіталом, що може бути пов'язано з емісійним доходом або доходом від необоротних активів або їх переоцінкою/дооцінкою.

Треба зазначити, що структура резервного капіталу для підприємств середнього бізнесу є вищою, ніж у підприємств великого бізнесу, але значний рівень непокритого збитку значно впливає на загальну величину власного капіталу в бік його зменшення.

Підприємства малого бізнесу мають таку структура власного капіталу в середньому протягом аналізованого періоду, а саме:

- зареєстрований капітал – 92,2 %;
- додатковий капітал – 45,2 %;
- резервний капітал – 5,9 %;
- непокритий збиток – 56,4 %;
- неоплачений та вилучений капітал – 12,9 %.

З аналізу рис. 1.12 можна зауважити, що для підприємств малого бізнесу характерний значний рівень від'ємного значення непокритого збитку (понад 55 %) у структурі власного капіталу, що свідчить про негативну тенденцію фінансової стійкості цього типу підприємств, попри той факт, що зареєстрований капітал має значну питому вагу.

Але позитивно на вартість власного капіталу впливає наявність додаткового капіталу в середньому на рівні 45,2 % та резервного капіталу у значенні 5,9 % до загальної вартості власного капіталу.

Також для розуміння структури власного капіталу є необхідним провести структурний аналіз власного капіталу мікропідприємств у середньому впродовж 2013-2018 рр.:

- зареєстрований капітал – 125,4 %;
- додатковий капітал – 22,1 %;
- резервний капітал – 2,1 %;
- непокритий збиток – 70,3 %;
- неоплачений та вилучений капітал – 20,5 %.

Для підприємств мікробізнесу є характерним найбільше від'ємне значення непокритого збитку у структурі власного капіталу. Крім того, варто зауважити, що протягом 2016-2018 рр. спостерігається негативна тенденція до збільшення частки непокритого збитку, а саме у 2016 р. вона становила 97,9 %, у 2017 – 110 % та у 2018 – 70,5 %, тобто це свідчить про значний рівень збитковості цього типу підприємств за підсумками зазначених звітних фінансових років.

Щодо зареєстрованого капіталу, то додатне значення величини власного капіталу впродовж усього періоду, що досліджується, було досягнуто тільки за рахунок величини зареєстрованого капіталу, який у середньому перевищував власний капітал на 25 %, тільки завдяки цьому факту власний капітал мікробізнесу впродовж 2013-2018 рр. не був від'ємним.

Щодо додаткового та резервного капіталу, то їхня частка у структурі власного капіталу мікропідприємств у середньому становила 22,1 та 2,1 % відповідно, що також має позитивний вплив на значення власного капіталу цих підприємств.

Таким чином, можна сказати, що серед підприємств МСБ значну частину займає непокритий збиток та вилучений або неоплачений капітал, що значно зменшує вартість власного капіталу та існує тенденція щодо збільшення їхньої питомої ваги, зокрема непокритий збиток становив понад 70 % власного капіталу мікропідприємств у 2018 році (див. додаток Б).

Крім структури власного капіталу, важливого значення для структурного аналізу пасиву балансу бізнес-структур в Україні має аналіз поточних зобов'язань та забезпечень, оскільки їхня питома вага становить більше ніж 60 % для підприємств МСБ, динаміка яких наведена на рис. 1.13.

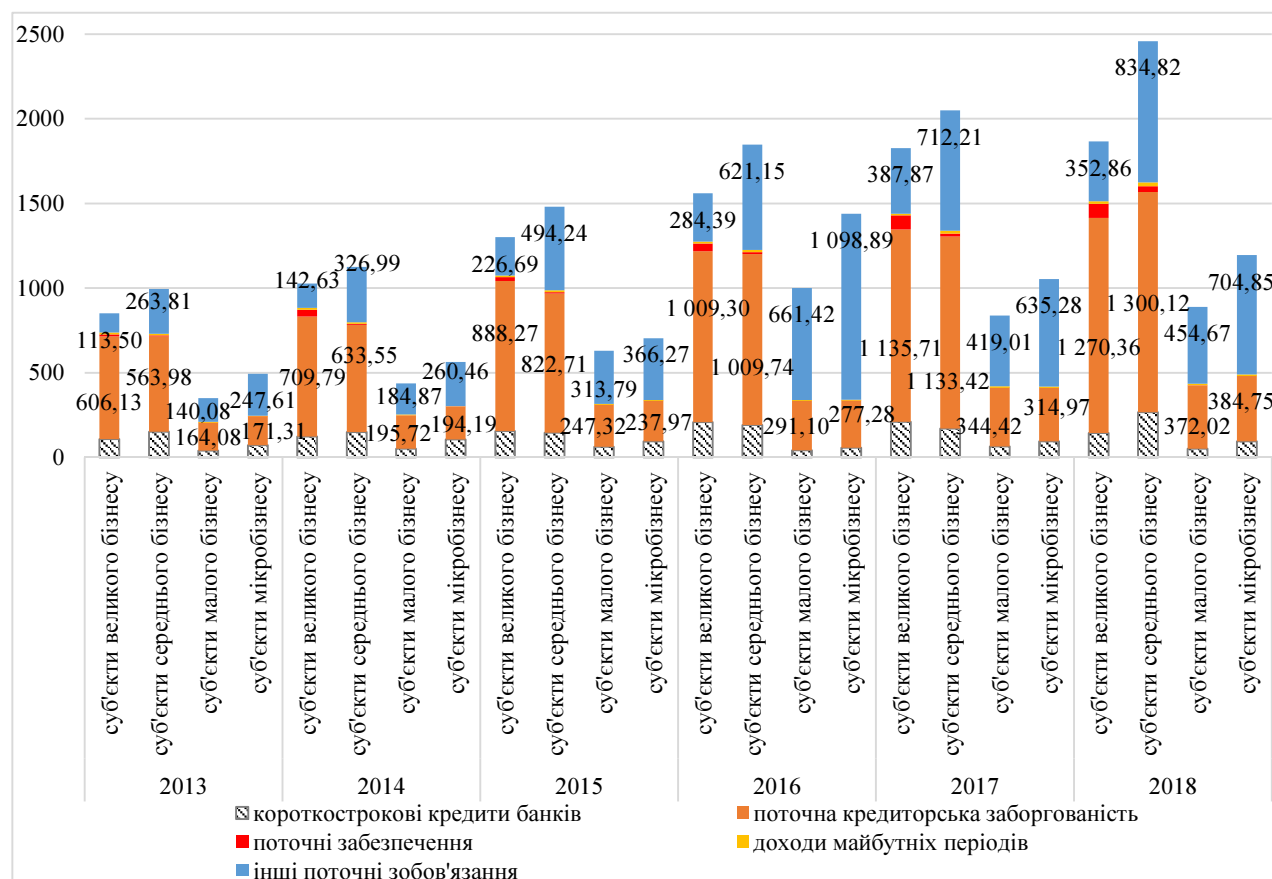


Рис. 1.13. Структура поточних зобов'язань та забезпечень підприємств в Україні залежно від розміру у 2013-2018 рр., млрд грн
Джерело: сформовано та розраховано авторкою на основі [15-20].

З аналізу рис. 1.13 можна побачити, що спостерігається тенденція збільшення поточних зобов'язань та забезпечень у динаміці, а також основу структури поточних зобов'язань суб'єктів МСБ складають не короткострокові кредити банків, а кредиторська заборгованість та інша поточна заборгованість (понад 92 % для мікропідприємств у 2018 р.).

Для більш детального аналізу короткострокових зобов'язань та забезпечень необхідно розглянути їхню структурну питому вагу для кожного з типів підприємств, а саме для великого бізнесу є характерною така тенденція в середньому протягом аналізованого періоду:

- короткострокові кредити банків – 11,5 %;
- поточна кредиторська заборгованість – 67,2 %;
- поточні забезпечення – 31,3 %;
- доходи майбутніх періодів – 8,7 %;
- інші поточні зобов'язання – 17,1 %.

Для підприємств великого бізнесу характерна схожа тенденція структури поточних зобов'язань, як і для підприємств МСБ, а саме незначної частки кредитів банків, що становлять у середньому 11,5 % та значної питомої ваги поточної кредиторської заборгованості на рівні 67,2 % у середньому протягом 2013-2018 рр. Зазначена структура поточних зобов'язань може свідчити про наявність порушень платіжної дисципліни, а саме заборгованість за розрахунками з контрагентами за товари, роботи, послуги, з бюджетом, з оплати праці, зі страхування тощо.

Також варто зазначити, що поточні забезпечення та інші поточні зобов'язання становлять 31,3 та 17,1 % відповідно, що свідчить про недостатній рівень забезпеченості фінансовими ресурсами в розрізі короткострокових зобов'язань з огляду на те, що в загальній структурі пасиву великих підприємств вони в середньому становлять 42 % питомої ваги.

Щодо середніх підприємств, то частка поточних зобов'язань у загальній структурі пасиву балансу впродовж 2013-2018 рр. становить у середньому близько 62 %, отже, аналіз їхньої структури є доцільним з погляду дослідження фінансового потенціалу підприємств середнього бізнесу:

- короткострокові кредити банків – 11,3 %;
- поточна кредиторська заборгованість – 55,2 %;
- поточні забезпечення – 0,74 %;
- доходи майбутніх періодів – 0,82 %;
- інші поточні зобов'язання – 31,8 %.

Стосовно структурної характеристики поточних зобов'язань та забезпечень підприємств середнього бізнесу, то щодо наявності короткострокових кредитів банків є аналогічною тенденція до великого бізнесу впродовж усього досліджуваного періоду, тобто наявність фінансових джерел у цього типу підприємств серед зазначеного розділу пасиву балансу є майже відсутньою.

Значну питому вагу у структурі поточних зобов'язань і забезпечень становлять поточна кредиторська заборгованість та інші поточні зобов'язання, а саме 55,2 та 31,8 % відповідно, що становить 87 % від загальної структури поточних зобов'язань, що свідчить про незадовільний рівень платежів і розрахунків серед цього типу підприємств.

Щодо поточних забезпечень та доходів майбутніх періодів, то їхня частка є незначною та становить менше ніж 1 % у загальній структурі цього розділу пасиву балансу для підприємств середнього бізнесу.

Одну з найбільших часток у структурі пасиву балансу займають поточні зобов'язання та забезпечення підприємств малого бізнесу, зокрема їхня частка в пасиві становить близько 64 %, тому є необхідним прослідкувати тенденцію щодо структури цих зобов'язань упродовж 2013-2018 рр. для цього типу підприємств, зокрема:

- короткострокові кредити банків – 8,4 %;
- поточна кредиторська заборгованість – 40,4 %;
- поточні забезпечення – 0,12 %;
- доходи майбутніх періодів – 0,1 %;
- інші поточні зобов'язання – 49,8 %.

Для малого бізнесу характерною є тенденція значно нижчого рівня кредитування в порівнянні із середнім бізнесом та також прослідковується тенденція зниження частки кредитів у загальній

вартості поточних зобов'язань і забезпечень, а саме з 11,5 % у 2014 році до 5,8 % у 2018 р., що свідчить про низький рівень закредитованості суб'єктів малого бізнесу в короткостроковій перспективі.

Також є відмінною тенденція для малого бізнесу щодо значного рівня інших поточних зобов'язань у порівнянні із середнім бізнесом, питома вага яких становить у середньому майже 50 % та наявна тенденція до зростання, а саме з 39 % у 2013 р. до майже 50 % у 2018 р., що свідчить про низький рівень своєчасності поточних розрахунків для малих підприємств.

Щодо поточної кредиторської заборгованості, то її частка у середньому становить 40 % для малих підприємств, що є притаманним і для підприємств середнього та великого бізнесу, щодо зміни її в динаміці, то можна зазначити, що тенденція є сталою і значних коливань не відбувається, винятком став 2016 рік, для якого було характерне значення на рівні 30 %.

Частка поточних забезпечень та доходів майбутніх періодів є незначною та становить близько 0,1 % у загальній структурі третього розділу пасиву балансу для малих підприємств.

Також для визначення фінансового потенціалу мікропідприємств є необхідним проаналізувати структуру поточних зобов'язань і забезпечень у середньому за весь досліджуваний період, частка яких у загальній структурі фінансових джерел становить 65 %, за результатами аналізу було отримано такі результати:

- короткострокові кредити банків – 8,5 %;
- поточна кредиторська заборгованість – 30,7 %;
- поточні забезпечення – 0,03 %;
- доходи майбутніх періодів – 0,6 %;
- інші поточні зобов'язання – 57,3 %.

Для підприємств мікробізнесу характерною є найменша частка короткострокових кредитів банків у структурі поточних зобов'язань і забезпечень, а саме в середньому на рівні 8,5 %. Крім того, слід зазначити, що для 2016 року було характерне значення на рівні 3,9 %, Отже, для мікробізнесу є аналогічною ситуація щодо рівня кредитування в короткостроковому періоді.

Також прослідковується аналогічна тенденція для підприємств мікробізнесу в порівнянні з малим бізнесом щодо значного рівня інших поточних зобов'язань, а саме значний їх рівень у структурі загального значення поточних зобов'язань і забезпечень для мікропідприємств, що становить 57,3 %.

Поточна кредиторська заборгованість становить у середньому 30,7 % у період 2013-2018 рр., що є притаманним для всіх типів підприємств в Україні, але загальна частка інших поточних зобов'язань та поточної кредиторської заборгованості становить 88 %, що свідчить про неналежний рівень платіжної дисципліни для підприємств мікробізнесу (див. додаток В).

Таким чином, проаналізувавши структуру поточних зобов'язань і забезпечень усіх типів підприємств в Україні в період 2013-2018 рр., можна зазначити, що в середньому для всіх типів підприємств частка поточної кредиторської заборгованості є значною та становить понад 40 %, тому є доцільним проаналізувати склад саме поточної кредиторської заборгованості (рис. 1.14).

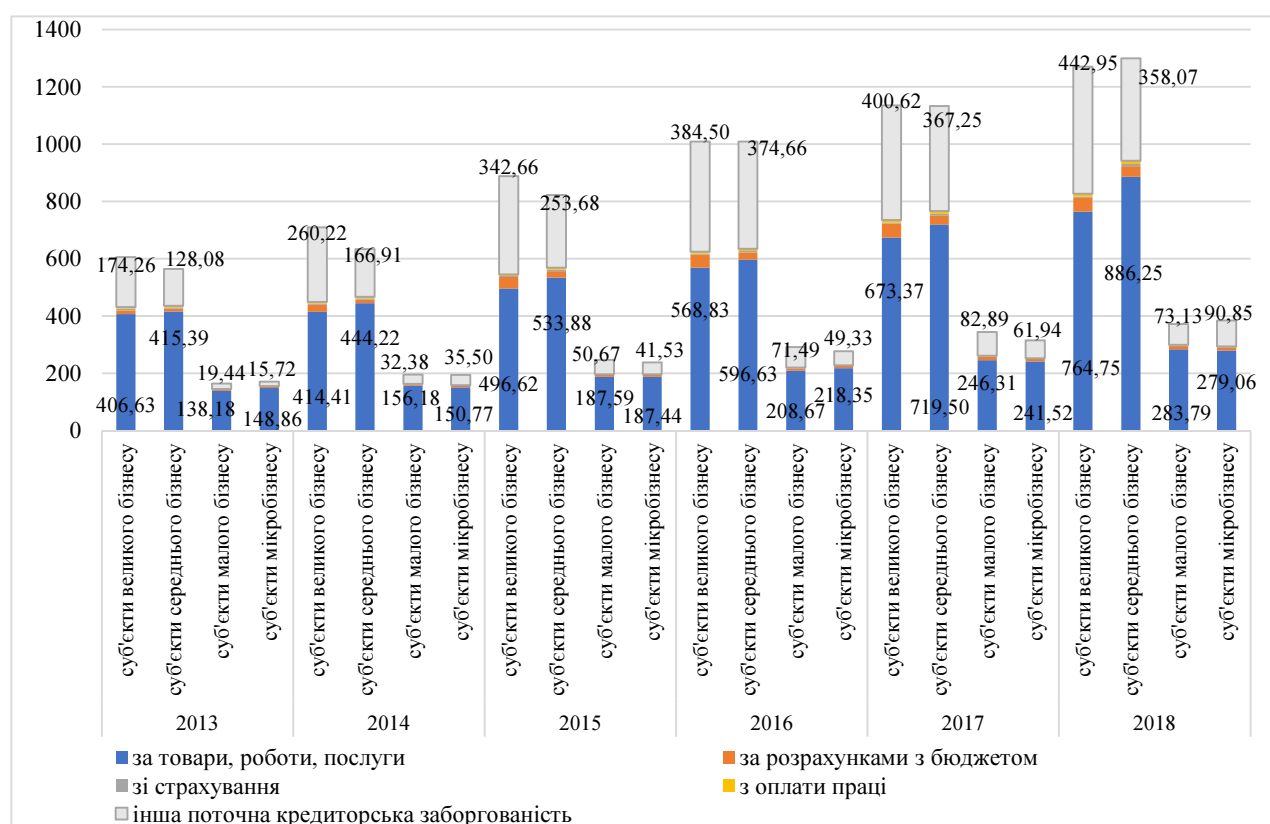


Рис. 1.14. Структура поточної кредиторської заборгованості підприємств в Україні залежно від розміру у 2013-2018 рр., млрд грн
Джерело: сформовано та розраховано авторкою на основі [15-20].

Відповідно до даних рис. 1.14 можна зазначити, що існує тенденція щодо збільшення розмірів поточної кредиторської заборгованості в динаміці, що характерно для всіх типів підприємств, зокрема у 2018 році у порівнянні з аналогічним показником 2013 року відбулось збільшення:

- для підприємств великого бізнесу – у 2 рази;
- для підприємств середнього бізнесу – у 2,3 рази;
- для підприємств малого бізнесу – у 2,25 рази;
- для підприємств мікробізнесу – у 2,2 рази.

Щодо структури поточної кредиторської заборгованості, то для всіх типів підприємств здебільшого є характерним наявність значною мірою поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги (близько 70 % у середньому за 2013-2018 рр.), тобто наявність торгового кредиту перед постачальниками, що свідчить про неспроможність аналізованих підприємств вчасно розраховуватися за платежі по основній діяльності, а також іншої поточної кредиторської заборгованості (близько 25,5 % у середньому за 2013-2018 рр.) Розглянута структура основних джерел структури капіталу свідчить про незначний рівень фінансового забезпечення підприємств, тому є доцільним проаналізувати структуру поточної заборгованості за різними типами підприємств з метою виявлення найбільш уразливих секторів бізнесу.

Для підприємств великого бізнесу є характерною така структура поточної кредиторської заборгованості (67,2 % від загальної структури поточних зобов'язань і забезпечень) у середньому за досліджуваний період:

- кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги на рівні 59,5 %;
- кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом – 3,7 %;
- кредиторська заборгованість зі страхування – 0,5 %;
- кредиторська заборгованість з оплати праці – 0,8 %;
- інша поточна кредиторська заборгованість – 35,3 %.

Отже, для великого бізнесу також характерною є несвоєчасність платіжних розрахунків із контрагентами та іншими учасниками, про що свідчить високий рівень кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та іншої поточної кредиторської заборгованості.

Крім того, необхідно зазначити, що кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом, оплати праці та зі страхування мають незначну питому вагу в загальній структурі заборгованості, що свідчить про своєчасність виконання зазначених платежів.

Щодо підприємств середнього бізнесу, то питома вага поточної кредиторської заборгованості в загальному значенні поточних зобов'язань і забезпечень становить 55,2 %, а її склад представлений такою структурою:

- кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги на рівні 66,5 %;
- кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом – 2,4 %;
- кредиторська заборгованість зі страхування – 0,6 %;
- кредиторська заборгованість з оплати праці – 0,8 %;
- інша поточна кредиторська заборгованість – 29,4 %.

Таким чином, для середнього бізнесу характерна аналогічна тенденція щодо структури поточної кредиторської заборгованості, але частка поточної кредиторської заборгованості за роботи, товари, послуги є більшою та становить 66,5 %, а питома вага іншої кредиторської заборгованості – 29,5 %.

Для малого бізнесу є характерною одна з найменших часток поточної кредиторської заборгованості у структурі поточних зобов'язань і забезпечень, а саме 40 %, а її структура в середньому за 2013-2018 рр. має такий вигляд:

- кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги на рівні 76,56 %;
- кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом – 2,8 %;
- кредиторська заборгованість зі страхування – 0,5 %;
- кредиторська заборгованість з оплати праці – 0,63 %;
- інша поточна кредиторська заборгованість – 19,53 %.

Відповідно до виявлених тенденцій можна зауважити, що суттєві відмінності у структурі поточної заборгованості малого бізнесу не виявлені, але рівень кредиторської заборгованості за роботи, товари, послуги є вищим, ніж аналогічний показник середніх підприємств, і значення цього показника на рівні понад 76 % свідчить про наявність значної заборгованості на кінець кожного звітного фінансового року протягом досліджуваного періоду для малих підприємств.

Кредиторська заборгованість мікробізнесу у структурі поточних зобов'язань і забезпечень становить близько 31 %, а структура кредиторської заборгованості характеризується за 2013-2018 рр. такими даними:

- кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги на рівні 78,54 %;
- кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом – 3,0 %;
- кредиторська заборгованість зі страхування – 0,35 %;
- кредиторська заборгованість з оплати праці – 0,46 %;
- інша поточна кредиторська заборгованість – 17,66 %.

Значне перевищення поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги над іншими типами кредиторської заборгованості за 2013-2018 рр. є характерним і для мікропідприємств, причому варто зазначити, що значення питомої ваги цього типу кредиторської заборгованості саме для мікропідприємств є найвищою серед усіх типів підприємств.

Отже, з аналізу структури кредиторської заборгованості наявна тенденція значного рівня заборгованості за товари, роботи, послуги, що свідчить про несвоєчасність розрахунків із контрагентами та може бути наслідком порушення платіжного календаря на всіх типах підприємств. Особливо це характерне для підприємств сектору МСБ (детальніше структура поточної кредиторської заборгованості представлена в додатку Г).

У свою чергу, аналіз ринку кредитування підприємств в Україні при порівнянні з іншими країнами свідчить про високі ставки відсотків (рис. 1.15) та відсутність кредитування з боку держави (рис. 1.15).

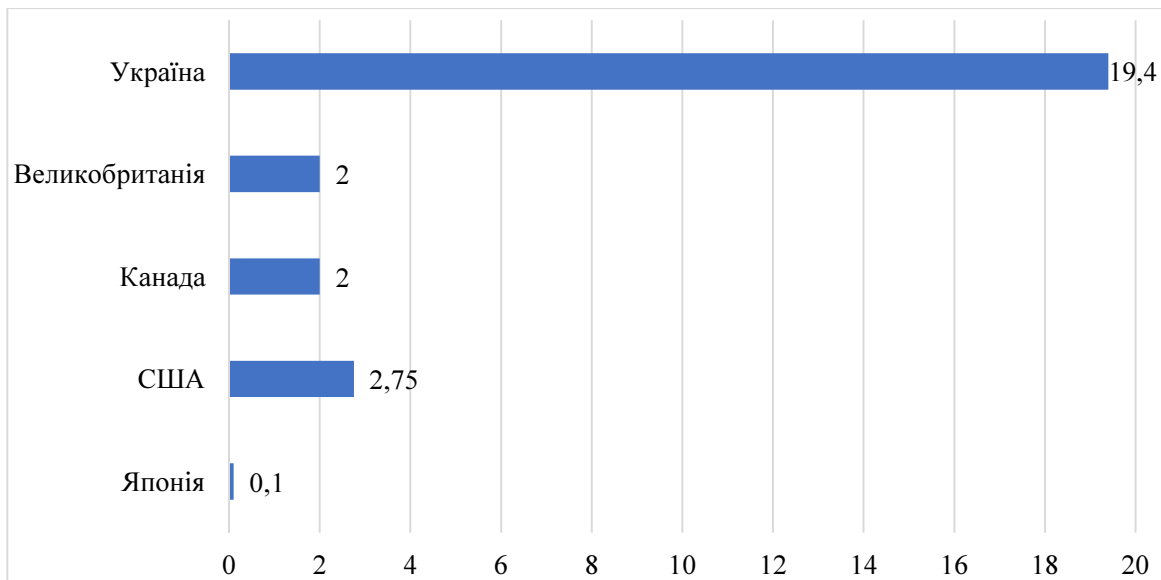


Рис. 1.15. Ставки кредитування для МСБ в Україні та інших країнах у 2016 р. (%)

Джерело: [44].

З рис. 1.15 видно, що ставка кредитування для малого та середнього бізнесу в Україні є в 7 разів вищою, ніж у США та в 10 разів вищою, ніж аналогічна ставка в Канаді та Великобританії (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Розмір кредиту для МСБ у деяких країнах у 2016 р., євро

Країна	Розмір державного кредитування
Японія	Верхньої межі не встановлено
США	до 1,79 млн
Канада	до 223 тис.
Великобританія	до 286 тис.
Україна	Не надає

Джерело: [44].

Згідно з даними табл. 1.4 можна зробити висновок, що найбільш сприятливі умови щодо кредитування для розвитку МСБ є в Японії та США. В Україні не створено умов державою щодо надання кредитів на фінансування та підтримку сектору МСБ.

Щодо кредитування сектору МСБ українськими банками, то в табл. 1.5 проведено порівняльний аналіз програм кредитування комерційними та держаними банками в Україні.

Таблиця 1.5

Програми кредитування сектору МСБ банками України (станом на вересень 2020 року)

№ з/п	Банк та тип кредиту	Реальна ставка (річна), %	Сума	Мін строк	Мак строк	Розмір першого внеску, %	Разова комісія	Щомісячна комісія
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	ПриватБанк Непоновлювана кредитна лінія	13,5	Від 500 тис. до 10 млн грн	1 місяць	5 років	40	відсутня	відсутня
2	Альфа-Банк Україна Строковий кредит	13,86	Від 500 тис. до 100 млн грн	1 рік	3 роки	30	0,9 %	відсутня
3	Кредобанк Спеціальні умови кредитування від Німецько-Українського Фонду	14,85	До 3 млн грн	1 місяць	5 років	20	1 %	відсутня
4	Ощадбанк Поновлювана кредитна лінія	15,07	Будь-яка	1 місяць	3 роки	20	0,2 % Страховання майна 0,3 %	відсутня
5	ПриватБанк КУБ під заставу	15,07	Від 200 тис. до 3 млн грн	1 рік	5 років	25	відсутня	відсутня
6	Credit Agricole Непоновлювана кредитна лінія	16,15	Будь-яка	1 місяць	7 років	25	1 % Страховання майна 0,3 %	відсутня
7	Укргазбанк Поновлювана кредитна лінія «Програмам розвитку бізнесу у рамках співпраці з Німецько-Українським фондом»	16,15	До 3 млн грн	1 місяць	5 років	20	1 % Страховання майна 0,3 %	відсутня

Продовження табл. 1.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
8	Укргазбанк Непоновлювана кредитна лінія «Програмам розвитку бізнесу у рамках співпраці з Німецько-Українським фондом»	16,15	До 3 млн грн	1 місяць	5 років	20	1 % Страховання майна 0,3 %	відсутня
9	Укргазбанк Непоновлювана кредитна лінія фінансова підтримка інвестиційних проектів МСБ ЕКО	16,15	Від 25 тис. грн до 30 млн грн	1 місяць	5 років	30	1 % Страховання майна 0,3 %	відсутня
10	Укргазбанк Строковий кредит «Програмам розвитку бізнесу у рамках співпраці з Німецько-Українським фондом»	16,15	До 3 млн грн	1 місяць	5 років	20	1 % Страховання майна 0,3 %	відсутня
11	Укргазбанк Непоновлювана кредитна лінія ЕКО	16,15	Від 50 тис. грн до 30 млн грн	1 місяць	5 років	30	1 % Страховання майна 0,3 %	відсутня
12	Укресімбанк Строковий кредит «Розвиток бізнесу»	16,22	Від 50 тис. грн до 150 млн грн	1 місяць	5 років	0	відсутня Страховання життя 0,26 % для ФОП Страховання майна 0,3 %	0,1% від суми

Продовження табл. 1.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
13	Укрексімбанк Непоновлювана кредитна лінія «Розвиток бізнесу»	16,22	Від 50 тис. грн до 150 млн грн	1 місяць	5 років	0	відсутня Страховання життя 0,26 % для ФОП Страховання майна 0,3 %	0,1% від суми
14	Укргазбанк Строковий кредит	16,55	Будь-яка	3 місяці	1 рік	30	1 % Страховання майна 0,3 %	відсутня
15	Правекс Банк Строковий кредит. Придбання нерухомості	18,3	Будь-яка	1 місяць	5 років	30	1 % Страховання майна 0,4 %	відсутня
16	Правекс Банк Строковий кредит. Поповнення оборотних коштів	18,3	Будь-яка	1 місяць	1 рік	30	1 % Страховання майна 0,4 %	відсутня
17	Правекс Банк Строковий кредит. Придбання авто й обладнання	18,3	Будь-яка	1 місяць	3 роки	30	1 % Страховання майна 0,4 %	відсутня
18	Кредобанк Непоновлювана кредитна лінія	18,43	До 3 млн грн	1 місяць	10 років	20	1,25 % Страховання майна 0,3 %	0,1% від суми
19	Кредобанк Строковий кредит інвестиційний кредит	18,93	До 3 млн грн	1 місяць	7 років	20	1,25 % Страховання майна 0,3 %	0,1% від суми

Закінчення табл. 1.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
20	МТБ БАНК (МАРФІН БАНК) Поновлювана кредитна лінія	19,77	Будь-яка	1 місяць	1 рік	0	1,5 %	відсутня
21	МТБ БАНК (МАРФІН БАНК) Кредит під заставу нерухомості (ФОП)	20,21	До 2,5 млн грн	1 рік	10 років	30	0,9 %	відсутня
22	Конкорд Банк Поновлювана кредитна лінія	22,79	До 20 млн грн	3 місяці	3 роки	30	1 %	відсутня
23	Конкорд Банк Строковий кредит	22,79	До 20 млн грн	3 місяці	3 роки	30	1 %	відсутня
24	Комерційний Індустріальний Банк Кредитна лінія / терміновий кредит	23,85	Будь-яка	1 місяць	5 років	20	1 %	відсутня
25	ТАСКОМБАНК «Кредит на Розвиток Бізнесу» заставний	29	Від 200 тис. грн до 10 млн грн	6 місяців	3 роки	0	відсутня	відсутня

Джерело: сформовано авторкою на основі [43].

Отже, табл. 1.5 демонструє, що найбільш лояльні умови для кредитування МСБ в Україні надаються саме державними банками (ПриватБанк, Ощадбанк, Укргазбанк, Укрексімбанк) з реальною процентною ставкою від 13,5 до 16,55 %, але при цьому в більшості випадків вимагається досить суттєвий перший внесок (від 20 до 40 %), що підприємства малого бізнесу не в змозі забезпечити. Щодо кредитів на розвиток бізнесу від комерційних банків в Україні, то реальна процентна ставка становить від 16,5 до 29 %.

У кредитному скорингу банку для аналізу рівня кредитоспроможності позичальника оцінюються не тільки показники фінансової стійкості, а також показники ліквідності та платоспроможності, тому необхідним є дослідження структури активів підприємств МСБ.

1.3. Аналітична оцінка активів сектору малого та середнього бізнесу в Україні

Крім аналізу пасиву балансу, важливе значення для виявлення фінансового потенціалу підприємств, зокрема сектору МСБ, має структурний аналіз активу балансу (рис. 1.16).

Відповідно до даних рис. 1.16, загальна вартість активів підприємств залежно від розмірів у 2018 р. у порівнянні зі значенням аналогічного показника 2013 р. збільшилась:

- для великих підприємств у 2 рази;
- середніх підприємств у 1,73 рази;
- для малих підприємств у 1,93 рази;
- для мікропідприємств у 1,9 рази.

Існує тенденція значного перевищення активів великих підприємств над активами інших типів підприємств, а саме у 2018 р. перевищення над середніми становить 1,2 рази, над малими – 3,1 рази, над мікро – 2,4 рази; причому варто зазначити, що в кількісному вимірі великих підприємств усього 0,02 % з-поміж усіх підприємств в Україні за підсумками 2018 р.

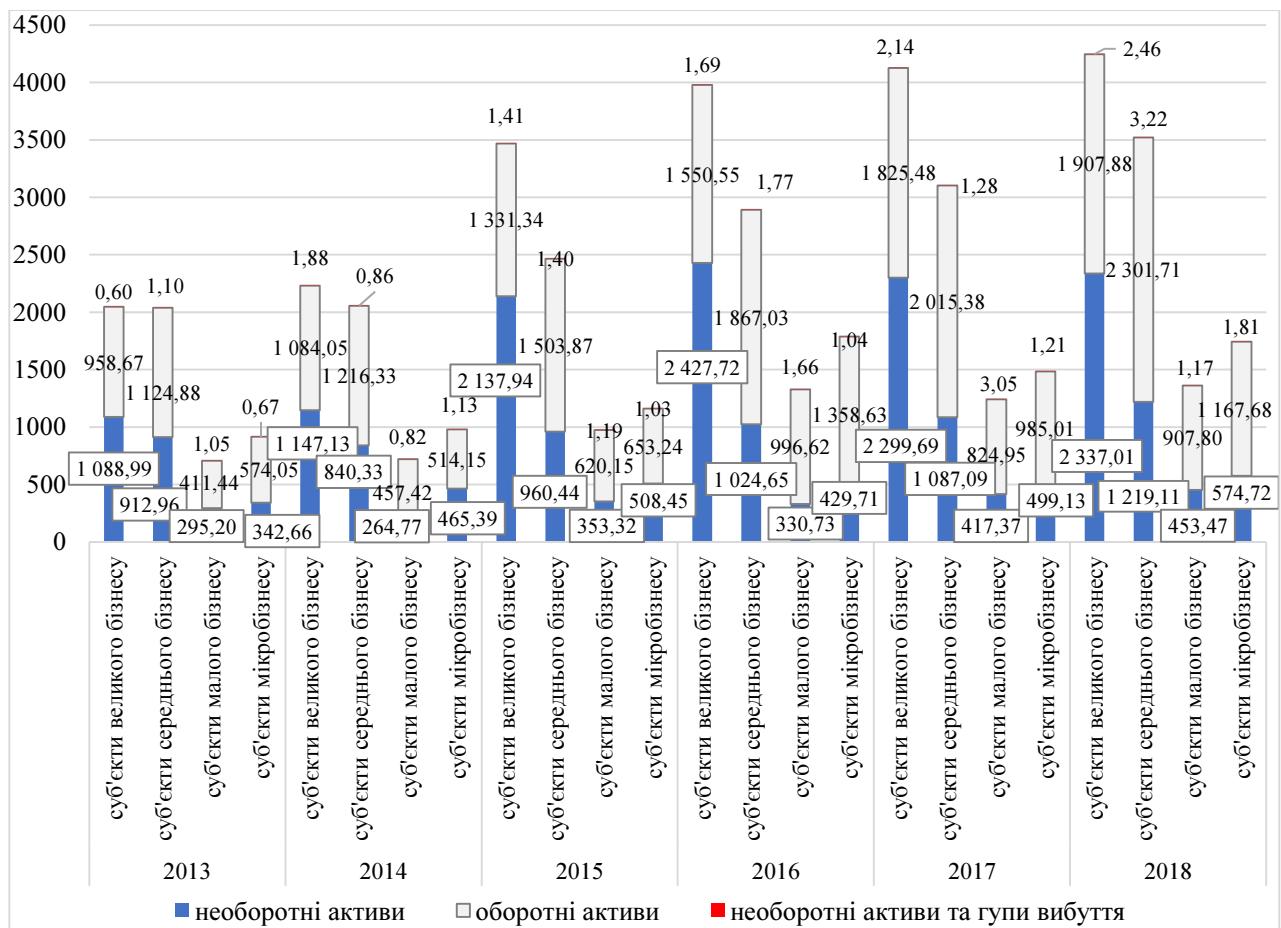


Рис. 1.16. Структура активу балансу підприємств в Україні залежно від розміру у 2013-2018 рр., млрд грн

Джерело: сформовано та розраховано авторкою на основі [15-20].

Щодо структурної характеристики активів, то для підприємств МСБ характерне перевищення оборотних активів над необоротними, а для підприємств великого бізнесу – протилежна тенденція.

У середньому за 2013-2018 рр. для підприємств великого бізнесу характерна така структура активів:

- необоротні активи – 56,3 %;
- оборотні активи – 43,6 %;
- необоротні активи та групи вибуття – 0,05 %.

Отже, для великого бізнесу притаманний відносно пропорційний розподіл необоротних та оборотних активів, що свідчить про наявність конкурентоспроможної матеріально-технічної бази. Також слід зазначити, що дана структура майже не змінювалася в динаміці впродовж досліджуваного періоду.

Для середнього бізнесу упродовж 2013-2018 рр. характерним є такий склад активів у середньому:

- необоротні активи – 38,3 %;
- оборотні активи – 61,7 %;
- необоротні активи та групи вибуття – 0,06 %.

Щодо середніх підприємств, то для них притаманною є тенденція щодо значного перевищення рівня оборотних активів над необоротними, що може пояснюватися високим рівнем оборотності капіталу за умови значного рівня ліквідних активів у структурі оборотних активів. Зазначена структура була характерною протягом 2013-2018 рр.

Підприємства малого бізнесу в період 2013-2018 рр. мають таку структурну характеристику активів із середньою питомою вагою:

- необоротні активи – 34,38 %;
- оборотні активи – 65,48 %;
- необоротні активи та групи вибуття – 0,14 %.

Для малого бізнесу тенденція щодо складу активів є аналогічною до середнього бізнесу, що також може пояснюватися орієнтацією на оборотність та відсутність необхідності наявності значної матеріальної бази.

Щодо мікробізнесу, то тенденція є порівняною з малим та середнім бізнесом, а саме у середньому частка кожної групи активів у загальній вартості за 2013-2018 рр. становить:

- необоротні активи – 36,52 %;
- оборотні активи – 63,4 %;
- необоротні активи та групи вибуття – 0,09 %.

Отже, за структурною оцінкою активів підприємств в Україні можна зазначити, що найбільше орієнтованими на зміцнення матеріально-технічної бази (необоротних активів) є підприємства великого бізнесу з часткою необоротних активів більше ніж 55 %, а щодо підприємств МСБ, то середня частка необоротних активів становить 36 %, у той час як необоротних близько 63 % (див. додаток Д).

Подальшим етапом аналізу є оцінка структури необоротних активів за типами бізнесу, яку розглянуто на рис. 1.17.

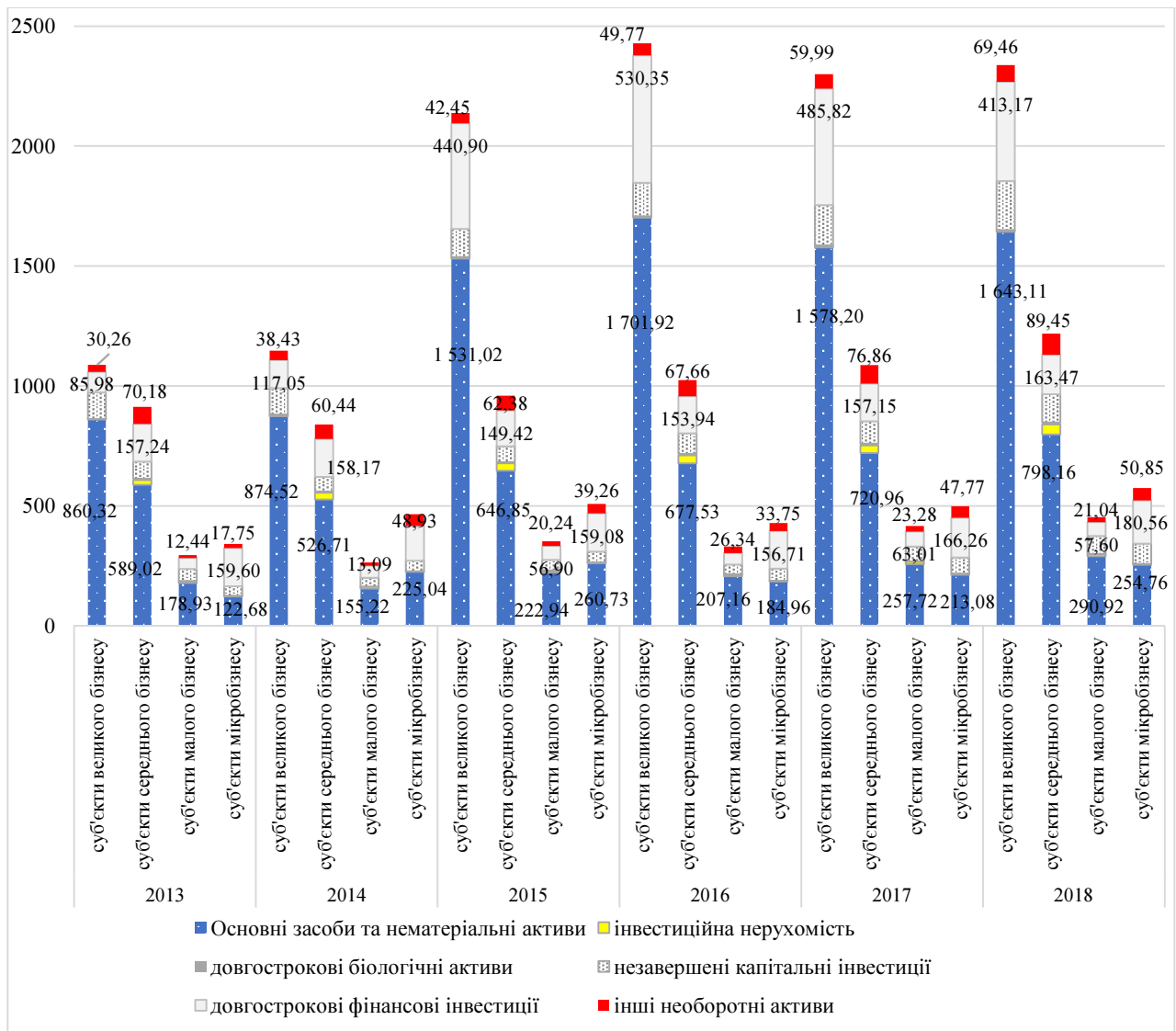


Рис. 1.17. Структура необоротних активів підприємств в Україні залежно від розміру у 2013-2018 рр., млрд грн

Джерело: сформовано та розраховано авторкою на основі [15-20].

З аналізу рис. 1.17 можна спостерігати тенденцію значного перевищення необоротних активів підприємств великого бізнесу над необоротними активами середнього бізнесу близько двох разів, над активами малого та мікробізнесу близько чотирьох разів. Також можна сказати, що для всіх типів бізнесу спостерігається тенденція до збільшення вартості необоротних активів, а саме у 2018 у порівнянні з показником 2013 року необоротні активи збільшились:

- для великого бізнесу – на 114 %;
- для середнього бізнесу на – 33,5 %;
- для малого бізнесу на – 53,6 %;
- для мікробізнесу на – 67,7 %.

Однак зазначений приріст може бути передусім пов'язаний з інфляційною незахищеністю національної валюти та переоцінкою/дооцінкою нематеріальних активів та основних засобів.

Крім динамічного аналізу, важливе значення має структурний аналіз за типами бізнесу (див. додаток Е), для великого бізнесу є характерними такі частки в середньому за період 2013-2018 рр.:

- основні засоби та нематеріальні активи – 72,65 %;
- інвестиційна нерухомість – 0,28 %;
- довгострокові біологічні активи – 0,06 %;
- незавершені капітальні інвестиції – 7,82 %;
- довгострокові фінансові інвестиції – 16,56 %;
- інші необоротні активи – 2,62 %.

Отже, для великого бізнесу є показовою значна питома вага основних засобів у структурі необоротних активів, яка становить понад 70 % протягом усього досліджуваного періоду, також притаманним є те, що довгострокові фінансові інвестиції становлять 16-20 % та незавершені капітальні інвестиції мають частку близько 7-10 % у період 2015-2018 рр. Інші складові необоротних активів великого бізнесу мають незначну питому вагу.

Підприємства середнього бізнесу в період 2013-2018 рр. мають таку структурну характеристику необоротних активів із середньою питоною вагою:

- основні засоби та нематеріальні активи – 65,41 %;
- інвестиційна нерухомість – 3,05 %;
- довгострокові біологічні активи – 0,63 %;
- незавершені капітальні інвестиції – 8,09 %;
- довгострокові фінансові інвестиції – 15,75 %;
- інші необоротні активи – 7,06 %.

Таким чином, для середнього бізнесу притаманна відмінна від великого бізнесу структура необоротних активів, а саме частка основних засобів у середньому на рівні 65,4 %, довгострокових фінансових інвестицій – 15-16 %, незавершених капітальних інвестицій – 7-9 % та інших необоротних активів на рівні 6,5-7 %. Інші статті необоротних активів мають незначну питому вагу.

Малий бізнес упродовж 2013-2018 рр. має такий склад необоротних активів у середньому:

- основні засоби та нематеріальні активи – 61,81 %;
- інвестиційна нерухомість – 2,36 %;
- довгострокові біологічні активи – 0,36 %;
- незавершені капітальні інвестиції – 14,53 %;
- довгострокові фінансові інвестиції – 15,43 %;
- інші необоротні активи – 5,51 %.

Для малого бізнесу тенденція щодо складу необоротних активів є майже аналогічною до середнього бізнесу, а саме основними статтями за часткою в необоротних активах є основні засоби (61 %), довгострокові фінансові інвестиції (15,4 %), незавершені капітальні інвестиції (14,5 %) та інші необоротні активи (5,5 %).

Для мікробізнесу спостерігається відмінна від малого та середнього бізнесу тенденція, а саме в середньому частка кожної статті необоротних активів у загальній вартості за 2013-2018 рр. становить:

- основні засоби та нематеріальні активи – 44,25 %;
- інвестиційна нерухомість – 0,73 %;
- довгострокові біологічні активи – 0,16 %;
- незавершені капітальні інвестиції – 11,57 %;
- довгострокові фінансові інвестиції – 35 %;
- інші необоротні активи – 8,28 %.

Для малого бізнесу характерним є значно менша частка основних засобів, а саме на рівні 35-44 % у середньому та значний рівень довгострокових фінансових інвестицій – 35-40 %.

Отже, для підприємств МСБ характерна тенденція щодо значної частки основних засобів у структурі необоротних активів на рівні 44-65 %, частка на рівні вище за 60 % притаманна для підприємств малого та середнього бізнесу, довгострокові фінансові інвестиції мають питому вагу на рівні 15 % – для підприємств малого та середнього бізнесу, щодо мікропідприємств, то їхня частка є вищою і становить 35 % у середньому за період 2013-2018 рр. (див. Додаток Е).

Також для проведення аналізу забезпеченості МСБ активами є доцільним провести аналіз структури оборотних активів з погляду визначення рівня ліквідності, отже, структура оборотних активів підприємств в Україні подано на рис. 1.18.

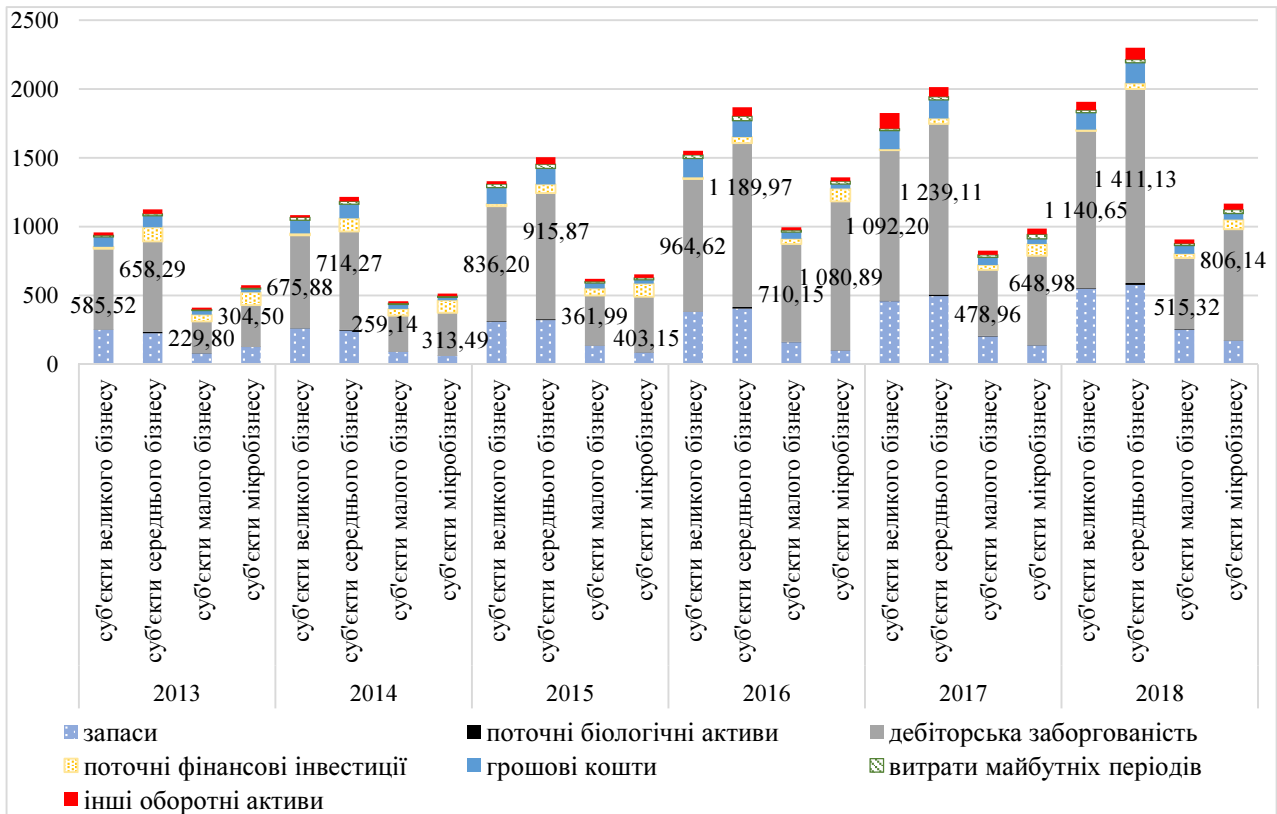


Рис. 1.18. Структура оборотних активів підприємств в Україні залежно від розміру у 2013-2018 рр., млрд грн

Джерело: сформовано та розраховано авторкою на основі [15-20].

За даними рис. 1.18 спостерігається тенденція поступового зростання оборотних активів за різними типами підприємств, а саме у 2018 р., порівнюючи з показником 2013 року, відбулося зростання оборотних активів:

- великого бізнесу – на 99 %;
- середнього бізнесу – на 104 %;
- малого бізнесу – на 120 %;
- мікробізнесу – на 103 %.

Але зазначене зростання може бути пов'язаним не тільки з нарощенням виробничих потужностей, а і зі значним рівнем інфляції, щодо приросту рік до року, то в середньому він становив:

- великого бізнесу – на 15 %;

- середнього бізнесу – на 15,6 %;
- малого бізнесу – на 20 %;
- мікробізнесу – на 23 %.

Крім аналізу динамічних трендів зростання оборотних активів, також є необхідним дослідити їхню структуру за статтями балансу, які детально наведені в додатку Ж.

Щодо питомої ваги кожної статті оборотних активів у загальній їхній вартості, то для великого бізнесу притаманні такі середні частки протягом 2013-2018 рр.:

- запаси – 25,32 %;
- поточні біологічні активи – 0,25 %;
- дебіторська заборгованість – 61,34 %;
- поточні фінансові інвестиції – 0,88 %;
- грошові кошти – 7,98 %;
- витрати майбутніх періодів – 1,44 %;
- інші оборотні активи – 2,80 %.

Зі структурного аналізу оборотних активів великого бізнесу видно, що найбільшу частку (понад 60 %) становить поточна дебіторська заборгованість, що свідчить про несвоєчасність розрахунків з підприємствами великого бізнесу, а також більше ніж 25 % становить частка запасів і їх збільшення в динаміці має негативне значення щодо рівня ліквідності, грошові кошти мають питому вагу близько 8 %, частка інших статей оборотних активів є незначною.

Для середнього бізнесу є характерними такі тенденції середньої питомої ваги складових оборотних активів у період 2013-2018 рр.:

- запаси – 22,11 %;
- поточні біологічні активи – 0,61 %;
- дебіторська заборгованість – 60,78 %;
- поточні фінансові інвестиції – 4,59 %;
- грошові кошти – 7,14 %;
- витрати майбутніх періодів – 1,5 %;
- інші оборотні активи – 3,28 %.

Середній бізнес характеризується аналогічними до великого бізнесу тенденціями, а саме значною часткою поточної дебіторської заборгованості більш ніж 60 %, запасів на рівні більш ніж 20 % та грошових коштів близько 7 %.

Малий бізнес має схожу із середнім структуру оборотних активів, а саме середня частка статей оборотних активів у 2013-2018 рр. становить:

- запаси – 21,62 %;
- поточні біологічні активи – 0,45 %;
- дебіторська заборгованість – 59,49 %;
- поточні фінансові інвестиції – 7,01 %;
- грошові кошти – 6,57 %;
- витрати майбутніх періодів – 1,75 %;
- інші оборотні активи – 3,11 %.

Щодо мікробізнесу, то мікропідприємства мають таку структуру оборотних активів у середньому впродовж досліджуваного періоду:

- запаси – 13,79 %;
- поточні біологічні активи – 0,16 %;
- дебіторська заборгованість – 65,04 %;
- поточні фінансові інвестиції – 11,7 %;
- грошові кошти – 3,68 %;
- витрати майбутніх періодів – 2,21 %;
- інші оборотні активи – 3,42 %.

Для підприємств мікробізнесу характерна відмінна в порівнянні з малим структура оборотних активів, а саме вище значення дебіторської заборгованості, нижче значення запасів, вище значення поточних фінансових інвестицій та нижче значення грошових коштів.

Отже, загалом для підприємств МСБ характерним є значний рівень наявності поточної дебіторської заборгованості, який становить понад 50 %, що свідчить про несвоєчасність розрахунків контрагентів, а також запасів близько 11-20 %, що може бути наслідком не досить ефективного ресурсного планування на підприємствах МСБ.

Також у процесі аналізу оборотних коштів доцільним є проведення аналізу ліквідності балансу за різними типами бізнесу щодо групування активів за рівнем ліквідності та пасивів за строковістю (табл. 1.6)

Таблиця 1.6

*Групування активів та пасивів підприємств
за типами бізнесу за 2013-2018 рр., млрд грн*

Рік	Суб'єкти великого бізнесу	Суб'єкти середнього бізнесу	Суб'єкти малого бізнесу	Суб'єкти мікробізнесу
1	2	3	4	5
A1 – Найбільш ліквідні активи				
2013	84,70	186,66	77,68	115,19
2014	107,95	196,75	82,25	111,64
2015	133,10	179,65	90,35	123,76
2016	147,63	162,61	87,36	126,02
2017	142,68	175,20	92,00	123,17
2018	133,33	189,69	91,95	113,96
A2 – Активи, що швидко реалізуються				
2013	587,74	666,29	231,91	305,40
2014	678,34	722,16	261,32	314,40
2015	839,87	924,41	364,36	404,35
2016	967,53	1201,46	713,21	1082,36
2017	1097,14	1250,04	482,70	650,85
2018	1146,63	1424,65	520,43	808,15
A3 – Активи, що повільно реалізуються				
2013	871,75	930,22	331,65	457,97
2014	973,64	1011,70	372,99	401,59
2015	1194,57	1315,68	527,43	528,28
2016	1400,01	1692,93	906,20	1231,14
2017	1677,86	1829,25	729,20	859,96
2018	1768,57	2098,51	810,74	1051,71
A4 – Активи, що важко реалізуються				
2013	1088,99	912,96	295,20	342,66
2014	1147,13	840,33	264,77	465,39
2015	2137,94	960,45	353,32	508,45
2016	2427,72	1024,65	330,73	429,71
2017	2299,69	1087,09	417,37	499,13
2018	2337,01	1219,11	453,47	574,72
П1 – найбільш термінові зобов'язання				
2013	124,19	267,99	140,31	495,22
2014	182,80	331,77	185,62	260,55
2015	247,95	502,89	314,14	366,46
2016	330,51	633,69	661,98	1099,02
2017	472,13	730,67	420,66	635,77
2018	436,05	870,10	456,52	705,71

Закінчення табл. 1.6

1	2	3	4	5
П2 – Короткострокові пасиви				
2013	515,07	567,13	178,52	220,11
2014	536,98	593,50	207,10	256,24
2015	650,82	678,69	250,05	281,70
2016	776,92	786,84	250,25	275,41
2017	883,81	890,27	311,46	336,28
2018	909,31	1153,11	335,45	373,93
П3 – Довгострокові пасиви				
2013	369,79	402,08	149,91	148,94
2014	471,17	534,46	171,46	182,83
2015	658,04	591,90	222,90	195,31
2016	619,61	625,80	223,72	227,74
2017	604,69	569,13	254,70	302,45
2018	603,80	550,93	270,99	331,86
П4 – Постійні пасиви				
2013	828,07	642,38	206,63	273,29
2014	736,01	397,08	113,61	233,96
2015	1511,75	392,18	121,66	263,16
2016	1801,02	420,07	103,16	121,55
2017	1695,33	484,32	150,74	128,14
2018	1778,07	514,04	199,54	216,93

Джерело: розраховано авторкою на основі [15-20].

Рівень платоспроможності балансу розглянутих у табл. 1.6 типів бізнесу залежить від зіставлення відповідних груп активів і пасивів за такою схемою:

- A1>П1;
- A2>П2;
- A3>П3;
- A4< П4.

Для всіх типів підприємств, а саме суб'єктів великого, малого, середнього та мікробізнесу, характерним є невідповідність першого критерію за весь досліджуваний період, тобто найбільш термінові пасиви значно перевищують найбільш ліквідні активи, що свідчить про неспроможність цих підприємств погасити такі пасиви негайно.

Відповідність другому та третьому критеріям виконується на підприємствах усіх типів бізнесу в період 2013-2018 рр., що означає, що ступінь забезпеченості поточних та довгострокових зобов'язань відповідними групами активів є достатнім.

Четвертий критерій для всіх типів підприємств характеризується у 2013-2018 рр. перевищенням постійних пасивів над необоротними активами, що свідчить про недостатність у підприємств власних оборотних коштів, що є негативною тенденцією для розвитку бізнесу.

Отже, для підприємств МСБ ліквідність балансу не є абсолютною, виконується відповідність лише за двома критеріями та є характерною нестача власних оборотних коштів.

Також слід зазначити, що не спостерігається позитивних змін у динаміці, що означає недостатній рівень ліквідності та позитивної динаміки в перспективі (різниця між відповідними групами активів і пасивів представлено в додатку І).

За результатами аналізу активів є помітною тенденція незначного рівня ліквідних активів, що свідчить про недостатній рівень ліквідності балансу підприємств МСБ.

Висновки до розділу 1

За результатами проведеного дослідження помітна тенденція скорочення кількості суб'єктів господарювання впродовж 2010-2018 рр., що є характерним для підприємств усіх типів, найбільшого скорочення за кількісною ознакою зазнали суб'єкти великого та середнього бізнесу.

Було виявлено, що найбільша кількість суб'єктів господарювання представлена в мікробізнесі, частка яких середньому протягом 2010-2018 рр. становить 95,7 % усіх суб'єктів господарювання в Україні, з яких ФОП становлять понад 80 %, а загалом сектор МСБ становить 99,9 % усіх суб'єктів господарювання в Україні.

Щодо галузевого аналізу сектору МСБ, то основна частина суб'єктів господарювання представлена у галузі оптової та роздрібною торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів, що пов'язано з легкістю ведення бізнесу та високим попитом на послуги цієї галузі.

З аналізу рівня зайнятих працівників сектору МСБ було виявлено, що впродовж аналізованого періоду спостерігається тенденція зменшення кількості працюючих, зокрема у секторі МСБ середнє скорочення становило близько 16,7 %.

Щодо структурної характеристики зайнятих працівників у секторі МСБ, то основна частка працюючих задіяна в діяльності суб'єктів господарювання середнього та малого бізнесу, а саме 24 та 35 % відповідно, а частка цих суб'єктів господарювання в загальній кількості становить 1 та 3,2 % відповідно. При цьому загальний рівень питомої ваги зайнятих працівників у секторі МСБ характеризувався рівнем 83,6 %, що може свідчити про те, суб'єктами господарювання є переважно ФОП, які не мають найманих працівників.

З аналізу обсягів реалізованої продукції виявлена тенденція до його зростання, що може бути пов'язано зі значним рівнем інфляції. Щодо сектору МСБ, то його питома вага в цьому показнику становить близько 62 % у середньому впродовж 2010-2018 рр., але при цьому значна частка належить саме середньому бізнесу (близько 40 %).

Фінансовий результат до оподаткування для сектору МСБ мав нерівномірні тренди, а саме збитковість суб'єктів господарювання мікробізнесу впродовж досліджуваного періоду та фрагментарна збитковість середнього та малого бізнесу у кризовий період 2014-2015 рр., що обумовлено загальною ситуацією в країні.

Структурний аналіз фінансового результату до оподаткування виявив значний рівень прибутковості саме для суб'єктів господарювання середнього бізнесу.

З аналізу джерел фінансування суб'єктів МСБ було виявлено значний рівень поточних зобов'язань і забезпечень, що значно знижує рівень інвестиційної привабливості цього сектору суб'єктів господарювання, при тому, що власний капітал становить 15-17 %, а поточні зобов'язання – понад 60 %.

Отже, у довгостроковій перспективі сектор МСБ є уразливим з погляду фінансової стійкості, оскільки забезпечення власними та довгостроковими фінансовими ресурсами є незначним.

Також варто зауважити, що попри значні інфляційні коливання національної валюти впродовж аналізованого періоду 2013-2018 рр., динамічні тренди вартості власного капіталу майже залишаються незмінними, що свідчить про відсутність нарощення потенціалу та підвищення рівня фінансової стійкості підприємств усіх типів незалежно від їхнього розміру.

Зі структурного аналізу власного капіталу сектору МСБ характерна тенденція значного рівня від'ємного значення непокритого збитку (більше ніж 55 %) у структурі власного капіталу, що елімінується значним рівнем додаткового капіталу і призводить до позитивного значення власного капіталу, але цей факт свідчить про негативну тенденцію фінансової стійкості цього типу підприємств.

Структурний аналіз поточних зобов'язань та забезпечень свідчить про значний рівень кредиторської заборгованості та іншої поточної заборгованості та спостерігається тенденція їх збільшення в динаміці, а рівень закредитованості підприємств є низьким.

Основна частка поточної кредиторської заборгованості для суб'єктів господарювання МСБ належить поточній кредиторській заборгованості за товари, роботи, послуги (близько 70 % у середньому за 2013-2018 рр.), що свідчить про неспроможність аналізованих підприємств вчасно розраховуватися за платежі за основною діяльністю, а також іншої поточної кредиторської заборгованості (близько 25,5 % у середньому за 2013-2018 рр.).

Низький рівень закредитованості суб'єктів МСБ також підтверджується фактом відсутністю лояльних умов для кредитування на розвиток бізнесу для МСБ в Україні, а саме реальна процентна ставка становить від 16,5 до 29 % та перший внесок на рівні від 20 до 40 %, що суб'єкти МСБ не в змозі забезпечити.

Оцінка активів суб'єктів господарювання підтвердила факт, що найбільш орієнтованими на зміцнення матеріально-технічної бази (необоротних активів) є підприємства великого бізнесу (питома вага активів становить більше за 55 %), а суб'єкти господарювання МСБ мають значний рівень оборотних активів близько 63 %.

Крім того, у структурному аналізі необоротних активів для суб'єктів господарювання МСБ характерна тенденція щодо значної частки основних засобів на рівні 44-65 %.

З аналізу оборотних активів було виявлено, що загалом підприємства МСБ мають значний рівень наявної поточної дебіторської заборгованості (вище за 50 %), що може свідчити про несвоєчасність розрахунків контрагентів.

Аналіз ліквідності за групами виявив, що для суб'єктів господарювання МСБ є характерним невідповідність першого критерію $A1 > П1$ за весь досліджуваний період, тобто найбільш термінові пасиви значно перевищують найбільш ліквідні активи, що свідчить про неспроможність цих підприємств погасити ці пасиви негайно.

Відповідність другому та третьому критеріям ($A2 > П2$ та $A3 > П3$) виконується при аналізі даних балансу суб'єктів господарювання МСБ у період 2013-2018 рр., що означає, що ступінь забезпеченості поточних та довгострокових зобов'язань відповідними групами активів є на достатньому рівні.

Четвертий критерій $A4 < П4$ для суб'єктів господарювання МСБ характеризується у 2013-2018 рр. перевищенням постійних пасивів над необоротними активами, що свідчить про недостатність у підприємств власних оборотних коштів. Отже, для підприємств МСБ ліквідність балансу не є абсолютною, а саме спостерігається відповідність лише за двома критеріями з чотирьох.

Треба зазначити, що до позитивних аспектів розвитку бізнесу протягом 2010-2018 років належать реалізація ключових заходів щодо спрощення реєстрації бізнесу, поширення послуг електронного урядування, усунення торговельно-технічних бар'єрів, прийняття стандартів ЄС тощо. З іншого боку, відсутність доступу до фінансів та реальна довгострокова стратегія для МСБ може розглядатися як стримуючий фактор розвитку бізнесу. Крім того, слід наголосити, що в Україні існують такі актуальні нагальні проблеми, як конфлікт на Сході країни та довготривала відсутність ключових реформ є основними стримуючими факторами подальшого розвитку сектору МСБ.

РОЗДІЛ 2

СИСТЕМА ПІДТРИМКИ МСБ В УКРАЇНІ ТА ІНШИХ КРАЇНАХ СВІТУ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

2.1. Система підтримки МСБ в Україні

Державна підтримка являє собою комплекс форм, методів і засобів державного впливу на діяльність підприємств та організацій з метою створення необхідних умов їх функціонування і розвитку.

Для підвищення рівня ефективності діяльності МСБ є необхідними такі *умови*:

- підвищення стабільності національної кредитно-грошової системи;
- наявність пільгової системи оподаткування (нині в Україні діє лише спрощена система оподаткування з дуже обмеженими річними лімітами валового доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг);
- наявність інфраструктурної підтримки (кредитування комерційними банками, товарно-сировинні біржі, інноваційні парки, агенції інноваційного розвитку, науково-консультативні та навчальні центри);
- державна підтримка бізнесу в галузі фінансів і матеріально-технічного забезпечення;
- підвищення рівня захищеності промислової та інтелектуальної власності;
- спрощена процедура урегулювання спорів міноритарних інвесторів;
- формування в суспільстві привабливого іміджу підприємництва та фізичної особи-підприємця.

На рис. 2.1 представлено основні типи підтримки з поділом на групи державні/недержавні та прямі/непрямі, але в Україні в більшості випадків підтримка МСБ має несистемний характер та пріоритетні сфери підтримки не виділені.



Рис. 2.1. Класифікація підтримки підприємств МСБ

Джерело: сформовано авторкою на основі [41; 107; 108; 111].

У світовій практиці склалися такі основні форми стимулювання малих підприємств:

- пряме фінансування (субсидії, позики), які досягають 50 % витрат на створення нової продукції і технологій (Франція, США);

- надання позик, у тому числі без виплати відсотків (Швеція).

- дотації (практично у всіх розвинених країнах);

- створення фондів впровадження інновацій з урахуванням можливого ризику (Англія, Німеччина, Франція, Швейцарія, Нідерланди);

- зниження державних зборів для індивідуальних винахідників (Австрія, Німеччина, США);

- відстрочка сплати мита чи звільнення від них, якщо винахід стосується економії енергії (Австрія);

- безкоштовне ведення діловодства за заявками індивідуальних винахідників, безкоштовні послуги патентних повірених, звільнення від сплати мита (Нідерланди, Німеччина).

Також є доцільним виділити інструменти державної підтримки МСБ у різних країнах (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Інструменти державної підтримки

Інструмент державної підтримки МСБ	Країни
1	2
Збільшення обсягів підтримки у вигляді гарантій за кредитами МСБ	Канада, Данія, Фінляндія, Угорщина, Італія, Південна Корея, Нідерланди, Словаччина, Словенія, Швейцарія, Великобританія, США.
Надання особливих умов щодо гарантій для стартапів.	Канада, Данія, Нідерланди, Південна Корея.
Збільшення державних гарантій по експортних операціях.	Канада, Данія, Фінляндія, Нідерланди, Нова Зеландія, Швеція, Швейцарія. Іспанія, Великобританія

Закінчення табл. 2.1

1	2
Збільшення частки прямого фінансування МСБ	Канада, Угорщина, Корея, Сербія, Словенія, Іспанія, Франція
Розширення і вдосконалення систем спеціалізованих урядових установ та організацій з державним або змішаним капіталом, що координують виконання завдань щодо підтримки МСБ	США – Адміністрація малого бізнесу; Японія – Агентство малих і середніх підприємств; Великобританія – Служба малого бізнесу; Канада – Мережа бізнес-послуг; Польща – Департамент малого і середнього підприємництва та ін.

Джерело: [41; 107; 108; 111].

Також є усталена практика надання державних гарантій по кредитах МСБ (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Приклади програм кредитних гарантій для МСБ

Країна	Програма	Посилання	Гарантійний ліміт (тис. євро)
Франція	SOCAMA	http://www.socama.com/	200
	OSEO	http://www.bpifrance.fr/	1500
Угорщина	Garantiqa	http://garantiqa.hu/	840
	AVHGA	http://www.avhga.hu/	340
Італія	Federconfidi Confindustria	http://www.confindustria.it/	2000
Нідерланди	Agentschap NL	http://www.rvo.nl/	1000
Португалія	SEF	http://www.sef.pt/	1200

Джерело: [44].

Провівши аналіз існуючої підтримки підприємств МСБ в Україні та світі (табл. 2.3), можна стверджувати про значний рівень недофінансування та практично відсутність підтримки малих та середніх підприємств України.

Таблиця 2.3

Порівняльна характеристика систем підтримки МСБ у різних країнах

Критерій	Україна	США	Франція	Німеччина	Японія
1	2	3	4	5	6
Фінансування	Неграмотне розподілення дуже обмежених фінансових ресурсів	Кредити з низькими відсотками	Пільгові кредити, позики та субсидії	Діють програми, які полегшують доступ до капіталу та нових технологій	Видача кредитів без застави, пільгові відсотки
Податки	Складна система оподаткування	Градація ставки податків залежно від розмірів підприємства	Широка система податкових послаблень та пільг	Створення резервів неоподаткованого податку, спеціальні норми амортизації для інвестицій, зменшення ставок прибуткового податку	Прискорена амортизація будівель, споруд, обладнання. Зменшена ставка податку на прибуток для малих підприємств
Умови відкриття та закриття	Відносно проста процедура відкриття, але дуже складна процедура закриття	Всебічна допомога та спрощення процедури відкриття власної справи	Стандартний пакет документів та порівняно нетривала процедура	Тривала та складна процедура реєстрації	Можливість відкриття підприємства без первісного капіталу, максимально спрощена процедура закриття

Закінчення табл. 2.3

1	2	3	4	5	6
Форми не фінансової допомоги	Перші кроки з навчання підприємців	Навчання підприємців та захист їх прав у судах	Надання консультацій з менеджменту, юриспруденції і бухгалтерського обліку	Проведення семінарів та діюча мережа консультаційних центрів	Заходи та структури зі сприяння науково-технічних розробок, переоснащенні, навчанні та підготовці кадрів
Етап життєвого циклу	У державних програмах – на всіх етапах, реально – підтримка відсутня	На етапі створення	Відкриття при загрозі банкрутства	На етапах становлення та розвитку в складні періоди	На всіх етапах
Пріоритети	Не виділені окремі сфери, держава декларує підтримку всім	Створення сприятливих умов для відкриття малих підприємств	Заохочення при створенні підприємств та попередження їх банкрутства	Створення рівних конкурентних умов	Підтримка та розвиток галузей, які в цей момент занепадають
Особлива сфера підтримки	Не виділені	Науково-технічні розробки	Депресивні зони	Інноваційна сфера	Взаємодія великого та малого бізнесу

Джерело: [41; 107; 108; 111].

Окремим напрямом державної та недержавної підтримки є заходи, спрямовані на сприяння інноваційному розвитку МСБ, оскільки малі та середні інноваційні підприємства є основним джерелом нововведень, генератором нових рішень і сама його присутність створює передумови до інноваційного розвитку економіки. Роль інноваційних підприємств МСБ полягає в наступному: з одного боку, вони забезпечують інноваційні процеси в економіці, з іншого – безпосередньо залучають у виробництво наукомісткість продукції (послуг) [46, с. 86].

Проблема інноваційного процесу малих та середніх підприємств пов'язана переважно з ризиками фінансування та запровадження інновацій. Високоприбуткові інновації завжди супроводжуються високими ризиками й потребують великих інвестицій. Підвищення ризиків інноваційних проєктів зумовлене високою ризикованістю через їх значну невизначеність, тобто недостатність інформації на всіх етапах створення та реалізації нововведень, її неоднозначність і невірогідність [11, с. 183].

Отже, доцільним є побудова механізму визначення інноваційного потенціалу малого підприємства з урахуванням характерних ознак, переваг та недоліків здійснення інноваційної діяльності для малих та середніх підприємств, можливих ризиків та зовнішніх чинників впливу (рис. 2.2).

Завдяки запропонованому механізму основних чинників визначення інноваційного потенціалу малих та середніх інноваційних підприємств (рис. 2.2) можна виявити основні стримуючі фактори та ризики та обґрунтувати шляхи подолання можливих негативних наслідків.



Рис. 2.2. Чинники механізму визначення інноваційного потенціалу МСБ

Джерело: розроблено авторкою.

Отже, основними характерними рисами малих та середніх інноваційних підприємств можна вважати:

1. Розвиток інноваційного потенціалу сектору МСБ залежить від рівня освіти та знань найманих працівників, підготовки наукових кадрів, які здатні продукувати та реалізовувати інноваційні ідеї.

2. Малі та середні інноваційні підприємства є ефективним інструментом насичення ринку товарами та послугами та постійного відновлення виробничого процесу, а також забезпечення конкурентного середовища та високої конкурентоспроможності продукції і послуг.

3. При виборі інноваційної стратегії зазвичай беруть до уваги ринкову позицію малих та середніх інноваційних підприємств, науково-технічну політику, що проводиться їй, а також стадію життєвого циклу, на якій перебувають ті або інші продукти або послуги, запропоновані малими та середніми інноваційними підприємствами.

4. Діяльність малих та середніх інноваційних підприємств є досить ризиковою, оскільки спрогнозувати рівень успішності інноваційної діяльності є досить складним для визначення.

Тому, є доцільним розглянути стан інноваційної діяльності загалом по Україні, а саме за типами інноваційної діяльності (рис. 2.3) та інноваційної активності підприємств залежно від їхнього розміру (рис. 2.4).

З рис. 2.3 можна зробити висновок, що основна частина підприємств України є не інноваційними (близько 80 %) за весь аналізований період 2010–2016 рр. Крім того, спостерігається негативна тенденція скорочення розміру підприємств за всіма видами інноваційної діяльності у 2016 у порівнянні з 2010 роком. Проаналізовані дані свідчать про недостатній рівень інноваційності підприємств України.

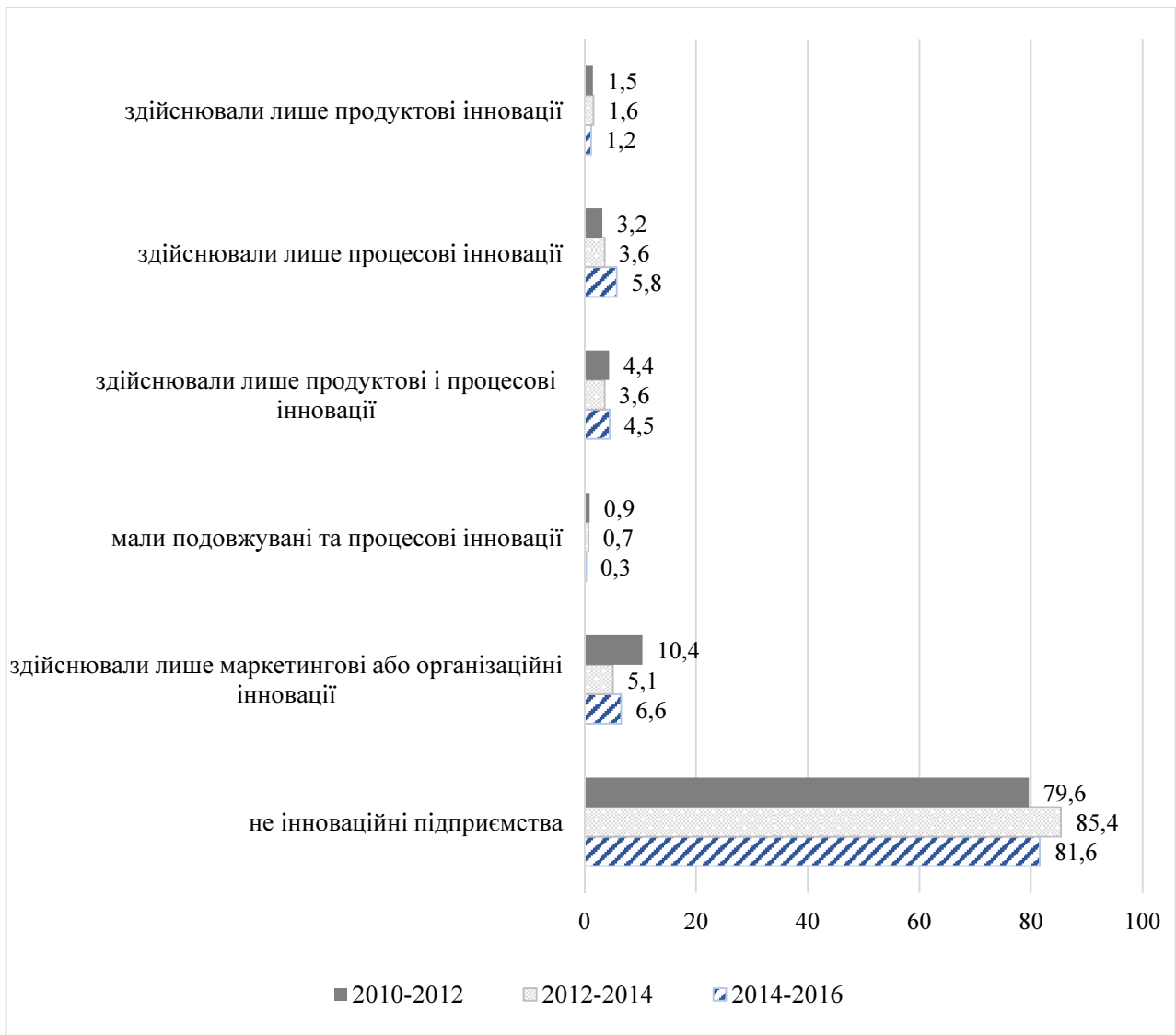


Рис. 2.3. Розподіл підприємств України за типами інноваційної діяльності у 2010-2016 рр., %

Джерело: [51; 52].

Далі доцільно розглянути інноваційну активність підприємств залежно від їхнього розміру з метою визначення ступеня інноваційності підприємств малого бізнесу (рис. 2.4).

З рис. 2.4 видно, що основна частина підприємств малого бізнесу є інноваційно неактивними (88,7 %), що свідчить про недостатній рівень інноваційної активності підприємств малого бізнесу. Загалом можна сказати, що відповідно 11,3; 19,7 та 38,8 % є інноваційно активними серед підприємств малого, середнього та великого бізнесу в Україні.

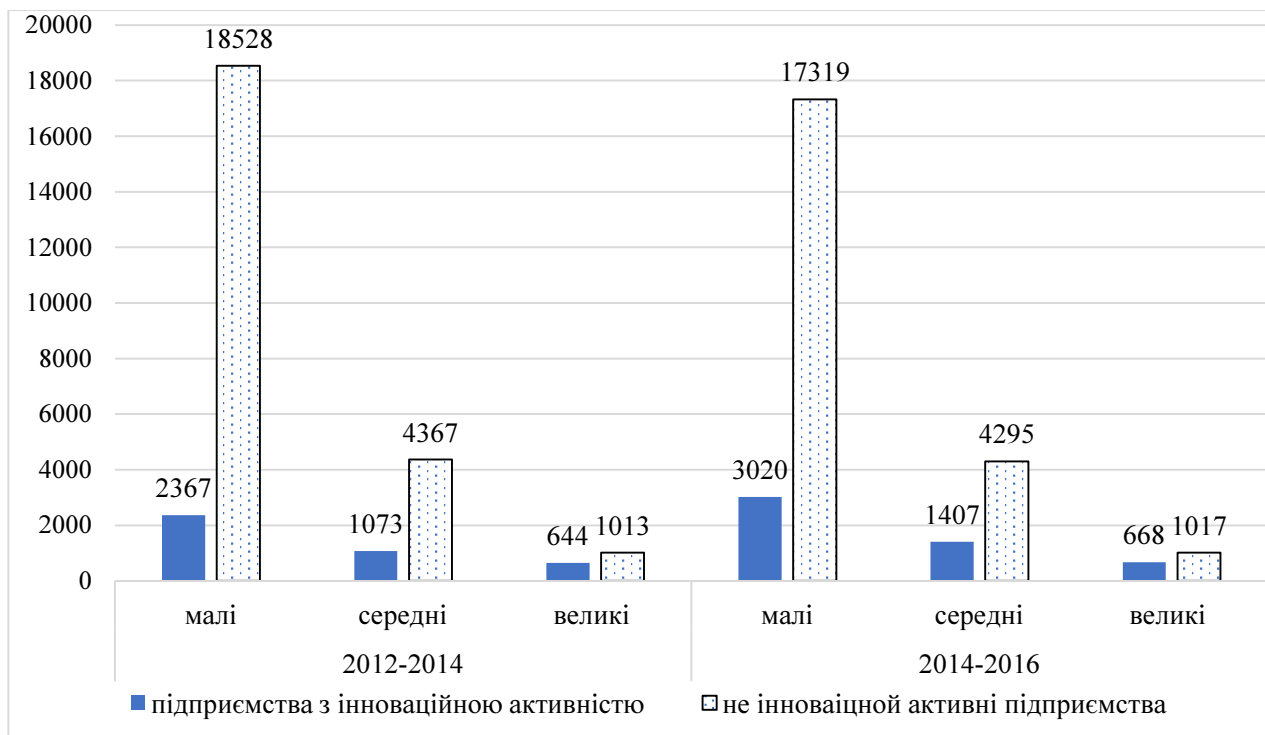


Рис. 2.4. Інноваційна активність підприємств України за 2012-2016 рр., од.

Джерело: побудовано авторкою на основі [51; 52].

Крім рівня інноваційності, для аналізу інноваційності підприємств малого бізнесу необхідно визначити основні типи їхньої інноваційної діяльності (рис. 2.5).

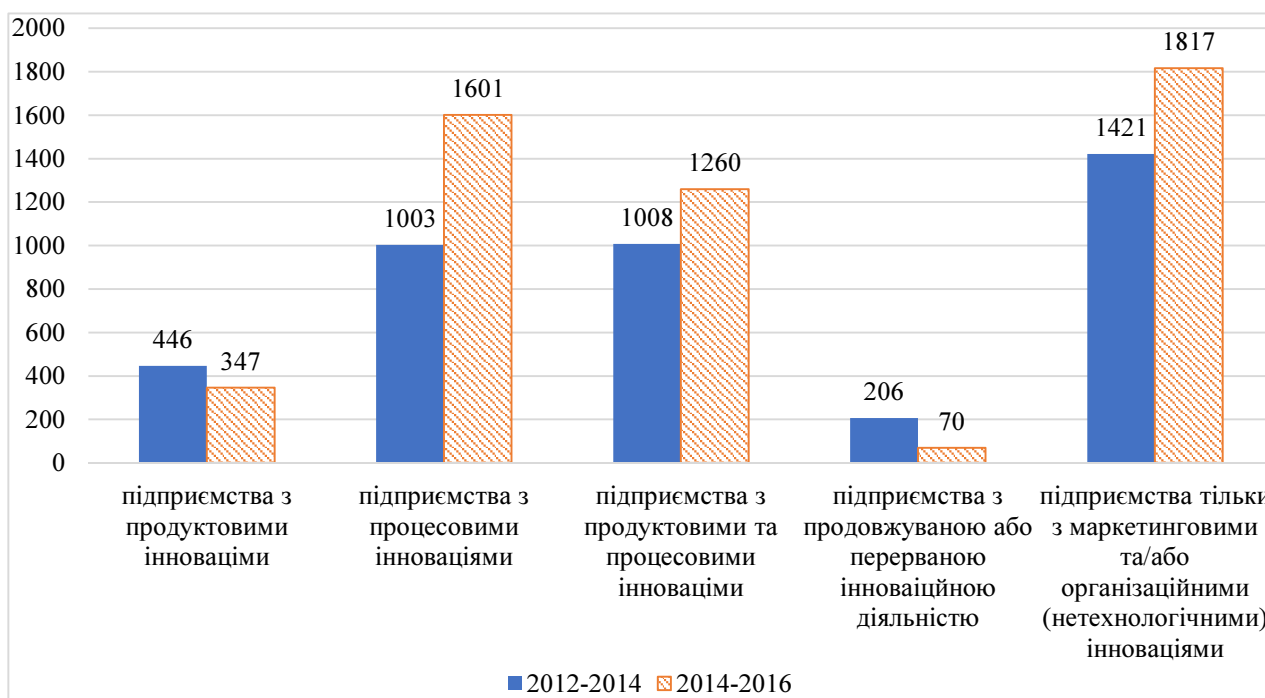


Рис. 2.5. Інноваційна активність малих підприємств за 2012-2016 рр.

Джерело: побудовано авторкою на основі [51; 52].

Отже, згідно з даними рис. 2.5 можна зазначити, що інноваційно активні підприємства малого бізнесу представлені підприємствами з технологічними інноваціями (56,2 %) та нетехнологічними інноваціями, які включають маркетингові та/або організаційні інновації (43,8 %) за досліджуваний період. Серед технологічних інновацій найчисельнішими групами є підприємства з процесовими інноваціями (40,9 %) та підприємства з продуктовими та процесовими інноваціями (32,5 %), тобто основні впроваджені інновації стосуються передусім змін у способах виробництва, створення та збуту товарів чи послуг та незначною мірою змін в існуючих або створенні принципово нових продуктів чи послуг.

Отже, з рис. 2.5 випливає, що інноваційно активні підприємства здебільшого представлені підприємствами з нетехнологічними інноваціями, які включають маркетингові та/або організаційні інновації (36 %), та підприємствами з технологічними інноваціями (31 %) протягом періоду 2014-2016 років. Цей аналіз доводить той факт, що основні впроваджені інновації пов'язані зі зміною методів виробництва, створенням та збутом товарів чи послуг та незначною мірою змін у наявних або виробництві нових товарів чи послуг.

Ще одним важливим критерієм під час аналізу інноваційної діяльності малого бізнесу є рівень новизни реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств з технологічними інноваціями, який розглянуто в табл. 2.4

Таблиця 2.4

Розподіл інноваційної продукції (товарів, послуг), реалізованої малими підприємствами з технологічними інноваціями, за рівнем новизни (відсотків від загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами з технологічними інноваціями)

Напрямок діяльності	Частка реалізованої продукції, яка була новою для ринку		Частка реалізованої продукції, яка була новою для підприємства		Частка реалізованої продукції, яка була не зміненою або лише поверхово модифікованою	
	2012	2014	2012	2014	2012	2014
Усього МП	6,4	11,5	21,4	22,9	72,2	65,6
Промисловість	5	5,3	23	31,4	72	63,3
Послуги	3,9	17,1	20,5	15,3	75,6	67,6

Джерело: сформовано авторкою на основі [51; 52].

Згідно з табл. 2.4 можна зауважити, що основну питому вагу серед реалізованої продукції малих підприємств із технологічними інноваціями становить реалізована продукція, яка була незмінена або лише поверхнево модифікована (понад 63 %) за всіма категоріями, тобто рівень новизни інновацій є дуже низьким.

Водночас табл. 2.4 демонструє позитивну тенденцію підвищення рівня новизни на підприємствах малого бізнесу у 2014 році з огляду на збільшення рівня реалізованої продукції, яка була новою для ринку та новою для підприємства (на 5,1 та 1,5 % відповідно).

Отже, основними причинами низької інноваційної активності малих підприємств в Україні виступає недосконалість законодавчого та нормативно-правового забезпечення, зокрема відсутність комплексної методики оцінки інноваційної компоненти підприємств з метою визначення рівня та ефективності інноваційної активності для залучення фінансових джерел з боку внутрішніх та зовнішніх інвесторів, держави, кредитних та інших фінансових установ.

Сутність підтримки передбачає створення регіональної політики розвитку бізнесу, зокрема його інноваційної діяльності, тому на рис. 2.6-2.12 представлений регіональний розподіл підприємств з інноваційною діяльністю та рівень сумарного індексу інновацій для кожного регіону.

Сумарний індекс інновацій являє собою відносний індикатор рівня інноваційності регіону, який розраховується на основі системи показників. Цей показник є адаптованим до європейської практики та стандартів, а його розрахунок відбувається на основі даних регіональних опитувань відповідно до міжнародної методології CIS – Community innovation Survey (CIS) [48].

Механізм розрахунку сумарного індексу інновацій наведено в табл. 2.5.

На рис. 2.6-2.12 показано наявність значних територіальних диспропорцій між регіонами України в 2014-2016 роках за рівнем інноваційного розвитку бізнесу. Більшість українських інноваційно орієнтованих підприємств розташовані в містах Києві, Харкові та Дніпропетровській області. Брак підприємств з інноваціями зосереджений у Луганській та Чернівецькій областях.

Розрахунок сумарного індексу інновацій у регіонах

Етап	Сутність етапу	Методика
1	2	3
Розрахунок базових показників	Проведення статистичного спостереження щодо аналізу інноваційної діяльності підприємств (раз на 2 роки)	<p>Базові показники:</p> <p><u>- визначається питома вага в загальній кількості підприємств досліджуваної вибірки:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - підприємств, що займались упровадженням продуктових інновацій; - підприємств, що займались упровадженням процесових інновацій; - підприємств, що займались упровадженням маркетингових інновацій; - підприємств, що займались упровадженням організаційних інновацій; - підприємств із технологічними інноваціями, що були задіяні у виконанні внутрішніх науково-дослідних розробок (НДР); - підприємств із технологічними інноваціями, що були задіяні у виконанні зовнішніх НДР; - підприємств із технологічними інноваціями, що придбали машини, обладнання та програмне забезпечення; - підприємств із технологічними інноваціями, що займались придбанням зовнішніх знань; - підприємств із технологічними інноваціями, що займались навчальною підготовкою для впровадження інноваційної діяльності; - підприємств із технологічними інноваціями, що займались діяльністю щодо ринкового впровадження інновацій; - підприємств із технологічними інноваціями, що займались промисловим проектуванням (дизайном); - підприємств із технологічними інноваціями, що мали партнерів для інноваційної співпраці; - підприємств із новими для ринку продуктами; - <u>визначається питома вага обсягу в загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств досліджуваної вибірки:</u>

1	2	3
		<ul style="list-style-type: none"> - обсягу витрат на внутрішні НДР; - обсягу витрат на зовнішні НДР; - обсягу витрат на придбання обладнання та програмного забезпечення; - обсягу витрат на придбання зовнішніх знань; - реалізованої продукції, що була новою для ринку; - реалізованої продукції, що була новою для підприємства.
Розрахунок ваги показників	Розрахунок вагових коефіцієнтів кожного показника на основі розрахунку кореляційної матриці, яка базується на парних кореляційних зв'язках усіх показників	$w_k = \ln(1 / [(\sum_{(x_k; x_l)} r_{(x_k; x_l)} - 1) / (K - 1)]),$ <p>де w_k – вага показника k, яка урахується при розрахунку сумарного індексу; $r_{(x_k; x_l)}$ – парний коефіцієнт кореляції між k та l показниками ($k=1,2,\dots,K$); $l=1,2,\dots,L$; $K=L=19$ – загальна кількість показників); x_k, x_l – значення k-го та l-го показників відповідно. Отримані вагові коефіцієнти w_k показують ступінь впливу кожного показника k на загальну величину СІ. Вагові коефіцієнти показників є однаковими для всіх регіонів.</p>
Нормування	Приведення показників із різними шкалами та одиницями вимірювання, до однієї розрахункової шкали. Визначення регіону з максимальним та мінімальним значенням кожного з показників	$z_{kj} = (x_{kj} - x_{k \min}) / (x_{k \max} - x_{k \min}),$ <p>де z_{kj} – нормоване значення k-го показника j-го регіону; x_{kj} – фактичне значення k-го показника j-го регіону; $x_{k \min}$ – мінімальне значення k-го показника за всіма регіонами; $x_{k \max}$ – максимальне значення k-го показника за всіма регіонами; j – номер регіону, ($j=1,2,\dots,J$); J – кількість регіонів відповідно до адміністративно-територіального устрою України.</p>

Розрахунок індексу для регіонів	Додавання всіх нормованих значень показників, що входять до індексу, помножених на вагу показника та діленням на суму вагових коефіцієнтів	$CII_j = \sum_k z_{kj} \cdot w_k / \sum_k w_k,$ <p>де z_{kj} – нормоване значення k-го показника j-го регіону; w_k – вага показника k, яка ураховується при розрахунку сумарного індексу.</p>
Розрахунок СІІ для України	Агрегування всіх регіональних індексів	$CII = \sum_j CII_j / J,$ <p>де J – кількість регіонів відповідно до адміністративно-територіального устрою України.</p>

Джерело: [52].

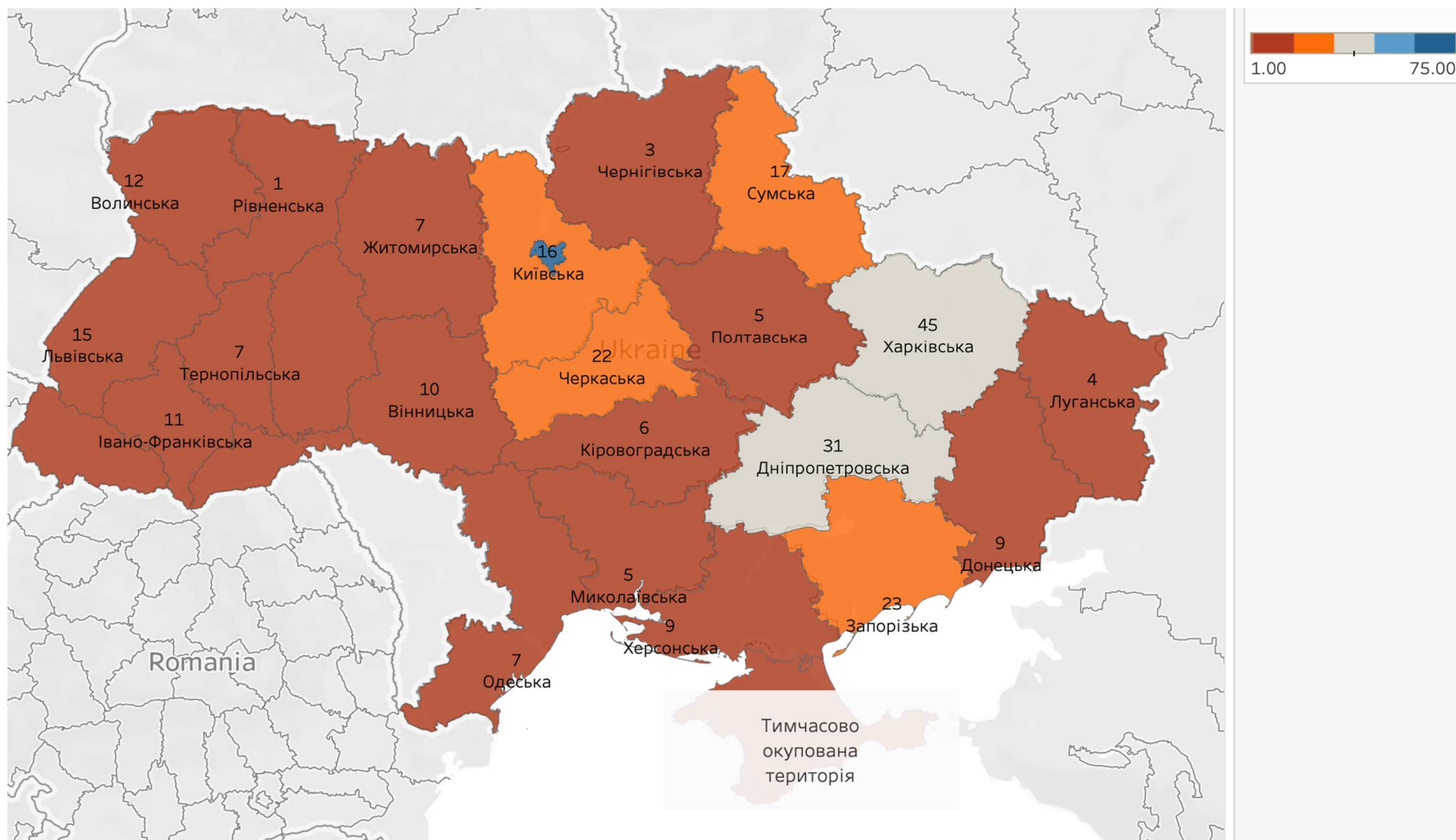


Рис. 2.6. Розподіл підприємств із продуктивними інноваціями у 2014-2016 рр. за регіонами України, од.
Джерело: сформовано авторкою на основі [51; 52].

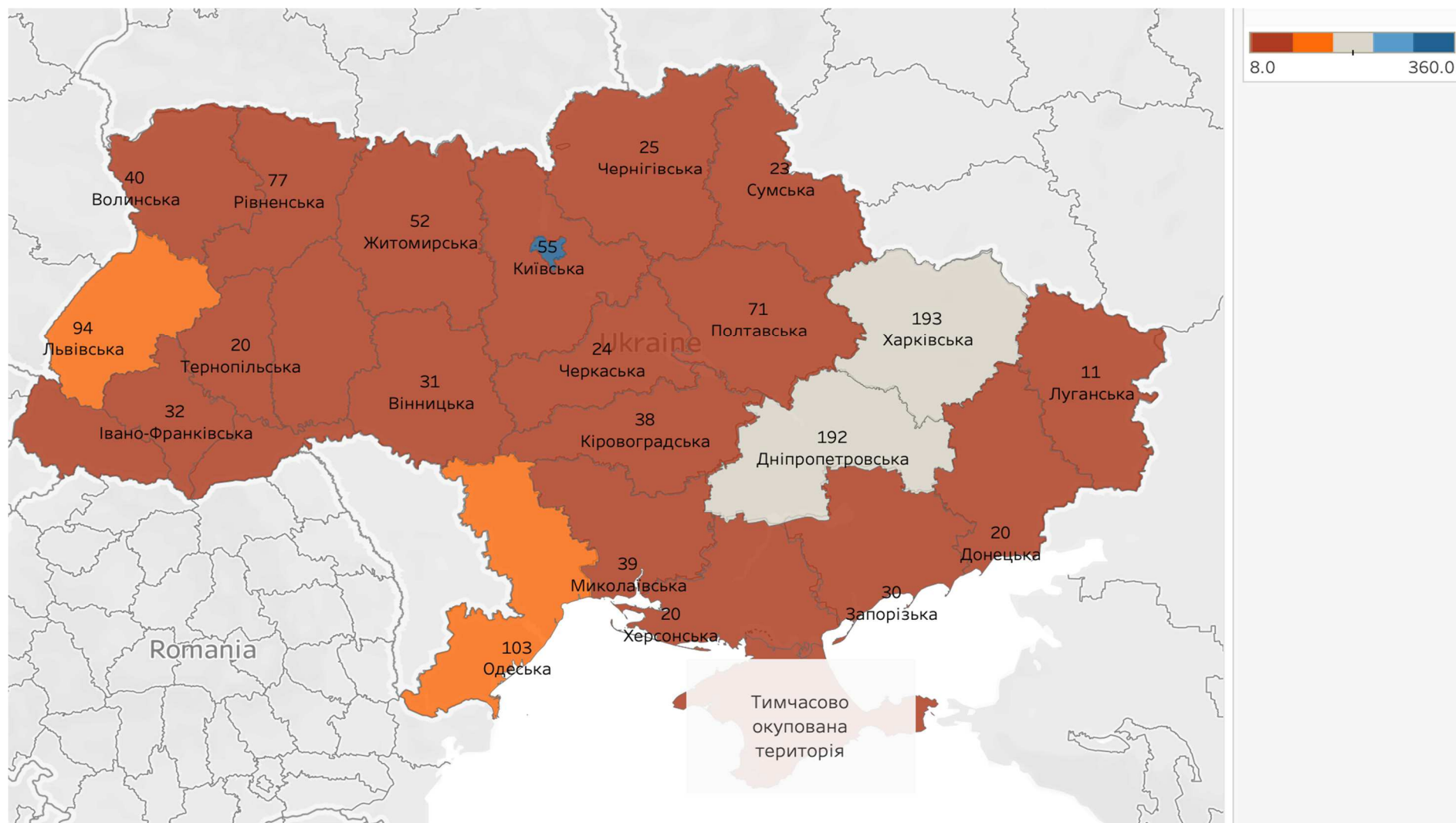


Рис. 2.7. Розподіл підприємств із процесовими інноваціями у 2014-2016 рр., од.
Джерело: сформовано авторкою на основі [51; 52].

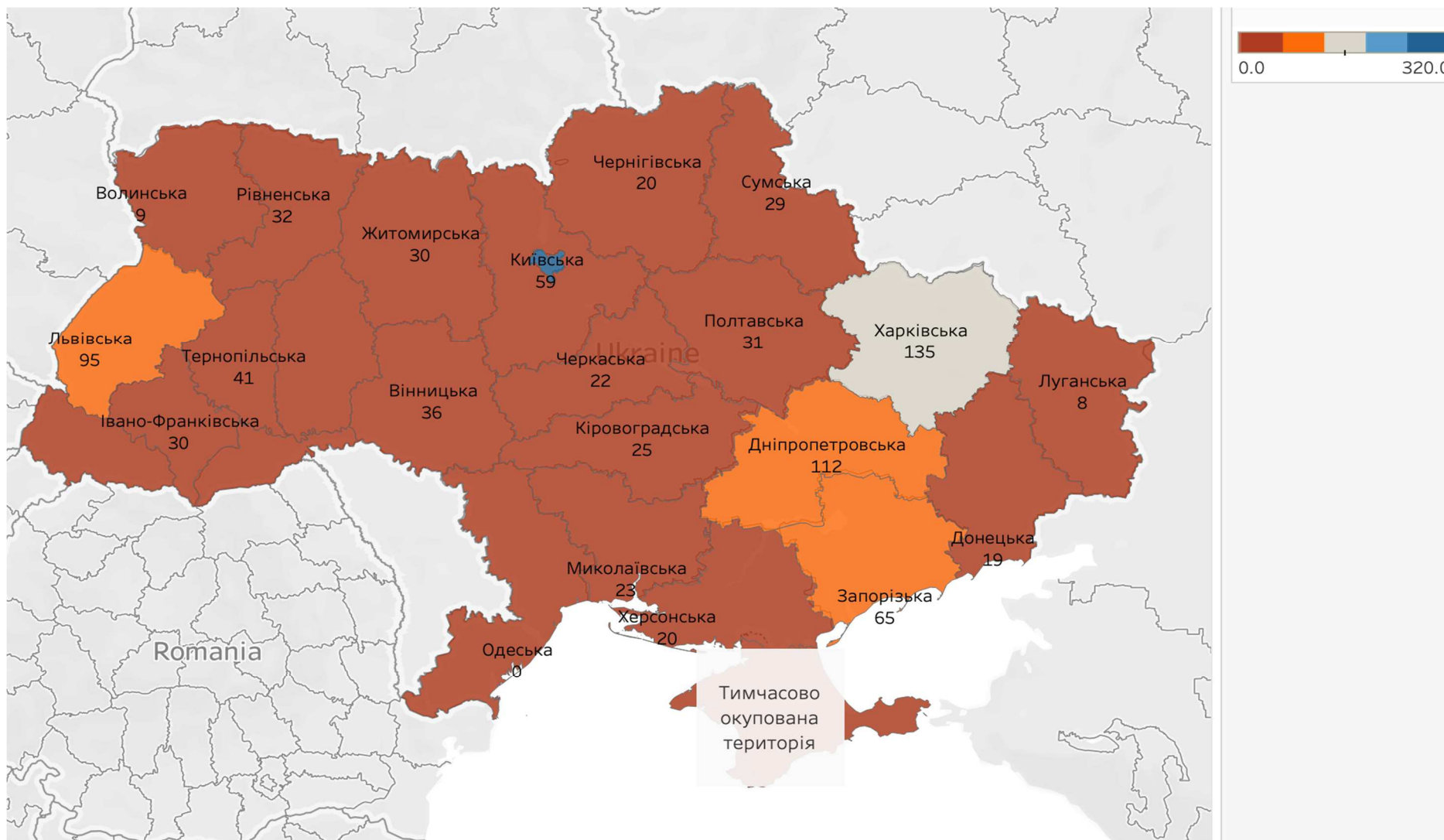


Рис. 2.8. Розподіл підприємств із продуктовими та процесовими інноваціями у 2014-2016 рр., од.
Джерело: сформовано авторкою на основі [51; 52].

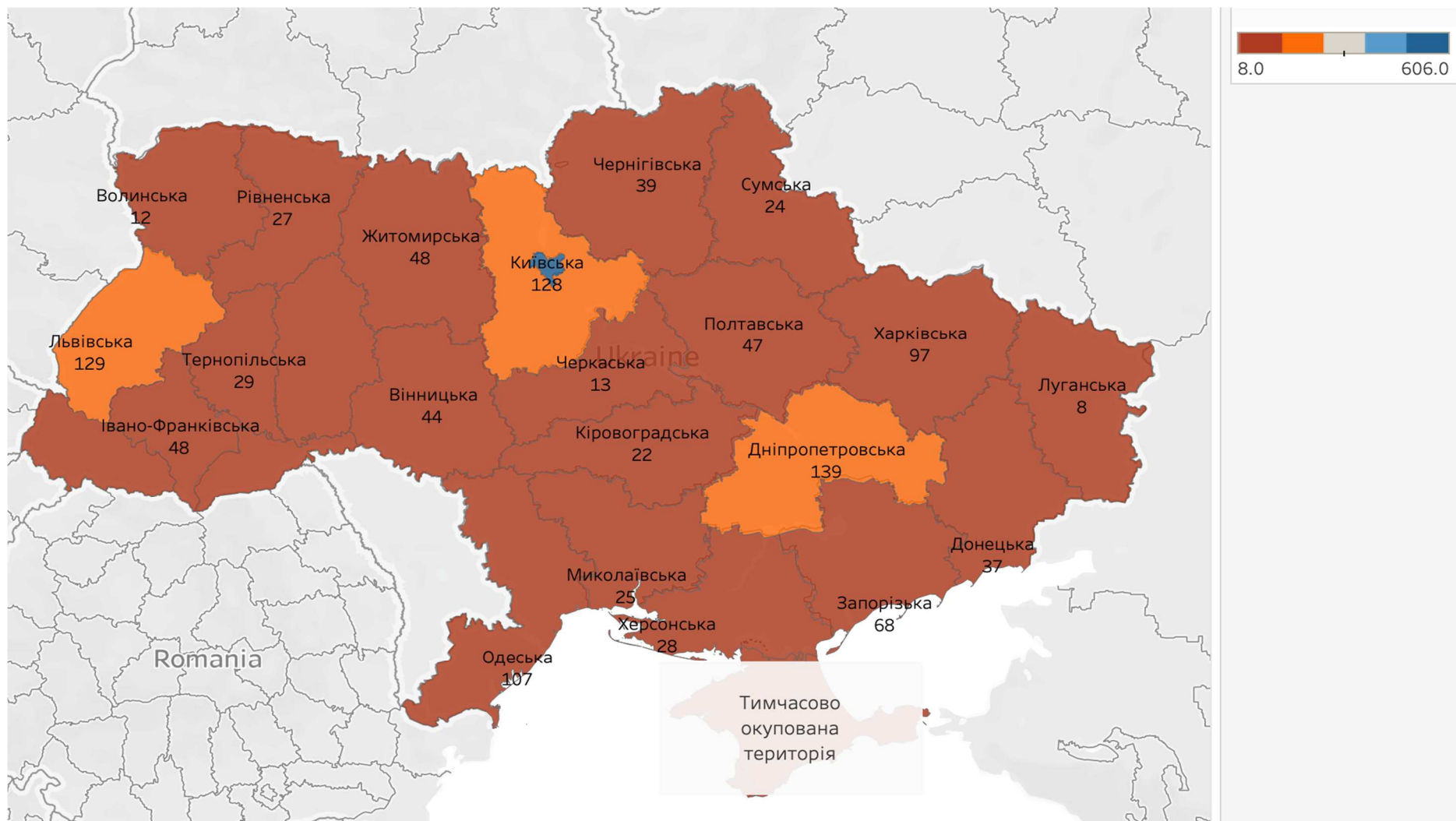


Рис. 2.9. Розподіл підприємств тільки з маркетинговими та/або організаційними (нетехнологічними) інноваціями у 2014-2016 рр., од.

Джерело: сформовано авторкою на основі [51; 52].

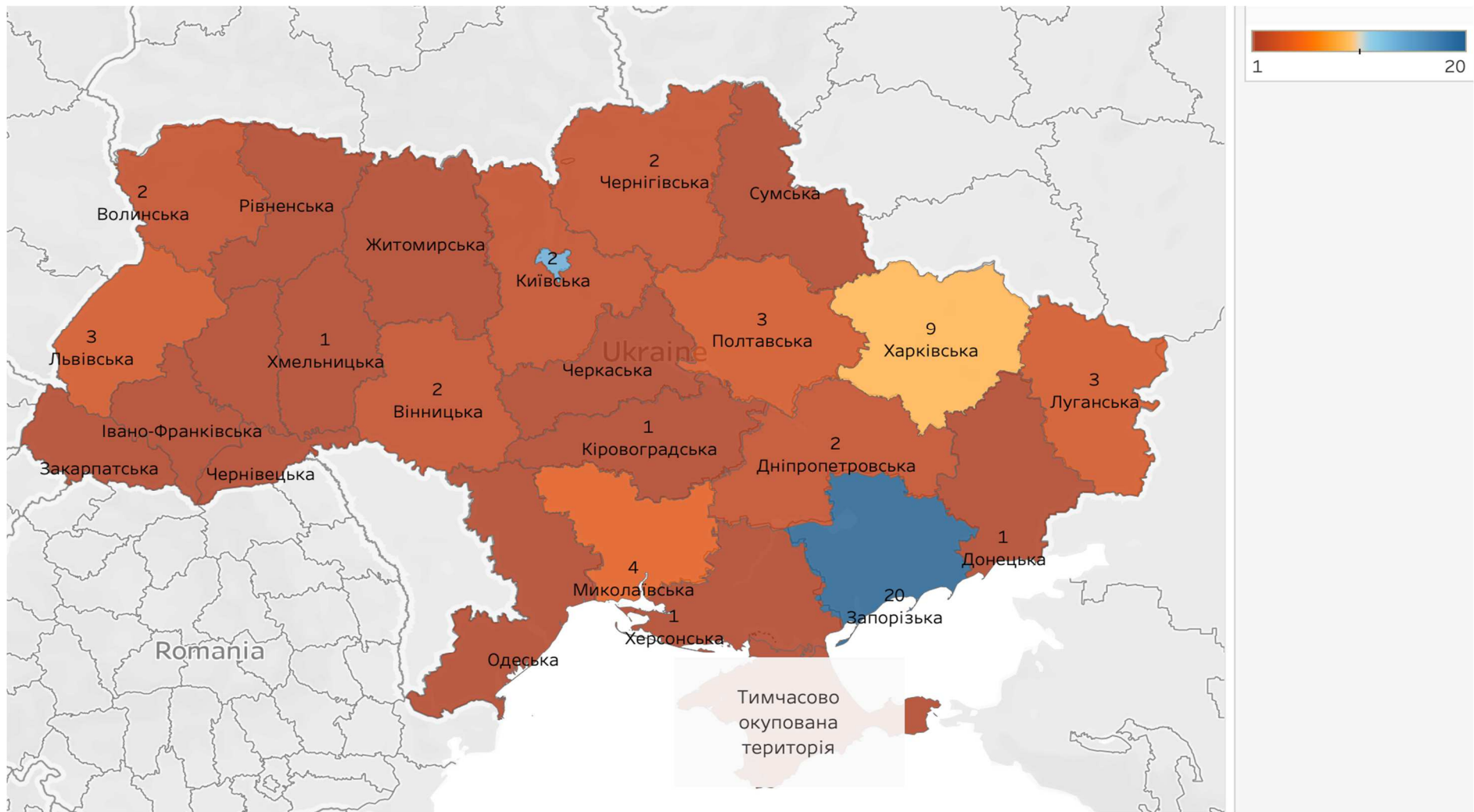


Рис. 2.10. Розподіл підприємств із продовжуваною або перерваною інноваційною діяльністю у 2014-2016 рр., од.

Джерело: сформовано авторкою на основі [51; 52].

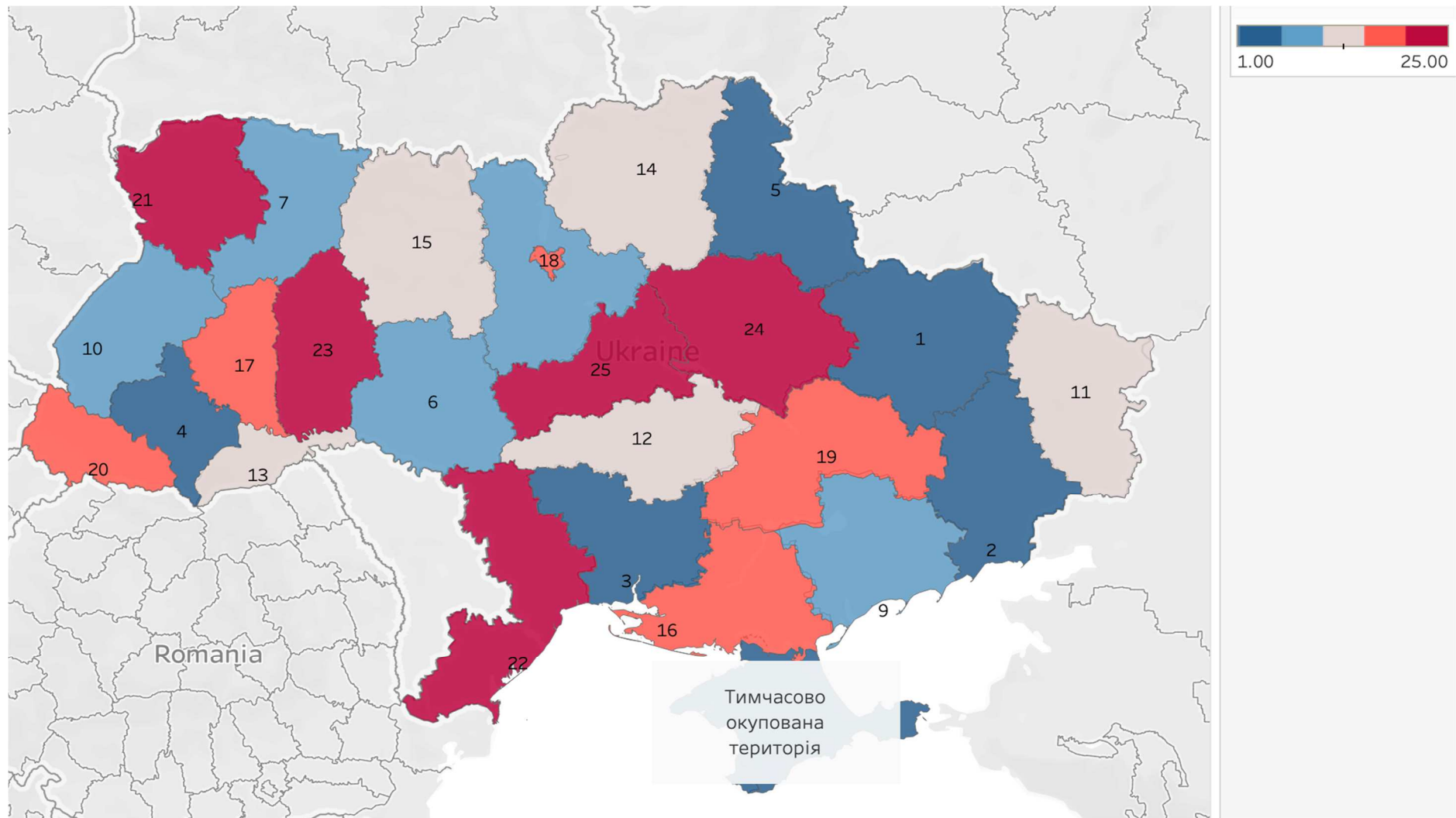


Рис. 2.11. Сумарний індекс інновацій за регіонами України, 2012-2014 рр.
 Джерело: сформовано авторкою на основі [51; 52].

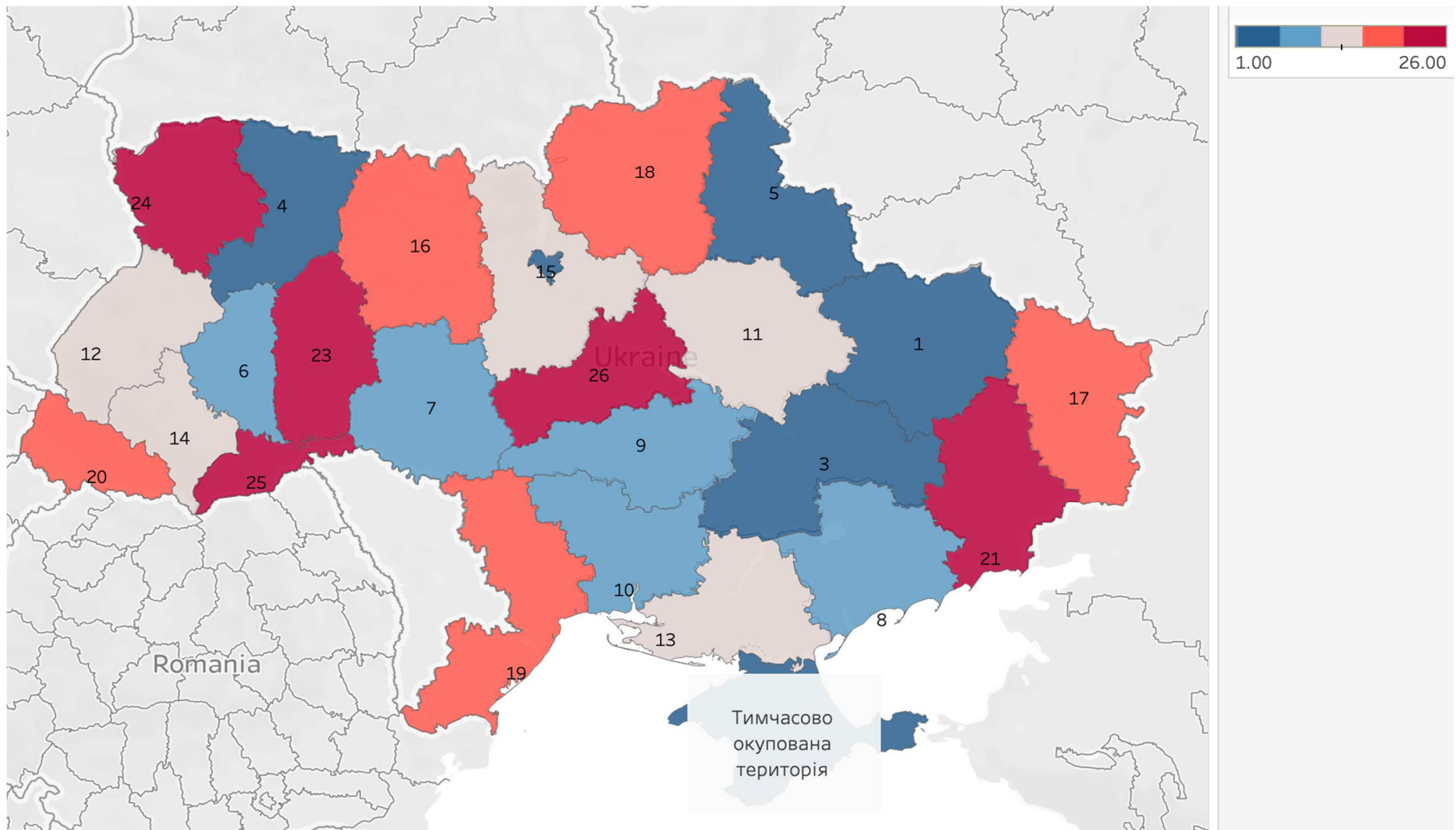


Рис. 2.12. Сумарний індекс інновацій за регіонами України, 2014-2016

Джерело: сформовано авторкою на основі [51; 52].

Можна спостерігати пряму кореляцію між загальним інноваційним індексом та кількістю підприємств з інноваціями, що підтверджує перші показники в загальному рейтингу інновацій.

Велика частка нетехнологічних інновацій (близько 40 %) у діяльності підприємств представлена в більшості регіонів. Інша сторона інноваційної діяльності бізнесу належить процесовим інноваціям процесів, підтвердженими статистичними даними для 9 областей України.

Нині в Україні, з огляду на структуру джерел фінансування інновацій, основним джерелом фінансування, зокрема й інновацій, усе ще залишаються власні кошти підприємств, на частку яких припадає 74,9-96,8 % (рис. 2.13). У більшості країн світу основним джерелом фінансування інноваційної діяльності є бюджетні кошти та венчурні компанії, але в Україні участь держави мінімальна. Державні кошти становлять від 0,3 до 2 %, кошти іноземних інвесторів – від 0,1 до 1 %.

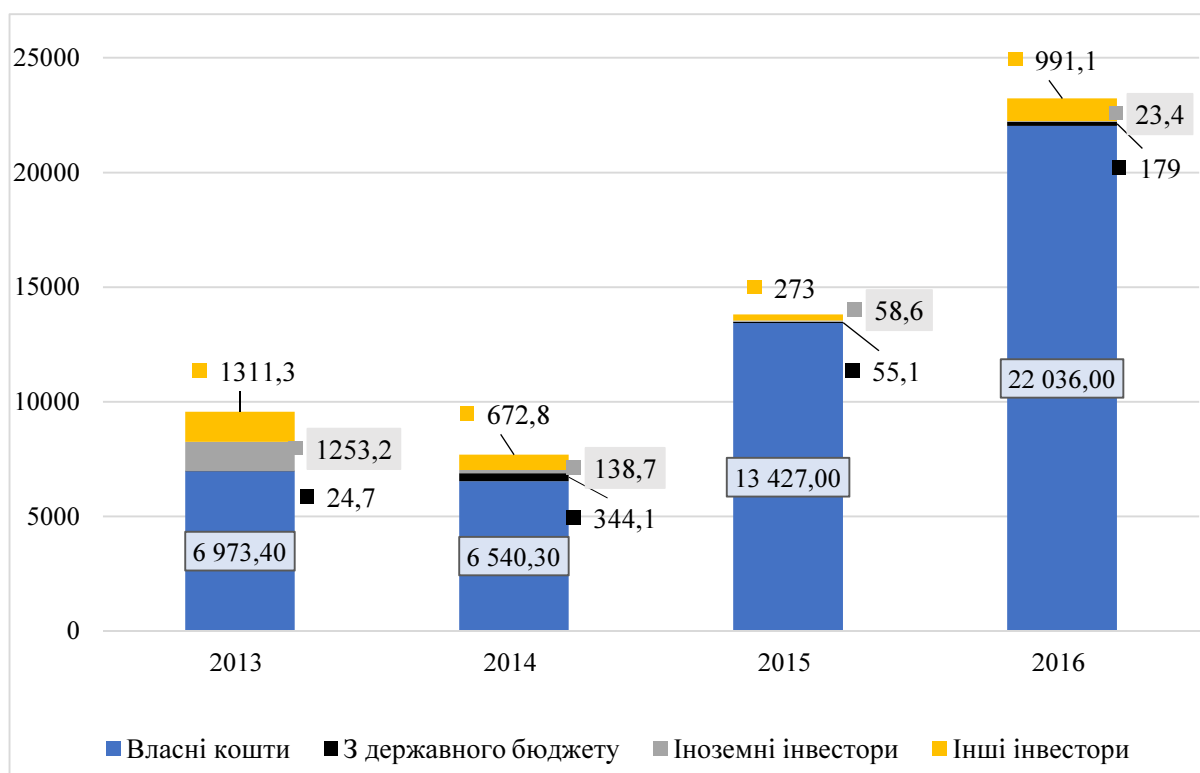


Рис. 2.13. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні
Джерело: сформовано авторкою на основі [44].

Дані рис. 2.13 свідчать, що обсяги фінансування інноваційної впродовж 2013-2016 рр. збільшилися приблизно вдвічі, при тому, що структура джерел фінансування залишається майже незмінною (близько 95 % становлять власні кошти підприємств).

Натомість досвід розвинених країн світу підтверджує, що ключова роль у фінансово-кредитному забезпеченні інновацій малого та середнього бізнесу, формуванні національної інноваційної системи належить не лише державі, а й міжнародним та регіональним фондам, венчурним фондам та іншим альтернативним джерелам комерційного походження. Основні інструменти фінансової підтримки інновацій малого та середнього бізнесу наведено в табл. 2.6.

Незважаючи на численні переваги наведених у табл. 2.6 альтернативних інструментів фінансування інноваційних МСБ, можемо стверджувати про певні обмеження, які знижуватимуть ефективність їх впровадження в Україні. Зокрема, у розвинених країнах ЄС важливими джерелами зовнішнього фінансування є численні регіональні програми грантового фінансування, які здатні сформувати інноваційну додану вартість. Натомість вітчизняні МСБ усе ще залишаються не достатньо конкурентоспроможними в боротьбі за ресурси європейських фондів. У розвинених країнах поряд із банківськими кредитами набули поширення такі альтернативні джерела фінансування інновацій, як лізинг, факторинг, краудфандинг, мезонінне фінансування. Розвиток наведених фінансових інструментів дозволяє залучити суспільство до процесу створення інновацій, отримати додаткове фінансування, дешевше за банківський кредит. Натомість вітчизняні бізнес та громадськість залишаються недостатньо обізнаними стосовно переваг та особливостей залучення ресурсів з альтернативних джерел. Крім того, у нашій країні триває процес наближення до європейських стандартів законодавчих та нормативних актів, що, зокрема, сформує основу для посилення обізнаності бізнесу та громадськості стосовно переваг розглянутих вище альтернативних інструментів фінансування інновацій МСБ.

Таблиця 2.6

Інструменти фінансової підтримки інновацій малого та середнього бізнесу

Інструмент фінансової підтримки	Наслідки використання для інноваційних МСБ		Можливості застосування під час підтримки інновацій малого та середнього бізнесу
	переваги	недоліки	
1	2	3	4
1. Фінансові інструменти ЄС (наприклад, Horizon 2020, Cosme, InnovFin)	Доступність та широкий спектр застосування для МСБ у країнах Європи; можливість розглядати альтернативні варіанти залучення фінансових ресурсів	Для вітчизняних інноваційних МСБ: високі бар'єри входження, конкуренція з боку європейських МСБ, складнощі пошуку партнерів з ЄС	Застосування інструменту потребує потужної консалтингової підтримки досвідчених менторів, зокрема європейських
2. Пряма державна підтримка	Можливість здійснювати інноваційну діяльність МСБ у рамках державних інноваційних програм та пріоритетів, що сформує базис для залучення державних фінансових ресурсів	Використання секторального підходу до вибору реципієнтів може призвести до негативного відбору, спричиненого не тільки асиметрією інформації, але й відсутністю потужних новаторів у галузі	Критичним є чітке визначення поняття інновації та інноваційного підприємства на законодавчому рівні. Одним із головних критеріїв відбору претендентів на фінансування має бути вплив пропонованої інновації на ринок
3. Державне гарантування інноваційних кредитів	Державна систем гарантій кредитування дозволяє заповнити можливі прогалини у фінансуванні. Розміри покриття варіюються в межах 50–80 %, іноді 100 %	Державне втручання знижує стимули для фінансових інститутів у кредитній оцінці МСП та дозволяє слабким компаніям вижити, заохочує МСП залишатися невеликим	Варто застосовувати для підтримки середніх та великих інноваційних підприємств чи при неможливості застосування інших інструментів підтримки

Продовження табл. 2.6

1	2	3	4
4. Підтримка доступу до ресурсів венчурних фондів	Венчурне інвестування та акціонерне фінансування має вирішальне значення. Продаж акцій вигідніше, ніж кредити для нових інноваційних МСБ, які вимагають фінансових ресурсів для потреб R&D та устаткування, надають перевагу розподілу ризиків з інвесторами, а не сплаті процентної вартості кредитів	Загроза витіснення державною приватних інвесторів із ринку. Складність для аудиторів щодо забезпечення надійної оцінки компанії Під час використання акцій чи облігацій вартим уваги є детальне інформування стосовно діяльності компанії	Венчурне фінансування краще підходить для підтримки інноваційних МСБ (особливо стартапів), ніж кредитування, принаймні в короткій і середньостроковій перспективі розвитку останніх
5. Інструменти альтернативного фінансування	Дозволяють залучити додаткові фінансові ресурси цільового призначення для активізації інноваційного розвитку МСБ	Погана обізнаність вітчизняних МСБ з такими інструментами.	Для просування та застосування необхідна розвинута нормативна правова база та консультативна підтримка; підтримка відповідних аналітичних досліджень та інформаційних кампаній для МСБ на державному рівні
5.1. Лізинг	Можливість сформулювати значну частку додаткових фінансових ресурсів для потреб інноваційних МСБ без застосування схеми традиційного кредитування (згідно зі статистичними даними інноваційних МСБ країн ЄС)	Недостатня конкурентоспроможність наведених інструментів порівняно із традиційними кредитами	Розвиток нормативно-правової бази та консультативна підтримка суб'єктів МСБ, які зацікавилися наведеними можливостями отримання фінансових ресурсів
5.2. Факторинг			
5.3. Кредитні спілки	Поєднання можливостей та зусиль для задоволення потреб кількох інноваційних МСБ	Обмежений спектр використання наведеного інструменту	Вивчення досвіду зарубіжних країн у частині успішних практик функціонування кредитних спілок для потреб інноваційних МСБ

Закінчення табл. 2.6

1	2	3	4
5.4. Фандрайзинг / краудфандинг	Дозволяє залучити суспільство до фінансування потреб інноваційних МСБ	Недостатній розвиток краудфандингових платформ в Україні; недостатня поінформованість суспільства щодо особливостей краудфандингу	Поступова інтеграція вітчизняного суспільства до процесів використання технологій для збору фінансових ресурсів для потреб МСБ
5.5. Мезонінне фінансування	Дозволяє отримувати дешевше фінансування, ніж банківське кредитування	Брак знань щодо інструментарію реалізації переваг мезонінного фінансування на вітчизняному ринку	Поглиблений аналіз європейського досвіду та розробка схем його пристосування до реалій функціонування вітчизняних МСБ
6. Податкові пільги	Скасування або скорочення податків для МСБ: зниження податкових ставок на прибуток, що використовується на фінансування НДДКР, придбання обладнання; зменшення оподаткованої бази на величину витрат, спрямованих на проведення наукових досліджень і розробок	Існує неоднозначність в оцінці ролі податкових пільг в активізації інноваційного процесу та труднощі, пов'язані з правильним їх застосуванням, проблеми, пов'язані з ускладненням податкового законодавства й адміністрування відповідних пільг	Надання податкових пільг МСП, щодо стимулювання НДДКР позитивно впливає на збільшення інвестицій у дослідження і розробки з боку приватного сектору
7. Програми та політики стимулювання	Програми стимулювання співпраці МСБ з дослідними науковими установами дозволяють підприємцям зробити обмін своїх акцій на технологію, що є простішим за купівлю ліцензій. Стимули для здійснення R & D, доступ до схем фінансування спін-оффів і стартапів	Можливі недоліки такого інструменту мають політичні коріння і є складними для визначення	Створення підприємницького середовища, що базується на інноваціях і максимальна дія проявляється в синергії з іншими інструментами

Джерело: доповнено авторкою в частині переваг, недоліків та можливостей використання інструментів альтернативного фінансування за матеріалами [2; 53].

Так, питання створення сприятливих умов досягнення Україною вищого рівня економічного розвитку та інтеграції до спільного ринку ЄС розглянуті в середньостроковому плані пріоритетних дій Уряду до 2020 року. Пріоритетними напрямками реалізації плану визначено забезпечення імплементації норм ЄС у національне законодавство, створення відповідних адміністративних та інституціональних засад, стандартизацію, ринковий нагляд, акредитацію, санітарні заходи з метою підвищення якості товарів і послуг та спрощення доступу до ринку ЄС та інших ринків [64].

Проте питання доступу до фінансування є актуальним для вітчизняних інноваційних МСБ. Держава має встановлювати стратегічні цілі, забезпечувати ресурсну підтримку, зокрема бюджетне фінансування, надавати податкові стимули, пільгові кредити тощо. Посилення інновацій малого та середнього бізнесу можливе в результаті розробки та імплементації на практиці пріоритетів державної фінансово-кредитної політики у цій сфері, що має сприяти залученню широкого спектра джерел фінансування інновацій малого та середнього бізнесу.

Для розуміння концептуальних змін щодо фінансово-кредитної політики у сфері інновацій МСБ, необхідних в Україні, доцільно розглянути кращі практики фінансування інноваційної діяльності, а саме джерела фінансування бізнесу в секторі МСБ, найпопулярнішими серед яких є пільгове банківське кредитування, такі фінансові інструменти, як лізинг, факторинг, проєктне фінансування тощо (рис. 2.14).

На рис. 2.15 представлено кращі практики щодо поділу джерел фінансування МСБ залежно від рівня ризику неповернення коштів (низький, середній, високий). До зазначених джерел належать як традиційні інструменти фінансування, зокрема банківське кредитування, різні типи облігацій, лізинг, факторинг, так і альтернативні джерела, а саме мезонінне фінансування, венчурне фінансування, краудфандинг тощо.

На рис. 2.16 наведено матрицю основних засад реформування економічної політики України у сфері бізнесу, зокрема виділення основних проблем економічного розвитку як головних перешкод реформування політики стимулювання МСБ.

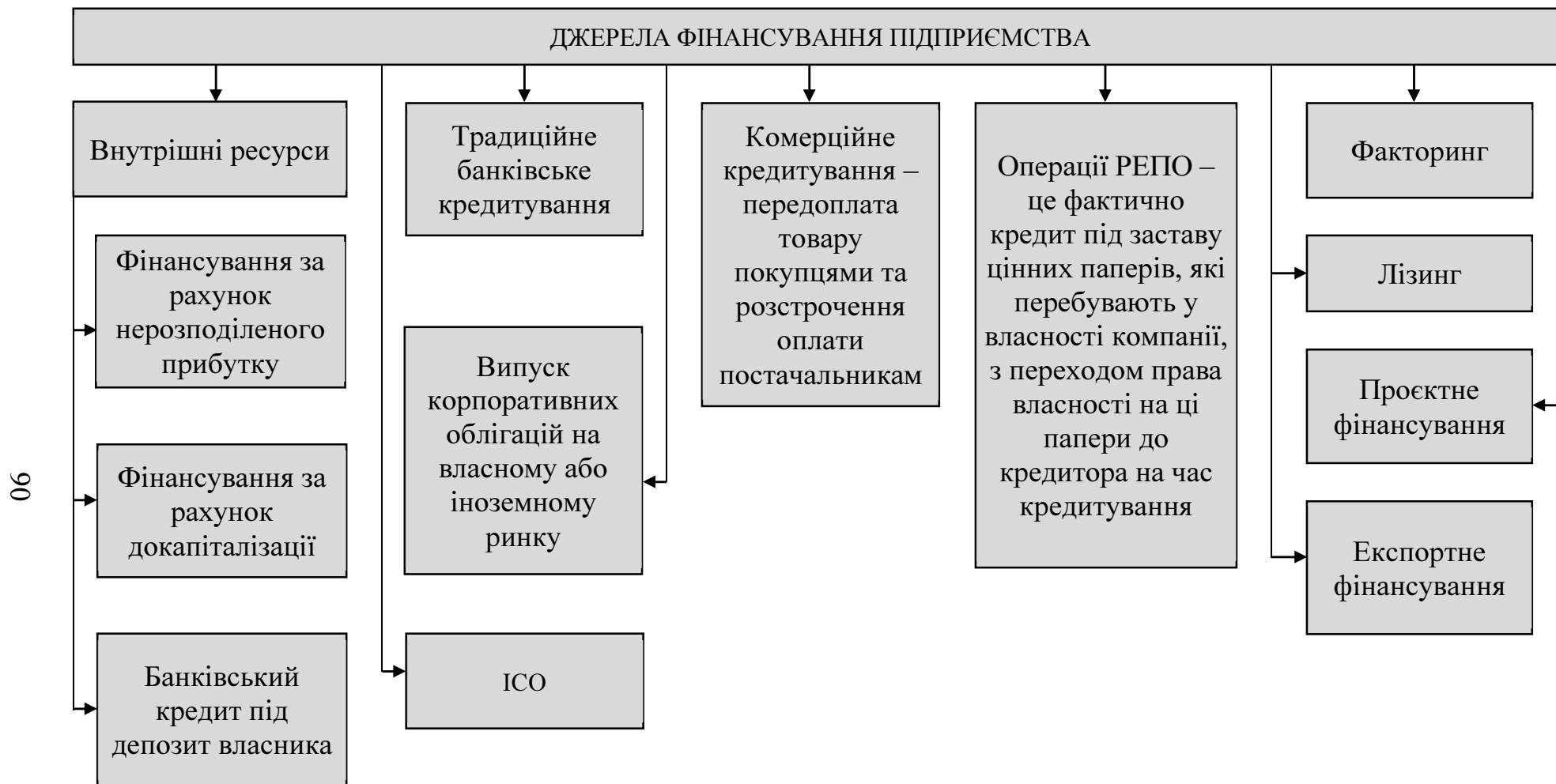


Рис. 2.14. Джерела фінансування бізнесу в секторі МСБ

Джерело: сформовано авторкою на основі [4; 12; 34; 37].



Рис. 2.15. Джерела фінансування МСБ залежно від рівня ризику неповернення коштів

Джерело: сформовано авторкою на основі [92; 110; 119].



Рис. 2.16. Основні засади реформування економічної політики України у сфері бізнесу

Джерело: сформовано авторкою на основі [10; 64; 80].

Визначені ключові пріоритети уряду та план пріоритетних дій (рис. 2.16), зокрема розвитку інновацій та реформування системи інтелектуальної власності, будуть сприяти розвитку інноваційної спрямованості суб'єктів господарювання в Україні та розвитку сектору МСБ загалом.

Для подолання означених на рис. 1.11-1.14 перешкод для економічного розвитку країни, зокрема сектору МСБ необхідно розробити план першочергових дій уряду на середньострокову перспективу (рис. 2.15).

Важливим є формування нової парадигми фінансово-кредитного забезпечення інновацій малого та середнього бізнесу, яка буде заснована на концептуальних засадах Стратегії, основні структурні елементи якої надано на рис. 2.16.

Концептуальні засади фінансово-кредитної політики у сфері інновацій МСБ являє собою комплексний підхід основних засад фінансово-кредитної політики у сфері інновацій МСБ, який полягає у прозорій системі взаємоузгодження основних принципів, завдань та інструментів фінансово-кредитної політики з метою активізації інноваційної діяльності підприємств МСБ на основі оцінки рівня ефективності використання інструментів прямої (державне фінансування, проєктне фінансування, пряме стимулювання) та опосередкованої (державне гарантування кредитів, альтернативне фінансування – лізинг, факторинг, краудфандинг, мезонінне фінансування тощо) дії.

Подальша розробка стратегії, яка має базуватися на представлених на рис. 2.17 концептуальних засадах фінансово-кредитної політики у сфері інновацій МСБ дозволить розробити якісний документ, реалізація якого сприятиме досягненню стратегічної мети – розвитку сектору МСБ, а саме інноваційних аспектів діяльності за рахунок вирішення чітко сформульованих ключових завдань та застосування інструментів фінансово-кредитної політики прямого та опосередкованого впливу. При цьому мають реалізовуватися на практиці принципи взаємоузгодженості та прозорості.

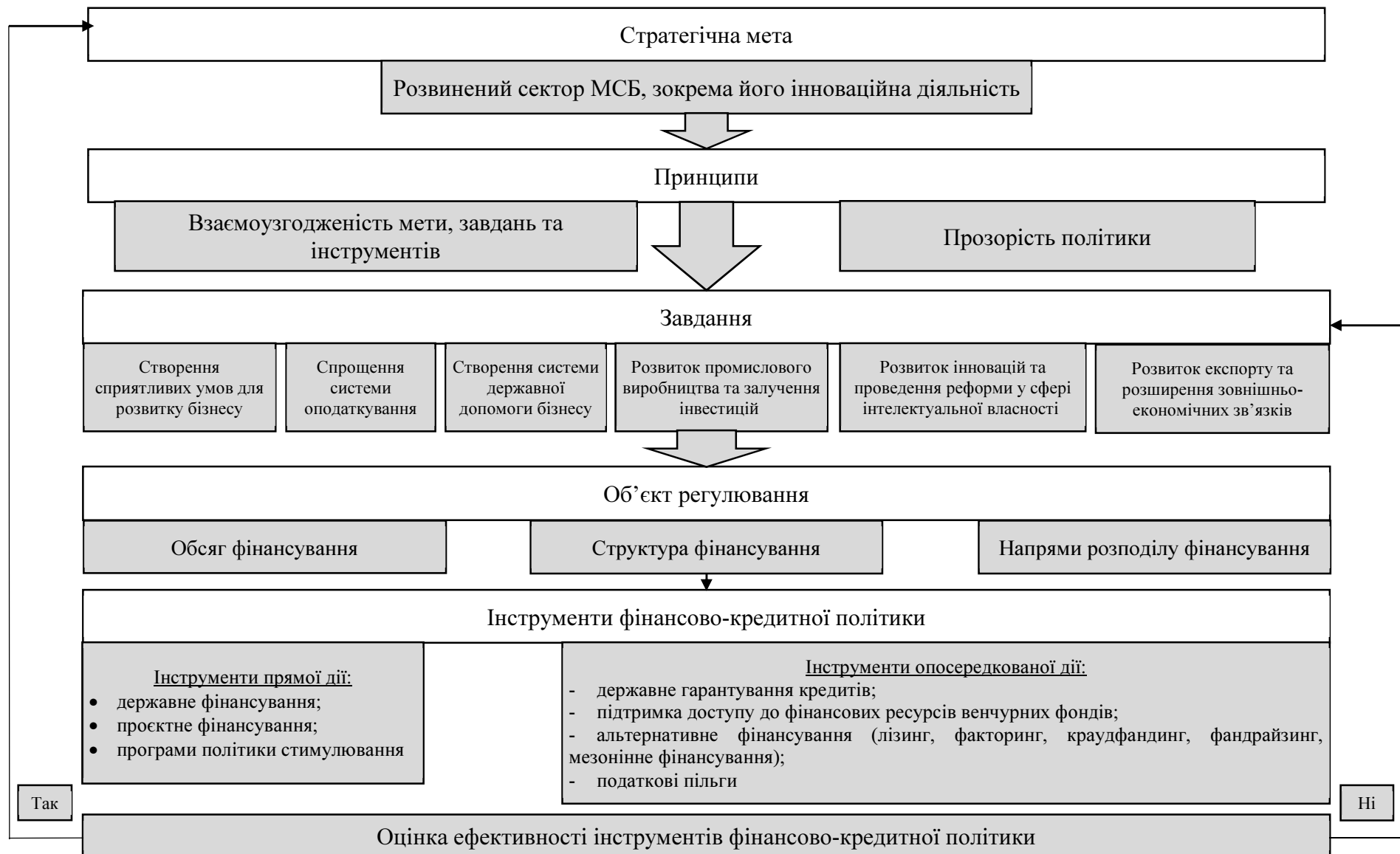


Рис. 2.17. Концептуальні засади фінансово-кредитної політики у сфері інновацій МСБ

Джерело: розроблено авторкою.

Реалізація зазначених концептуальних засад стратегії фінансово-кредитної політики у сфері інновацій МСБ можлива лише шляхом скоординованої взаємодії органів державної влади, органів місцевого самоврядування, представників малого та середнього бізнесу та інших зацікавлених сторін, а також системного підходу до формування та реалізації державної політики у сфері фінансово-кредитного забезпечення інновацій малого та середнього бізнесу, зокрема в частині залучення всіх можливих фінансових ресурсів та резервів для фінансово-кредитного забезпечення інновацій малого та середнього бізнесу.

2.2. Спрощена система оподаткування як захід державної підтримки МСБ в Україні

Спрощена система оподаткування – це особливий механізм сплати податків і зборів, що передбачає заміну деяких податків і зборів (а саме ПДФО та військовий збір для фізичних осіб-підприємців – далі ФОП) на сплату єдиного податку та регулюється ст. 297 Податкового кодексу України (далі ПКУ) [60].

Встановлені граничні річні ліміти на обсяги валового доходу, які можуть отримати платники єдиного податку, щоб перебувати на спрощеній системі оподаткування.

2 квітня 2020 року в ПКУ були внесені зміни щодо граничних обсягів доходу, отриманих платниками єдиного податку на рік, умови перебування на спрощеній системі оподаткування з визначеними видами діяльності та граничними обсягами доходу до 1 квітня 2020 року включно та з 2 квітня 2020 року представлено в табл. 2.7.

Для розрахунку граничного обсягу доходу для платників єдиного податку 1-3 груп можуть виникнути труднощі при розрахунках у 2020 році, оскільки старі розміри доходів діяли протягом 92 з 366 календарних днів: з 1 січня до 1 квітня 2020 року (включно), а нові набули чинності з 2 квітня 2020 року та будуть діяти протягом 274 календарних днів до 31 грудня 2020 року.

Таблиця 2.7

Умови перебування на спрощеній системі оподаткування

Група платника єдиного податку	Ставка єдиного податку	Статус	Кількість найманих працівників	Види діяльності	Граничний обсяг доходу	
					до 1.04.2020 (включно)	з 2.04.2020
I група	До 10 % від встановленого прожиткового мінімуму для працездатних осіб	ФОП	0	- роздрібна торгівля товарами з торгових місць на ринку; - надання побутових послуг населенню (Перелік побутових послуг представлено у ПКУ)	300 тис. грн	1 млн грн
II група	До 20 % від встановленої мінімальної заробітної плати	ФОП	До 10	- виробництво та/або продаж товарів; - діяльність у сфері ресторанного господарства; - наданням послуг, у т. ч. побутових, населенню та/або платникам ЄП.	1,5 млн грн	5 млн грн
III група	3 % від загального доходу для платників ПДВ 5 % від загального доходу для неплатників ПДВ	ФОП та юридичні особи	Немає обмежень	Усі види діяльності, окрім тих, що заборонені на спрощеній системі оподаткування (перелік заборонених видів діяльності визначено ПКУ)	5 млн грн	7 млн грн
IV група	Залежно від площі та типу земельних ділянок/площі водного фонду та їх нормативної грошової оцінки	ФОП та юридичні особи – сільськогосподарські виробники	Немає обмежень	С.-г. товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий рік дорівнює чи перевищує 75 %	Немає обмежень	Немає обмежень

Джерело: сформовано авторкою на основі [60].

Зважаючи на цей факт, граничний розмір доходу за 2020 рік буде меншим, ніж величина, яка встановлена ПКУ. Наприклад, при проведенні нескладних розрахунків для платників єдиного податку III групи отримаємо:

- 5 млн грн ліміту * 92/366 календарних днів = 1 256 830,60 грн;
- 7 млн грн ліміту * 274/366 календарних днів = 5 240 437,16 грн.

Таким чином, граничний ліміт для платників єдиного податку III групи у 2020 році становить: 6 497 267,76 грн, що є меншим ніж 7 млн грн. Розраховані граничні обсяги для платників єдиного податку I та II групи в 2020 році становлять близько 824 тис. грн та 4,12 млн грн відповідно, що є меншим на 1 млн грн та 5 млн грн.

Також у разі порушення умов перебування на спрощеній системі платники єдиного податку зобов'язані сплатити підвищену ставку (табл. 2.8) та перейти на загальну систему оподаткування, повернутися до спрощеної системи оподаткування можна після чотирьох послідовних кварталів.

Таблиця 2.8

*Підвищена ставка єдиного податку
на спрощеній системі оподаткування*

Розмір підвищеної ставки єдиного податку	Умови застосування
ФОП I-III групи – 15 %	- від видів діяльності, не передбачених для I та II груп; - від видів діяльності, не внесених до реєстру платників ЄП; - від видів діяльності, заборонених на спрощеній системі; - при застосуванні негрошових форм розрахунку (бартер, взаємозалік тощо); - понад установлений рівень річного доходу для конкретної групи.
Юридичні особи III групи	
6 % від доходу – платники ПДВ; 10 % – неплатники ПДВ.	

Джерело: сформовано авторкою на основі [60].

У разі перевищення граничного обсягу для ФОП I та II груп є можливим перейти на старшу групу спрощеної системи оподаткування, а саме на II та III групу відповідно.

До доходів платника єдиного податку належать ті види доходу, які розглянуті на рис. 2.18.



Рис. 2.18. Доходи платника єдиного податку для ФОП та юридичних осіб

Джерело: сформовано авторкою на основі [60].

Також до причин анулювання перебування на спрощеній системі є наявність податкового боргу зі сплати єдиного податку два квартали поспіль та перевищення чисельності найманих працівників, що означає, що потрібно в добровільному порядку подати до фіскальної служби заяву про перехід на загальну систему оподаткування, інакше статусу платника єдиного податку буде позбавлено у примусовому порядку.

Отже, з аналізу такого механізму, як спрощена система оподаткування для суб'єктів МСБ можна зазначити, що у квітні 2020 році відбулись позитивні зрушення щодо підвищення граничних обсягів отриманого доходу за рік, але при цьому вони однаково дуже обмежують коло бізнес-структур МСБ, які можуть перебувати на спрощеній системі з огляду на незначний рівень сумарного валового доходу.

До переваг спрощеної системи оподаткування можна віднести:

- спрощена процедура реєстрації платника єдиного податку;
- стати платником єдиного податку можна як на початку року, так і з будь-якого іншого кварталу чи року;
- спрощені розрахунки суми плати єдиного податку;
- різноманітні форми фінансової звітності за різними податками та зборами замінюються звітністю зі сплати єдиного податку;
- поквартальна звітність для платників єдиного податку III групи та один раз на рік для платників єдиного податку I та II груп;
- право вибору щодо сплати/несплати ПДВ.

Недоліками спрощеної системи можна вважати таке:

- обмеження граничних обсягів валового доходу суб'єктів МСБ для перебування на спрощеній системі оподаткування;
- єдиний податок для платників I та II групи сплачується авансовим внеском кожного місяця без врахування фактичного отримання доходу від підприємницької діяльності;
- обов'язковість щомісячної сплати ЄСВ за себе для ФОП в розмірі 22 % від мінімальної заробітної плати незалежно від отриманого доходу від підприємницької діяльності.

Також є доцільним розглянути динаміку сплати єдиного податку в Україні (рис. 2.19).

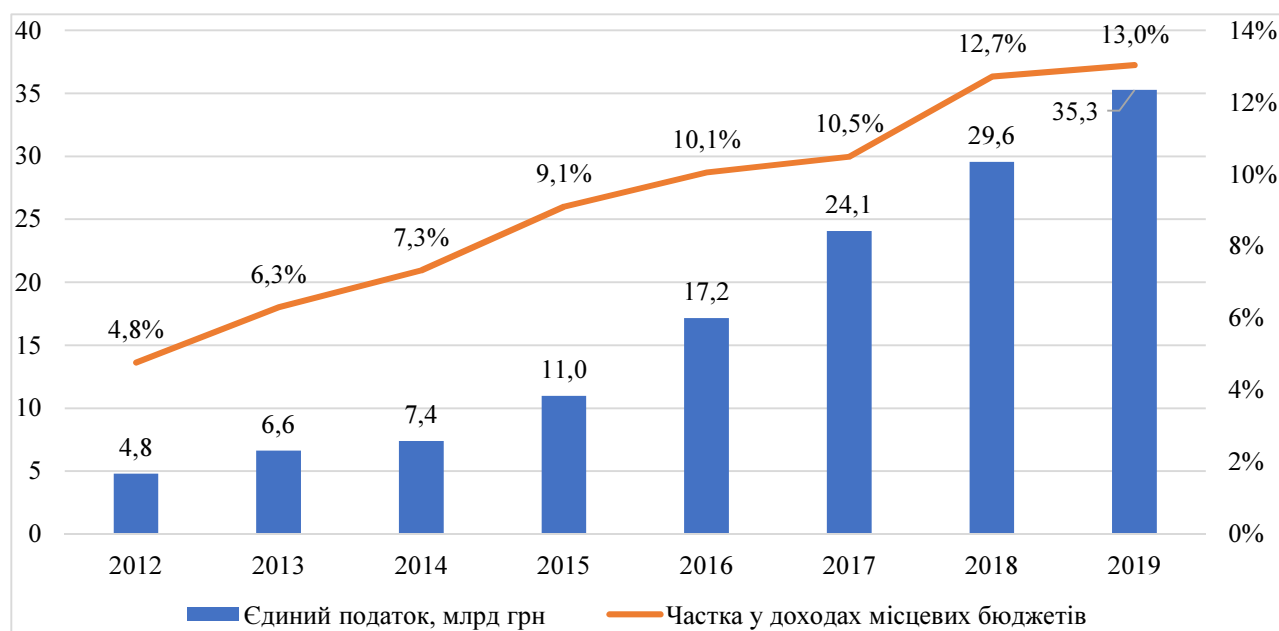


Рис. 2.19. Динаміка сплати єдиного податку у 2012-2019 рр., млрд грн
Джерело: сформовано та розраховано авторкою на основі даних [67-74].

Згідно з рис. 2.19 спостерігається позитивна тенденція щодо зростання єдиного податку, а також його частки в доходах місцевих бюджетів. Середній темп приросту рік до року становив 33 %, середня частка в доходах місцевих бюджетів за період 2012-2019 рр. становила 9,2 %.

Збільшення величини сплаченого єдиного податку може опосередковано свідчити про розвиток малого бізнесу, або про значний рівень інфляції чи підвищення бази оподаткування (маються на увазі I та II групи платників єдиного податку), тому необхідно дослідити, хто є основними платниками єдиного податку (рис. 2.20.)

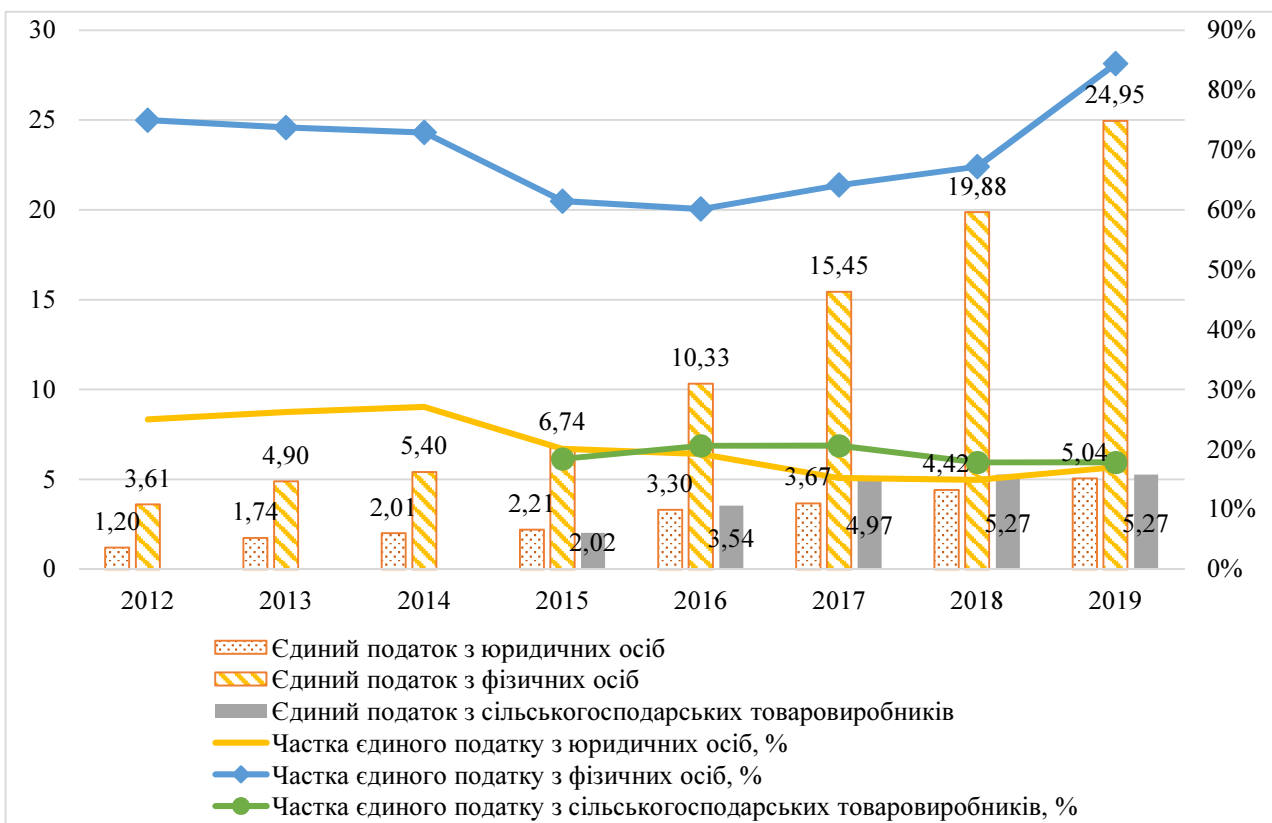


Рис. 2.20. Структура єдиного податку у 2012-2019 рр., млрд грн
Джерело: сформовано та розраховано авторкою на основі даних [67-74].

З аналізу рис. 2.20 можна зазначити, що основні надходження в місцеві бюджети забезпечуються саме фізичними особами-підприємцями, середня частка яких становить близько 70 % за період 2012-2019 рр. у загальному обсязі єдиного податку, щодо юридичних осіб, то середня питома вага сплаченого єдиного податку саме юридичних осіб становить близько 20 % у загальній величині ЄП за досліджуваний період.

Сільськогосподарські товаровиробники почали виділятися в окрему категорію надходжень місцевих бюджетів починаючи з 2015 р., середня частка в місцевих податкових надходженнях з єдиного податку становить у середньому 19,1 % за 2015-2019 рр.

Також треба зазначити, що за кожною з груп платників єдиного податку спостерігається позитивна динаміка, а саме середній темп приросту рік до року в період 2012-2019 рр. становить:

- для фізичних осіб підприємців – 32,5 %;
- для юридичних осіб – 23,5 %;
- для сільськогосподарських товаровиробників – 30,3 % (період 2015-2019 рр.).

Також є доцільним прослідкувати помісячну динаміку сплати єдиного податку у 2019 р. (рис. 2.21).

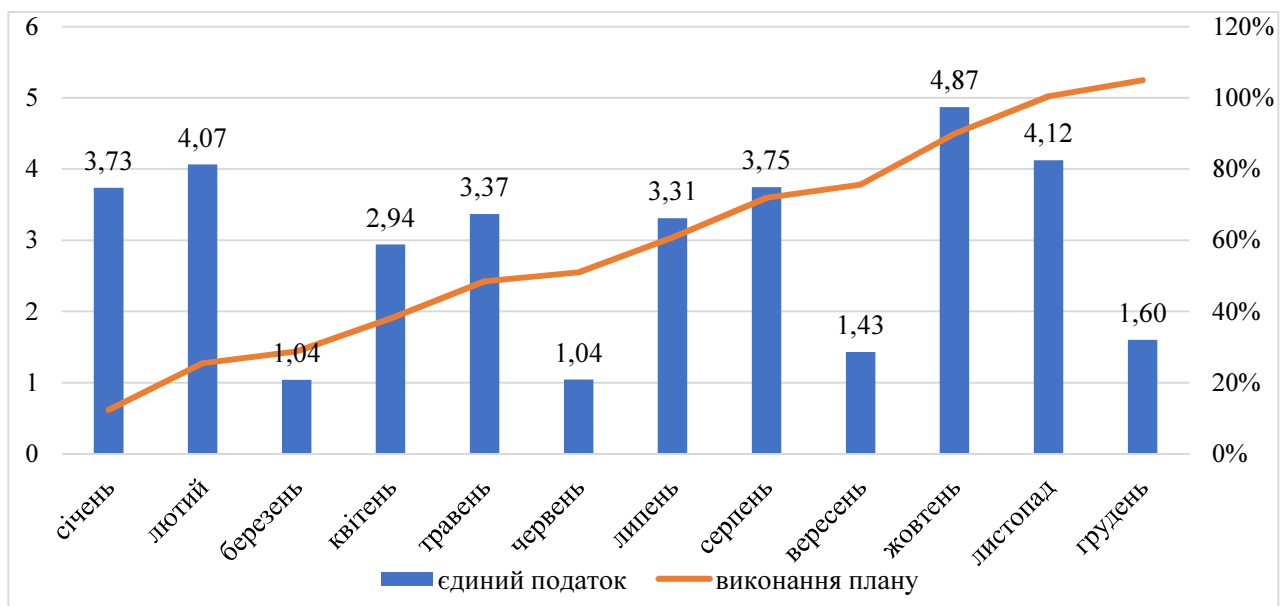


Рис. 2.21. Динаміка надходжень єдиного податку у 2019 році (помісячно)

Джерело: сформовано та розраховано авторкою на основі даних [49].

Аналізуючи дані рис. 2.21, можна спостерігати тенденцію, що в березні, червні, вересні та грудні є найменші обсяги надходження єдиного податку, що пояснюється тим, що саме ці місяці є останніми місяцями кварталу, а основні надходження відбуваються від платників III групи протягом 50 календарних днів після закінчення кварталу, тому основні надходження припадають на травень, серпень, листопад та лютий (єдиний податок за останній квартал попереднього звітного року).

Отже, можна висунути гіпотезу, що основні надходження єдиного податку припадають саме на III групу платників єдиного податку, оскільки I, II та IV групи сплачують єдиний податок авансовими внесками.

Щодо рівня виконання плану у 2019 році, то можна зауважити, що планові надходження не було виконано, винятками стали останні місяці 2019 року – листопад та грудень.

Також можна порівняти рівень надходжень єдиного податку у I кварталі 2019 та 2020 рр. для визначення загальної тенденції (рис. 2.22).

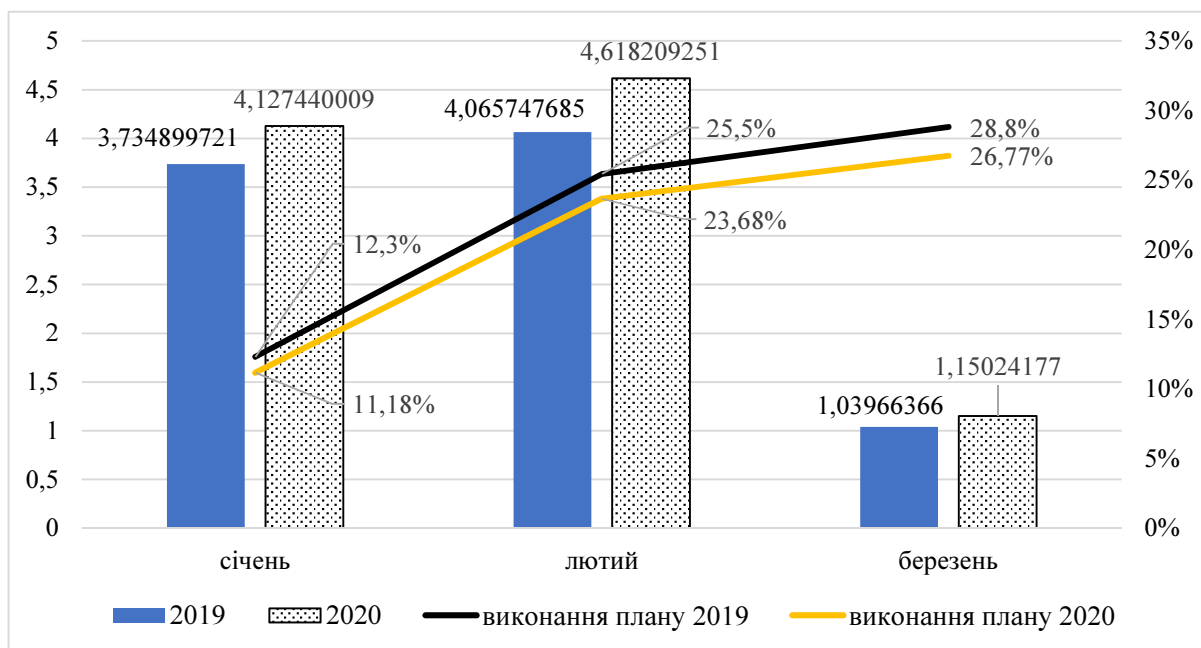


Рис. 2.22. Динаміка надходжень єдиного податку у I кварталі 2019 та 2020 рр. та рівень виконання плану (помісячно)

Джерело: сформовано та розраховано авторкою на основі даних [49; 50].

З рис. 2.22 простежується позитивна динаміка перевищення обсягів єдиного податку 2019 р. над значеннями 2020 р., щодо виконання плану спостерігається аналогічна з 2019 р. тенденція.

Отже, наявність спрощеної системи оподаткування позитивно впливає на розвиток бізнесу, але існує певні недоліки спрощеної системи оподаткування і наявність лише одного прямого механізму державної підтримки є недостатнім для сталого розвитку МСБ в Україні, тому є доцільним розглянути міжнародні програми стимулювання МСБ в Україні та інших країнах.

2.3. Аналіз міжнародних фінансових програм стимулювання МСБ

Є доцільним розглянути основні програми та проєкти з підтримки малого та середнього бізнесу не тільки в Україні, а і найближчих сусідів, а саме Росії, Білорусі, Грузії, Польщі, Туреччині та країнах ЄС загалом, а також проаналізувати найпопулярніші інтернет-платформи з підтримки інновацій, які діють як в Україні, так і загалом у світі.

Україна

В Україні малі та середні підприємства в кількісному вимірі становлять абсолютну більшість підприємств, їхня частка становить понад 95 %. Вони представлені практично в усіх секторах економіки, їхня роль є особливо важливою в тих галузях, де відсутній великий бізнес. Дані щодо кількості суб'єктів господарювання в Україні наведені в розділі 1 цієї монографії.

З даних розділу 1 можна зробити такі висновки, що починаючи з 2010 року спостерігається тенденція до скорочення загальної кількості суб'єктів господарювання в країні, що стало наслідком економічної кризи в 2008-2009 роках, коли промисловість впала на 5,2 та 21,9 % відповідно. Найбільше скорочення спостерігається в 2012 році, який став першим роком стагнації після кризи. Стабільне падіння індексу промисловості українська економіка почала демонструвати із серпня 2012 року (-4,7 %), така тенденція зберігалась до кінця року. За результатами 2018 року, порівняно з 2010 роком, кількість малих та середніх підприємств скоротилась на 27,5 та 8,2 % відповідно. Причинами такої тенденції стали анексія Криму та воєнні дії на Сході країни. Сотні підприємств припинили свою діяльність, а Україна тим самим втратила близько 25 % економіки.

Сьогодні динамічному розвитку малого та середнього бізнесу в Україні перешкоджає багато проблем. Серед них варто відзначити: обмежений доступ до кредитних ресурсів та інвестицій, брак власних обігових коштів, обмежені виробничі можливості, адміністративний тиск, неефективна державна підтримка, низький рівень правової культури, високий рівень корупції. Крім цього, варто зазначити, що

у 2014 році влада приступила до реалізації масштабної програми горизонтальних та структурних змін, однак умови в Україні поки не сприяють розвитку МСБ. Відсутні стратегії чи робочі плани заходів.

До кризи державні заходи та ініціативи носили різносторонній характер і часто не реалізовувались на практиці через дефіцит фінансування, обмежений інституційний потенціал основних відомств. Через бюджетні обмеження, зумовлені рецесією у 2014-2015 рр., державні кошти на розвиток МСБ впали практично до нульової позначки.

Незважаючи на це, показники країни в деяких сферах усе ж покращились. Україна досягла певних успіхів у дерегуляції бізнесу та спрощенню адміністративних послуг, зокрема зменшила середні витрати часу на відкриття нового підприємства, розширила перелік електронних державних послуг, провела правові реформи у сфері ліцензування тощо.

Сприяння розвитку підприємницької діяльності значиться у списку пріоритетних завдань проєкту Концепції Загальнодержавної програми розвитку МСБ на 2014-2024 рр. Однак ще не розроблено план реалізації цієї програми та не виділено відповідного фінансування. Національна програма сприяння розвитку МСБ, прийнята у 2000 році, також надає особливе значення підтримці бізнесу. Проте план реалізації програми від 2014 року так і не був прийнятий, а засобів на його реалізацію у 2015 році не було.

Обмежений ефект з підтримки бізнесу підтверджується результатами опитування підприємств, проведеного ОЕСР у 2015 році. Так, 80 % респондентів заявили про те, що не обізнані щодо підтримки, яку пропонує держава. Це дозволяє зробити висновок про необхідність розробки інформаційних кампаній, присвячених цінності консультаційних послуг та їхнім потенціальним перевагам для МСБ з погляду конкурентоспроможності. Попри те, що більшість підприємств (80 %) постали перед труднощами в останні три роки, менше частина (44 %) подумали про звернення за сторонньою консультативною підтримкою, але віддали перевагу обійтись власними ресурсами.

Водночас треба відзначити діяльність Європейського банку реконструкції та розвитку та інших інституцій, які пропонують українському малому та середньому бізнесу різноманітні програми фінансової підтримки та гранти. Розглянемо основні з них.

COSME (Competiveness of Small and Medium Enterprises – <https://ec.europa.eu/easme/en/cosme>).

Період реалізації проєкту/програми: 2014–2020 рр. Організатор проєкту/програми (організація, уряд країни тощо): Європейський Союз. Бюджет: 2,3 млрд євро.

COSME – європейська програма підтримки малого та середнього бізнесу. Це набір тематичних проєктів та програм, перелік яких визначається Європейською комісією і щороку змінюється. Доступна для України Програма на 2016 рік складається із 25 підпрограм, які класифіковано за трьома напрямками: полегшення виходу МСБ на зовнішні ринки (забезпечення консультативних та аналітичних послуг, пов'язаних з експортно-імпортною діяльністю підприємств, розширенням торговельно-економічних зв'язків); поліпшення умов для конкурентоспроможності; формування культури ведення бізнесу.

Серед цих програм: Європейська мережа підприємств EEN, Erasmus для молодих підприємців, Інтернаціоналізація кластерів МСБ, Розвиток туризму, Полегшення доступу до державних закупівель та багато інших. European Enterprise network (EEN) – найбільша підпрограма COSME – європейська мережа підприємств. Мережа EEN створена у 2008 р. та працює за підтримки проєкту COSME. Охоплює 65 країн.

Пріоритет EEN: інтернаціоналізація МСБ – пошук партнерів у 65 країнах світу; комерціалізація інновацій – трансфер технологій, пошук інвестора/партнера за кордоном для виведення на ринок нової технологічної продукції чи послуг, захист прав інтелектуальної власності.

Мережа EEN включає: понад 2 500 000 організацій-учасників; понад 600 організацій з підтримки та розвитку бізнесу; понад 6000 технологічних профілів; понад 10 000 бізнесових профілів; понад 100 великих заходів та 18 000 b2b зустрічей на рік.

Horizon-2020 (<http://ec.europa.eu>).

Період реалізації проєкту/програми: 2014–2020 рр. Організатор проєкту/програми (організація, уряд країни тощо): Європейський Союз. Бюджет: до 80 млрд євро.

Програма наукових досліджень та інновацій, серед напрямів якої можна виділити дослідницьку діяльність, інноваційну діяльність підприємств, підприємництво. Програма надає підтримку широкому спектру діяльності: від наукових досліджень, демонстраційних проєктів та інновацій, готових до виходу на ринок.

У межах програми Європейський інвестиційний фонд та АТ «ПроКредит Банк» (Україна) підписали угоду щодо МСБ у межах проєкту «InnovFin» (EU finance for innovators) – ініціативи за підтримки Європейської комісії, яка поширюється на країни Європи та країни за її межами та спрямована на залучення коштів на розвиток інноваційних компаній. «InnovFin – EU Finance for Innovators» – фінансові інструменти та консалтингові послуг ЄС, створені в межах програми «Горизонт-2020» для спрощення процесу фінансування інноваційної діяльності. InnovFin (EU Finance for Innovators) допоможе інвестувати в дослідницьку та інноваційну діяльність у Європі до 48 млрд євро.

East Invest (<http://www.east-invest.eu>).

Період реалізації проєкту/програми: 2010–2017 рр. Організатор проєкту/програми (організація, уряд країни тощо): Європейський Союз. Бюджет: 14 млн євро.

Організація підтримки малого та середнього бізнесу в шести країнах Східного партнерства (Вірменія, Азербайджан, Білорусь, Грузія, Республіка Молдова, Україна), які володіють потенціалом розвитку взаємного співробітництва та інвестиційних відносин з Європейським Союзом. Заходи для МСБ включають: семінари, тренінги, торгові ярмарки, навчальні візити, зустріч з інвесторами для МСБ, презентаційні тури тощо.

EU SURE (EU Support to Ukraine to Relaunch the Economy).

Період реалізації проєкту/програми: 2016–2020 рр. Організатор проєкту/програми (організація, уряд країни тощо): Європейський Союз. Бюджет: 55 млн євро.

Посилання: <http://www.ebrd.com/ukraine.Html>.

Програмою передбачено два основні напрями: перший – на загальнодержавному рівні буде надаватись технічна допомога та консультування з питань вироблення політики для завершення існуючих процесів з дерегуляції та створення відповідного інформаційного інтернет-порталу для малого і середнього бізнесу; другий – на регіональному рівні програма передбачає надання практичних консультацій для малого і середнього бізнесу та розвиток підприємницьких навичок через мережу центрів розвитку бізнесу. Ця програма також має на меті сприяти розширенню можливостей доступу, на місцевому рівні, до фінансових ресурсів завдяки поєднанню консультативної допомоги з розвитку бізнесу та додаткового фінансування ЄС у межах грантової програми в обсязі 40 млн євро. У межах програми також буде надано допомогу комерційним банкам із запровадження ефективного управління ризиками з метою підвищення їхньої спроможності задовольнити зростаючий попит на фінансування з боку малого і середнього бізнесу.

Продовження програми Підтримки України з боку ЄС є програма «EU 4BUSINESS», яка складається з чотирьох компонентів: підтримка процесу дерегуляції через Офіс ефективного регулювання BRDO; відкриття 15 регіональних центрів МСБ; фонд гарантування кредитів для малого та середнього бізнесу; програма навчання для підприємців. Загальний бюджет програми до 2020 року становить 95 млн євро. У межах ініціативи «EU 4BUSINESS» Європейським Союзом спільно з Міністерством економічного розвитку та торгівлі України розроблено проєкт «FORBIZ», який спрямований на покращення бізнес-клімату та конкурентоспроможності малих та середніх підприємств шляхом введення відповідних законодавчих та політичних змін.

EFSE (European Fund for Southeast Europe – www.efse.lu) – ENR (European Neighborhood Region).

Період реалізації проєкту/програми: з 2005 – необмежений період.
Організатор проєкту/програми (організація, уряд країни тощо):
Розпорядник Фонду – Oppenheim Asset Management Services S. a r.l.,

Люксембург / Консультант Фонду – Finance in Motion GmbH, Франкфурт-на-Майні, Німеччина. Бюджет: 974 млн євро (заявлені зобов'язання від інвесторів).

Цільовою групою є мікропідприємства та малі підприємства, фізичні особи-підприємці з обмеженим доступом до фінансових послуг. Мета програми: надання позики для малих та мікропідприємств, позики для сільських господарств (рослинництво, тваринництво, переробка сільськогосподарської продукції), житлові кредити, що надаються через місцеві комерційні банки, макрофінансові інституції або небанківські організації.

DCFTA (Deep and Comprehensive Free Trade Area) (<http://www.ebrd.com/ukraine.html>).

Період реалізації проекту/програми: 2014–2024 рр. Організатор проекту/програми (організація, уряд країни тощо): ЄБРР. Бюджет: 10 млн євро грант Європейського Союзу, 70 млн євро інвестицій. Фінансування капітальних інвестицій (у середні компанії) між 500 000 тис. і 10 млн євро. Ця програма є частиною об'єкта, що підтримує реалізацію поглибленої та всеохопної зони вільної торгівлі. Програма діє в Україні, Грузії, Молдові.

UKEEP (Ukraine Energy Efficiency Programme).

Організатор проекту/програми (організація, уряд країни тощо): ЄБРР. Бюджет: 3–10 млн дол. США.

Посилання: <http://www.ukeep.org/>.

Цільове фінансування ЄБРР для українських приватних компаній у різних секторах економіки, метою яких є інвестування у проекти з енергоефективності та поновлюваної енергетики. Максимальна сума кредиту за програмою для МСБ – 3 млн дол. США та 10 млн дол. США для корпоративних клієнтів.

USELF (Ukraine Sustainable Energy Lending Facility).

Організатор проекту/програми (організація, уряд країни тощо): ЄБРР. Бюджет: до 140 млн євро. Посилання: <http://www.uself.com.ua>.

Інвестиційна програма створена для сприяння реалізації проектів з використанням поновлюваних джерел енергії в Україні. Надаються кредити на допомогу в розробці проектів, які відповідають

фінансовим, технічним, екологічним критеріям Програми. Компаніям, які беруть кредити в межах Програми, надаються можливості отримати фінансування ЄБРР та безкоштовну технічну допомогу від провідних міжнародних та вітчизняних експертів.

Unlimit Ukraine (<http://unlimitukraine.com.ua/about/>).

Організатор проекту/програми (організація, уряд країни тощо): Європейська Бізнес Асоціація, Philip Morris Ukraine.

«UNLIMIT UKRAINE» – це проєкт підтримки молодих та перспективних підприємців, які формують кластер мікро- та малого бізнесу в Україні. Проєкт ініційований Європейською Бізнес Асоціацією спільно з компанією Philip Morris Ukraine. Проєкт має на меті надати поштовх молодому українському бізнесу до зростання та розвитку. У межах проєкту підприємці мають змогу отримати підтримку від Європейської Бізнес Асоціації у вигляді: освітніх заходів та консультацій; зустрічей із менторами; інформаційної підтримки; налагодження бізнес-контактів. Узяти участь у проєкті можуть компанії, які: виготовляють товари на території країни; працюють не більше ніж 7 років; офіційно зареєстровані та можуть це підтвердити відповідними документами; продукт, який виготовляє компанія, є креативним, інноваційним, якісним та сучасним; компанія прагне розвиватись та працювати за європейськими стандартами.

STAREP (Strengthening Auditing and Reporting in the Countries of the Eastern Partnership – <http://web.worldbank.org>).

Період реалізації проєкту/програми: 2014–2017 рр. Організатор проєкту/програми (організація, уряд країни тощо): Світовий банк. Бюджет: 10 млн євро.

Послуги з підтримки бізнесу; підтримує доступ до позичальників малого та середнього бізнесу та фінансування через модернізований бухгалтерський облік та фінансову звітність.

SME Facility

Період реалізації проєкту/програми: 2010–2020 рр.

Організатор проєкту/програми (організація, уряд країни тощо): ЄБРР, KfW (Німецький банк розвитку), Європейський інвестиційний банк (www.ebrd.com). Бюджет: 15,3 млн євро, 150 млн євро інвестицій.

Широкий спектр фінансових послуг та продуктів для малого та середнього бізнесу, які роблять доступнішими «довгі» гроші для малого та середнього бізнесу; позики, зокрема в національній валюті, інвестиції в акціонерний капітал та гарантії.

Отже, можна зробити висновок, що найбільшим донором України є ЄБРР. У 2014 році Банк збільшив обсяг інвестицій у країну більше ніж на 46 %. Основними напрямками для вкладень стали: фінансовий сектор, інфраструктурна галузь, зокрема, на проєкти реконструкції доріг, комунальних підприємств та морської портової інфраструктури, а також агробізнес і енергетика.

Незважаючи на те, що МСБ забезпечує левову частку податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів, в Україні відсутня послідовна державна політика, спрямована на підтримку та розвиток сектору. Існує необхідність вироблення узгодженої державної політики у сфері підтримки МСБ, яка повинна бути послідовною і наскрізною, охоплювати не тільки суто регулювання діяльності МСБ, але й передбачати розвиток інституційної підтримки МСБ, а також активізацію діалогу між державою і бізнес-об'єднаннями.

Порівняльний аналіз міжнародних програм фінансової допомоги, чия діяльність спрямована на зміцнення бізнес-середовища в Україні представлено у додатку К.

Росія

МСБ у Російській Федерації – це близько 5,6 млн господарюючих суб'єктів, $\frac{1}{5}$ валового внутрішнього продукту.

У Російській Федерації сформовані нормативно-правові та організаційні основи державної підтримки малого та середнього підприємництва. Створена Урядова комісія з питань конкуренції та розвитку малого й середнього бізнесу. Реалізуються масштабні програми фінансової підтримки, в межах яких у всіх регіонах країни підприємці мають можливість отримувати субсидію для компенсації витрат на ведення бізнесу, мікрокредити, гарантії по кредиту чи кредит на пільгових умовах. Для малих підприємств передбачені спеціальні податкові режими, які дозволяють оптимізувати систему

обліку та податкових платежів. У суб'єктів РФ сформована мережа організацій, які створюють інфраструктуру інформаційно-консультаційної та майнової підтримки підприємництва.

У 2015 році створений державний інститут розвитку малого та середнього підприємництва – акціонерне товариство «Федеральна корпорація з розвитку малого та середнього підприємництва».

Аналізуючи діяльність ЄБРР у Росії, варто зазначити, що ця країна є сьомим за величиною акціонером Банку та однією з ключових країн для його операцій. За роки співпраці з РФ ЄБРР став одним із найбільших інвесторів у реальний сектор економіки країни. Усього з 1991 по 2015 роки акумульований об'єм інвестицій ЄБРР у Росії становив 25,4 млрд євро (792 проєкти).

У липні 2014 року, на фоні введення антиросійських санкцій з боку ЄС та США, ЄБРР прийняв рішення відмовитись від нових інвестицій у російські проєкти. У результаті цього обсяги операцій Банку на території країни в 2014 році скоротились до 608 млн євро, а у 2015 році – до 106 млн євро. Крім цього, третій рік поспіль продовжує зменшуватись російський портфель ЄБРР: за результатами 2015 року він скоротився на 23 % – до 5,6 млрд євро, що становить 56 % від максимуму на кінець 2012 року, коли російський портфель досягнув 10 млрд євро. За даними різних джерел, у 2017 році відновлювати інвестування в російські проєкти ЄБРР не планує.

Програма стимулювання кредитування суб'єктів МСБ

Організатор проєкту/програми (організація, уряд країни тощо): Федеральна Корпорація з розвитку малого та середнього підприємництва.

Посилання: http://corpmsp.ru/bankam/programma_stimulir.

Одним з основних завдань Корпорації є забезпечення МСБ доступними кредитними ресурсами. Спільно з Міністерством економічного розвитку Росії та Банком Росії Корпорація розробила Програму стимулювання кредитування суб'єктів МСБ, що реалізують проєкти в пріоритетних галузях, яка фіксує процентну ставку за кредитами в сумі не менше за 10 млн руб. для суб'єктів малого бізнесу на рівні 10,6 % річних, а для середнього – 9,6 % річних.

Кредитні організації, які надають фінансування підприємцям за Програмою, отримують можливість рефінансування в Банку Росії за ставкою 6,5 %.

До функцій АО «Корпорація «МСБ», крім фінансової, належать також надання юридичної, інфраструктурної допомоги, залучення грошових коштів російських, іноземних та міжнародних організацій, організація системи інформаційного, маркетингового, фінансового та юридичного супроводу інвестиційних проєктів, проведення заходів, спрямованих на збільшення частки закупок товарів, робіт, послуг, а також забезпечення взаємодії з органами державної влади РФ.

Молодіжний бізнес Росії

Організатор проєкту/програми (організація, уряд країни тощо): Міжнародний форум лідерів бізнесу (IBLF) – <http://youthbusinessrussia.org>.

Міжнародний форум лідерів бізнесу (IBLF) – некомерційна організація, яка функціонує в Росії з 2007 року. З 2008 року IBLF реалізує програму «Молодіжний бізнес Росії», мета якої полягає в наданні підтримки молодим підприємцям, які вирішили відкрити й розвинути свою справу, у формуванні товариства молодих підприємців Росії та введення найкращих практик підтримки бізнесу, включаючи наставництво в підприємстві. Програма МБР акредитована як член міжнародної мережі програм підтримки молодіжного бізнесу Youth Business International.

МБР створює умови для отримання молодими підприємцями доступних фінансових засобів, кредитів (до 300 000 руб.) на відкриття власної справи.

Програми інноваційного розвитку (<http://www.fasie.ru>).

Організатор проєкту/програми (організація, уряд країни тощо): Фонд сприяння інноваціям. Фонд сприяння інноваціям реалізує програми інноваційного розвитку, спрямовані на створення нових та розвиток діючих високотехнологічних компаній, комерціалізацію результатів науково-технічної діяльності.

Програми Фонду:

– «Умник» – для молодих винахідників, найкращі проєкти отримують фінансову допомогу в розмірі 500 тис. руб. на два роки.

– «Старт» – підтримка малих інноваційних підприємств на початковій стадії.

– «Розвиток» – підтримка проектів за пріоритетними напрямками розвитку науки та техніки.

– «Інтернаціоналізація» – підтримка проектів малих російських інноваційних компаній спільно з організаціями з Німеччини, Франції, Фінляндії тощо. Програма включає фінансування двосторонніх та багатосторонніх інноваційних проектів, навчальних програм, підтримку експорту.

– «Комерціалізація» – підтримка малих інноваційних підприємств, які планують створення чи розширення виробництва, інноваційної продукції.

– «Кооперація» – підтримка інноваційної діяльності в межах взаємодії великих компаній із малих бізнесом.

Фонд підтримки малого бізнесу (ФПМБ-ЕБРР) (<http://www.ebrd-rsbf.ru/index.php/ru/>).

Організатор проекту/програми (організація, уряд країни тощо): ЄБРР, підтримка країн-учасниць Великої сімки та Швейцарії.

Одна з найбільших програм ЄБРР з кредитування мікро- та малого бізнесу в Росії. За період свого існування Фонд надав технічну підтримку більше ніж чотирьом десяткам російських комерційних банків. Через російські банки-партнери ФПМБ видав більше ніж 850 тис. бізнес-кредитів на суму понад 16 млрд дол. США. Фонд активно розвиває навчальне середовище для банків-партнерів. З 2012 року функціонує Навчально-інформаційна платформа, яка забезпечує доступ для співробітників банків-партнерів до базових навчальних матеріалів з кредитування сегмента МСБ.

Важливо також відзначити, що для кожної області Росії розроблені та реалізуються державні програми підтримки малого та середнього підприємництва. Наприклад, у Московській області нараховується 5 діючих програм підтримки підприємництва, серед них: Державна програма Московської області «Підприємництво Підмосков'я», Довгострокова цільова програма «Розвиток суб'єктів малого та середнього підприємництва в Московській області на 2013–2016 рр.» та ін.

Інфраструктура підтримки складається з: Центр з розвитку підприємництва (9 центрів); Бізнес-інкубатор (11 од.); Консультаційний центр (28 од.); Координаційна рада (39 од.); Фінансово-кредитна організація (20 од.); Суспільна організація (58 од.); Державний/муніципальний фонд підтримки підприємства (14 од.); Фонд сприяння кредитуванню (2 од.); Лізингова компанія (1 од.); Інноваційно-технологічний центр (2 од.); Інші суб'єкти інфраструктури (5 од.); Палата/центр ремесел (5 од.); Технопарк (4 од.); Торгово-промислова палата (26 од.); Навчально-діловий центр (10 од.).

Грузія

Грузія є привабливою країною для відкриття та ведення бізнесу. Завдяки економічним реформам, держава відмовилась від вагової частини власності, у правовій сфері збільшився рівень захисту інтересів громадян, податкова реформа дозволила скоротити кількість податків (із 22 залишились 6) та зменшити їхній розмір, радикально відбулось спрощення державних процедур.

Малий та середній бізнес здійснює відносно великий внесок у грузинську економіку. МСБ становлять понад 90 % всіх діючих у країні підприємств та забезпечують близько 43 % зайнятості населення.

Відповідальність за формування політики у сфері МСБ у Грузії несе Міністерство економіки та сталого розвитку. Набуло значення також і створення Агентства з розвитку підприємництва (Enterprise Georgia) у лютому 2014 року. Агентство підпорядковується Міністерству економіки та відповідає за реалізацію політики у сфері підприємництва й підтримки МСБ, розвитку експорту. Агентство сприяє розвитку МСБ шляхом фінансових та інших інструментів, зокрема розвиток підприємницьких умінь, навчання, стимулювання експорту та забезпечення доступу до фінансування, надає консультаційні послуги.

Розглянемо основні програми з підтримки малого та середнього бізнесу в Грузії.

DCFTA (Deep and Comprehensive Free Trade Area).

Організатор проекту/програми (організація, уряд країни тощо): ЄБРР, ЄС, Банк Грузії.

Посилання: <http://www.ebrd.com>.

ЄС, ЄБРР та Банком Грузії було запущено схему фінансової підтримки для МСБ для підвищення якості продукції місцевого бізнесу, модернізувати їхні послуги відповідно до європейських стандартів. Фінансові пакети, які пропонує програма, дають змогу розширити доступ до кредитних ліній у національній валюті, а також підтримати конкретний бізнес підприємців, власникам, для забезпечення доступу до фінансів, ноу-хау та консультативної допомоги. Ця ініціатива допоможе місцевим МСБ створити сприятливий клімат для транскордонної торгівлі та економічного росту Грузії. Ця програма є частиною ініціативи EU 4Business, призначення якої – підтримка проєктів ЄС для середнього та малого бізнесу в країнах Східного партнерства.

Produce in Georgia

Організатор проєкту/програми (організація, уряд країни тощо): уряд держави, Агентство з розвитку підприємництва в Грузії (Enterprise Georgia).

Посилання: <http://enterprisegeorgia.gov.ge/files/document/2667557df95c7327c207031064464cf1.pdf>

Програма ініційована у 2014 році, спрямована на стимулювання в країні місцевого виробництва, передбачає пільгове кредитування малого та середнього бізнесу. Програма реалізується в тісному співробітництві з комерційними банками, зокрема, надає бенефіціарам послугу субсидування ставок по кредитах. Мета програми – розвиток підприємництва в Грузії, зокрема передбачає створення нових підприємств та підвищення конкурентоспроможності приватного сектору та експортного потенціалу, а також сприяння забезпеченню доступності нових технологій шляхом технічної допомоги. У межах програми профінансовано 171 підприємство (станом на 2016 рік). Загалом інвестиції перевищують 395 млн ларі (170 млн дол. США) та передбачає працевлаштування близько 7,6 тис. осіб.

Micro and Small Business Support

Організатор проєкту/програми (організація, уряд країни тощо): Агентство з розвитку підприємництва в Грузії (Enterprise Georgia).

Посилання: <http://enterprisegeorgia.gov.ge>.

Програма призначена для надання фінансової підтримки та консультаційних послуг у сфері мікро- та малого бізнесу в Грузії. Етапи програми включають відбір найкращої бізнес-ідеї, розробка бізнес-плану та фінансування в розмірі від 5000–15000 грузинських ларі.

Білорусь

Основою білоруської економіки є державні підприємства, однак останніми роками влада стала приділяти більше уваги розвитку сектору МСБ. Починаючи з 2012 року зміни в цій сфері відбувались повільно, проте було проведено спрощення процедур регулювання, реформи законодавства в питаннях банкрутства, реєстрації підприємства та державних закупівель. Сектор МСБ у Білорусі є малорозвинутим. МСБ розвивається на території РБ нерівномірно, розподіл суб'єктів МСБ за регіонами характеризується високою концентрацією в столиці та великих містах. Щільність МСБ (кількість суб'єктів малого та середнього підприємництва, включаючи індивідуальних підприємців, на 1000 жителів) у Республіці Білорусь становить 38,3 одиниці на 1000 жителів і порівняна із зарубіжними показниками (РФ – 39 одиниць, Польща – 37, Латвія – 35, Литва – 32). Однак вплив МСБ на соціально-економічний розвиток Білорусі помітно поступається рівню розвинутих країн. Стримуючими факторами в країні є: відсутність середньострокової стратегії, яка визначає пріоритети, цільові індикатори та механізм контролю; доступ до фінансування залишається перешкодою на шляху до зростання та підвищення конкурентоспроможності МСБ.

Інституційна база політики у сфері МСБ регламентується Директивою Президента Республіки Білорусь від 2010 року, а також трирічними державними програмами підтримки МСБ. Директива «Про розвиток підприємницької ініціативи та стимулювання ділової активності в Республіці Білорусь» – головний політичний документ, який визначає пріоритети та заходи у сфері підтримки приватного сектору та розвитку МСБ у країні. Вона містить відповідні завдання, у тому числі забезпечення подальшого розвитку добросовісної конкуренції суб'єктів підприємницької діяльності незалежно від форми

власності, ліквідацію деяких адміністративних бар'єрів, корективи в податковому законодавстві та ін. Допоміжна ділова інфраструктура в РБ багато в чому обмежена мережею організацій з підтримки підприємництва, які отримують державне фінансування. За період з 2011 по 2016 рік чисельність офіційно зареєстрованих організацій з обслуговування МСБ збільшилась: так, кількість центрів підтримки МСБ – з 55 до 88, а кількість бізнес-інкубаторів – з 12 до 19.

Розглянемо основні програми з підтримки МСБ у Республіці Білорусь.

МСБ у Республіці Білорусь 2016–2020

http://www.economy.gov.by/dadvfiles/001340_53062_Programma.pdf.

Організатор проекту/програми (організація, уряд країни тощо): Міністерство економіки РБ. Державна програма передбачає досягнення таких цілей: покращення ділового середовища, сприяння розвитку МСБ, вдосконалення інфраструктури підтримки МСБ, формування позитивного ставлення громадян до підприємницької ініціативи.

Жінки в бізнесі (<http://www.ebrd.com/>).

Організатор проекту/програми (організація, уряд країни тощо): ЄБРР, ЄС, Швеція, Фонд підтримки країн із перехідною економікою.

Програма ЄБРР реалізується у 16 країнах, у тому числі Білорусі, Грузії та Україні. Програма сприяє розвитку жіночого підприємництва та надає підтримку малим та середнім підприємствам, власниками яких є жінки, шляхом надання доступу до фінансування, ноу-хау, необхідних для розвитку. Крім цього, програма пропонує консультаційні послуги, менторство та довгостроковий бізнес-коучинг. Програма «Жінки в бізнесі» в країнах Східного партнерства фінансуються ЄБРР, ЄС, Швецією та Фондом підтримки країн із перехідною економікою на ранній стадії розвитку. На реалізацію програми Урядом Швеції виділено 47 млн шведських крон (приблизно 5,2 млн євро). Інвестиційний фонд сусідства Європейського Союзу також виділив 4,5 млн євро для фінансування кредитних інструментів та частково – програми нарощування потенціалу, які пропонують партнерські фінансові установи. Фондом з підтримки країн із перехідною економікою представлено 0,9 млн євро. http://www.economy.gov.by/dadvfiles/001340_53062_Programma.pdf.

Польща

Польща є однією з найпривабливіших країн для ведення бізнесу в Центральній та Східній Європі. За кількістю інвестиційних проєктів у регіоні також посідає провідні позиції. До переваг відкриття бізнесу в Польщі можна віднести: податкові пільги та гранти з бюджету та ЄС, спеціальні економічні зони (їх у країні близько 14), діяльність агентства інформації та іноземних інвестицій, яке створює умови для стабільного припливу іноземних інвестицій і допомагає інвесторам отримувати необхідну для ведення бізнесу інформацію, компенсації для компаній, які використовують нові технології тощо.

Програми Польського Агентства з розвитку підприємництва (ПАРП) (Polish Agency for Enterprise Development – PARP – <https://en.parp.gov.pl/>).

Організатор проєкту/програми (організація, уряд країни тощо): Польське агентство з розвитку підприємництва, Європейський Союз, Польське агентство з розвитку підприємництва надає підтримку від Фонду ЄС та за рахунок державного бюджету.

У 2014–2020 рр. ПАРП несе відповідальність за здійснення заходів у межах трьох оперативних програм: Програма «Smart Growth»; Програма «Knowledge Education Development»; Програма «Eastern Poland».

Основні завдання агентства полягають у розвитку інноваційного підприємництва, малого та середнього бізнесу, інтернаціоналізації підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності. У межах програм агентство надає кредитні кошти, гранти для розвитку інноваційних підприємств, консультаційні послуги, підтримку навчальним закладам та інституціям ринку праці.

Polish Growth Fund of Funds (http://www.eif.org/what_we_do/resources/pgff/).

Організатор проєкту/програми (організація, уряд країни тощо): Bank Gospodarstwa Krajowego, European Investment Fund.

Програма почала діяти у 2013 році. Основна мета: стимулювання інвестицій в акціонерний капітал у Польщі. З боку Polish Growth Fund of Funds виділено 30 млн євро та 60 млн євро від Bank Gospodarstwa Krajowego.

Державна програма «Support for export» (<http://www.kuke.com.pl/en/supporting-exports/government-program-supporting-exports/>).

Організатор проекту/програми (організація, уряд країни тощо): Уряд Польщі, Export Credit Insurance Corporation Joint Stock Company (КУКЕ). Мета програми: підтримка польського експорту шляхом надання польським та іноземним підприємствам доступу до фінансування. Програма передбачає використання таких інструментів:

– Короткострокове фінансування (термін погашення – менше 2 років, використовується для експорту в таких країнах, як РФ, Україна, Білорусь, Казахстан).

– Середньо- та довгострокове фінансування (терміни погашення від 2 і більше років).

Туреччина

У країні Туреччина створено та функціонує понад 3,5 млн підприємств малого та середнього підприємництва. 99,8 % всіх підприємств Туреччини належать до МСБ. Вони забезпечують 63 % всієї торгівлі країни. Експорт продукції МСБ становить 62,6 %. Ядром інфраструктури підтримки та обслуговування МСБ є KOSGEB. Будучи державною організацією, KOSGEB не лише підтримує мале та середнє підприємництво всередині країни, а й намагається вивести його продукцію на світові ринки, стимулює експортну направленість. Для підтримки МСБ держава виділила організації 210 млн дол. у 2014 році. Із цієї суми приблизно 130 млн дол. витрачено на підтримку підприємств. Виділяються кошти на розробку науково-дослідницьких проєктів та інноваційні технологічні продукти. Укладаючи договір із банками, KOSGEB покриває частину кредиту, який отримує підприємець. Робота з вирішення перед організацією задач здійснюється у формі реалізації програм та проєктів, у тому числі й за дорученнями уряду Туреччини. У числі таких стоять різні національні, територіальні та галузеві проєкти і програми, зокрема:

– Програма з підготовки кадрів МСБ (щорічно в межах програми близько 6 тис. спеціалістів, які працюють на МСБ, проходять підготовку);

– Проєкти зі створення різноманітних галузевих дослідницьких центрів та лабораторій;

- Проєкт із підтримки експортної діяльності;
- Програма проведення консультацій на тему «МСБ у міжнародному конкурентному середовищі» та ін.

Залежно від кількості та вартості реалізованих програм бюджет KOSGEB у різні роки становив від 50 до 300 млн дол. у рік.

Іншою структурою, яка спрямовує свою діяльність на підтримку МСБ, є Фонд підтримки середніх підприємств (ТОСЙОВ), основними завданнями якого є: формування надійної інфраструктури малого бізнесу, стимулювання МСБ, вирішення проблем фінансування МСБ, технологічний розвиток, консалтинг, покращення інвестиційного клімату, підвищення іміджу МСБ у суспільстві.

До числа організацій, які займаються проблемами малого бізнесу, варто також віднести: Дирекцію малого підприємництва міністерств промисловості та торгівлі, які розробляють законодавство у сфері МСБ. Водночас треба відзначити роль Національного Банку Туреччини, який створений з метою кредитування МСБ. Банк також сприяє в організації підготовки кадрів, плануванні виробництва та збуту, та інші консультаційні послуги.

У табл. 2.9 наведено перелік наявних інтернет-порталів, інвестиційних платформ для підтримки МСБ в Україні та досліджуваних країнах (Білорусь, Грузія, Росія, Польща, Туреччина та країни ЄС загалом).

Таблиця 2.9

Інтернет-портали підтримки малого та середнього бізнесу в Україні та інших досліджуваних країнах

Назва	Посилання	Напрями роботи
1	2	3
<i>Україна</i>		
Національна платформа малого та середнього бізнесу	platforma-msb.org	Основна мета платформи полягає в покращенні бізнес-клімату в Україні, а саме через консолідацію спільноти МСБ, пропонування та адвокатування ключових реформ публічної політики відповідно до потреб та законних інтересів МСБ. Членами Національної платформи МСБ є різноманітні спілки та організації підприємців і т. ін.

Продовження табл. 2.9

1	2	3
КУБ – країна успішних підприємців	kub.pb.ua	Сервіс від «Приват Банку» для малого та середнього бізнесу в Україні. Основні напрями роботи: - надання кредитів підприємцям (до 50 000 грн, 2,9 % на міс., до 48 міс.); - надання кредитів на бізнес (від 50 000 до 300 000 грн, 2,4 % на міс., до 12 міс.); - розміщення підприємцями інформації про наявний бізнес з метою пошуку інвесторів
Startup Network	startup.network	Інвестиційна платформа (Біржа інвестицій-них проєктів), де підприємці, які бажають реалізувати свій стартап, знаходять приватних інвесторів (бізнес-ангелів), сід-фонди, венчурні фонди та інших інвесторів, які пропонують інвестиції в приватні компанії. Платформа почала функціонування в 2010 році, коли відбулось відкрите зібрання приватних інвесторів та підприємців України. Платформа допомагає початківцям та вже досвідченим підприємцям знайти фінансування для інвестиційних проєктів та для вже існуючого бізнесу. Кожного місяця проводиться «Битва інвестиційних проєктів» з метою відбору найбільш інвестиційно-привабливого проєкту. Платформа діє також таких країнах, як Росія, Казахстан, Білорусь, США
Fison	fison.org	Fison працює в таких напрямках: портфельні інвестиції, де пропонуються найменші ризики та стабільний прибуток, а також інвестиції в стартапи – проєкти з інноваційною ідеєю
InVenture	inventure.com.ua	Інвестиційний портал. Сайт компанії пропонує такі онлайн-сервіси: база інвестиційних проєктів, пропозиції інвесторів, продаж готового бізнесу, аналітика, калькулятор для оцінки вартості бізнесу, прибутковості тощо

Продовження табл. 2.9

1	2	3
TheProFinders	theprofinders.com	<p>Сервіс, який об'єднує авторів проєктів, інвесторів, фрилансерів.</p> <p>Послуги:</p> <ul style="list-style-type: none"> • для бізнесу (пошук співробітників, бізнес-партнерів, бізнес-консультантів, інвесторів, знайти кредит, лізинг, продаж бізнесу, франшизи); • для інвестора (видати кошти під відсотки, інвестувати в ідею/майно, купити готовий бізнес, франшизу); • для пошуку роботи
InvestGo24	investgo24.com	<p>Міжнародний інвестиційний портал (понад 30 країн світу, діє в Україні), метою якого є покращення бізнес-відносин між інвесторами та ініціаторами проєктів.</p> <p>Основні напрями роботи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - пошук інвестицій; - продаж бізнесу; - пропозиції інвесторів та інвестиційних компаній; - консалтингові (партнерські) послуги (аудит інвестиційних проєктів, фінансової звітності, ліквідація компанії, ліцензії, пошук та добір персоналу, реєстрація підприємства, філіалів, переклад, landing page та ін.); - просування бізнес-проєкту на порталі; - розміщення реклами на порталі
<i>Росія</i>		
Федеральний портал малого та середнього підприємництва	smb.gov.ru	<p>Основні напрями роботи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правове регулювання; - федеральні програми підтримки; - регіональні програми підтримки; - майнові торги; - податковий калькулятор

Продовження табл. 2.9

1	2	3
Федеральна бізнес платформа	business-platform.ru	Бізнес-платформа являє собою ресурс для розміщення проєктів, пошуку інвесторів, а також для продажу готового бізнесу. Компанія пропонує також експертизу інвестиційного проєкту, підготовку необхідних матеріалів по інвестиційному проєкту, переговори з інвесторами, консультаційні послуги з питань інвестицій та бізнесу
Допомога бізнесу	bishelp.ru	Інтернет-портал об'єднує інформаційні ресурси, які допомагають початківцям та діючим підприємцям. Інтернет-платформа пропонує такі інформаційні напрямки: <ul style="list-style-type: none"> • інформаційні матеріали, які допомагають вирішувати проблеми та приймати необхідні рішення у веденні бізнесу; • інформація каталогу компаній, яка допомагає підприємцю обрати той чи інший товар/послугу, знайти необхідного спеціаліста і т. ін.; • форуми та товариства
Портал підприємців	smallbusiness.ru	Портал підприємців являє собою інформаційну платформу для представників малого та середнього бізнесу в Росії, надаючи підтримку підприємцям-початківцям. Портал співпрацює більше ніж з 200 партнерами, зокрема профільними структурами та організаціями у сфері підтримки МСБ у різних регіонах країни, регулярно оновлюється актуальними новинами, авторськими статтями, унікальними інтерв'ю з представниками влади, генеральними директорами, керівниками і т. ін. Портал має власні проєкти: бізнес-гра «Віртономіка» та послугу «Secure business cloud» (персональний сервер – хмарні технології та системи автоматизації бізнесу і контролю доступу до інформації)

Продовження табл. 2.9

1	2	3
Start Point	startuppoint.ru	Перше та найбільше товариство в Росії для професійного пошуку венчурних інвестицій та об'єктів для інвестування, компанія веде свою активність з 2008 року. Start Point проводить оцінювання інвестиційної привабливості стартапів та формує у своїй базі потоки клієнтів. Забезпечує проєктам можливість отримати доступ до інвестицій, а інвесторам знайти об'єкти для вкладень. Надаються також послуги менторів, які допомагають оцінити ідею проєкту, обрати стратегію розвитку та прийняти ключові рішення
Napartner	napartner.ru	Бізнес-платформа з пошуку інвестицій у стартап-проєкти. Компанія допомагає стартапам знайти інвестиції для проєкту, а банкам та інвесторам брати участь у розвитку інноваційних розробок, отримувати дивіденди від вкладених коштів. Аудиторія проєкту – підприємці, співробітники банків та ін. Послуги бізнес-платформи: <ul style="list-style-type: none"> - база інвесторів; - база готового бізнесу, виставленого на продаж; - база стартапів; - аудит концепції проєкту; - розміщення інвестиційної пропозиції; - просування стартапів; - супровід проєкту
Simex	simex.bz/ru	Російська краудінвестиційна платформа для інвестицій. Інформація про інвестиційні проєкти перебуває у відкритому доступі, потенційні інвестори мають можливість розглядати пропозиції інвестпроєктів, розміщених на платформі, та в декілька кліків придбати інвестиційні частки. Платформа надає детальну інформацію про проєкти, бізнес-плани та інші ключові показники, регулює відносини інвестора та позичальника на офіційному рівні, забезпечуючи обидві сторони угодою
Towave	www.towave.ru	Платформа для стартапів та інвесторів

Продовження табл. 2.9

1	2	3
<i>Білорусь</i>		
Інвестиційний бізнес-портал	www.belinvest.info	Портал являє собою інструмент з підготовки, аналізу, розміщення інвестиційних проєктів в Інтернеті; вільний доступ до бази інвестиційних проєктів з можливістю їх пошуку, відбору, аналізу; можливість пошуку ділових партнерів, інвесторів, кредиторів, отримати фінансову та консалтингову підтримку; отримати актуальну аналітичну інформацію у сфері розвитку бізнесу та інвестицій (новини та статті); отримання професійних консультацій у сфері фінансів, інвестицій, кредитування, бізнес-планування. Сайт також пропонує розміщення реклами, партнерство та співпрацю
Talaka	www.talaka.by	Некомерційна платформа, де автори розміщують свої ідеї та знаходять команду, поради, фінансову підтримку. На сайті налічується близько 750 проєктів у сферах освіти, підприємництва, культури, мистецтва, технологій тощо
<i>Грузія</i>		
TruCrowd Georgia	ga.trucrowd.com	Краудфандинговий портал для підприємців та інвесторів-резидентів виключно з Грузії. Порталом надається технічна та експертна підтримка, захист інтелектуальної власності, перевірка учасників
<i>Польща</i>		
PolBan Business Angels Club	polban.pl	Перший у Польщі клуб бізнес-ангелів. З 2003 року співпрацює з приватними інвесторами, займається фінансуванням інноваційних проєктів. Платформа містить базу проєктів та інвесторів. Надає підтримку на всіх етапах інвестиційного процесу
Portal Innowacji	www.pi.gov.pl/eng	Портал містить інформацію для підприємців/винахідників щодо заходів, конференцій, конгресів; інформацію щодо джерел фінансування (венчурний капітал, фонди стартового капіталу, бізнес-ангели, технологічні кредити і т. ін.), програм та ініціатив
Amber	www.amberinvest.org	Платформа для підприємців та інвесторів

Продовження табл. 2.9

1	2	3
<i>Туреччина</i>		
Woman Investment Platform	www.aryawomen.com	Інвестиційна платформа для жінок-підприємців та інвесторів Туреччини. Компанія також проводить бізнес-заходи для нетворкінгу й навчання підприємців
BIC Angels	bicangels.com	Інвестиційна платформа пропонує такі сервіси: база підприємців, база інвесторів, консультаційні послуги, зокрема маркетингові стратегії, юридичну підтримку, послуги пошуку співробітників (HR), а також менторство бізнес-ангелів
Zoomaal	ar.zoomaal.com	Платформа надає підтримку інноваційним та творчим проектам підприємців з арабських країн. Сайт містить базу проектів
<i>Країни ЄС</i>		
Enterprise Europe Network	een.ec.europa.eu	Одна з найбільших у світі мереж із підтримки малого та середнього бізнесу (створена Європейською комісією у 2008 році). Нараховує 3000 експертів по всьому світу та близько 600 організацій-членів у більш ніж 60 країнах світу (серед них торгово-промислові палати, технологічні центри та науково-дослідні інститути). Мережа надає такі послуги: 1) консультаційні послуги (які включають практичні поради з ведення бізнесу, цільові дослідження ринку, надання інформації про закони і стандарти ЄС і т. ін.); 2) підтримка інновацій (консультації та допомога для інноваційних малих та середніх підприємств щодо доступу до джерел фінансування, допомога при пошуку технології для покращення інновації, допомога в пошуку фінансових ресурсів); 3) пошук партнерів у базі. Крім цього, мережа щорічно організовує близько 7000 міжнародних ділових зустрічей
European Investment Project Portal (EIPP)	ec.europa.eu	Проект порталу розроблений Європейською комісією. Портал призначений для інвесторів та підприємців/винахідників, де останні мають можливість розмістити інформацію щодо власних бізнес-проектів та знайти джерела фінансування

Продовження табл. 2.9

1	2	3
European Small Business Portal	ec.europa.eu	Портал містить інформацію про можливості отримання кредитів, грантів від різних джерел фінансування ЄС для малого та середнього бізнесу; правила ведення бізнесу на ринку ЄС
Your Europe	europa.eu	Портал містить інформацію щодо створення, ведення і розширення бізнесу в Європі, умови оподаткування, можливості доступу до фінансування та ін.
SME Internationalisation Portal	ec.europa.eu/growth	Портал надає можливість підприємцям та невеликим компаніям отримати доступ до інформації щодо підтримки бізнесу в ЄС та на міжнародних ринках
Funding Circle	www.fundingcircle.com	Одна із провідних платформ із підтримки малого бізнесу у світі. Заснована у Великобританії, функціонує також у США, Німеччині, Іспанії та Нідерландах. Основні напрями роботи платформи кредитування малого та середнього бізнесу. Кредит надається у розмірі від 5 тис. до 1 млн фунтів, терміном від 6 до 5 років. На сайті також представлена база вакансій.
European Investment Advisory Hub	www.eib.org	Основні напрями роботи консультаційного центру: <ul style="list-style-type: none"> • забезпечення доступу до джерел фінансування; • експертна оцінка та технічна підтримка проєктів; • підтримка інвестування; • фінансові консультаційні послуги; • підтримка інвестиційного середовища в Європі
Gust	gust.com	Платформа для залучення інвестицій. Підприємці мають можливість отримати підтримку з будь-яких питань зі співпраці з інвесторами: від підготовки першої презентації до виходу інвестора з проєкту. На платформі працює понад 750 інвестиційних організацій у 65 країнах. Компанія заснована в США, європейський офіс розміщений у Франції

Закінчення табл. 2.9

1	2	3
Symbid	www.symbid.com	Одна із перших у світі інвестиційна краудфандингова платформа, заснована в Нідерландах у 2011 році. Основна мета – надання прямого доступу підприємцям малого та середнього бізнесу до всіх форм фінансування. Інвесторам гарантується повна прозорість щодо можливих ризиків та прибутковості їхнього портфеля
Invesdor	www.invesdor.com	Є лідером на ринку країн Північної Європи у сфері краудінвестингу. Штаб-квартира розміщена у Фінляндії. Основний напрямок роботи: фінансування бізнесу шляхом залучення коштів великої кількості інвесторів через Інтернет. Інвестори в обмін на їхній внесок отримують акції. Компанія контролюється фінським Органом із Фінансового Нагляду
Funded By Me	www.fundedbyme.com	Бізнес-платформа заснована у Швеції в 2011 році. Підприємці мають можливість розміщувати інформацію про свій бізнес/проект, а інвестори – робити вкладення. Кредитування в розмірі від 50 000 до 150 000 євро доступне лише для шведських та німецьких компаній, проте кредитор/інвестор може бути з будь-якої країни
CrowdCube	www.crowdcube.com	Краудфандингова платформа, створена в 2011 році, одна із найбільших у світі. Головний офіс розміщений у Лондоні. Сайт містить базу проєктів, базу інвесторів, базу вакансій, щоквартальний журнал, блог
Wiseed	www.wiseed.com	Французька краудінвестингова платформа. Містить базу бізнес-проектів. Інвестори мають можливість вкласти кошти в режимі онлайн. На сайті також представлені такі розділи, як блог та навчальні ресурси (посібники та керівництва щодо запуску бізнесу, залученню коштів і т. ін.)
Investiere	www.investiere.ch	Перелік послуг, які пропонуються на сайті: онлайн-інструменти для управління інвестиціями/фінансової звітності підприємств; база інвесторів, підприємців, учених, представників великих корпорацій, які зацікавлені у співробітництві з інноваційними компаніями; база проєктів; база вакансій; навчальний центр для бізнес-ангелів/інноваційних підприємців

Формати монетизації діяльності серед наявних інтернет-порталів з підтримки МСБ

Спосіб монетизації сайту залежить від його типу та призначення. Враховуючи специфіку та направленість інтернет-порталів з підтримки МСБ, інвестиційних платформ (із краудфандингу, краудінвестингу), виділено такі формати монетизації, які використовуються серед наявних бізнес-платформ:

1. Платне розміщення бізнес-проектів безпосередньо на порталі та їх просування (публікації в дайджестах та інвестиційних журналах, розсилка по базі інвесторів, розміщення пропозиції в групах у соціальних медіа).

2. Продаж доступу до платних розділів на сайті/розширена підписка (база інвесторів, бізнес-ангелів і т. ін.). Користувачі отримують базовий функціонал безкоштовно, але додаткові послуги оплачують та отримують при цьому додаткові переваги (можливість швидше просувати бізнес-проект, використовуючи додаткові інструменти; отримати окремий сервіс технічної підтримки тощо).

3. Фіксовані збори за поповнення та виведення грошових коштів із персональних акаунтів користувачів, а також з усіх торгових операцій.

4. Контекстна реклама. Один із найбільш поширених способів монетизації, суть якого полягає в розміщенні посилань на сторонні ресурси, однак рекламний текст повністю чи частково відповідає тематиці статті. Заробіток на контекстній рекламі отримується із засобів рекламодавця, який оплачує кількість переходів по рекламному посиланню, також власник ресурсу, який розміщує контекстну рекламу, отримує певну суму за кількість унікальних користувачів.

5. Розміщення банерної реклами з прямим гіперпосиланням на сайт компанії.

6. Партнерські програми. Розміщення бізнес-проектів на порталах-партнерах із продажу бізнесу тощо.

7. Організація платних заходів (форуми, конференції, семінари) чи розміщення реклами про їх проведення іншими організаторами.

8. Платний доступ до онлайн-інструментів для управління інвестиціями, ведення фінансової звітності тощо.

9. Надання платних консалтингових, юридичних послуг.

Перед Україною стоїть багато проблем, що виникли внаслідок воєнних дій на Сході країни та реформаційного затишшя. З 2012 року економіка перебувала у стагнації, а із середини 2014 року впала у глибоку рецесію. У зв'язку з цим прогрес порівняно з 2012 роком у більшості областей країни виявився незначним. Ситуацію щодо підтримки МСБ погіршує відсутність послідовної державної політики, спрямованої на підтримку й розвиток сектору. Нині не завершений процес реформування державної системи підтримки розвитку підприємництва, не розподілені функції між центральними органами виконавчої влади, а також державними службами та агенціями.

Прогрес за багатьма напрямками економічної політики у сфері МСБ виявився незначним. Покращення таких показників, як умови діяльності МСБ та технічні бар'єри для торгівлі, відображають реформи, проведені в Україні, особливо у 2014–2015 рр. Низьким лишається і цільове сприяння підвищенню конкурентоспроможності МСБ та розвиток людського капіталу через дефіцит конкретних заходів із підтримки МСБ та слабкої популяризації підприємницької діяльності в межах системи освіти. Регуляторні зміни (наприклад, поповнення баз даних бюро кредитних історій розширення масштабу систем кредитних гарантів тощо) допомогли Україні показати порівняно хороші результати щодо доступу до фінансування), проте через складну макроекономічну ситуацію фактична доступність фінансових засобів для МСБ практично не змінилась. Інноваційна політика погіршилась, оскільки з 2012 року вагомих заходів у цій сфері не приймалось. Що стосується екологізації МСБ, Україна за цим показником посідає останнє місце серед інших держав Східного партнерства.

Ринок приватних послуг для бізнесу недостатньо розвинений. Послуги для МСБ часто обмежуються механізмами державної підтримки і програми, які фінансуються донорами. МСБ часто не знає про існування таких послуг для бізнесу та їхніх постачальників. Аналізуючи міжнародний досвід, можна зробити висновок, що в Україні універсального інтернет-порталу з підтримки інновацій МСБ, який би пропонував широкий спектр послуг, ще немає.

Враховуючи те, що державна підтримка є досить слабкою, сьогодні є потреба у створенні єдиного посередника, який буде містити відповідну інформацію на спеціалізованому сайті, а саме: база інвесторів і база підприємств МСБ чи інших суб'єктів, які потребують фінансування; база інфраструктурних учасників ринку (консалтингові, аудиторські, юридичні та інші компанії, бізнес-асоціації тощо); аналітика; законодавство у сфері інвестицій, кредитування, інновацій; інформація щодо діючих національних та міжнародних програм з підтримки МСБ в Україні та освітніх проєктів (тренінги, семінари, конференції, форуми тощо). Подібний спеціалізований сайт з актуальною інформацією на початку та в процесі ведення бізнесу, може стати першим кроком у напрямку забезпечення доступності інформації про види підтримки (державних і приватних).

Структура можливої інтернет-платформи, яка може стати дієвим механізмом для подальшого розвитку МСБ, представлена у табл. 2.10 та містить такі елементи:

1. Старт бізнесу.
2. Можливості фінансування.
3. Господарська діяльність.
4. Безпека бізнесу.
5. Юридична підтримка.
6. Інновації.
7. Партнерські програми.
8. Напрями оптимізації оподаткування.
9. Рейтинги.

Таблиця 2.10

Концепт інтернет-платформи підтримки МСБ в Україні

Старт бізнесу	Можливості фінансування
<ul style="list-style-type: none"> - форми власності підприємств; - практичні поради щодо реєстрації; - побіжний аналіз розходжень у системі оподаткування за всіма формами власності; - відповідальність засновників; - франчайзинг як спосіб почати бізнес; - довідкові дані 	<ul style="list-style-type: none"> - умови кредитування проєктів; - основи грамотного бізнес-планування (складові бізнес-плану); - краудфандинг і особливості фінансування стартапів; - доступні на сьогодні фінансові інструменти (факторинг, лізинг, овердрафт, акредитив, банківська гарантія і т. д.)

<p>Юридична підтримка</p> <ul style="list-style-type: none"> - нові закони та акти (стосуються безпосередньо підприємців) з коментарями юристів; - зразки договорів та інших документів; - шаблони заяв і листів в офіційні органи; - форум з можливістю віддалених консультацій; - контактні дані державних і громадських організацій, що працюють у галузі права загалом і захисту прав підприємців зокрема 	<p>Безпека бізнесу</p> <ul style="list-style-type: none"> - практичні поради щодо організації правильного документообігу - перелік наказів і розпоряджень, що стосуються виїзних перевірок на підприємстві; - комерційна таємниця, перелік документів, спрямованих на її забезпечення; - особливості спілкування і поведінки в разі перевірок, практичні поради керівництву і працівникам підприємства; - обладнання для відеофіксації і охоронне обладнання, практичні поради - гарячі лінії силовиків і фіскалів
<p>Господарська діяльність</p> <ul style="list-style-type: none"> - тендери і робота з системою Prozorro; - основи документообігу; - куточок бухгалтера; - новини бізнесу; - курси валют та інші фінансові новини 	<p>Інновації та інвестиції</p> <ul style="list-style-type: none"> - криптовалюти; - інвестиційні інструменти (купівля акцій, опціонів тощо); - інтернет-трейдинг; - портфельне інвестування
<p>Партнерські програми</p> <ul style="list-style-type: none"> - проєкти з участю Торгово-промислових палат (ТПП) різних країн Європи, Америки, Азії; - майданчик для пошуку партнерів із форумом; - виставковий (рекламний майданчик); - недержавні програми партнерства; - довідкова інформація по асоціаціях та об'єднанням підприємців (наприклад, Українська спілка підприємців (УСПІ)) 	<p>Оптимізація оподаткування</p> <ul style="list-style-type: none"> - індустриальні парки (технопарки); - вільні економічні зони; - корпоративне право та його практичне використання; - спільні підприємства; - трасти <p>Рейтинги</p> <ul style="list-style-type: none"> - статистична інформація; - рейтинги банків та страхових компаній; - конкурси за номінаціями «Підприємець року» і т. ін.

На основі аналізу систем підтримки та стимулювання сектору МСБ у країнах світу, а саме прямого фінансування на основі субсидювання та надання позик, у тому числі безвідсоткових, виділення дотацій, створення спеціалізованих фондів, зниження ставок державних зборів і податків, звільнення від сплати митних платежів або їх відстрочка, безкоштовне ведення діловодства,

консультування та інформаційне роз'яснення тощо, можна визначити, що в Україні підтримка МСБ має несистемний характер та не виділено пріоритетних сфер підтримки, у результаті чого відбувається неграмотний розподіл дуже обмежених фінансових ресурсів.

Висновки до розділу 2

Світові кращі практики підтверджують наявність підтримки саме інноваційно спрямованих підприємств та підприємців сектору МСБ.

З аналізу інноваційного потенціалу сектору МСБ України можна виявити недостатній рівень інноваційної активності підприємств малого бізнесу з огляду на те, що основна частина підприємств малого бізнесу є інноваційно неактивними (88,7 %). Загалом можна зазначити, що відповідно 11,3; 19,7 та 38,8 % є інноваційно активними серед підприємств малого, середнього та великого бізнесу в Україні.

Крім того, можна зауважити, що інноваційно активні підприємства МСБ представлені підприємствами з технологічними інноваціями (56,2 %) та нетехнологічними інноваціями, які включають маркетингові та/або організаційні інновації (43,8 %). Для технологічних інновацій характерними є процесові інновації (40,9 %) та продуктові та процесові інновації (32,5 %), тобто основні впроваджені інновації стосуються передусім змін у способах виробництва, створення та збуту товарів чи послуг та незначною мірою змін в існуючих або створенні принципово нових продуктів чи послуг.

Таким чином, інноваційно активні підприємства здебільшого представлені підприємствами з нетехнологічними інноваціями, які включають маркетингові та/або організаційні інновації (36 %) та підприємства з технологічними інноваціями (31 %) протягом 2014-2016 рр.

Цей аналіз доводить той факт, що основні впроваджені інновації пов'язані зі зміною методів виробництва, створенням та збутом товарів чи послуг та незначною мірою змін у існуючих або виробництві нових товарів чи послуг.

Водночас варто наголосити, що основну питому вагу серед реалізованої продукції малих підприємств із технологічними інноваціями становить реалізована продукція, яка була незмінена або лише поверхнево модифікована (понад 63 %) за всіма категоріями, тобто рівень новизни інновацій є дуже низьким.

До основних причин низької інноваційної активності МСБ в Україні можна віднести такі:

- недосконалість законодавчого та нормативно-правового забезпечення;

- відсутність комплексної методики оцінки інноваційної компоненти підприємств з метою визначення рівня та ефективності інноваційної активності;

- заходів підтримки щодо залучення фінансових джерел з боку внутрішніх та зовнішніх інвесторів, держави, кредитних та інших фінансових установ.

Сумарний інноваційний індекс свідчить про наявність значних територіальних диспропорцій між регіонами України в 2014-2016 рр. за рівнем інноваційного розвитку бізнесу. Більшість українських інноваційно орієнтованих підприємств розташовані у містах Києві, Харкові та Дніпропетровській області. Брак підприємств з інноваціями зосереджений у Луганській та Чернівецькій областях.

Наразі, в Україні, з огляду на структуру джерел фінансування інновацій, основним джерелом фінансування, у тому числі інновацій, все ще залишаються власні кошти підприємств, на частку яких припадає 74,9-96,8 %.

Зміна системи підтримки та фінансово-кредитної політики у сфері інновацій МСБ можлива лише шляхом:

- скоординованої взаємодії органів державної влади, органів місцевого самоврядування, представників малого та середнього бізнесу та інших зацікавлених сторін,

- застосування системного підходу до формування та реалізації державної політики у сфері фінансово-кредитного забезпечення інновацій малого та середнього бізнесу.

Також варто зазначити, що одним з інструментів підтримки МСБ в Україні є спрощена система оподаткування, для якої характерне збільшення граничних обсягів доходу для всіх груп платників єдиного податку у квітні 2020 році, що можна віднести до позитивних зрушень, але при цьому однаково існує значне обмеження кола бізнес-структур МСБ, які можуть перебувати на спрощеній системі з огляду на незначний рівень сумарного валового доходу.

До переваг спрощеної системи оподаткування можна віднести наступне:

- спрощена процедура реєстрації платника єдиного податку;
- стати платником єдиного податку можна як на початку року, так і з будь-якого іншого кварталу чи місяця;
- спрощені розрахунки суми плати єдиного податку;
- різноманітні форми фінансової звітності за різними податками та зборами замінюються звітністю зі сплати єдиного податку;
- поквартальна звітність для платників єдиного податку III групи та один раз на рік для платників єдиного податку I та II груп;
- право вибору щодо сплати/несплати ПДВ.

Недоліками спрощеної системи можна вважати:

- обмеження граничних обсягів валового доходу суб'єктів МСБ для перебування на спрощеній системі оподаткування;
- єдиний податок для платників I та II групи сплачується авансовим внеском кожного місяця без врахування фактичного отримання доходу від підприємницької діяльності;
- обов'язковість щомісячної сплати ЄСВ за себе для ФОП у розмірі 22 % від мінімальної заробітної плати незалежно від отриманого доходу від підприємницької діяльності.

Отже, наявність спрощеної системи оподаткування позитивно впливає на розвиток бізнесу, але існує багато недоліків спрощеної системи оподаткування і наявність лише одного прямого механізму державної підтримки є недостатнім для сталого розвитку МСБ в Україні, тому є доцільним розглянути міжнародні програми стимулювання МСБ в Україні та інших країнах.

Треба також відзначити діяльність Європейського банку реконструкції та розвитку та інших інституцій, які пропонують українському малому та середньому бізнесу різноманітні програми фінансової підтримки та гранти, а саме:

- COSME;
- Horizon-2020;
- East Invest;
- EU SURE;
- EU 4BUSINESS;
- EFSE;
- DCFTA;
- UKEEP;
- USELF;
- Unlimit Ukraine;
- STAREP;
- SME Facility.

Зазначені міжнародні програми є суттєвим стимулом для підприємств МСБ щодо нарощення фінансового потенціалу, підвищення рівня інноваційності та мінімізації тіньової діяльності з огляду на значний рівень можливого фінансування з боку європейських інституцій.

Аналіз існуючих порталів підтримки МСБ, які нині функціонують в Україні дозволив розробити концепт інтернет-платформи підтримки МСБ в Україні, до структури якого повинні увійти такі складові: інформація щодо старту бізнесу, можливостей фінансування, ведення бізнесу, безпеки бізнесу, юридичної підтримки, інноваційних та інвестиційних проєктів, партнерських програм, напрямів оптимізації оподаткування та бізнес-рейтингів.

Отже, для підвищення рівня ефективності діяльності МСБ є необхідними такі *умови*:

- підвищення стабільності національної кредитно-грошової системи;

- наявність пільгової системи оподаткування (нині в Україні діє лише спрощена система оподаткування з дуже обмеженими річними лімітами валового доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг);
- наявність інфраструктурної підтримки (кредитування комерційними банками, товарно-сировинні біржі, інноваційні парки, агенції інноваційного розвитку, науково-консультативні та навчальні центри);
- державна підтримка бізнесу в галузі фінансів і матеріально-технічного забезпечення;
- підвищення рівня захищеності промислової та інтелектуальної власності;
- спрощена процедура урегулювання спорів міноритарних інвесторів;
- формування в суспільстві привабливого іміджу підприємництва та фізичної особи-підприємця.

РОЗДІЛ 3 РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МСБ

3.1. Оцінка розвитку МСБ в Україні в регіональному контексті

В умовах недостатнього рівня економічного зростання в Україні, зумовленого нерозвиненістю підприємництва в Україні, зокрема сектору малого та середнього бізнесу (далі МСБ), важливого значення набуває визначення індикаторів, які мають суттєвий вплив на забезпечення розвитку бізнесу.

Крім внутрішніх чинників мікрорівня, тобто ті фактори, які мають безпосередній вплив на розвиток підприємства, а саме рівень платоспроможності, рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості тощо, важливого значення мають чинники макро- та мезорівня.

До чинників макрорівня (на рівні країни), які мають непрямий, але суттєвий вплив на розвиток підприємства, належать валютна та політична стабільність, рівень податкового навантаження, розвиненість грошово-кредитної системи, наявність інфраструктурної системи підтримки бізнесу тощо.

Чинники мезорівня або регіонального характеру також значною мірою впливають на розвиток підприємництва, а саме наявність регіональних програм розвитку та підтримки, сприятливі умови ведення бізнесу на місцевому рівні зумовлюють значний рівень концентрації фінансових ресурсів та бізнес-структур в окремих регіонах, що, у свою чергу, приводить до топових позицій окремих регіонів за критеріями валового регіонального продукту (далі ВРП), кількістю найманих працівників, обсягом реалізованої продукції та фінансовими результатами.

Метою цього підрозділу монографії є оцінка стану розвитку сектору МСБ у регіональному контексті в динаміці на основі виявлення наявних територіальних диспропорцій за основними показниками розвитку бізнесу для розробки рекомендацій щодо подолання зазначених диспропорцій.

В основу дослідження покладені бізнес-структури в Україні, зокрема сектор МСБ на основі таких індикаторів регіональної розвиненості: ВРП, кількість суб'єктів підприємницької діяльності, кількість найманих працівників, обсяг реалізованої продукції та фінансові результати до оподаткування.

Наукова новизна дослідження полягає в поглибленні концептуальних засад щодо визначення впливу рівня розвиненості регіону на сприятливість бізнес-середовища, зокрема удосконалено методику оцінки стану розвитку МСБ з урахуванням регіонального контексту з метою подальшого розвитку основних напрямів стратегій SMART-спеціалізації регіонів.

Валовий регіональний продукт

Одним з основних індикаторів розвитку бізнесу в регіональному контексті є валовий регіональний продукт (далі ВРП) та його приріст у динаміці, а на рис. 3.1, відповідно, розглянуто динамічні тренди змін ВРП у розрізі 2009 та 2017 рр.

Аналізуючи рис. 3.1 можна визначити, що найбільше значення ВРП у 2017 р. спостерігається в м. Києві, Дніпропетровській, Харківській, Київській, Донецькій та Полтавській областях. При цьому найменше значення ВРП зафіксовано в Чернівецькій, Луганській, Тернопільській, Закарпатській та Херсонській областях, що може свідчити про нерозвиненість бізнесу в цих регіонах.

Зважаючи на значний рівень девальвації національної валюти, крім порівняння абсолютних значень у динаміці (рис. 3.1), є доцільним визначення темпу приросту ВРП за 2016-2017 рр., оскільки він є ознакою потенціалу до зростання в конкретній області. На основі цього аналізу було виявлено, що Чернівецька, Чернігівська, Хмельницька, Тернопільська, Одеська та Закарпатська області мають найвищі значення щодо приросту на рівні 30-32 %, при цьому для Волинської області характерне найвище значення в 45 %.

Від'ємний темп приросту спостерігався в Луганській області, а найнижчі значення в Кіровоградській (15 %) та Миколаївській (19 %) областях.

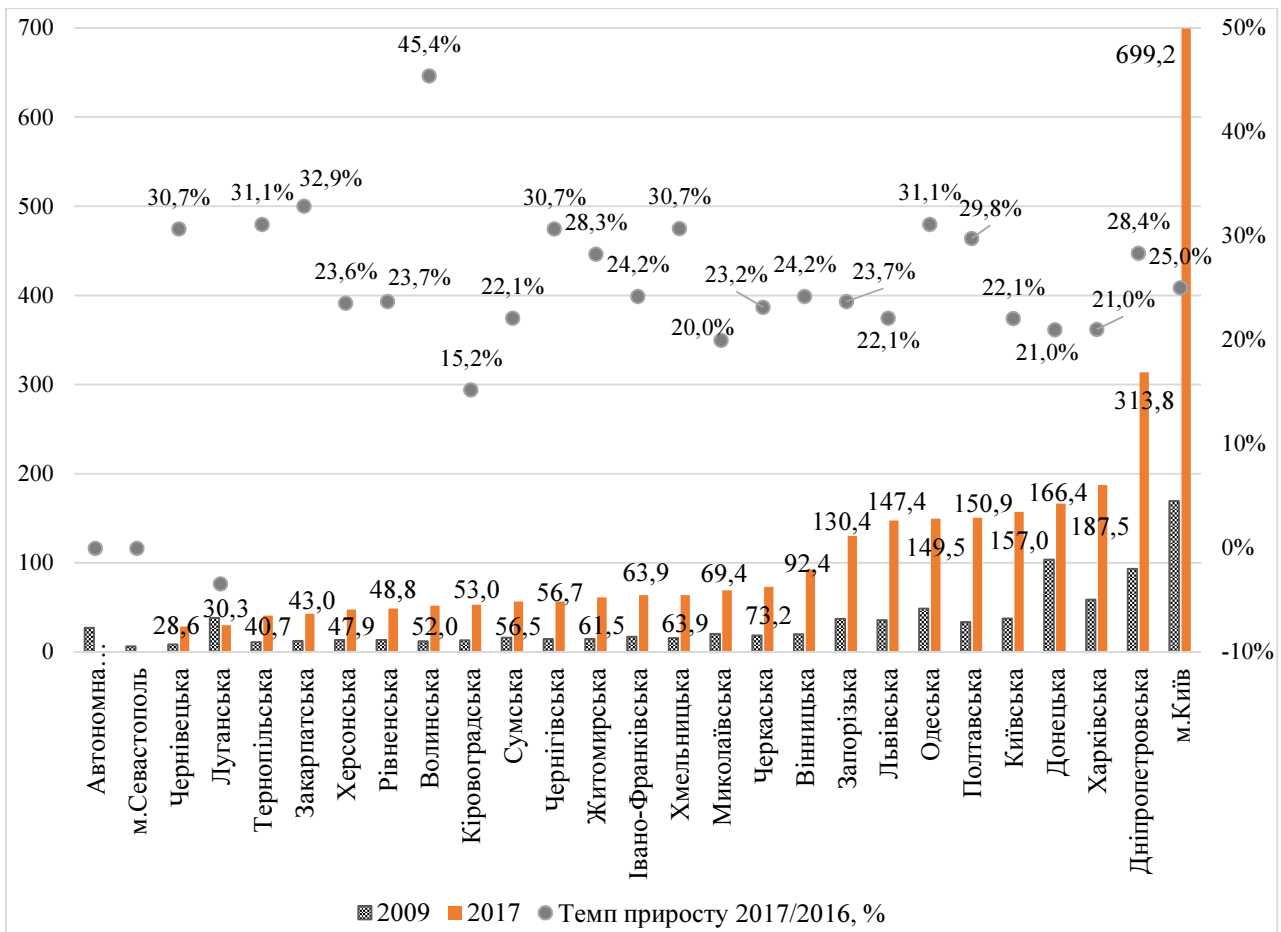


Рис. 3.1. ВРП у 2009 та 2017 рр., млрд грн

Примітка. У 2017 р. дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

Варто зазначити, що на 2017 р. середнє значення ВРП по Україні становило 119,3 млрд грн, при цьому в м. Київ та в Дніпропетровській області було визначено найбільше перевищення, яке становило 5,8 та 2,6 раза відповідно. Щодо Чернівецької та Луганської області, то вони мали найнижчі значення в порівнянні із середнім ВРП по країні на рівні 24-25 %.

Тренди зміни ВРП у динаміці за регіонами України наведено в додатку Л.

Кількість суб'єктів господарювання

Крім ВРП, одним із показників, які характеризують рівень розвиненості бізнесу, є кількість підприємств, динаміка яких представлена на рис. 3.2.

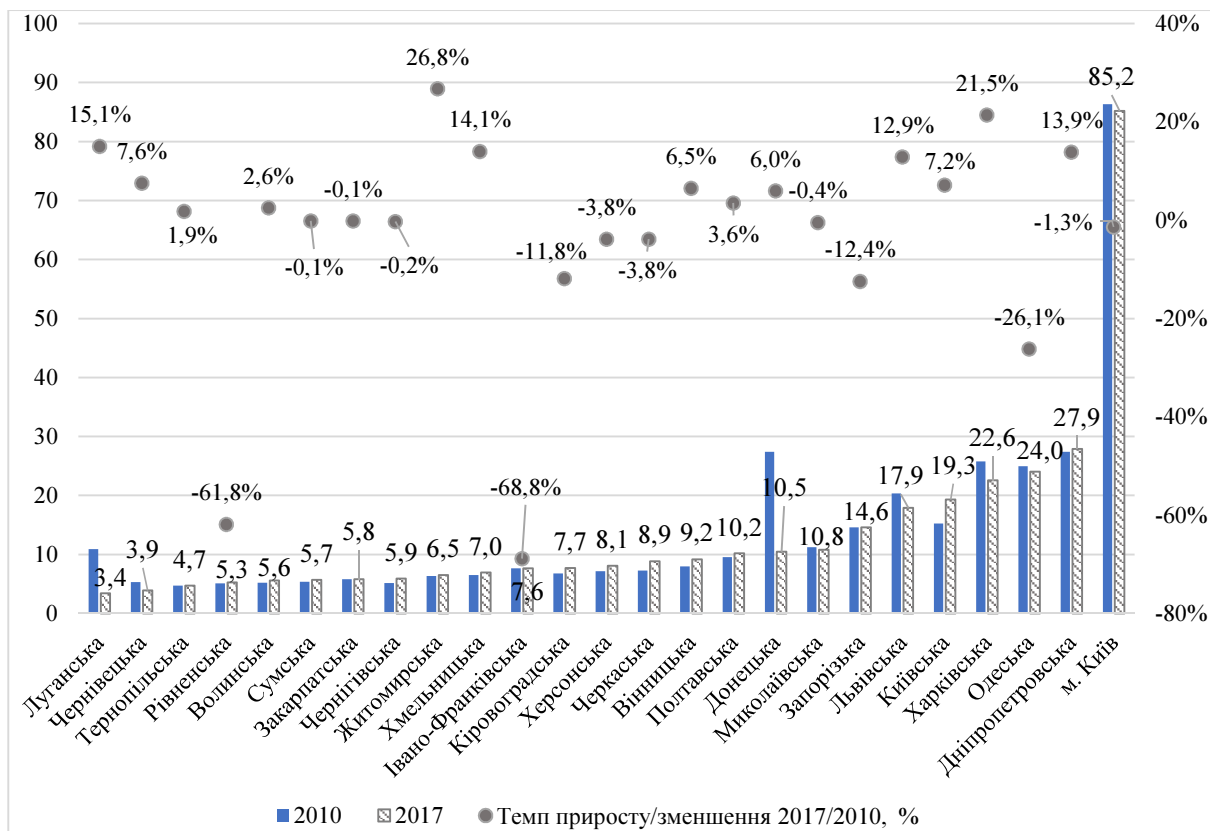


Рис. 3.2. Кількість суб'єктів господарювання в регіональному розрізі, тис. од.

Примітка. У 2017 р. дані наведено без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

На рис. 3.2 простежується тенденція значної концентрації суб'єктів господарювання у 2017 році у м. Києві, які становлять близько 25 % усіх підприємств в Україні. Також лідерами 2017 року поза кількістю підприємств є такі області, як Дніпропетровська, Одеська, Харківська, Київська та Львівська. Щодо таких областей, як Луганська, Чернівецька, Тернопільська, Рівненська та Волинська, то вони мають найменшу чисельність підприємств.

Крім кількісного аналізу за кількістю підприємств, важливого значення має аналіз темпів приросту кількості підприємств за досліджуваний період, а саме для Івано-Франківської, Рівненської та Одеської областей характерні від'ємні значення на рівні 68,8; 61,8 та 26,0 % відповідно. Найвищі темпи приросту у 2017 при порівнянні з аналогічним показником 2010 року спостерігались у Харківській (21,5 %) та Житомирській (26,7 %) областях. У середньому по Україні

цей показник становив $-0,02\%$, що свідчить про скорочення підприємницької активності в Україні, що може бути наслідком відсутності державних програм стимулювання розвитку підприємництва в Україні та недофінансування підприємств загалом.

Оскільки малий та середній бізнес є драйвером економічного розвитку в розвинутих країнах, то доцільно провести аналіз суб'єктів МСБ за кількістю (рис. 3.3).

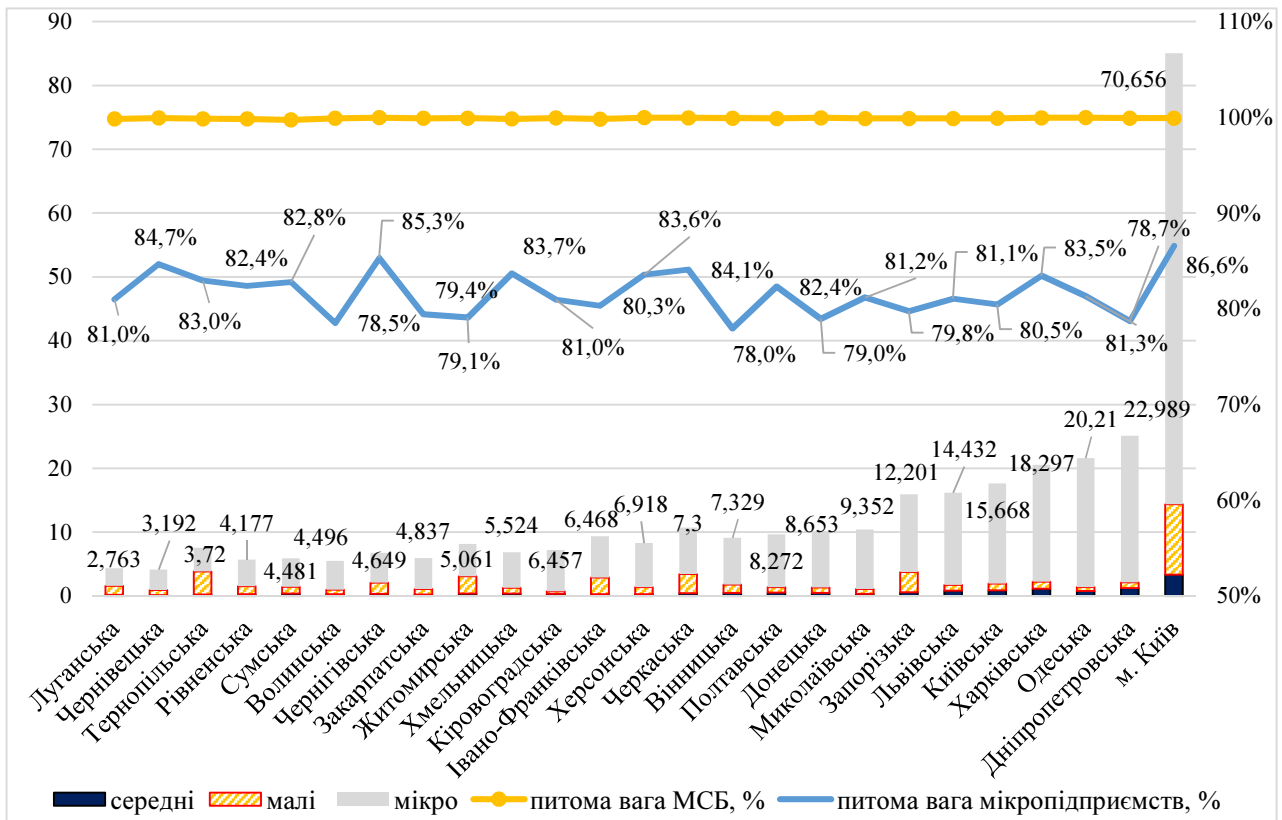


Рис. 3.3. Кількість підприємств МСБ у 2017 році, тис. од.

Примітка. Дані наведено без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

На рис. 3.3 показано тренд кількісного перевищення суб'єктів МСБ у місті Києві близько 8 разів ніж середнє значення за регіонами України. Найменше підприємств взагалі та суб'єктів МСБ зокрема є характерним для Луганської, Чернівецької та Тернопільської областей.

Крім того, наявна тенденція того, що більш ніж 99,5% підприємств представлено саме суб'єктами МСБ, що підтверджує тезу про те, що створення підприємства в секторі МСБ є найбільш поширеною формою ведення бізнесу.

Водночас необхідно зазначити, що питома вага мікропідприємств у всіх підприємствах в Україні становить у середньому 81,5 %, а найбільше за цим показником таких підприємств розташовано у Херсонській (85,3 %) та Миколаївській (86,6 %) областях.

Загальна динаміка суб'єктів господарської діяльності в регіональному розрізі та диференціація підприємств залежно від розміру представлено в додатках М-С.

Значний рівень мікропідприємств у загальній кількості підприємств в Україні свідчить про нерозвиненість бізнесу в Україні, оскільки мікропідприємство в більшості випадків представлено фізичною особою-підприємцем із незначною пропозицією робочих місць та загальним валовим доходом. Саме аналізу зазначеним критерієм поділу підприємств в Україні за розміром і присвячені рис. 3.4-3.7.

Кількість найманих працівників

На рис. 3.4 та у додатку Т розглянуто динамічні темпи змін кількості найманих працівників у регіонах України, з аналізу яких простежується тенденція щодо загального рівня зменшення рівня найманих працівників за всіма областями, крім м. Києва.

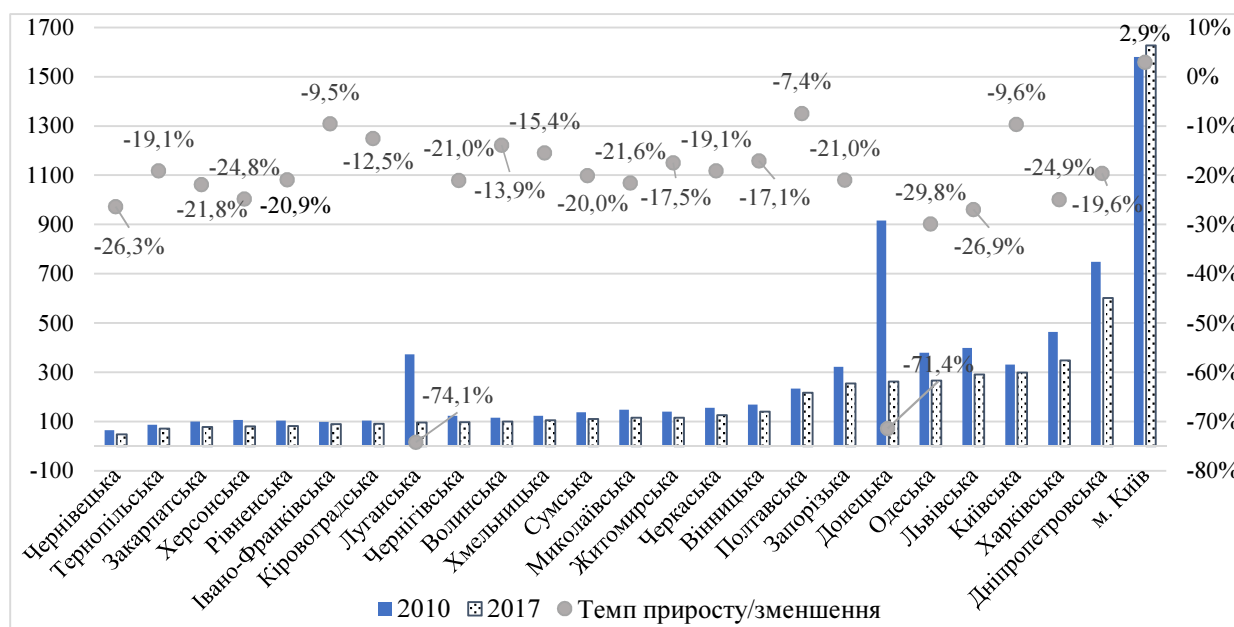


Рис. 3.4. Кількість найманих працівників, тис. осіб

Примітка. Дані наведено без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

Найменші темпи зменшення кількості найманих працівників у 2017 році в порівнянні з показниками 2010 року характерні для Луганської (зменшення на 74,1 %) та Донецької (зменшення на 71,4 %) областей, що передусім пов'язано з тимчасовою окупацією окремих територій цих областей. Середній темп зменшення по всіх регіонах становить близько 23,5 %.

При цьому найменші темпи зменшення мають такі області, як Полтавська (7,4 %), Івано-Франківська (9,5 %) та Київська (9,6 %) області. Найбільші темпи зменшення після Луганської та Донецької областей спостерігаються у Львівській (26,9 %), Чернівецькій (26,3 %) та Харківській (24,9 %). Єдиним регіоном, в якому у 2017 році при порівнянні з показником 2010 року відбулося не зменшення, а збільшення кількості найманих працівників стало місто Київ, темп приросту для якого становив майже 3 %.

Найбільша кількість найманих працівників в абсолютному значенні характерна для м. Києва, Дніпропетровської, Харківської та Київської областей. Найменше найманих працівників зафіксовано в Чернівецькій, Тернопільській та Закарпатській областях.

Крім регіональної динаміки зайнятості, важливого значення для аналізу розвиненості бізнесу в регіональному контексті має аналіз динаміки кількості найманих працівників залежно від диференціації суб'єктів господарювання за розміром (рис. 3.5 та додатки У-Ц).

На рис. 3.5 наявні регіональні диспропорції за кількістю працюючих залежно від виду підприємства, аналіз яких свідчить, що більшість найманих працівників задіяно на підприємствах середнього бізнесу (близько 52 %). При цьому варто зауважити, що середні підприємства становлять близько 5 % з-поміж усіх підприємств в Україні.

Щодо мікропідприємств, які в середньому становлять 95,5 % усіх підприємств в Україні, то середній рівень питомої ваги по найманих працівниках становить усього 11,5 %.

Отже, можна стверджувати, що більшість підприємств мікробізнесу, попри їх значну кількість, майже не створюють робочих місць, тобто здебільшого представлені фізичними особами-підприємцями без найманих працівників.

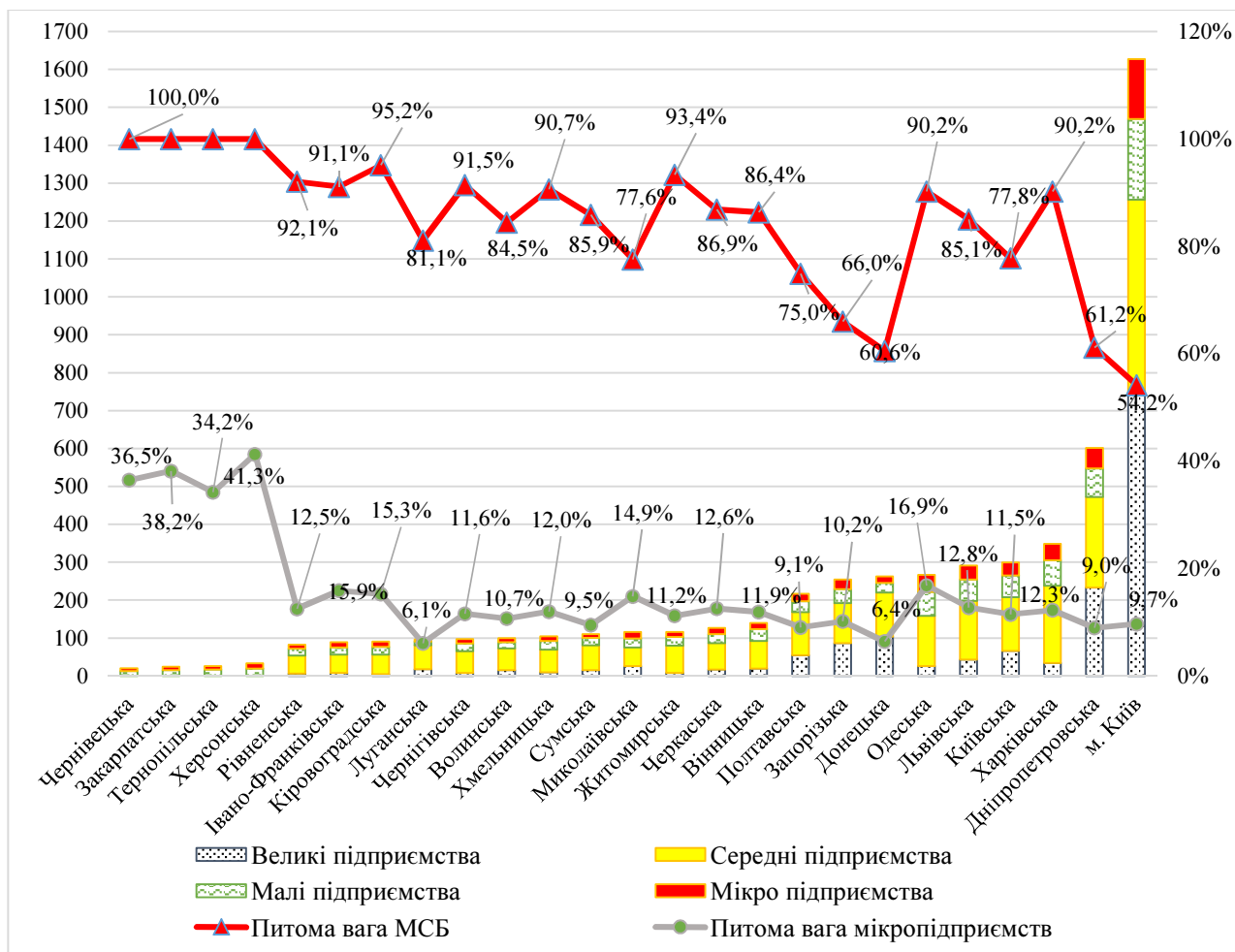


Рис. 3.5. Кількість найманих працівників залежно від розміру підприємства у 2017 р., тис. осіб

Примітка. Дані наведено без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

Отже, за критерієм кількості працюючих в секторі МСБ, тільки середні підприємства дійсно створюють нові робочі місця. Щодо динаміки за період 2010-2017 рр., то середній темп зменшення рік до року становив:

- для великих підприємств близько 6 % зменшення;
- для середніх підприємств близько 4 % зменшення;
- для малих підприємств близько 3,5 % зменшення;
- для мікропідприємств близько 2,0 % зменшення;

Таким чином, спостерігається тенденція щодо зменшення кількості найманих працівників для всіх типів підприємств в Україні, що свідчить про сповільнення бізнес-активності в регіональному розрізі.

Обсяг реалізованої продукції

Наступним критерієм, за яким доцільно проводити аналіз регіональних диспропорцій є обсяг реалізованої продукції, який детально розглянуто на рис. 3.6 та додатку Ш.

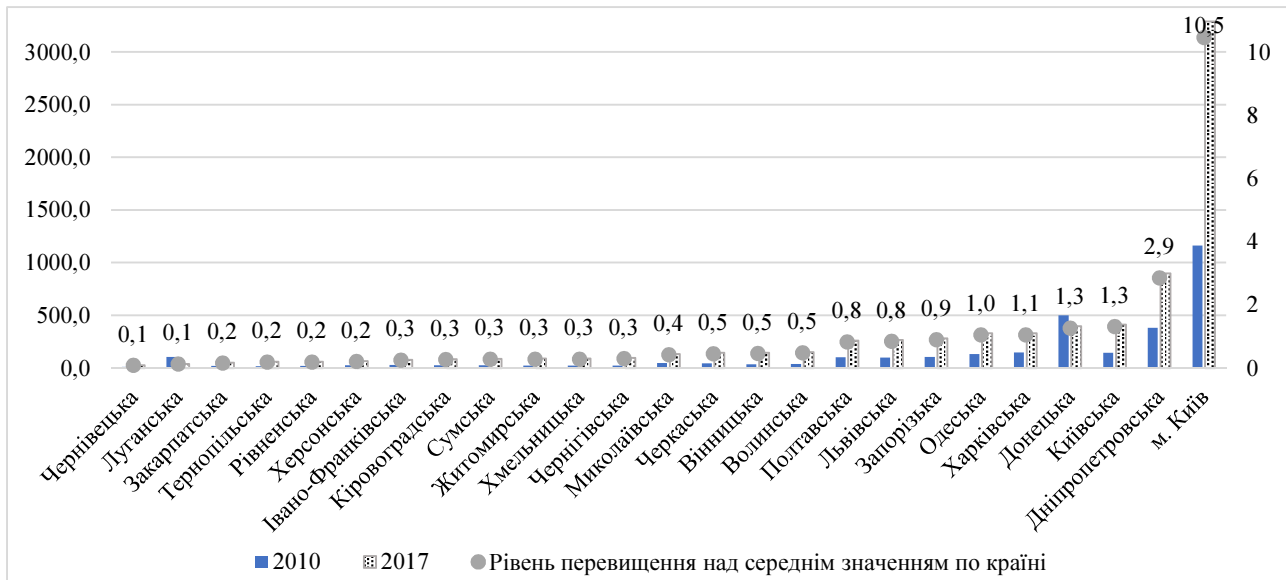


Рис. 3.6. Обсяг реалізованої продукції за регіонами України, млрд грн

Примітка. Дані наведено без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

З рис. 3.6 простежується тенденція значного перевищення обсягів реалізації в місті Києві ніж у середньому по країні (більше ніж у 10 разів), при цьому більшість регіонів в Україні мають значно менший рівень обсягів реалізації ніж у середньому по країні, яке становить близько 314 млрд грн на рік.

Для таких областей як Чернівецька, Луганська, Закарпатська, Тернопільська, Рівненська та Херсонська у 2017 р. характерні значення обсягів реалізації значно нижчі ніж середнє значення по країні, а саме на рівні 10-20 % від середнього значення по країні.

У Харківській, Донецькій та Київській областях спостерігаються значення вище за середнє по країні на 10-30 %. Для Дніпропетровської області характерне значне перевищення над середнім по країні на рівні 190 %.

Для більш детального аналізу необхідно розглянути обсяг реалізованої продукції за типами підприємств, зокрема сектору МСБ (див. рис. 3.7 та додатки Ю-Б1).

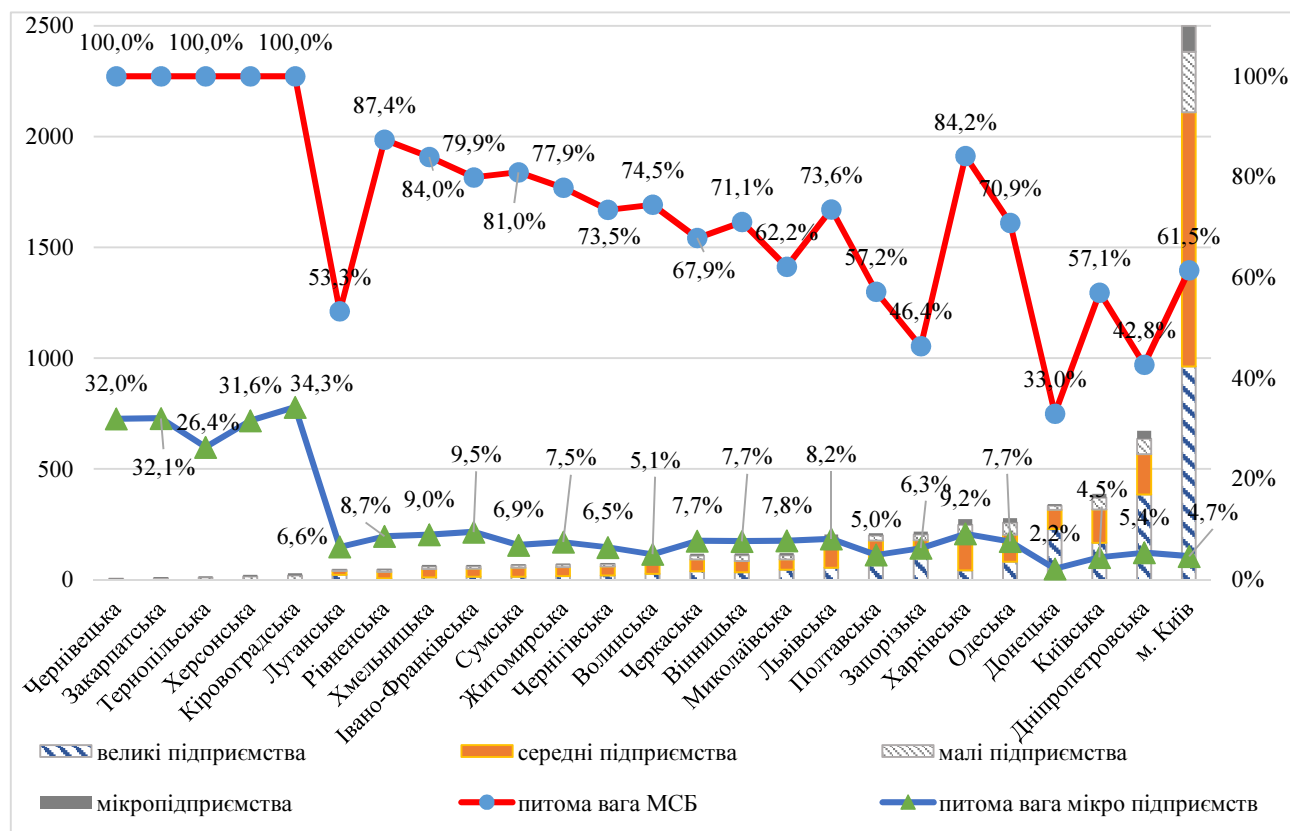


Рис. 3.7. Обсяг реалізованої продукції за типами підприємств у регіонах України у 2017 р., млрд грн

Примітка. Дані наведено без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

З рис. 3.7 спостерігається тренд, що в більшості областей України основну питому вагу в обсязі реалізованої продукції становлять саме великі та середні підприємства (в середньому 33 та 68 % відповідно). При цьому доцільно наголосити, що великі та середні підприємства становлять близько 0,01 та 0,4 % відповідно.

Малі та мікропідприємства становлять близько 96 %, але їх питома вага в обсязі реалізованої продукції становить менше за 20 % та в зайнятості близько 15 %, що підтверджує тезу про нерозвиненість малого бізнесу в Україні та низький рівень доданої вартості у ВРП кожної області, а нерівномірність реалізованої продукції підсилює регіональні диспропорції.

Сектор МСБ у обсязі реалізованої продукції становить у середньому 67 %, причому частка середніх підприємств складає близько 45 %. Варто зазначити, що мікропідприємства, складаючи близько 96 %, становлять у середньому 6 % в обсязі реалізованої продукції. За обсягами реалізації в середньому темпи приросту за всіма типами підприємств становили 10 %.

Для обсягів реалізації характерна тенденція, як і для інших розглянутих показників, значного перевищення значення обсягів реалізації для міста Києва над середнім значенням за регіонами України, а саме в 17 разів. Така тенденція свідчить про нерозвиненість інших областей у порівнянні зі столичним регіоном та є ознакою нерівномірності регіонального розвитку.

Фінансовий результат до оподаткування

Наступним показником для аналізу регіонального розвитку доцільно обрати фінансовий результат від підприємницької діяльності в регіональному розрізі для оцінки рівня прибутковості кожного регіону та виявлення областей-лідерів та аутсайдерів.

На рис. 3.8 представлено динаміку показників прибутковості за 2017 рік у порівнянні з аналогічним показником за 2010 рік з визначенням темпів зростання або зменшення. Додаток В1 демонструє динамічні тренди прибутковості за регіонами України.

На основі даних рис. 3.8 за показником прибутковості простежується тенденція, як і в попередніх проаналізованих показниках щодо провідної позиції таких регіонів, як м. Київ (113,6 млрд грн), Дніпропетровська (близько 60 млрд грн), Запорізька (близько 30 млрд грн) та Київська (13,1 млрд грн) області. При чому варто зауважити, що м. Київ перевищує середній рівень прибутковості по країні (4,4 млрд грн) в 2017 році майже в 26 разів. Тобто і за значенням фінансових результатів від підприємницької діяльності м. Київ перевищує в десятки разів усі інші області.

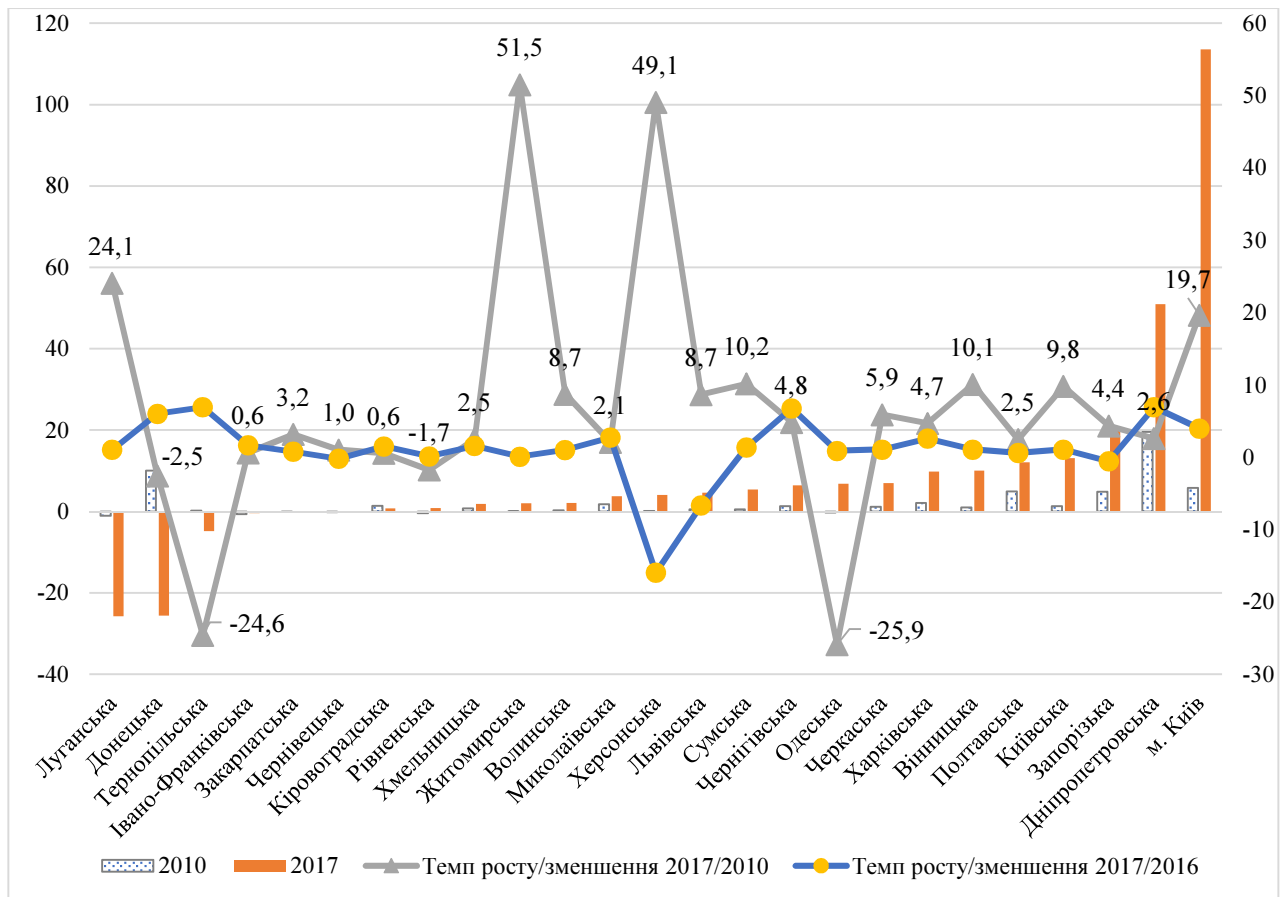


Рис. 3.8. Фінансові результати до оподаткування в регіональному розрізі, млрд грн

Примітка. Дані наведено без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

Також варто зазначити, що 6 областей, а саме Луганська (-25,8 млрд грн), Донецька (-25,6 млрд грн), Тернопільська (-4,8 млрд грн), Івано-Франківська (-0,4 млрд грн), Закарпатська (-0,3 млрд грн) та Чернівецька (-0,22 млрд грн) області за підсумками 2017 фінансового року мали збитки.

Крім того, 4 області з зазначених мали збитки й у 2010 році, зокрема Луганська, Івано-Франківська, Закарпатська та Чернівецька області, що свідчить про низький рівень сприятливості для бізнесу в цих регіонах.

Водночас Кіровоградська, Рівненська, Хмельницька, Житомирська та Волинська області отримали незначний рівень прибутку в діапазоні від 0,8 до 2 млрд грн від усіх суб'єктів господарювання, зареєстрованих на цих територіях.

Тобто майже 44 % областей за підсумками 2017 року отримали або збитки, або незначний рівень прибутку, що підтверджує нерівномірність бізнес-розвитку в регіональному контексті.

Щодо темпів приросту або зменшення у 2017 році при порівнянні з аналогічним показником 2010 року, то найбільший приріст мають м. Київ, Луганська, Херсонська та Житомирська області, причому більшість із них, не враховуючи показники міста Києва, мають або збитки або незначний рівень прибутку. Від'ємні значення за цим показником характерні для Одеської, Тернопільської, Донецької, Рівненської, Кіровоградської та Івано-Франківської областей, причому показники фінансового результату мають або незначний рівень, або від'ємне значення, винятком стала лише Одеська область з рівнем фінансового результату до оподаткування за підсумками 2017 року близько 6,8 млрд грн.

Крім проаналізованого рівня зміни за 7 років (2017/2010), важливого значення має аналіз рівня зростання або зменшення фінансових результатів у 2017 році порівняно з попереднім роком, оскільки значний темп приросту може передусім бути пов'язаний з інфляційним чинником.

Найвищий рівень зростання прибутку до оподаткування у 2017 році порівняно з аналогічним показником 2016 року, мають такі регіони, як м. Київ (близько 4 рази), Чернігівська (6,8 рази) та Дніпропетровська (близько 7 разів) області.

Негативний рівень зміни було зафіксовано для Закарпатської області (у 2016 році 1,5 млрд грн прибутку, у 2017 році близько 0,5 млрд грн збитку) та Чернівецької (у 2016 році 0,4 млрд грн прибутку, у 2017 році близько 0,2 млрд грн збитку) областей. Також значне нарощення обсягів збитку було зафіксовано в Донецькій та Тернопільській областях зі значеннями близько 1,7 та майже 89 разів відповідно.

При цьому середній темп зростання фінансового результату до оподаткування по країні становить близько 10 %, який переважно досягається за рахунок регіонів-лідерів, у той час, коли більшість регіонів мають нарощення збитків, негативну зміну від прибутку до

збитку або відсутність зростання прибутковості. Отже, цей показник є підтвердженням нерівномірності бізнес-розвитку в регіональному контексті та свідчить про необхідність запровадження комплексу заходів щодо подолання наявних диспропорцій, особливо в секторі МСБ, аналізу стану прибутковості якого наведено на рис. 3.9.

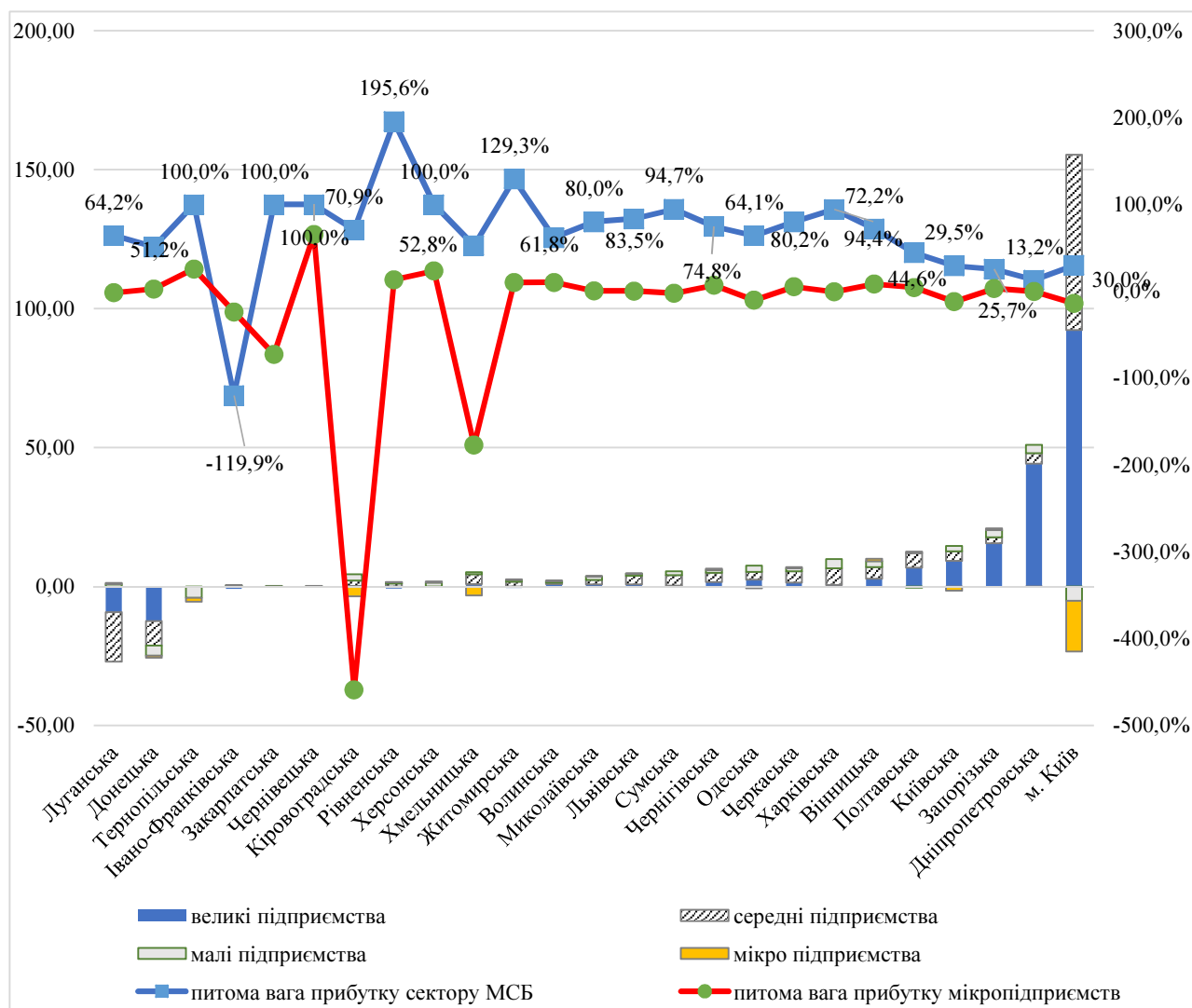


Рис. 3.9. Фінансові результати до оподаткування за типами підприємств залежно від розміру у 2017 р., млрд грн

Примітка. Дані наведено без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

Оцінюючи дані рис. 3.9, треба зазначити, що значну питому вагу в прибутку до оподаткування займають фінансові результати від господарської діяльності великих та середніх підприємств, зокрема частка яких становить 32 та 51 % відповідно.

Проте слід наголосити, що діяльність великих підприємств у деяких регіонах є збитковою, що має суттєвий вплив на показники фінансової діяльності до оподаткування від підприємницької діяльності регіону загалом. Прикладами зазначених регіонів за підсумками 2017 р. стали Луганська (-9,2 млрд грн), Донецька (-12,5 млрд грн), Івано-Франківська (-0,9 млрд грн), Рівненська (-0,77 млрд грн) та Житомирська (-0,6 млрд грн) області. Також слід зазначити, що дві області мали від'ємні значення за показником фінансового результату по середнім підприємствам у 2017 р., а саме Луганська (-17,8 млрд грн) та Донецька (-8,7 млрд грн) області.

У середньому по Україні рівень прибутку становив близько 9,4 млрд грн, але при цьому 4 регіони за підсумками 2017 року мали збитки, а 8 регіонів мали прибуток на рівні від 0,1 до 2 млрд грн, що свідчить про те, що близько половини регіонів України мають нерозвинений бізнес.

Детальніше обсяги прибутку до оподаткування в розрізі типів підприємств за регіонами представлені в Додатках Г1-Ж1.

Щодо питомої ваги, то можна сказати, що сектор МСБ становить у середньому близько 67 % з-поміж усього фінансового результату від підприємницької діяльності, але зазначений значний рівень питомої ваги досягається за рахунок середніх підприємств, які в загальній кількості суб'єктів господарської діяльності становлять 4,5 %.

Тобто наявний феномен української економіки, в якому одна з найменш чисельних типів підприємництва має більш ніж 65 % прибутку за результатами 2017 фінансового року.

А мікропідприємства, які мають питому вагу близько 82 % у загальній кількості, у середньому приносять 2 % фінансового результату до оподаткування.

Також по деяких областях, а саме по Кіровоградській (-3,6 млрд грн) та Хмельницькій (-3,2 млрд грн), збитки є настільки значними, що у від'ємному значенні значно перевищують загальний фінансовий результат до оподаткування по регіону загалом, чим і пояснюються значні від'ємні значення питомої ваги на рис. 3.9.

У середньому середній бізнес по Україні має 3,6 млрд грн прибутку, малий бізнес – близько 0,6 млрд грн та мікробізнес близько 1 млрд грн збитку. Найбільші показники по прибутковості в середньому бізнесі має м. Київ (близько 63 млрд грн прибутку).

Отже, за результатами аналізу за такими показникам, як ВРП, кількість суб'єктів господарювання, кількість найманих працівників, обсяг реалізації та фінансовий результат, які є індикаторами розвиненості бізнесу, такі регіони, як м. Київ, Дніпропетровська, Київська та Харківська області мають найвищі значення. А такі регіони, як Донецька, Луганська, Тернопільська, Закарпатська та Івано-Франківська області мають найнижчі значення за показниками ведення бізнесу.

3.2. Регіональні диспропорції України за критерієм ведення бізнесу

Розвиток бізнесу значною мірою залежить від територіальної належності, тому аналіз сприятливості конкретного регіону за різними критеріями, зокрема за рівнем рентабельності, експортно-імпоротної орієнтованості, рівнем здійснення капітальних інвестицій та загальною балансовою вартістю оборотних та необоротних активів може бути індикатором розвиненості або нерозвиненості бізнес-середовища у проаналізованих областях.

На основі дослідження статистичних даних за 5-річний період, що охоплює різні фази економічного циклу, було проаналізовано регіональні особливості ефективності діяльності підприємств та масштабів зовнішньоекономічної діяльності в регіонах.

Метою дослідження є виявлення диспропорцій у розвитку регіонів за основними показниками бізнес-розвитку та аналіз динаміки зміни цих показників протягом докризового, кризового та посткризового періодів.

Наукова новизна дослідження полягає в подальшому розвитку науково-теоретичних підходів ідентифікації залежності між індикаторами економічного розвитку та регіональною сприятливістю регіону щодо ведення бізнесу з метою виявлення спеціалізованих регіонів за різними напрямками.

Аналіз загальної рентабельності підприємств у розрізі областей

На рис. 3.10 наведено динаміку зміни рівня рентабельності в регіональному розрізі для визначення трендів прибутковості бізнесу в регіональному контексті.

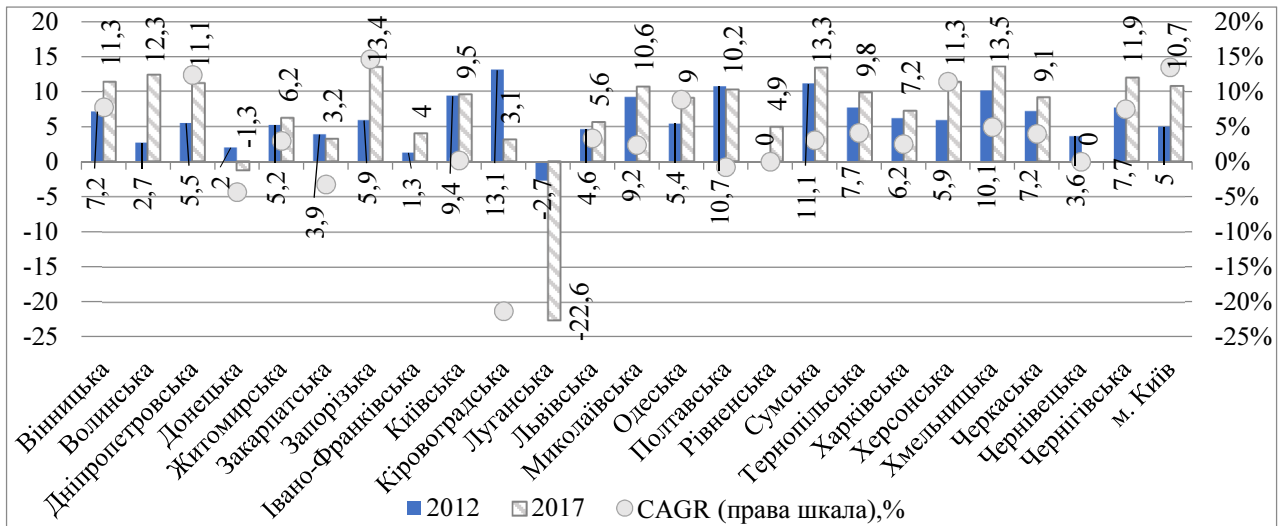


Рис. 3.10. Рентабельність діяльності підприємств у розрізі регіонів, %
Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

Наведені дані дозволяють зробити висновки стосовно динаміки та розподілу рівня рентабельності компаній регіонів протягом 2012-2017 рр. Більшість областей збільшили показники прибутковості за досліджуваний період. Лідерами за абсолютними рівнями прибутковості є: Хмельницька область – 13,5 %, Запорізька область – 13,4 %, Сумська область – 13,3 %. Лідерами за темпами нарощення рентабельності¹ є Волинська та Івано-Франківська області, які в середньому зростали на 28 та 21 % відповідно. Також фактично подвоїли за 5 років показники рентабельності компанії Дніпропетровської, Херсонської областей та м. Києва.

Натомість компанії таких областей, як Луганська, Донецька, Чернівецька, Кіровоградська, Закарпатська та Полтавська продемонстрували обернену тенденцію та знизили ефективність своєї діяльності. Зокрема Луганська, Донецька та Чернівецька області мають від’ємні показники рентабельності, а саме -22,6; -1,3 та -0,5 % відповідно. Лідером за темпами зниження рентабельності є Кіровоградська область – з 13,1 % у 2012 р. до 3,1 % у 2017 р. (CAGR -21 %).

¹ Показник CAGR за 2012-2017 рр.

Подальший аналіз проводився у розрізі окремих видів діяльності, що дало змогу виявити регіони-лідери в окремих видах економічної діяльності. Рентабельність підприємств сільського, рибного та лісового господарства в розрізі регіонів наведена на рис. 3.11.

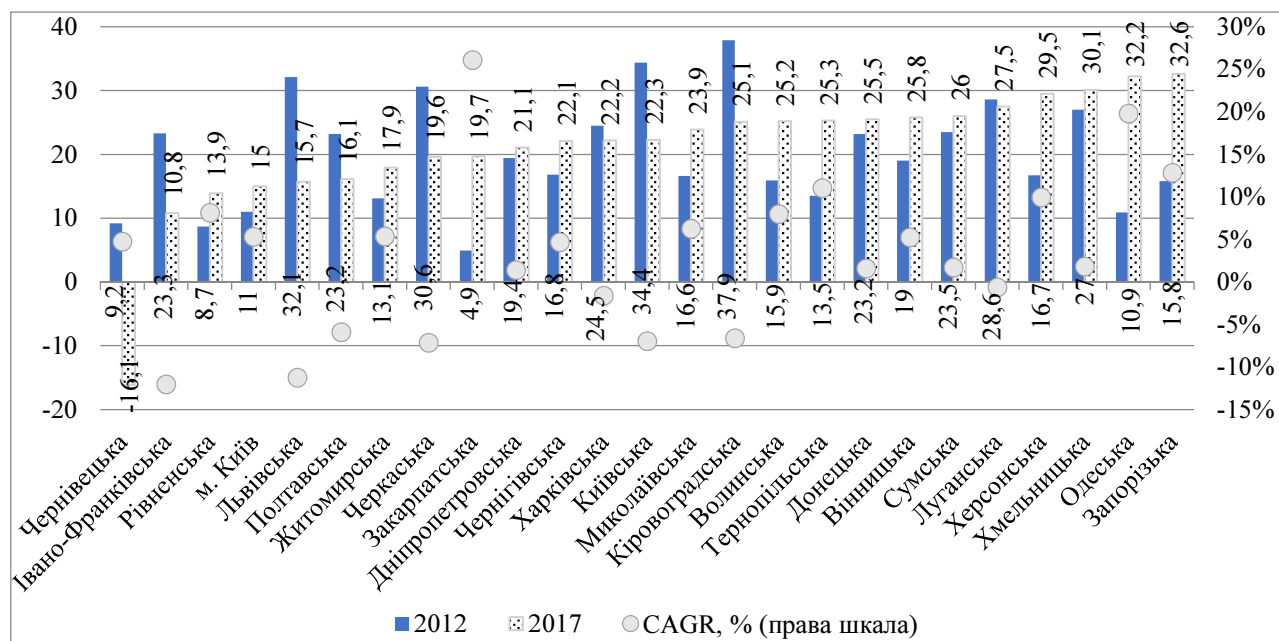


Рис. 3.11. Рентабельність підприємств сільського, рибного та лісового господарства в розрізі регіонів, %

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

Слід зазначити, що рентабельність компаній аграрного сектору значно вища за рентабельність діяльності інших секторів економіки, що пояснюється стійким попитом на продукцію та високою експортною складовою. Не зважаючи на те, що більшість областей наростили показники рентабельності у 2017 р. порівняно з 2012 р., деякі регіони продемонстрували значне падіння ефективності діяльності в досліджуваному секторі. Зокрема, компанії Чернівецької області мали від'ємний показник рентабельності на рівні -16 %. Зазначимо, що це єдина область, агросектор якої є збитковим. Суттєве падіння рентабельності продемонстрували такі традиційно аграрні регіони, зокрема Кіровоградська, Київська, Черкаська області, а також Львівська та Івано-Франківська області.

Лідерами одночасно і за абсолютним рівнем рентабельності, і за її приростом є Запорізька та Одеська області. Так, коефіцієнт рентабельності аграрних компаній Запорізької області у 2017 р.

становив 32,6 %, а середньорічний темп зростання – 12,8 %, в Одеській області – 32 і 20 % відповідно. Слід також зауважити швидкі темпи зростання ефективності підприємств Закарпатської області (CAGR 26,1 %), проте сама рентабельність залишається нижчою за медіанне значення, яке становить 22 % (рис. 3.12).

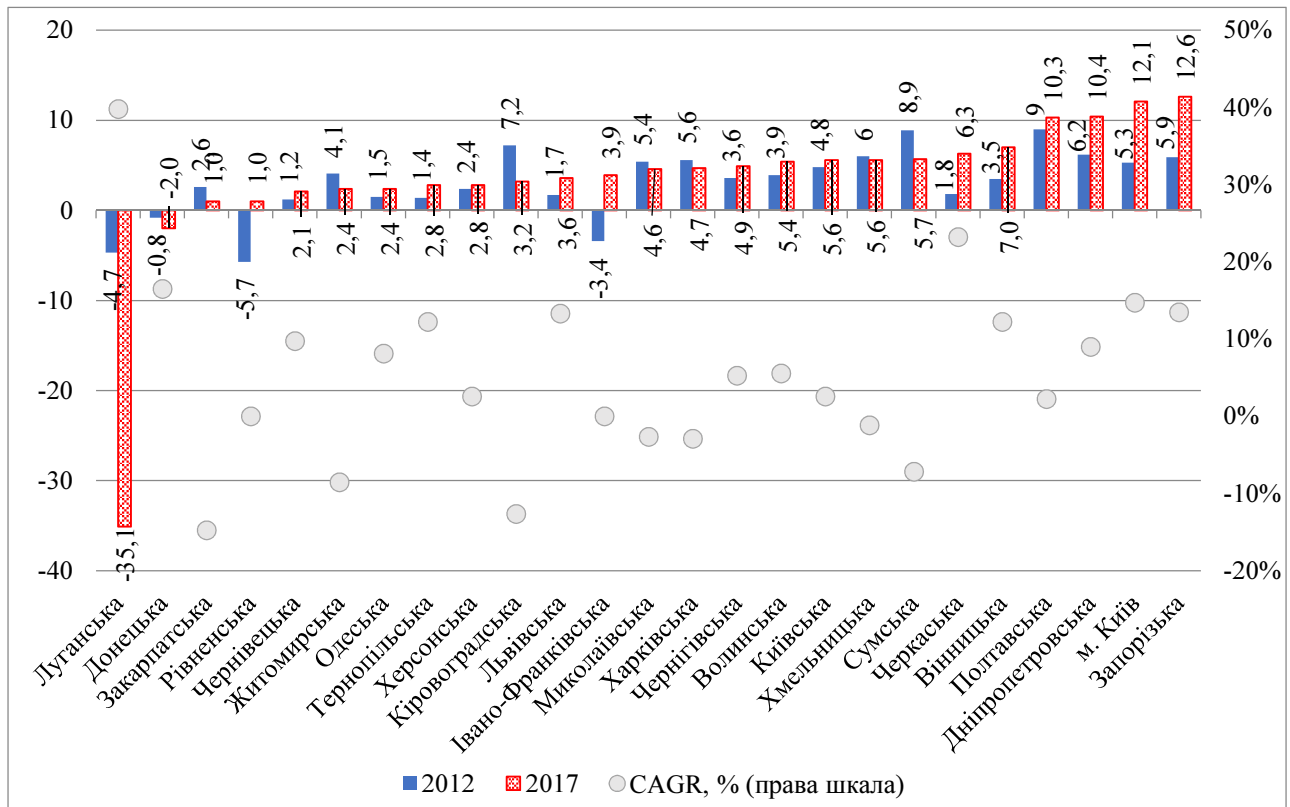


Рис. 3.12. Рентабельність підприємств промисловості в розрізі регіонів, %

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

Насамперед треба зауважити зростання медіанного значення рентабельності промислових підприємств з 3,6 % у 2012 р. до 4,6 % у 2017 р. Лідерами є Запорізька, Дніпропетровська, Полтавська області та м. Київ, при цьому всі вказані регіони (крім Полтавської області) за досліджуваний період майже подвоїли показники рентабельності.

Найгірші результати демонструють Луганська та Донецька області, що пояснюється військовими діями на їхній території. Також низьку рентабельність мають компанії регіонів, де традиційно не була розвинена промисловість: Закарпатська, Рівненська, Чернівецька області (коефіцієнт рентабельності коливається в межах 1-2 %) (рис. 3.13).

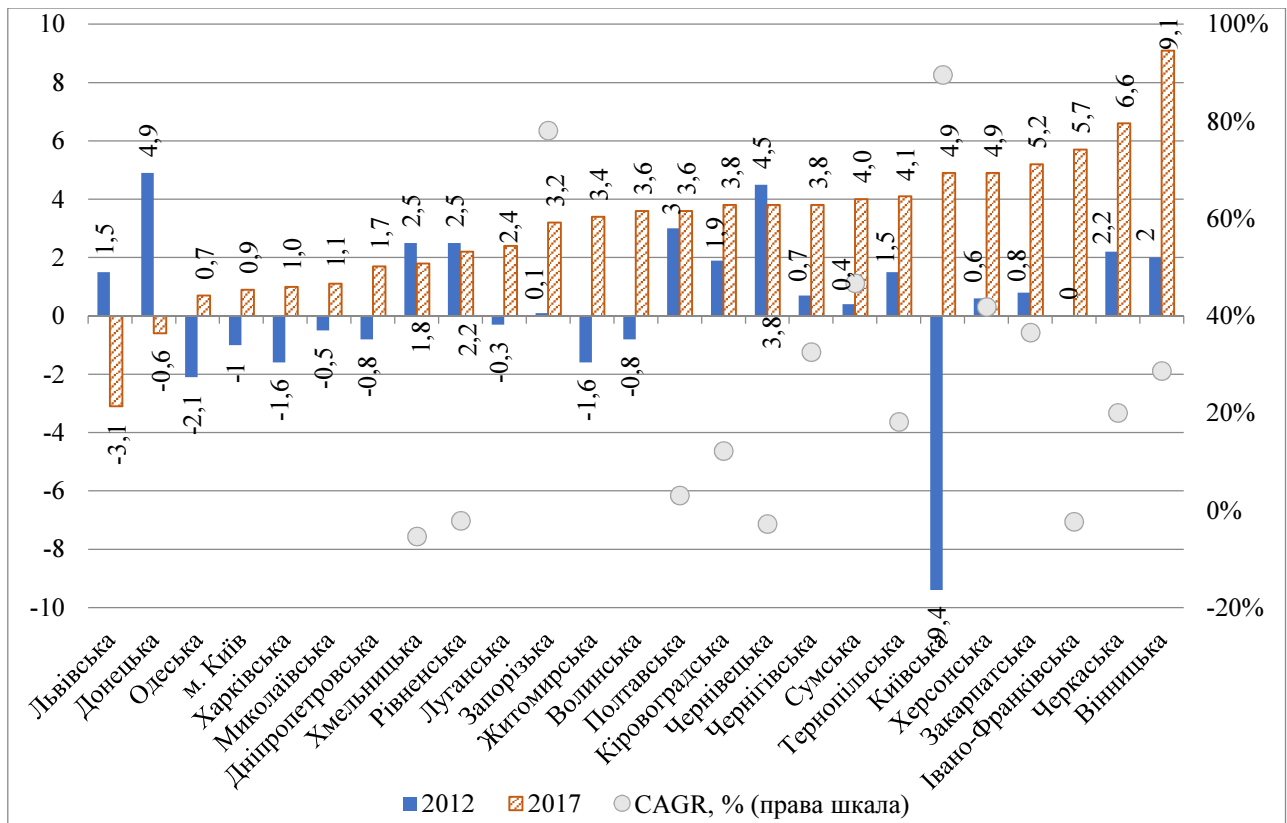


Рис. 3.13. Рентабельність будівельних підприємств у розрізі регіонів, %

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

Наведені дані свідчать про значне зростання показників рентабельності будівельних компаній: медіанне значення у 2012 р. становило 0,65 %, а у 2017 р. – 3,5 %. Усі регіони наростили показники рентабельності, крім Львівської, Хмельницької, Донецької та Рівненської областей.

Найкращі показники мають Вінницька, Черкаська та Івано-Франківська області (9,1; 6,6 та 5,7 % відповідно).

Дані свідчать про значні диспропорції в ефективності діяльності вказаних підприємств у розрізі регіонів. При медіанному значенні у 2017 р. 19,6 %, показники рентабельності Сумській та Волинській областях перевищували його більше ніж удвічі та становили 46,3 та 39,4 % відповідно.

Загалом можна стверджувати про вищу рентабельність оптової торгівлі у прикордонних областях, через які фактично здійснюється імпорт значної частини товарів (рис. 3.14).

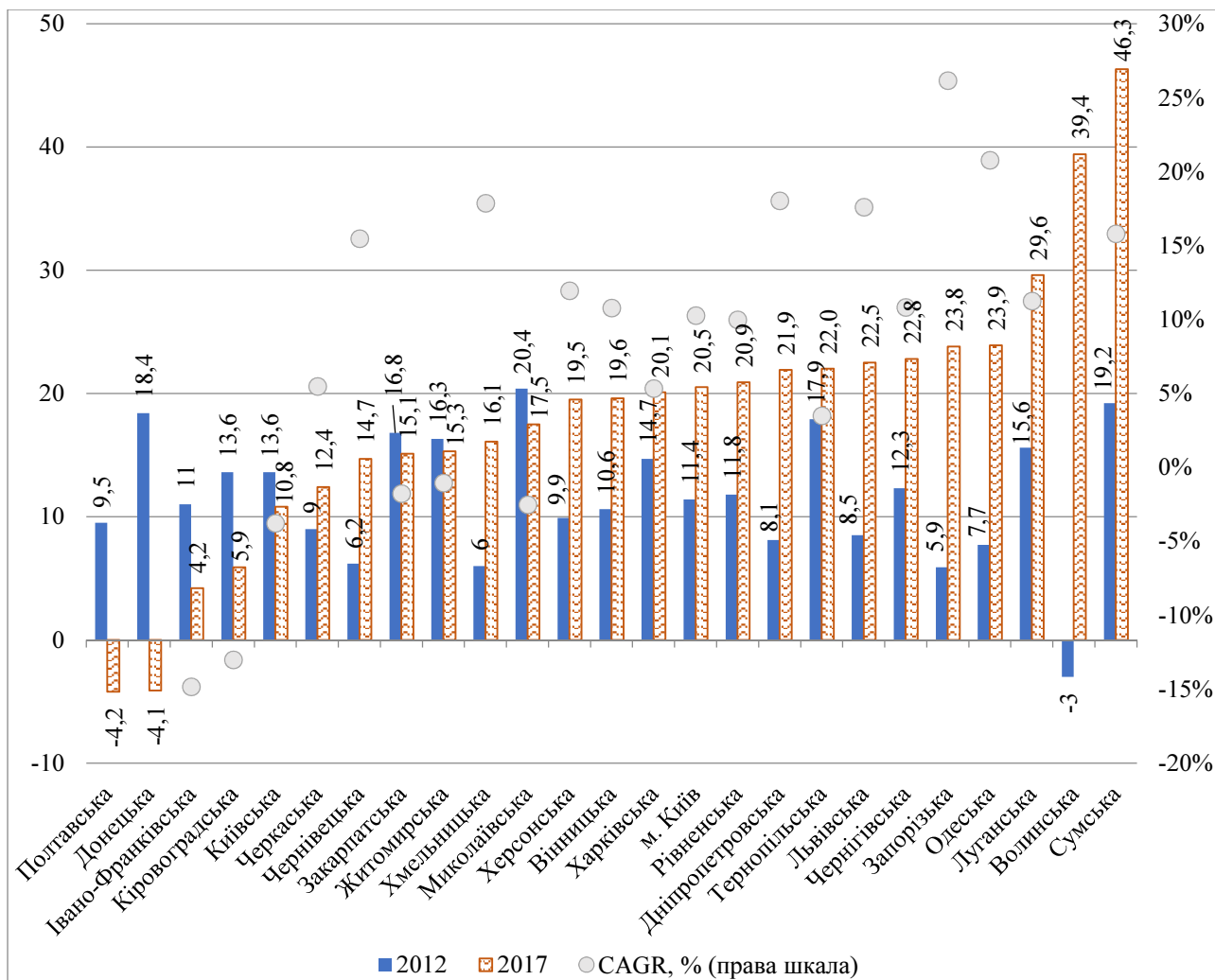


Рис. 3.14. Показники рентабельності підприємств оптової та роздрібної торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів у розрізі регіонів, %

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

Найгірші – від’ємні – показники рентабельності були зафіксовані на підприємствах Полтавської (-4,2 %) та Донецької (-4,1 %) областей. Додатні, проте низькі коефіцієнти рентабельності мають підприємства Івано-Франківської (4,2 %), Кіровоградської (5,9 %) та Київської (10,9 %) областей. Індикатори решти областей незначно відрізняються від медіанного значення.

Аналіз показників експорту та імпорту регіонів

У межах аналізу зовнішньоекономічної діяльності регіонів було проаналізовано абсолютні обсяги експорту, імпорту, а також експортно-імпортне сальдо (рис. 3.15, 3.16).

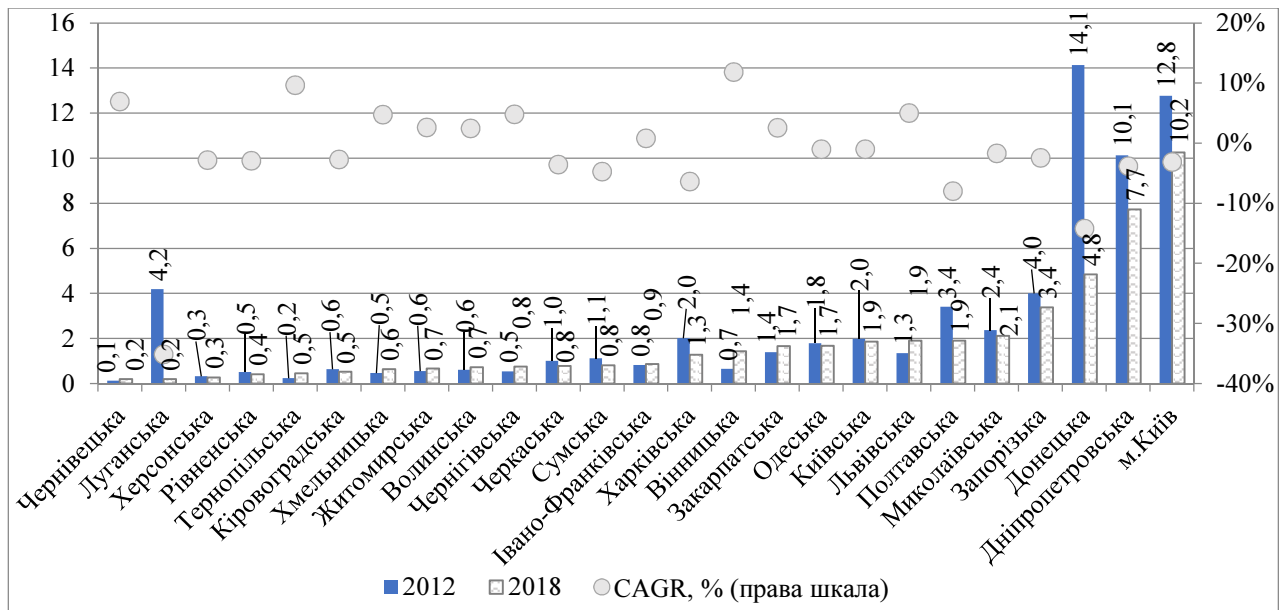


Рис. 3.15. Обсяги експорту в розрізі регіонів, млн дол. США
Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

Дані свідчать про значне падіння обсягів експорту протягом досліджуваного періоду: якщо у 2012 р. медіанне значення становило 1122 тис. дол. США, то у 2017 р. лише 871 тис. дол. США, тобто скоротилось майже на третину. Найбільше падіння продемонстрували регіони-лідери за обсягами експорту. Цілком передбачувано, найбільше експорт скоротився в Донецькій та Луганській областях: в абсолютному вираженні на 9281 тис. дол. США та 3989 тис. дол. США, CAGR становив -14,2 та -35,1 % відповідно. Крім того, значне скорочення експорту спостерігалось також у м. Києві та Дніпропетровській області. Зазначене пояснюється тим, що саме в цих регіонах розміщені або зареєстровані центральні офіси провідних гірничовидобувних та металургійних підприємств, які протягом останніх 7 років припинили чи значно скоротили експортні операції внаслідок низки внутрішніх та зовнішніх несприятливих чинників. Попри це, зазначені регіони все ще залишаються основними експортерами продукції.

Слід також зазначити, що частині областей вдалося наростити обсяги експорту протягом 2012-2017 рр., здебільшого це західні регіони держави (Львівська, Тернопільська, Закарпатська, Хмельницька області). Проте самі обсяги експортної продукції є значно нижчими порівняно з регіонами-лідерами.

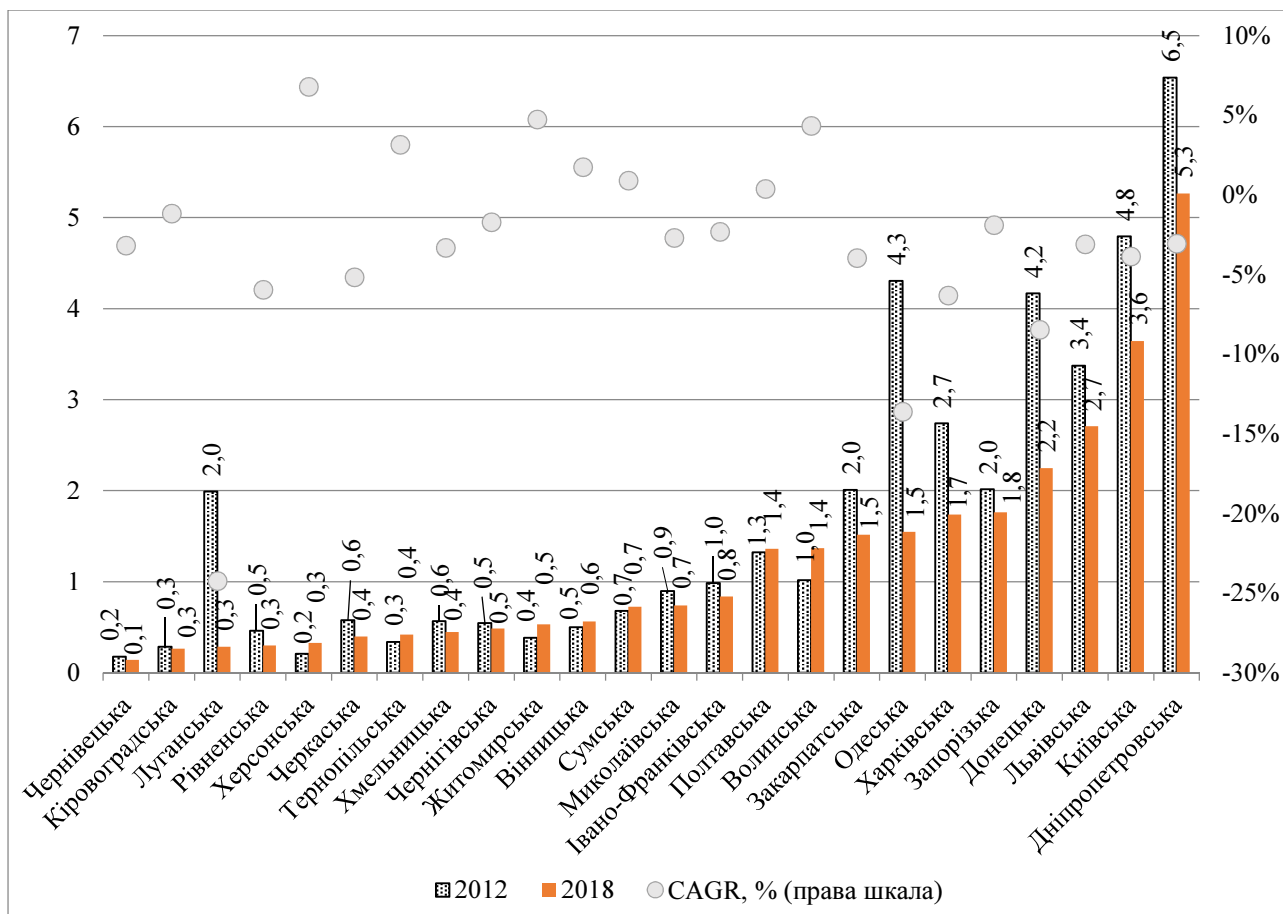


Рис. 3.16. Обсяги імпорту товарів та послуг у розрізі регіонів, млн дол. США ²

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

Як і у попередньому випадку, регіони продемонстрували тренд до скорочення обсягів імпорту у 2017 р. порівняно з 2012 р., що дає змогу стверджувати про загальну тенденцію згортання зовнішньоекономічної діяльності, попри певне відновлення у 2016-2017 рр. Крім м. Києва, лідерами за обсягами імпорту були Дніпропетровська, Київська, Львівська та Донецька області, які зберегли свої провідні позиції попри скорочення обсягів імпортованої продукції. Найбільше скорочення як в абсолютному, так і у відносному вимірі продемонстрували Одеська та Луганська області, знизивши імпорт товарів на 2757 тис. дол. США та 1704 тис. дол. США відповідно.

Наступним етапом дослідження є аналіз сальдо експортно-імпоротної діяльності (рис. 3.17).

² На графіку не наведені дані для м. Києва через те, що обсяги імпорту значно вищими порівняно з рештою регіонів: 26116 тис. дол. США у 2012 р. та 23517 тис. дол. США у 2017 р.

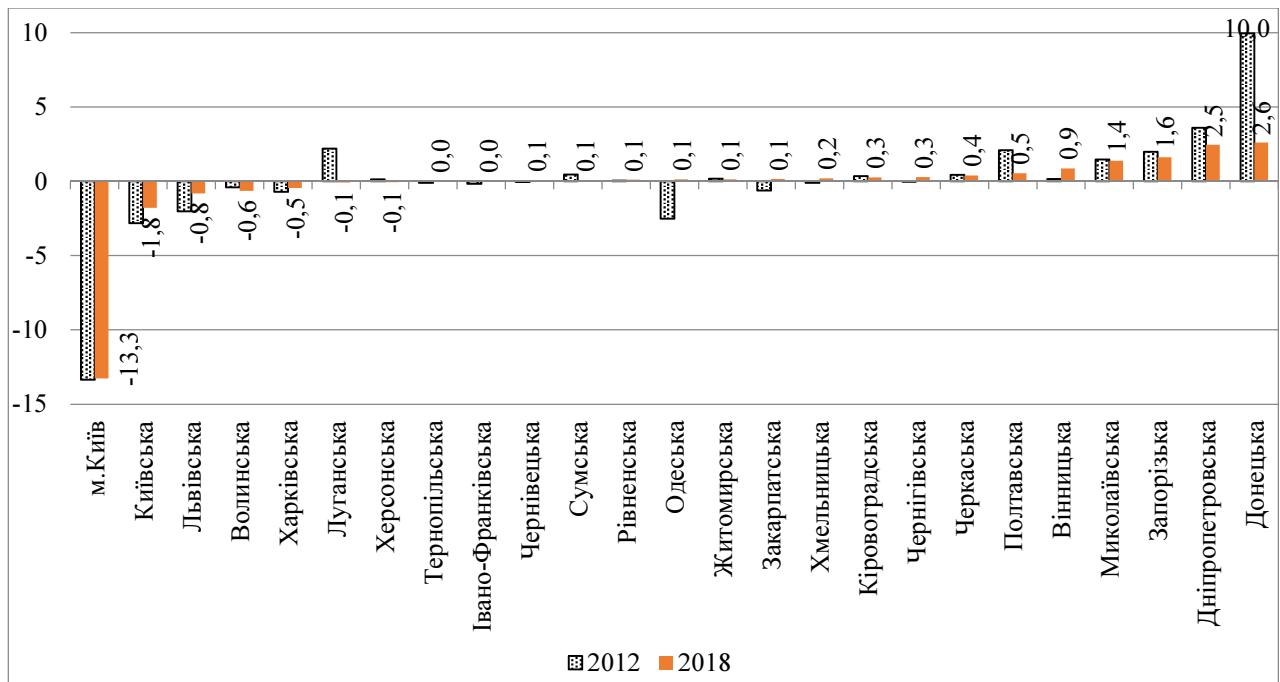


Рис. 3.17. Сальдо експортно-імпоротної діяльності в розрізі регіонів, млн дол. США

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

Проведений аналіз дозволив виділити три основні групи регіонів: нетто-експортери, нетто-імпортери та регіони, в яких обсяги експорту та імпорту приблизно однакові.

До першої групи нетто-експортерів належать Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Миколаївська, Вінницька та Полтавська області. При цьому всі області, крім Вінницької, продемонстрували значне скорочення сальдо, втім, залишившись нетто-експортерами. Таку позицію їм забезпечили значні обсяги експорту аграрної продукції (насамперед для Полтавської та Вінницької областей) та продукції металургійного та гірничо-видобувного комплексів.

Отже, основними нетто-імпортерами є м. Київ (абсолютний лідер), а також Київська, Львівська, Волинська, Харківська області. Решта областей мають приблизно однакові обсяги експорту та імпорту.

Однак деякі області змінили свій статус у 2017 р. порівняно з 2012 р. Так, Луганська область з нетто-експортера перетворилась на нетто-імпортера через військові дії на її території; Одеська область навпаки значно скоротила негативне сальдо за рахунок високих темпів скорочення імпорту (рис. 3.16).

Крім експортно-імпортного потенціалу регіонів, для оцінки наявних регіональних диспропорцій необхідно оцінити рівень капітальних інвестицій у регіональному розрізі, оскільки вони визначають рівень вкладення в матеріальні активи, що може опосередковано свідчити про рівень розвиненості бізнесу в конкретному регіоні.

Аналіз рівня капітального інвестування у регіонах України

У межах оцінки рівня регіональної розвиненості за показником капітальних інвестицій було проведено аналіз капітальних інвестицій у розрізі регіонів загалом, а також за такими окремими галузями, як сільське, лісове та рибне господарство; промисловість; будівництво; а також оптова та роздрібна торгівля; графічна візуалізація яких представлена на рис. 3.18-3.22.

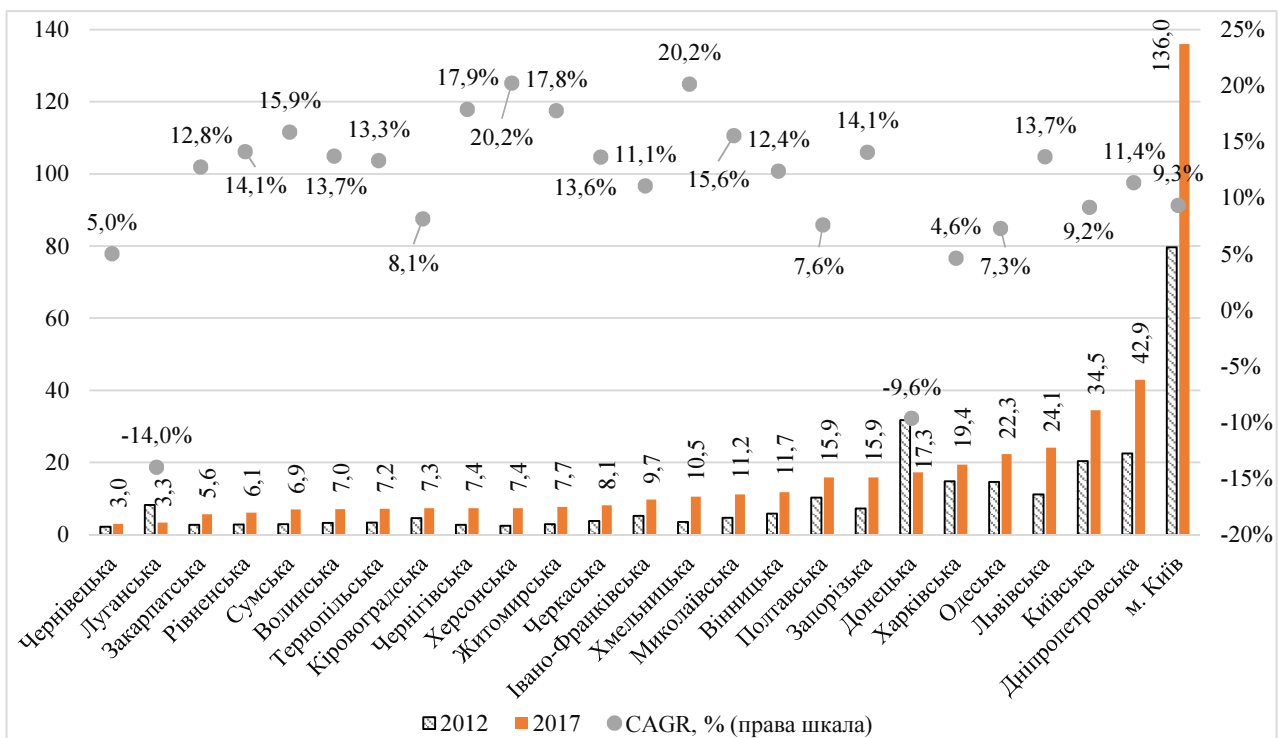


Рис. 3.18. Обсяги капітальних інвестицій у регіональному розрізі, млрд грн

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

За даними рис. 3.18 можна зазначити, що лідерами за обсягами капітального інвестування у 2017 р. стали Одеська (22,3 млрд грн), Львівська (24,1), Київська (34,5 млрд грн), Дніпропетровська (42,9 млрд грн) області та м. Київ (136 млрд грн).

При цьому середнє значення по капітальних інвестиціях за регіонами України становить близько 18 млрд грн, при цьому варто зауважити, що більшість регіонів (76 %) в Україні мають значення значно нижче за середнє по Україні, тобто зазначене середнє здебільшого досягається за рахунок регіонів-лідерів.

Найменші значення за капітальними інвестиціями зафіксовано у Чернівецькій (3 млрд грн), Луганської (3,33 млрд грн), Закарпатської (5,62 млрд грн), Рівненської (6,13 млрд грн) та Сумської (7 млрд грн) областей.

За сукупним середньорічним темпом приросту (CAGR) за період 2012-2017 рр. найбільші значення характерні для таких областей, як Сумська, Житомирська, Чернігівська та Хмельницька області (зростання на рівні 16-20 %), при цьому слід відзначити, що найбільші темпи росту характерні не для регіонів, які є лідерами за обсягами капітального інвестування. Найменші (від'ємні) значення за показником CAGR мають так області, як Луганська та Донецька.

Крім того, важливого значення для аналізу територіальних нерівномірностей розвитку має галузевий аспект, тому на рис. 3.19-3.22 розглянуто обсяги капітальних інвестицій у підприємства сільського, лісового та рибного господарства; промисловості; будівництва; а також оптової та роздрібної торгівлі.

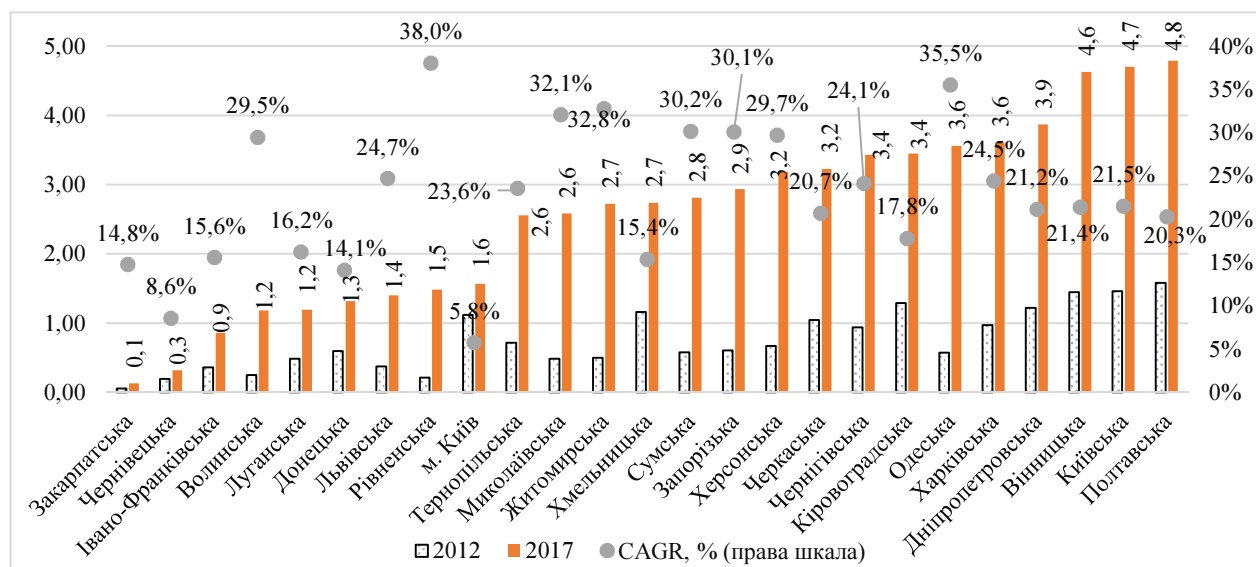


Рис. 3.19. Обсяги капітальних інвестицій підприємств сільського, рибного та лісового господарства в регіональному розрізі, млрд грн

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

Згідно з рис. 3.19, регіонами-лідерами за рівнем капітальних інвестицій у галузі сільського, рибного та лісового господарства за результатами 2017 р. стали Дніпропетровська (близько 4 млрд грн), Вінницька (4,6 млрд грн), Київська (4,7 млрд грн) та Полтавська (4,8 млрд грн) області. Середні обсяги капітального інвестування у розрізі регіонів становить близько 2,5 млрд грн. Близько 60 % областей за рівнем капітального інвестування у підприємства сільського, рибного та лісового господарства мають значення нижче середнього. Дана особливість обумовлена значною концентрацією підприємств даних галузей у зазначених регіонах.

Найнижчі показники за обсягами капітального інвестування характерні для Закарпатської (0,13 млрд грн), Чернівецької (0,32 млрд грн) та Івано-Франківської (0,86 млрд грн) областей. Щодо показника CAGR за 2012-2017 рр., то найбільші темпи сукупного приросту (в межах 30-38 %) мають такі області, як Запорізька, Сумська, Миколаївська, Житомирська, Одеська та Рівненська області, у той час як найменші (менше 10 %) характерні для м. Києва та Чернівецької області.

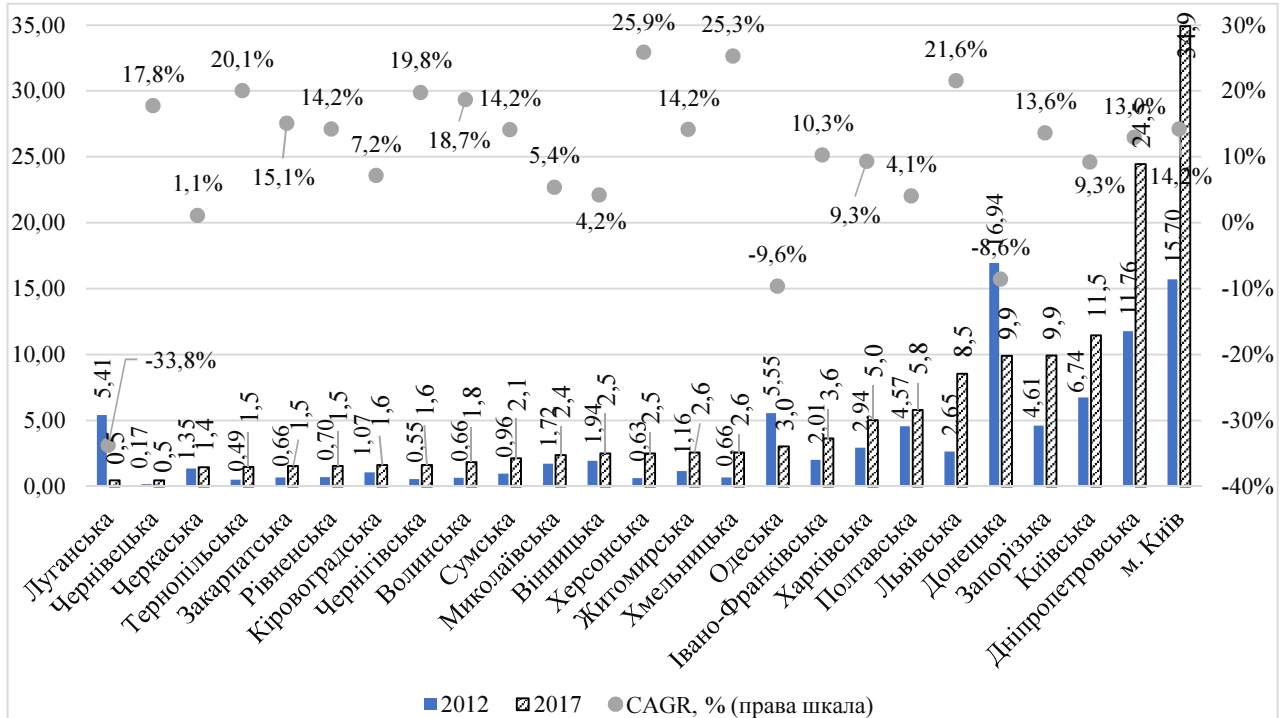


Рис. 3.20. Обсяги капітальних інвестицій підприємств промисловості в регіональному розрізі, млрд грн

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

Згідно з рис. 3.20 найбільші показники за капітальними інвестиціями у промислові підприємства зафіксовано в Донецькій (9,9 млрд грн), Запорізькій (9,93 млрд грн), Київській (11,5 млрд грн), Дніпропетровській (24,5 млрд грн) та м. Києві (34,9 млрд грн). Середнє значення за цим показником у 2017 р за регіонами України становить 5,7 млрд грн.

Найнижчі показники (близько 0,5 млрд грн) у 2017 р. характерні для Луганської та Чернівецької областей. Відповідно до аналізу показника CAGR за 2012-2017 рр.: найбільші значення сукупного приросту (від 20 до 26 %) притаманні Чернігівській, Тернопільській, Львівській, Хмельницькій та Херсонській областях. Щодо найнижчих показників, то для Луганської, Одеської та Донецької областей характерні від'ємні значення (-33,7; -9,6 та 8,5 % відповідно).

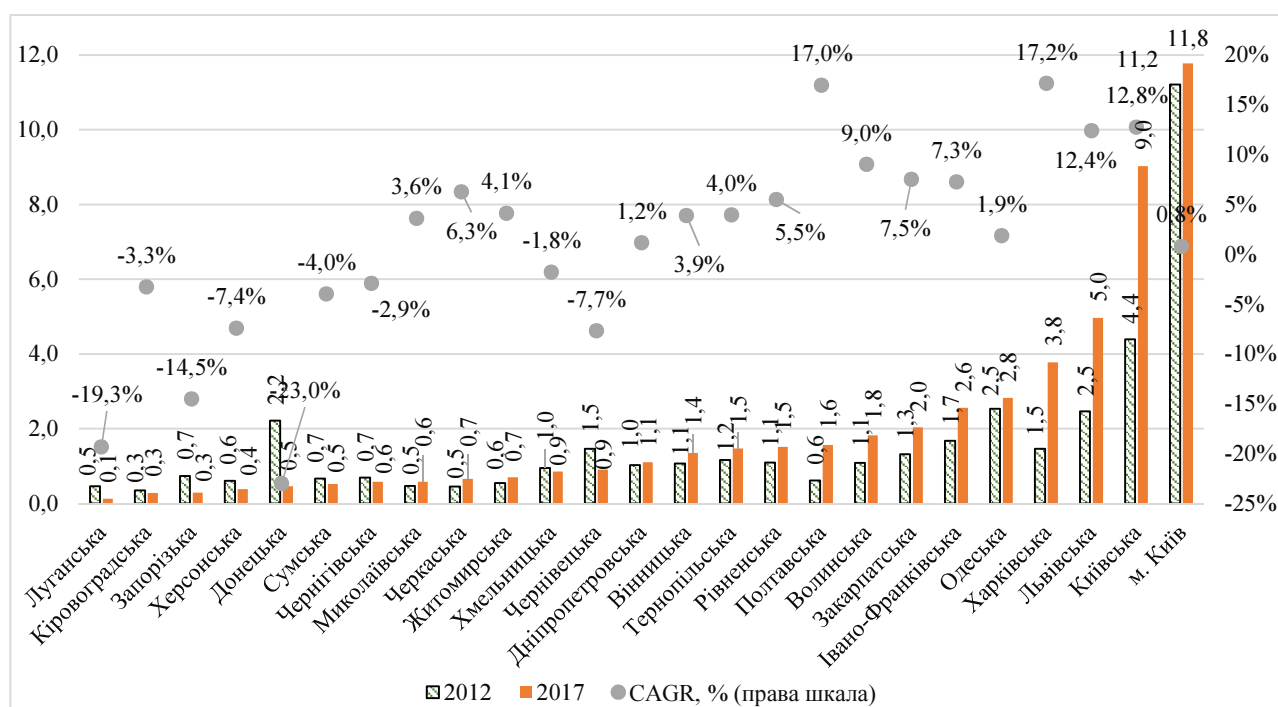


Рис. 3.21. Обсяги капітальних інвестицій будівельних підприємств у регіональному розрізі, млрд грн

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

За даними рис. 3.21 простежується перевищення капітальних інвестицій у будівельні підприємства в 5-6 разів у порівнянні із середнім значенням за регіонами в Україні (близько 2 млрд грн) у столичному регіоні (9 млрд грн) та м. Києві (11,8 млрд грн).

Щодо найменших обсягів капітальних інвестицій у будівельну галузь, то вони зафіксовані в Луганській (0,1 млрд грн), Кіровоградській (0,3 млрд грн), Запорізькій (0,3 млрд грн), Херсонській (0,4 млрд грн), Донецькій (0,5 млрд грн) та Сумській (0,5 млрд грн) областях. Водночас варто зауважити, що 76 % областей за підсумками 2017 року мають значення обсягів капітальних інвестицій значно нижче ніж середнє за всіма регіонами.

Щодо сукупного середньорічного темпу приросту за 2012-2017 рр., то найбільші значення (близько 17 %) характерні для Полтавської та Харківської областей, при цьому від'ємні значення були притаманні Донецькій (-23 %), Луганській (-19 %), Запорізькій (-14,5 %), Чернівецькій (-7, %), Херсонській (-7,4 %), Сумській (-3,9 %), Кіровоградській (-3,3 %), Чернігівській (-3 %) та Хмельницькій (-1,7 %) областям.

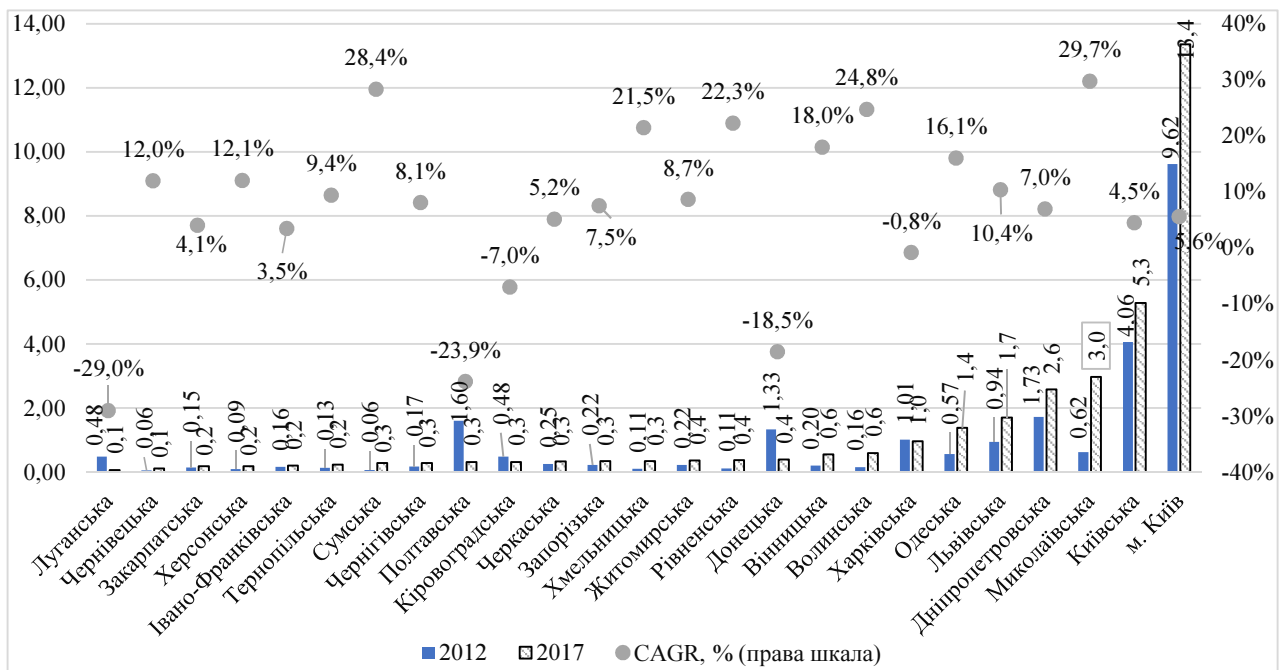


Рис. 3.22. Обсяги капітальних інвестицій підприємств оптової та роздрібно торгівлі в регіональному розрізі, млрд грн

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

З аналізу даних рис. 3.22 можна зазначити, що м. Київ (13,4 млрд грн) є беззаперечним лідером за критерієм обсягів капітального інвестування в підприємства оптової та роздрібно торгівлі за підсумками 2017 р. Середнє значення капітальних інвестицій за

регіонами України без врахування м. Києва становить 0,85 млрд грн, тобто перевищення м. Києва над даним значенням становить понад 13 разів. При цьому 72 % регіонів мають обсяги капітальних інвестицій нижче за середнє значення без врахування обсягів капітального інвестування по місту Києву.

Найменші показники за критерієм обсягів капітальних інвестицій простежуються в Луганській (0,06 млрд грн), Чернівецькій (0,11 млрд грн), Закарпатській (0,18 млрд грн), Херсонській (0,19 млрд грн) та Івано-Франківській (0,2 млрд грн) областях.

Щодо сукупного середньорічного темпу приросту, то найбільші значення від 21,5 до 29,7 % були характерні для Хмельницької, Рівненської, Волинської, Сумської та Миколаївської областей. Також варто зауважити, що такі області, як Луганська, Полтавська, Донецька, Кіровоградська та Харківська області мають від'ємні значення за показником CAGR (див. рис. 3.18).

Аналіз обсягів необоротних активів у регіонах України

Обсяги необоротних активів у конкретному регіоні свідчать про оснащеність бізнес-середовища матеріальними та нематеріальними активами, тобто опосередковано свідчить про розвиненість або нерозвиненість бізнесу в конкретному регіоні (рис. 3.23).

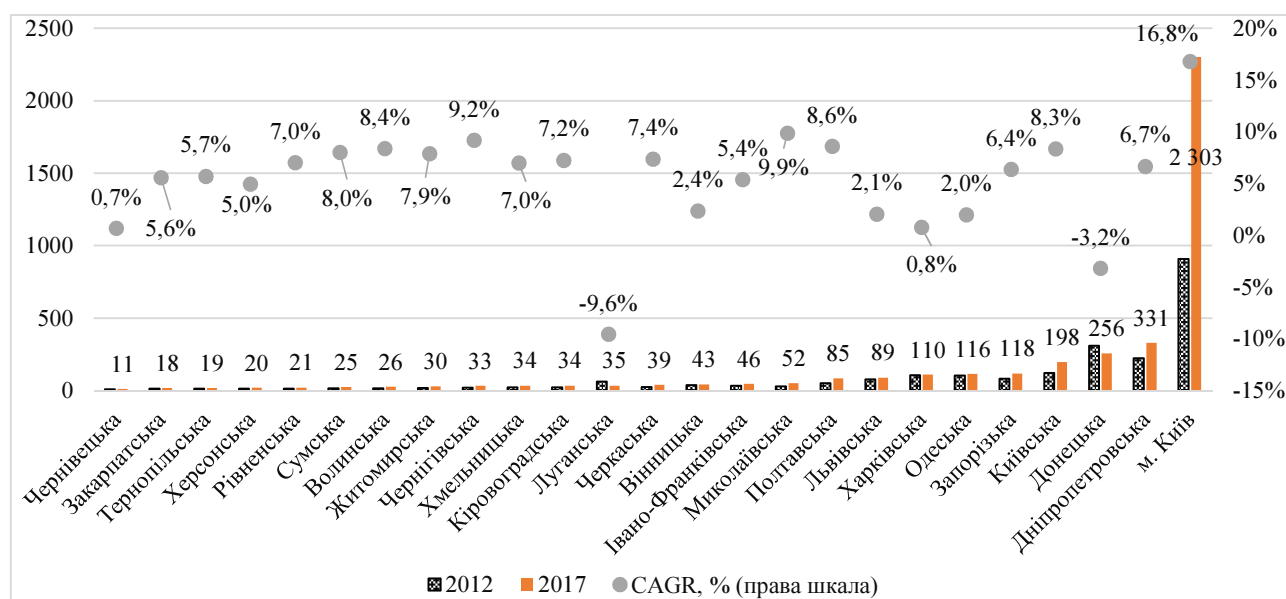


Рис. 3.23. Обсяги необоротних активів у регіональному розрізі, млрд грн

Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

З даних рис. 3.23 можна сказати, що середньорічна вартість необоротних активів за регіонами України на 2017 рік становить близько 163 млрд грн, але при цьому 84 % регіонів мають значення за вартістю таких активів значно нижче за середній рівень по країні.

Усього 4 регіони, а саме Київська, Донецька, Дніпропетровська області та м. Київ мають значення вище за середнє (197,9; 255,7; 330,5 та 2302,9 млрд грн відповідно). Тобто саме ці регіони мають високий рівень оснащення матеріальними та нематеріальними ресурсами для забезпечення виробничих процесів.

Крім того, варто зазначити, що низький рівень забезпечення необоротними активами за результатами 2017 року мають Чернівецька (10,6 млрд грн), Закарпатська (18 млрд грн), Тернопільська (18,8 млрд грн) та Херсонська (19,7 млрд грн) області.

Щодо аналізу показника CAGR, то за середньорічним темпом приросту за 2012-2017 рр., найбільші значення характерні для Полтавської (8,5 %), Чернігівської (9,2 %), Миколаївської (9,8 %) областей та м. Києва (16,8 %). Тобто можна зазначити, що за 5 років спостерігається незначний темп сукупного приросту.

Від'ємні значення сукупного середньорічного темпу приросту за період 2012-2017 рр. зафіксовано в Луганській та Донецькій областях, а саме -9,5 та -3,1 % відповідно, що передусім пов'язано з окремими тимчасово непідконтрольними територіями в цих регіонах.

Крім необоротних активів (оснащення бізнесу), для аналізу існуючих територіальних диспропорцій має значення оцінка виробничого потенціалу

Аналіз обсягів оборотних активів у регіонах України

Вартість оборотних активів у регіоні свідчить про рівень розвиненості виробництва, а саме кінцеву балансову вартість запасів, товарів, дебіторської заборгованості, грошових коштів тощо, які у динаміці показані на рис. 3.24.

З рис. 3.24 простежується тенденція значного перевищення балансової вартості оборотних активів м. Києва (близько 1776 млрд грн) над значеннями інших регіонів у 2017 р., що обумовлює наявність територіальних диспропорцій за критерієм оборотних активів.

При цьому варто зауважити, що середнє значення оборотних активів по країні (без урахування оборотних активів м. Києва) становить близько 115 млрд грн, тобто вартість оборотних активів м. Києва перевищує середнє значення по країні більш ніж у 15 разів.

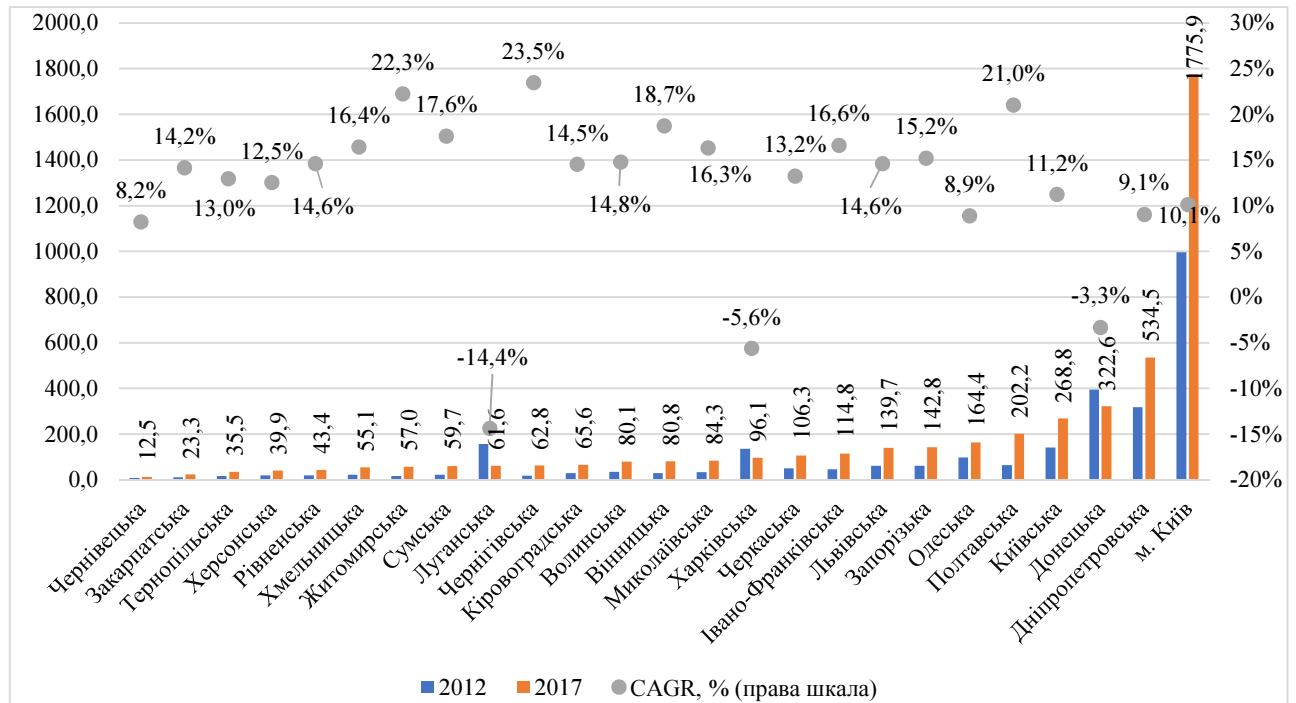


Рис. 3.24. Обсяги оборотних активів у регіональному розрізі, млрд грн
Джерело: сформовано авторкою на основі [21-28].

Близько 70 % регіонів мають значення нижче за середнє по країні (без урахування оборотних активів м. Києва), при цьому 4 області, а саме Чернівецька, Закарпатська, Тернопільська та Херсонська області мають річну балансову вартість оборотних активів нижче ніж 40 млрд грн.

Київська, Донецька та Дніпропетровська області мають значення найвищі серед інших регіонів України, не враховуючи значення м. Києва, зокрема 269, 322,6 та 534,5 млрд грн відповідно.

Щодо показника CAGR, то від'ємні значення характерні для Луганської (-14,4 %), Харківської (-5,6 %) та Донецької (- 3,3 %). При цьому найбільші значення сукупного середньорічного приросту (> 20 %) спостерігались у Полтавській, Житомирській та Чернігівській областях.

Також слід зазначити, що саме ці регіони є лідерами за критерієм вартості необоротних активів, тобто можна стверджувати, що саме ці області є найбільш розвинутими за виробничим потенціалом.

Отже, за більшістю проаналізованих показників, а саме рівнем рентабельності, експортом/імпортом, капітальними інвестиціями та оборотними/необоротними активами, визначено регіони-лідери, до яких здебільшого належать м. Київ, Дніпропетровська, Донецька та Київська області, а до регіонів із найнижчими показниками – Луганська, Чернівецька та Закарпатська області.

Саме наявність зазначених нерівномірностей у регіональному розвитку та значної концентрації бізнес-потенціалу в розвинутих регіонах і зумовлюють наявність територіальних диспропорцій в Україні.

3.3. Багатофакторна система комплексної оцінки регіональної спроможності щодо рівня легкості ведення бізнесу

На сучасному етапі економічний, соціальний і політичний розвиток держав дедалі більше підпадає під вплив процесів глобалізації. Відкритість національних економік дозволяє поряд із діловими операціями всередині країни активізувати міжнародні зовнішньоекономічні зв'язки та сформувати сприятливе середовище для зростання конкуренції між вітчизняними виробниками завдяки конкуренції на світовому ринку.

У таких умовах важливим є розвиток бізнесу з позиції залучення не тільки іноземних, а і вітчизняних інвестицій в економіку країн. Вигоди від інвестиційних ресурсів можливі за умови забезпечення сприятливого ділового середовища в країні, розвитку інноваційних процесів та наявності комплексних заходів уряду держави в напрямку стабілізації фінансово-економічних та соціальних процесів.

Зважаючи на реформування регіональної політики та переорієнтації її на засадах смартспеціалізації, важливого значення набуває не тільки оцінка економічного стану країни загалом, але рівень економічного розвитку окремих територій України, зокрема визначення регіональної спроможності. Комплексне бачення економічного стану регіонів, трудового та фінансового потенціалу, ділової активності є чинниками, які свідчать про регіональну спроможність та розвиненість бізнес-середовища.

Одним зі способів, який може стати підґрунтям для залучення зовнішнього та внутрішнього фінансування, є проведення порівняльного аналізу фінансово-економічних та соціальних показників діяльності регіонів і на основі багатофакторної системи оцінки складання їх рейтингу. Щоб найкращі із регіонів мали можливість залучати необхідні фінансові ресурси, а найслабші – шукати шляхи покращення свого стану.

В Україні до 2015 року офіційно проводився щорічний рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України відповідно до Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 грудня 2003 р. № 779» № 67-р від 25.01.2012 року, але нині це розпорядження втратило чинність та комплексна оцінка регіональної спроможності не проводиться.

Тому системний підхід та детальне пояснення методики розрахунку показників дозволить не тільки оцінити регіональну спроможність, а і здійснити рейтингування регіонів.

Для проведення комплексного оцінювання регіональної спроможності з позиції легкості ведення бізнесу, існують ризики доступу до даних регіонального розвитку в розрізі окремих районів, міст та ОТГ, тому дуже часто потенційні інвестори можуть зіткнутися з недостатньою інформаційною прозорістю, відсутністю доступних, достовірних і різнобічних аналітичних матеріалів. Але зазначені ризики будуть нівельовані шляхом аналізу основних статистичних показників саме в розрізі регіонів, які найбільше впливають на розвиток бізнесу.

Мета багатофакторної системи полягає в тому, щоб оцінити здатність регіонів формувати сприятливі умови для розвитку бізнесу, який, у свою чергу, сприяє економічному зростанню в міжрегіональному вимірі.

Наукова новизна дослідження полягає у розробленні багатофакторної системи комплексної оцінки регіональної спроможності щодо рівня легкості ведення бізнесу з метою рейтингування регіонів від 1 до 25 з урахуванням тих індикаторів, які є сприятливими для розвитку бізнесу, з метою подальшого розвитку основних напрямів стратегій смартспеціалізації регіонів.

Методологічний базис комплексного оцінювання сформований за допомогою сучасних методів теорії прийняття рішень, зокрема, методів об'єднання статистичних даних і якісних (експертних) оцінок.

Вибірка статистичних даних, на підставі яких оцінювалася регіональна спроможність, була сформована на основі тих показників соціального та економічного характеру, які мають найбільший вплив на розвиток бізнесу та легкість його ведення. Розрахунок проводиться на основі зваженого підсумовування оцінок десяти індикаторів за останні 10 років (2010-2019 рр.).

Логіка побудови багатофакторної системи комплексного оцінювання регіональної спроможності щодо легкості ведення бізнесу представлена такою схемою (рис. 3.25).

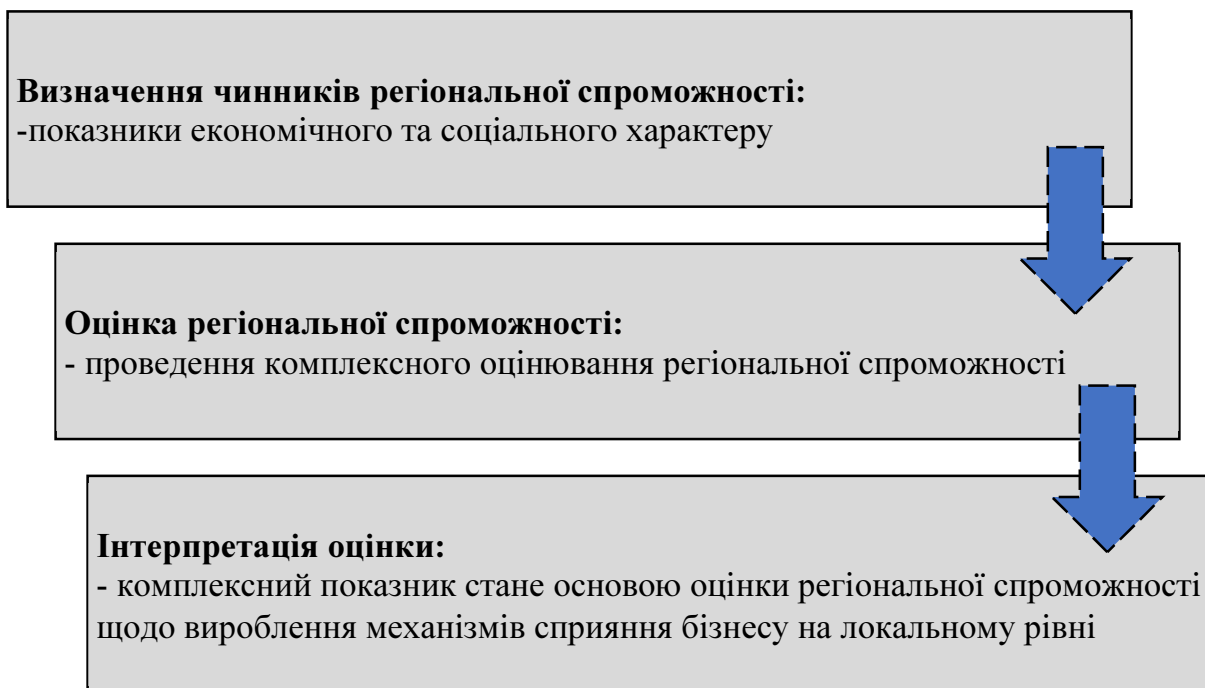


Рис. 3.25. Структурно-логічна схема побудови та інтерпретації показника багатофакторної системи комплексної оцінки регіональної спроможності щодо легкості ведення бізнесу

Аналіз комплексної оцінки областей України з урахуванням рівня їх сприятливості на розвиток бізнесу та рейтингу кожної області у макросистемі всієї країни дозволить визначити сильні та слабкі місця регіонального розвитку для подальшого їх урахування в регіональних стратегіях розвитку та програмах підтримки МСБ на рівні регіону.

У сучасних умовах дедалі більше уваги вчені приділяють розвитку окремих областей України, зокрема депресивних територій. Це пов'язано з тим, що регіони набувають дедалі більшої самостійності, в тому числі у створенні умов для ведення бізнесу, зокрема програм підтримки, стимулювання, локальних пільг тощо та окремих механізмів фінансування. У своїй монографії М. І. Карлін [35, с. 156] зазначає, що територіальні диспропорції соціально-економічного розвитку існують майже в усіх країнах, незалежно від розмірів, економічного потенціалу, державного устрою і політичної системи.

До цього часу як вітчизняні, так і закордонні науковці остаточно не дійшли згоди щодо показників та методик визначення проблемних регіонів, що характеризуються депресивним станом розвитку. О. Г. Топчієв, Т. М. Безверхнюк, З. В. Тітенко [79, с. 64] визначають головними показниками регіональних диспропорцій та рівня життя населення в різних регіонах розмір валового регіонального продукту, рівень безробіття населення. За цими критеріями, як зауважують автори, в Європейському Союзі визначають регіони, які потребують фінансової допомоги. Нині в Україні спостерігається чітка тенденція поглиблення диспропорцій регіонального розвитку, внаслідок якої кількість депресивних регіонів і міст зростає.

На думку багатьох дослідників, зауважує Ф. Д. Заставний [30, с. 220], для оцінки депресивності регіонів найсприйнятливішими можуть бути такі показники: оплата праці та доходи населення, показник зареєстрованого безробіття та інвестиції в основний капітал.

На погляд авторів [13, с. 78], рівень соціально-економічного розвитку регіонів нині значною мірою залежить від обсягів промислового та сільськогосподарського виробництва, середньомісячної заробітної плати, навантаження на одне робоче місце та ін., що, у свою чергу, впливає на якість життя населення того чи іншого регіону.

Визначенню рівня регіональної спроможності щодо легкості ведення бізнесу не приділено значної уваги у працях закордонних та вітчизняних учених, тому методом експертних оцінок було визначено ті індикатори, які мають увійти в багатофакторну систему комплексної оцінки регіональної спроможності щодо легкості ведення бізнесу.

Найсуттєвіший вплив на сприятливість розвитку бізнесу в окремому регіоні чинять такі індикатори, як:

- X_1 – витрати на виконання наукових досліджень і розробок (інноваційна діяльність), млн грн;
- X_2 – середня заробітна плата в регіоні, грн;
- X_3 – валовий регіональний продукт на одну особу, у фактичних цінах у грн;
- X_4 – загальна кількість суб'єктів господарювання сектору МСБ, од.;
- X_5 – кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання сектору МСБ, тис. осіб;
- X_6 – обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств сектору МСБ, млн грн;
- X_7 – чистий прибуток/збиток підприємств сектору МСБ, млн грн;
- X_8 – капітальні інвестиції, тис грн;
- X_9 – обсяг імпорту, млн дол. США;
- X_{10} – обсяг експорту, млн дол. США.

Загалом показник – це відносна величина, яка є узагальненою мірою певного явища, утвореного з різнорідних елементів, що не підлягають безпосередньому підсумовуванню. Хоча складовими частинами показника стали різнорідні величини, їх підбір відповідає предмету дослідження для того, щоб можна було проводити обґрунтовані порівняння.

На першому етапі комплексна оцінка визначається на основі підсумків відносних відхилень показників розвитку області від їх найкращих значень за формулою (3.1):

$$R_j = \sum_{i=1}^n \frac{X_{\max} - X_{ij}}{X_{\max} - X_{\min}} + \sum_{i=1}^n \frac{X_{ij} - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}; \quad (3.1)$$

де R_j – сума показників конкретного регіону за кожним з індикаторів (факторів);

X_{ij} – значення i -го індикатора (фактору) j -го регіону ($i =$ від 1 до n);

X_{\max} , X_{\min} – максимальне та мінімальне значення індикаторів (факторів).

Перша частина формули використовується для оцінки індикаторів (факторів), зростання яких має позитивне значення (наприклад, ВРП чи середня заробітна плата), друга частина – для оцінки індикаторів (факторів), зростання яких має негативний ефект (наприклад, імпорт).

У нашому випадку показники розраховувалися за першою частиною формули, крім імпорту, до них була застосована друга частина формули (3.1).

На другому етапі визначається середнє арифметичне суми показників конкретного регіону за кожним з індикаторів (факторів) за формулою (3.2).

$$R_c = \frac{R_j}{n}; \quad (3.2)$$

де R_c – середнє арифметичне суми показників конкретного регіону за кожним із показників;

n – кількість показників, за якими проводився розрахунок.

За результатами розрахунку визначається показник кожної області, за результатами якого можна визначити рейтинг кожної області (детальніше в додатку И1). Найкращою є область, у якій середнє арифметичне показників має найнижче значення з огляду на той факт, що чим нижче є відносне відхилення кожного індикатора в конкретний рік від максимального значення за весь часовий період, тим розвиненіший є регіон за цим фактором. Результати комплексного оцінювання регіональної спроможності щодо легкості ведення бізнесу регіонів України представлені на рис. 3.26 та в додатку И1.

Дані рис. 3.26 та дод. А2 свідчать про те, що за результатами комплексного оцінювання регіональної спроможності щодо легкості ведення бізнесу на основі даних 2010-2019 рр. найнижчий показник (0,49) належить Одеській області, а найвищий (0,61) – Чернівецькій.

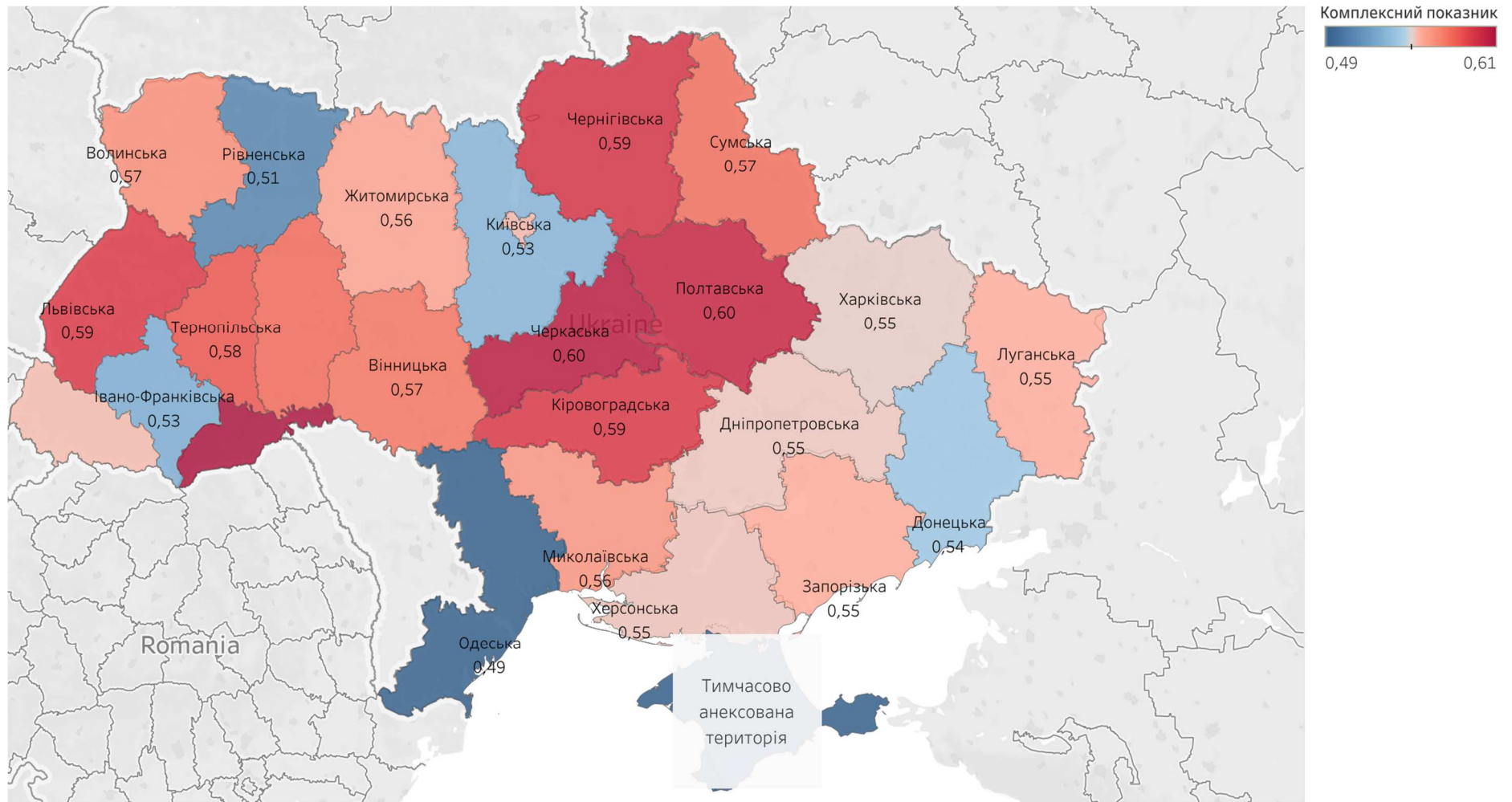


Рис. 3.26. Показник комплексного оцінювання регіональної спроможності щодо легкості ведення бізнесу впродовж 2010-2019 рр.

Примітка. Розраховано авторкою на основі авторської багатofакторної системи комплексного оцінювання регіональної спроможності щодо рівня легкості ведення бізнесу.

Джерело: [21-28].

Найближчими областями до результатів Одеської області (в діапазоні від 0,51 до 0,55) мають Рівненська, Івано-Франківська, Київська, Донецька, Харківська та Дніпропетровська області.

Тобто окреслений показник свідчить про сприятливі умови щодо ведення бізнесу протягом усього проаналізованого періоду, тобто відсутність значних відхилень у показниках X_1 - X_{10} у зазначених регіонах.

Передусім по цих областях найменші відхилення за окремими факторами є характерними для загальної кількості суб'єктів господарювання сектору МСБ, тобто відсутності значної кількості закриття цього типу підприємств, що свідчить про сприятливість бізнес-середовища; чистий прибуток/збиток підприємств сектору МСБ, тобто наявні сталі тенденції щодо прибутковості суб'єктів МСБ без явних пікових збиткових значень упродовж окресленого періоду.

Також ці області мають сталі тенденції щодо показників обсягів експорту та імпорту в порівнянні з максимальним значенням протягом аналізованого часового періоду, що також значно підсилило позиції Одеської, Рівненської, Івано-Франківської, Київської, Донецької, Харківської та Дніпропетровської областей у комплексній оцінці регіональної спроможності щодо легкості ведення бізнесу за регіонами України.

Середні значення показника (від 0,555 до 0,565) мають Херсонська, Закарпатська, Луганська, Запорізька, Житомирська, Миколаївська, Волинська, Вінницька області та місто Київ, що пов'язано зі значно більшими відносними відхиленнями факторів від максимальних значень у цей період. Окреслений вплив на значення показника мали відхилення таких факторів, як середня заробітна плата в регіоні, ВРП на одну особу, кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання сектору МСБ, капітальні інвестиції та обсяг експорту. Тобто зазначені фактори мали значні коливання протягом періоду та великі розриви у відносних відхиленнях порівняно з максимальним значенням протягом періоду, тобто протягом періоду були негативні тенденції за окресленими факторами.

Значення показника комплексної оцінки регіональної спроможності в діапазоні від 0,57 до 0,58 є характерними для Сумської, Хмельницької та Тернопільської областей, що пов'язано з високими відносними відхиленням за більшістю факторів комплексної оцінки.

Щодо Львівської, Кіровоградської, Чернігівської, Полтавської, Черкаської та Чернівецької областей, то для них характерний показник комплексної оцінки регіональної спроможності на рівні 0,59-0,61 та відносне відхилення кожного фактору від максимального значення становить близько 0,6 та більше.

На основі показника комплексної оцінки регіональної спроможності було обраховано агрегований рейтинг регіону, тобто середньоарифметичне сполучення показників за кожним із факторів (X_1 - X_{10}).

За результатами розрахунку визначається місце кожної області в загальному рейтингу. Дані рис. 3.27 свідчать про те, що за результатами комплексного оцінювання соціально-економічного розвитку на основі даних 2010-2020 років перше місце належить Одеській області, а двадцять п'яте – Чернівецькій області, що повністю корелює з результатами комплексного оцінювання.

Звісно, якщо розглядати оцінку за кожним фактором окремо та не проводити аналіз відносних відхилень від максимального значення впродовж усього періоду, то безсумнівним лідером стане м. Київ за кількісними характеристиками, але якщо враховувати якісний показник – сталість розвитку регіону впродовж періоду за вказаними факторами, особливо сектору МСБ, який є найбільш уразливим до екзогенних факторів регіонального розвитку, то м. Київ має гірші значення рейтингу в порівнянні з іншими регіонами.

Але урахування мінімальних та максимальних значень, зокрема індикаторів розвитку сектору МСБ у динаміці, свідчить про наявні проблеми регіонального розвитку та недостатність підтримки розвитку бізнесу в більшості регіонів.

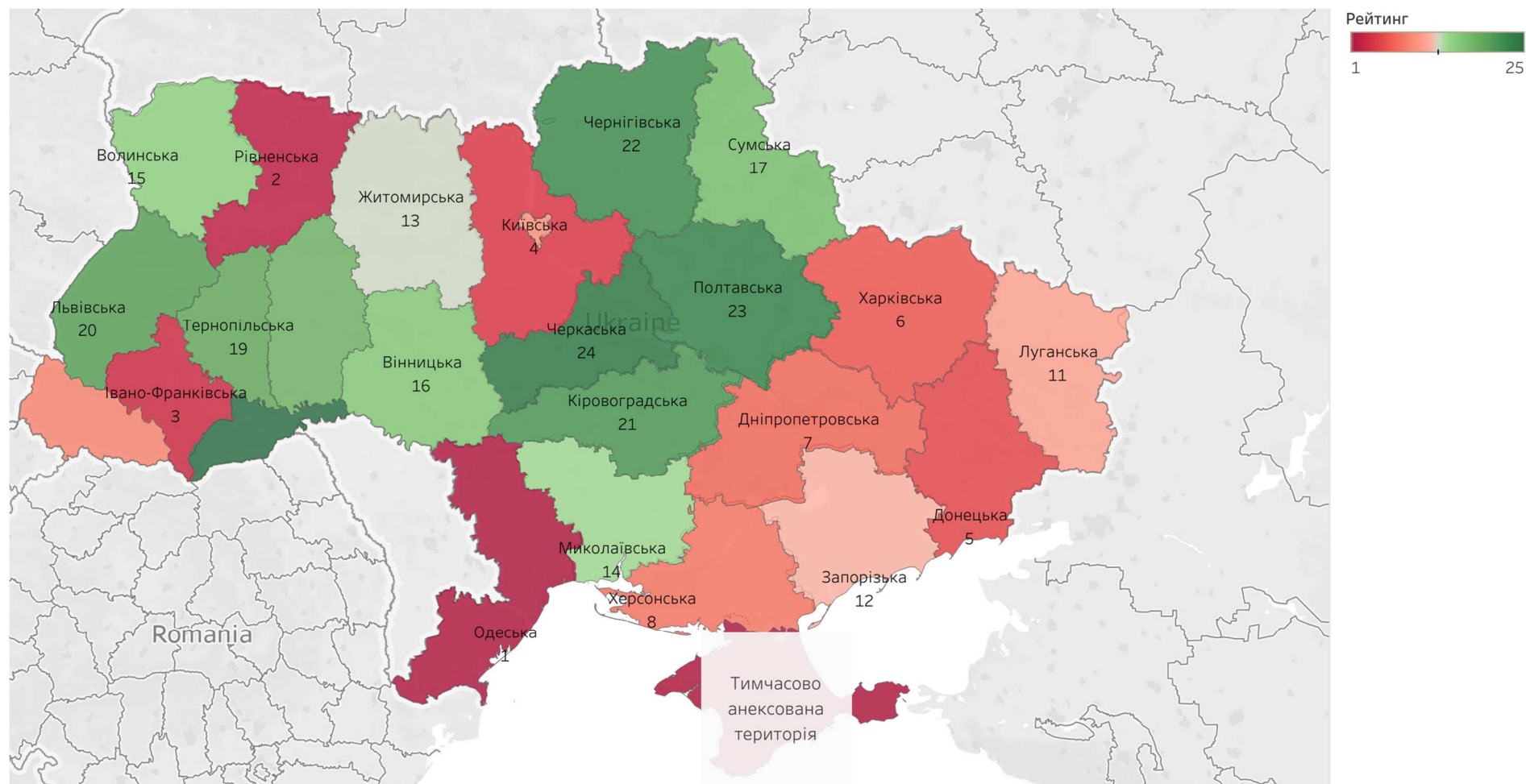


Рис. 3.27. Рейтинг регіонів України

Примітка. Розраховано авторкою на основі авторської багатofакторної системи комплексного оцінювання регіональної спроможності щодо рівня легкості ведення бізнесу.

Джерело: [21-28].

Висновки до розділу 3

У результаті аналізу було виявлено, що основними показниками, які є індикаторами рівня розвиненості бізнесу як у національному, так і в регіональному контексті, є ВРП, кількість суб'єктів господарювання, чисельність найманих працівників, обсяг реалізованої продукції та фінансовий результат до оподаткування.

Оцінюючи зазначені показники, було виявлено значний рівень нерівномірності розвитку регіонів України, а саме є показові регіони-лідери та регіони-аутсайтери за критерієм ведення бізнесу, а переважна більшість областей (понад 50 %) мають значно нижче середнього значення по Україні.

Крім того, варто зазначити, що достатній рівень розвиненості сектору МСБ за показниками, які характеризують ефективність діяльності (чисельність найманих працівників, обсяг реалізованої продукції, фінансовий результат до оподаткування), досягається лише за рахунок середніх підприємств, частка яких становить лише 4,5 % у загальній кількості суб'єктів господарювання в Україні.

Що стосується частки в загальній чисельності найманих працівників, обсязі реалізованої продукції та фінансових результатах до оподаткування, то питома вага середнього бізнесу 53,0; 45,0 та 51,5 % відповідно.

Варто зазначити, що мікропідприємства становлять у середньому близько 80 % (період 2010-2017 рр.), але їхня частка в загальній кількості найманих працівників та обсязі реалізованої продукції є мінімальною, а саме 11 та 7 %, що свідчить про низький ефект впливу на розвиток економіки регіону та країни загалом. Отже, суб'єкти мікробізнесу є, по суті, фіктивним бізнесом, який представлений переважно фізичними особами-підприємцями, які майже не створюють робочих місць для найманих працівників та доданої вартості. Причому за цими показниками спостерігається спадна динаміка, що є негативним чинником розвитку бізнесу.

Щодо фінансового результату до оподаткування, то більшість мікропідприємств у більшості регіонів України є збитковими, причому абсолютне значення збитку значно перевищує прибуток за іншими типами підприємств, що значно впливає та зменшує загальний рівень прибутковості по кожному з регіонів.

Малі підприємства також не створюють значного ефекту для економіки регіону та країни загалом, а саме маючи в середньому близько 14,9 % питомої ваги за період 2010-2017 рр., створюють у середньому 18,6 % нових робочих місць та 15 % в обсязі реалізованої продукції за 2010-2017 рр.

Щодо фінансового результату до оподаткування суб'єктів малого підприємництва, то вони здебільшого є або збитковими, або з незначним рівнем прибутковості (до 2 млрд грн загалом по регіону). Крім того, простежується територіальні нерівномірності, а саме більша розвиненість малих підприємств за наведеними критеріями в топових регіонах та протилежна тенденція в регіонах, які є аутсайдерами за цими критеріями.

Отже, було виявлено, що в Україні незалежно від регіональної належності найбільш чисельною групою підприємств за розміром є суб'єкти господарювання мікропідприємництва, наступна за розміром група представлена малими підприємствами, потім за рівнем питомої ваги ідуть середні та великі підприємства.

Але незважаючи на значну концентрацію більшості бізнес-структур у таких регіонах, як м. Київ, Дніпропетровська, Київська та Харківська області, кількість найманих працівників, обсяг реалізації та фінансовий результат є найменшими для мікропідприємств, порівнюючи їх з ефектами економічного впливу, який створюється середніми та великим підприємствами в цих регіонах, але є значно більшими, якщо порівнювати з іншими регіонами України, та значно перевищують ці значення в Донецькій, Луганській, Тернопільській, Закарпатській та Івано-Франківській областях (у деяких країнах регіони, які мають значно нижчі значення ніж середні по країні, можуть вважатися депресивними регіонами).

Наявність таких регіональних диспропорцій свідчить про домінування економічної активності в окремих регіонах і про занепад інших, при цьому у більшості регіонів (близько 50 %) значення показників ВРП, кількості найманих працівників, обсягу реалізації та фінансових результатів до оподаткування є нижчим, ніж середнє по Україні, яке переважно забезпечується значеннями топових регіонів.

У процесі дослідження виявлено позитивний тренд до нарощення рентабельності більшості регіонів України. Водночас існують суттєві регіональні відмінності розподілу рентабельності в розрізі окремих видів економічної діяльності, що пов'язано з особливостями спеціалізації досліджуваних регіонів. Зокрема, максимальну рентабельність агросектору зафіксовано в південних областях, що мають вихід до морських шляхів та безпосередньо здійснюють експорт агропродукції. Натомість найвищу рентабельність у сфері оптової торгівлі зосереджено у прикордонних імпортоорієнтованих регіонах: Сумська, Волинська та Луганська області.

Встановлено, що рентабельність українських підприємств взаємопов'язана із особливостями зовнішньоекономічної спеціалізації регіонів, зовнішня торгівля є визначальним чинником рентабельності компаній, особливо у секторі агровиробництва та оптової торгівлі. Компанії, які спрямовані на внутрішній ринок є менш рентабельними порівняно з тими, які орієнтовані на зовнішні ринки. Регіональний аналіз ЗЕД компаній дозволив виділити три основні групи регіонів: нетто-експортери, нетто-імпортери та регіони, в яких обсяги експорту та імпорту приблизно однакові.

Лідерами серед нетто-експортерів стали Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Миколаївська, Вінницька та Полтавська області. Основними нетто-імпортерами є м. Київ, Київська, Львівська, Волинська, Харківська області. Решта областей мають приблизно однакові обсяги експорту та імпорту.

Втім, деякі області змінили свій статус у 2017 р. порівняно з 2012 р. Так, Луганська область із нетто-експортера перетворилась на нетто-імпортера через військові дії на її території; Одеська область навпаки значно скоротила негативне сальдо за рахунок високих темпів скорочення імпорту.

Основними регіонами за рівнем залучення капітальних інвестицій стали Одеська, Львівська, Київська, Дніпропетровська області та м. Київ. При цьому варто зауважити, що більшість регіонів (76 %) в Україні мають значення значно нижче за середнє по Україні, тобто зазначене середнє здебільшого досягається за рахунок регіонів-лідерів. Найменші значення за капітальними інвестиціями спостерігались у Чернівецькій, Луганській, Закарпатській, Рівненській та Сумській областях.

За результатами аналізу середньорічна вартість необоротних активів за регіонами України на 2017 рік становить близько 163 млрд грн, але при цьому 84 % регіонів мають значення за вартістю даних активів значно нижче за середній рівень по країні. Усього 4 регіони, а саме Київська, Донецька, Дніпропетровська області та м. Київ мають значення вище за середнє. Низький рівень забезпечення необоротними активами за результатами 2017 року мають Чернівецька, Закарпатська, Тернопільська та Херсонська області.

Близько 70 % регіонів мають значення оборотних активів нижче за середнє по країні (без урахування оборотних активів м. Києва), при цьому 4 області, а саме Чернівецька, Закарпатська, Тернопільська та Херсонська області мають річну балансову вартість оборотних активів нижче за 40 млрд грн. Київська, Донецька та Дніпропетровська області мають значення найвищі серед інших регіонів України, не враховуючи значення м. Києва.

Отже, за результатами аналізу, було виявлено значний рівень залежності бізнес клімату від економічного розвитку регіону та виявлено основні регіони-лідери та ті регіони, які мають найнижчі значення за показниками економічного розвитку.

У результаті дослідження було розроблено багатофакторну систему комплексного оцінювання регіональної спроможності щодо легкості ведення бізнесу, яка дозволяє порівнювати різномірні індикатори (фактори), що не підлягають безпосередньому підсумовуванню.

Алгоритм зазначеної системи комплексного оцінювання заснований на 10 основних індикаторах (факторах), які за методом експертних оцінок мають найсуттєвіший вплив на розвиток бізнесу, зокрема на сектор МСБ.

На першому етапі комплексна оцінка визначається на основі підсумків відносних відхилень показників розвитку області від їхніх найкращих значень, на другому етапі визначається середнє арифметичне суми показників конкретного регіону за кожним з індикаторів (факторів).

Зважаючи на переорієнтацію регіональної політики в Україні на засадах смартспеціалізації, особливо значення набуває оцінка регіональної спроможності з погляду сприятливості ведення бізнесу.

В Україні на державному рівні нині не проводиться комплексного оцінювання регіонального розвитку, яке б дозволяло порівнювати регіони за різними ознаками. Отже, необхідність багатофакторної системи комплексного оцінювання регіональної спроможності щодо легкості ведення бізнесу не викликає сумнівів.

За результатами комплексного оцінювання регіональної спроможності щодо легкості ведення бізнесу на основі даних 2010-2019 рр. було виявлено наявність територіальних дисбалансів у регіональному розвитку, зокрема, 1-е місце в рейтингу належить Одеській області, а 25-е – Чернівецькій області.

Наявність таких регіональних диспропорцій свідчить про домінування економічної активності в окремих регіонах, і про занепад інших, при цьому у більшості регіонів (близько 50 %) значення показників ВРП, кількості найманих працівників, обсягу реалізації та фінансових результатів до оподаткування є нижчим ніж середнє по Україні, яке переважно забезпечується значеннями топових регіонів.

Проведений аналіз комплексної оцінки регіональної спроможності щодо легкості ведення бізнесу України свідчить про наявність соціально-економічних диспропорцій у розвитку регіонів України, що, у свою чергу, призводить до погіршення економічної ситуації країни загалом та потребує розробки Національної стратегії розвитку з урахуванням нерівномірного стану розвитку економічної і соціальної сфери регіонів країни та регіональних стратегій розвитку на засадах смартспеціалізації.

Таким чином, для вирівнювання наявних диспропорцій є доцільним створення спеціальних урядових програм для тих регіонів, які мають низькі значення по ВРП, кількості робочих місць найманих працівників, обсягу реалізації та фінансових результатів до оподаткування, а саме:

- удосконалення законодавчої та нормативної бази, що регламентує діяльність малого підприємництва;

- зміцнення фінансово-кредитного забезпечення розвитку малого підприємництва;

- запровадження системи організаційно-освітніх заходів, спрямованих на підвищення фінансової грамотності, професійних навичок, фахового рівня в питаннях ведення бізнесу, оподаткування, експортно-імпортних операцій тощо;

- формування системи інформаційно-консультаційного обслуговування щодо підготовки підприємств цього сектору грантових заявок національного та міжнародного рівня;

- підвищення зацікавленості компаній у наданні фінансових інструментів (лізингу, факторингу, венчурного фінансування) саме малим та мікропідприємств шляхом державного гарантування.

РОЗДІЛ 4

УКРАЇНА В МІЖНАРОДНИХ БІЗНЕС-ІНДЕКСАХ

4.1. SME Policy Index як інструмент оцінки рівня розвитку бізнесу в Україні

Зважаючи на важливість розвитку малого та середнього бізнесу для економічного зростання, важливо проаналізувати основні переваги та обмеження для його створення та подальшого розвитку. Згаданий аналіз може бути проведений із використанням різних міжнародних рейтингових методологій, а саме Doing Business, International Business Compass, Global Competitiveness Index, SME Policy Index тощо.

У дослідженні рівня розвиненості МСБ доцільно проаналізувати SME Policy Index, що спрямований на виявлення основних сильних і слабких сторін ведення бізнесу, зокрема МСБ. Цей індекс застосовується для країн з економікою, що розвивається, щодо моніторингу та оцінки прогресу в політиці розвитку МСБ.

SME Policy Index розроблений Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Європейською комісією (ЄК), Європейським фондом підготовки кадрів (ЄФО) та Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР). Структура індексу представлена 10 принципами Закону про малий бізнес у Європі (Small Business Act for Europe – SBA), заснованими на найкращих практиках ведення бізнесу в ЄС.

Оцінка Small Business Act for Europe орієнтована на країни Східного партнерства (Eastern Partner – EaP), країни-представники якого мають майже подібні умови та особливості провадження бізнесу, що підтверджуються великою площею сільсько-господарських угідь, значними енергетичними та природними ресурсами, добре освіченою робочою силою, різними торговельними угодами тощо.

Регіон Східного партнерства складається з Вірменії, Азербайджану, Білорусі, Грузії, Республіки Молдова та України. Перша оцінка цих країн була проведена в 2012 році з визначенням основних викликів для розвитку бізнесу.

Нині індекс регулярно оцінює майже 40 економік у 5 регіонах: країнах Східного партнерства, Західних Балканах та Туреччині, Близькому Сході та Північній Африці, Асоціації країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) та Латинській Америці і Карибського басейну.

Друга оцінка була зроблена в 2016 році, основною ідеєю якої було висвітлити ключові події та проблеми порівняно з результатами 2012 року. Третя оцінка у березні 2020 року як порівняння з індикаторами оцінки 2012 та 2016 років. Аналіз переважно охоплює політичне середовище для мікро-, малих та середніх підприємств [129; 130].

Основна ідея звітів про оцінку полягає у визначенні ступеня наближення до практики та стандартів ЄС. Принципи SBA були розроблені для створення рівних умов для суб'єктів МСБ та підтримки розвитку бізнесу та конкуренції [32].

Згадана вище оцінка надає посадовим особам детальний аналіз реалізації політики щодо МСБ та рекомендації щодо її вдосконалення. Він також визначає сильні та слабкі сторони процесів створення, впровадження, контролю та моніторингу порівняно з попередніми досягненнями в країні.

На цьому тлі підтримка розвитку підприємств малого та середнього бізнесу стала явним пріоритетом для урядів країн Східного партнерства. Завдяки своїй здатності впроваджувати інновації та пристосовуватися до швидко мінливих ринкових умов, підприємства сектору МСБ можуть сприяти переходу до більш диверсифікованої та керованої попиту економіки, виступаючи драйверами створення більш якісних робочих місць та стійкого зростання. Однак їхній потенціал у регіоні Східного партнерства залишається невикористаним. Хоча вони представляють до 99 % усіх фірм, вони становлять 57 % зайнятості в приватному секторі та 47 % доданої

вартості. Переважна більшість МСБ є індивідуальними підприємцями, які працюють у секторах із низькою доданою вартістю та з обмеженими можливостями до експорту.

У звіті 2020 наголошується, що з моменту останнього видання SME Policy Index у 2016 році, країни Східного партнерства досягли значного прогресу у створенні більш сприятливого для МСБ ділового середовища. Усі шість країн активно ініціювали створення потужної інституційної основи для формування політики щодо МСБ шляхом розробки стратегій МСБ та створення оперативних агентств підтримки. Законодавство, пов'язане з бізнесом, було спрощено, а нормативні бар'єри зменшені, наприклад, шляхом впорядкування процедур реєстрації, розширення сфери послуг уряду та посилення законодавчої бази щодо неплатоспроможності. Більше того, уряди Східного партнерства дедалі більше розробляють механізми цілеспрямованої підтримки для покращення доступу МСБ до фінансів, навичок та інновацій за допомогою фінансових (гранти, податкові пільги) або нефінансових інструментів (розширення інфраструктури підтримки бізнесу / інновацій та послуг з розвитку бізнесу) [130].

Однак МСБ у регіоні все ще борються з численними проблемами, які заважають їх зростанню та продуктивності. Більшу увагу слід приділяти встановленню рівних умов для компаній будь-якого розміру та незалежно від їхньої структури власності як передумови для ринкового зростання приватного сектору. Крім того, необхідні програми підтримки щодо підвищення продуктивності праці та підвищення конкурентоспроможності МСБ на експортних ринках. Також уряди повинні посилити свої системи моніторингу та оцінки, щоб забезпечити обґрунтоване формування політики МСБ та забезпечити оптимальне використання державних ресурсів.

SME Policy Index можна розглядати як порівняльний аналітичний інструмент оцінки розвитку економіки країн Східного партнерства, на рис. 4.1 представлена методологія оцінки SBA.



Рис. 4.1. Методологія оцінки SBA

Джерело: сформовано авторкою на основі [32; 129; 130].

Наряду з методологією, 10 принципів SBA відіграють ключову роль для визначення SME Policy Index для кожної країни, які представлені в табл. 4.1.

Оцінка SME Policy Index 2020 року виходить за рамки аналізу сфер SBA (табл. 4.1) та охоплює інші відповідні пріоритети політики, що заважають розвитку МСБ (наприклад, конкуренція, виконання контрактів та альтернативне вирішення спорів, а також цілісність бізнесу), одночасно розширюючи коло питань, що охоплюються основними сферами політики.

Тематичні напрямки принципів SBA

Тематичний напрям	Показник	Система оцінки
1	2	3
Інституційне, нормативне та операційне середовище	3. Нормативна база для формування політики щодо МСБ	3.1. Інституційні рамки Визначення МСБ Наявність статистичних даних Міжурядова координація у формуванні політики МСБ Стратегія розвитку МСБ Агентство з реалізації політики щодо МСБ або еквівалент Заходи щодо боротьби з неформальною економікою (Планування та проектування, впровадження, моніторинг та оцінка) 3.2. Спрощення законодавства та аналіз регуляторного впливу Спрощення законодавства Оцінка регуляторного впливу (Планування та проектування, впровадження, моніторинг та оцінка) 3.3. Державно-приватні консультації Частота, прозорість та офіційність державно-приватних консультацій (Частота та прозорість, участь приватного сектора, моніторинг та оцінка)
	4. Операційне середовище для МСБ	4.1. Реєстрація компанії Одноразова реєстрація компанії Інтернет-реєстрація Адміністративні ідентифікаційні номери при роботі з державним управлінням Продуктивність: Кількість днів, адміністративні кроки та вартість видачі свідоцтва про реєстрацію компанії Кількість днів, мінімальні вимоги до капіталу та витрати на завершення загального процесу реєстрації 4.2. Взаємодія з державними службами (електронне урядування) Онлайн заповнення податкових декларацій та декларацій соціального страхування

1	2	3
		Поширення на інші послуги (наприклад, електронні пенсії, електронні закупівлі, електронний кадастр тощо) Звітність про статистику підприємств Електронний підпис (або еквівалент) Зв'язок між базами даних різних державних адміністрацій, компанії, що надають інформацію лише один раз, якщо не для оновлення (Планування та проектування, впровадження, моніторинг та оцінка)
	2. Банкрутство та другий шанс для МСБ	2.1. Процедури банкрутства Закони та процедури щодо компаній, що зазнали проблемних ситуацій, судових процедур та банкрутства, включаючи врегулювання боргу Впровадження Продуктивність Час на справу про банкрутство Вартість (% від нерухомості) Відновлення (центи на долар) 2.2. Другий шанс Сприяння позитивному ставленню до того, щоб дати підприємцям новий старт Звільнення від банкрутства
Доступ до фінансування	6. Доступ до фінансування для МСБ	6.1. Нормативно-правова база Реєстр прав кредитора Бюро кредитної інформації Банківські норми Фінансовий ринок 6.2. Банківське фінансування Практика кредитування Схема кредитних гарантій 6.3. Небанківське фінансування Мікрофінансовий лізинг Факторинг SLA

1	2	3
		6.4. Венчурний капітал Нормативно-правова база Впровадження Моніторинг та оцінка 6.5. Фінансова грамотність Планування, проектування та впровадження Моніторинг та оцінка
Людський капітал	1. Підприємницьке навчання та жіноче підприємництво	1.1. Підприємницьке навчання Розробка політики -політичне партнерство -розвиток політики -моніторинг та оцінка Впровадження політики: -неформальне підприємницьке навчання - обмін кращими практиками -ключова компетентність - нижча середня освіта -ключова компетентність - середня освіта -підприємницький досвід -підприємництво у професійній освіті та навчанні -підприємництво у вищих навчальних закладах -вища освітня співпраця з бізнесом - обмін кращими практиками у вищій освіті 1.2. Жіноче підприємництво -політика підтримки політики -інституційна підтримка - обмін кращими практиками -навчання

1	2	3
	8А. Підприємницькі навички	Аналіз потреб у навчанні Навчання для фірм-початківців Електронне навчання для МСБ Тренінг для зростання МСБ Гарантія якості Навчання з питань інтернаціоналізації підприємств
Заходи підтримки з підвищення конкуренто-спроможності МСБ	5А. Служби підтримки для МСБ та стартапів	5А.1. Послуги з підтримки МСБ, що надаються урядом Включення послуг з розвитку бізнесу в рамки політики Інформаційна підтримка (наприклад, веб-сайт, кампанії) Інфраструктура розвитку бізнесу (наприклад, інкубатори) Спеціальні послуги підтримки для різних сегментів МСБ (наприклад, стартапи, експортери тощо) (Планування та проектування, впровадження, моніторинг та оцінка) 5А.2. Державні ініціативи, спрямовані на стимулювання розвитку служб підтримки приватного бізнесу Політичні рамки Інформація про послуги підтримки приватного бізнесу (наприклад, портал В2В) Фінансові стимули для МСБ до використання послуг з розвитку приватного бізнесу (наприклад, механізми співфінансування, ваучери тощо) Змагання з бізнес-плану (Планування та проектування, впровадження, моніторинг та оцінка)
	5В. Державні закупівлі	Подрібнення тендерів на лоти Інформація та публікація інформації щодо державних закупівель Електронні закупівлі Забезпечення своєчасного здійснення платежів Відкритість для іноземних підприємств, як малих, так і великих Встановлення пропорційних рівнів кваліфікації та фінансових вимог Дозвіл МСБ брати участь у спільних торгах, тобто покладатися на економічний та фінансовий стан та технічні можливості інших підприємств (Планування та проектування, впровадження, моніторинг та оцінка)

1	2	3
	8В. Інновації	8В.1. Політична база для інновацій Інноваційна стратегія Включення МСБ в інноваційну стратегію Координаційний орган Законодавство про захист інтелектуальних прав власності (Планування та проектування, впровадження, моніторинг та оцінка) 8В.2. Служби державної інституційної підтримки інноваційних МСБ Зв'язки між МСБ та науковими установами Інституційні служби підтримки (наприклад, інкубатори, науково-технологічні парки, інноваційні центри тощо) Фінансова підтримка інноваційної інфраструктури Інформаційна підтримка (Планування та проектування, впровадження, моніторинг та оцінка) 8В.3. Державна фінансова підтримка інноваційних МСБ Фінансова підтримка визнана в інноваційній стратегії Схеми фінансової підтримки Пільги щодо оподаткування НДДКР (Планування та проектування, впровадження, моніторинг та оцінка)
	9. МСБ у зеленій економіці	9.1. Екологічна політика, орієнтована на МСБ Включення до стратегій МСБ Відповідальний державний орган Консультації приватного сектору Бюджетна мобілізація Секторальна політика, орієнтована на МСБ Операціоналізація державного органу Ефективна координація з зацікавленими сторонами (Планування та проектування, впровадження, моніторинг та оцінка)

1	2	3
		9.2. Стимули та інструменти Нормативні стимули Фінансові стимули Консультації приватного сектору Свідчення того, що МСБ отримує переваги від стимулів Галузеві підходи до екологічних дозволів та дотримання норм Системи екологічного менеджменту Керівництво екологічним дотриманням МСБ (Планування та проектування, впровадження, моніторинг та оцінка)
Інтернаціоналізація МСБ	10. Інтернаціоналізація МСБ	10.1. Стимулювання експорту Програма сприяння експорту Агентство зі сприяння експорту Служби підтримки для МСБ Експортне фінансування (Планування та проектування, впровадження, моніторинг та оцінка) 10.2. Інтеграція МСБ у глобальні ланцюжки створення вартості Програми ділового зв'язку Кластери конкурентоспроможності промисловості Програми розвитку постачальників (Планування та проектування, впровадження, моніторинг та оцінка)
	7. Стандарти та технічні регламенти	Загальна координація та загальні заходи Технічний регламент Оцінка відповідності Стандартизація Метрологія Акредитація Нагляд за ринком

Джерело: сформовано авторкою на основі [32; 129; 130].

Таким чином, SME Policy Index 2020 включає:

- новий тематичний напрям, що оцінює наявність рівних умов (включаючи конкуренцію, дотримання контрактів та ведення бізнесу);
- вісім нових субкатегорій, що охоплюють аспекти політики, які не були включені в попередній цикл;
- розширені та змінені субкатегорії для збору більш поглибленої інформації;
- підвищена увага до результатів економіки та реалізації політики щодо МСБ, а також галузевий фокус для кожної країни;
- поглиблений аналіз відгуків приватного сектору, зібраний під час фокус-груп для оцінки результатів політики;
- більше залучення національних статистичних управлінь до процесу збору даних та більш масштабний збір відповідних статистичних даних.

У табл. 4.2 представлено основні сильні та слабкі сторони оцінки SME Policy Index.

Таблиця 4.2

Сильні та слабкі сторони оцінки SME Policy Index

Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2
Зосередження уваги на конкретному регіоні, де спільна історія, культура та географія дозволяють провести більш відповідні порівняльні показники між країнами	Оскільки однаковий набір показників і ваг застосовується до всіх країн регіону Східного партнерства, певні характеристики окремих країн можуть не враховуватися повністю при оцінці
Застосовує підхід до участі в оцінці та вимірюванні, який об'єднує державні зацікавлені сторони, приватний сектор (фокус-групи, включаючи конкретні асоціації секторів) та партнерські організації (ОЕСР, Європейська комісія, ЄФО та ЄБРР)	Діяльність МСБ у столицях та регіонах може бути недостатньо висвітлена в аналізі
Всебічно оцінює політичне середовище для МСБ навколо десяти ключових принципів Європейського закону про малий бізнес, а також трьох основних елементів рівних умов	Зміни в системі оцінки можуть призвести до обмеженої порівняльності результатів з часом; застосовувана система зважування базується на висновку експерта, який може бути оскаржений
Надає вказівки щодо вдосконалення політичних рамок на прикладах передової практики та політичних рекомендацій, представлених як дорожні карти реформ на рівні країн	Забезпечення ефективного вимірювання реалізації та результатів державної політики залишається проблемою, незважаючи на постійну роботу над методологією для вирішення цього питання

Закінчення табл. 4.2

1	2
Включає відповідні дані інших організацій (наприклад, звіт Світового банку про ведення бізнесу, звіт про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму, Індекс сприйняття корупції Transparency International)	Залишаються прогалини в національній статистиці щодо МСБ в регіоні Східного партнерства та деякі розбіжності у визначенні МСБ підривають порівнянність даних між країнами
Використовує контекст країни та ширші фактори, що впливають на МСБ та розвиток політики, як доповнення до аналізу, відображеного в балах	Випадкові розбіжності в графіку випуску даних організаціями-партнерами та в часовій шкалі публікації SME Policy Index обмежують обсяг значущих даних (в тому числі доступність останнього опитування ЄБРР BEEPS)

У таблиці 4.3 представлено доповнення до методологічної оцінки 2020 року щодо тематичного напрямку «рівних умов».

Таблиця 4.3

Структура оцінки тематичного напрямку рівних умов

Тематичний напрям	Показник	Система оцінки
Конкуренція	Сфера дії Антиконкурентна поведінка Достовірність розслідування Адвокація	Компетенції, повноваження розслідувати та накладати санкції / засоби правового захисту, приватне виконання Злиття, горизонтальні та вертикальні угоди, ексклюзивна поведінка Незалежність, підзвітність, процесуальність Справедливість Адвокація
Виконання контрактів та альтернативне вирішення спорів	Виконання контрактів судовою системою Механізми захисту прав власності Альтернативне вирішення спорів (ADR)	Система управління справами, суди з малих позовів / спрощені процедури щодо малих позовів, автоматизація судів Захист від недобросовісної діяльності органів державної влади, врегулювання суперечок щодо прав інтелектуальної власності Механізми альтернативного вирішення спорів (ADR), сприяння ADR для врегулювання комерційних спорів
Цілісність бізнесу	Юридична та інституційна база Механізми запобігання та боротьби з корупцією Сприяння доброчесності бізнесу	Антикорупційна політика, закони щодо запобігання та протидії корупції Розкриття інформації про бенефіціарних власників компаній, кримінальна відповідальність юридичних осіб за корупцію, повідомлення про корупцію та захист викривачів Фінансові та нефінансові стимули, діяльність з підвищення обізнаності

Однак для детального вивчення розвитку політики МСБ в Україні необхідно проаналізувати показники, описані в табл. 4.1 та 4.3.

Огляд реформ у секторі МСБ

Беручи до уваги такі актуальні проблеми, що існували в Україні, як конфлікт на сході країни та довготривала відсутність ключових реформ, стагнація економіки та рецесія можуть спостерігатися як основні обмеження для створення та реалізації політики підтримки МСБ. У результаті оцінки SBA за 2012 рік у більшості сфер бізнесу в Україні спостерігається незначний прогрес.

Крім того, позитивними моментами розвитку бізнесу протягом 2012-2016 років є впровадження ключових заходів для спрощення реєстрації бізнесу, розширення послуг електронного урядування, усунення торговельно-технічних бар'єрів, прийняття стандартів ЄС тощо. З іншого боку, відсутність доступу до фінансів та реальна довгострокова стратегія для МСП може розглядатися як стримуюча сила для розвитку бізнесу.

Нині економіка України зростає на рівні 3,3 %, відновлюючись після скорочення на 15,7 % у 2015 році. У 2018 році в сектор МСБ представляв 99,9 % усіх підприємств, створюючи 49 % доданої вартості та займаючи 63 % робочої сили. З 2014 року уряд розпочав амбіційну програму реформ, яка передбачає структурні реформи в усіх секторах економіки з метою виконання своїх зобов'язань за ЄС – Україна, Угода про асоціацію та ПВЗВТ.

Незважаючи на постійні економічні та політичні виклики, Україна досягла значного прогресу з моменту оцінки SBA 2016 року, шляхом постійного впровадження реформ у таких сферах, як дерегуляція, державні закупівлі, гармонізація з законодавством ЄС та процедури банкрутства, а також вдосконалення своєї інституційної та нормативної бази для політики МСБ та розвитку підприємництва ключова компетенція як частина її амбіційної реформи «Нова українська школа». У 2017 році була до затвердження перша в Україні Стратегія розвитку МСП до 2020 року та створено Офіс розвитку МСП за підтримки Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України у реалізації стратегії та розширенні інфраструктурної підтримки МСП.

Надалі Україна повинна забезпечити стійкість своєї інституційної та регуляторної бази для політики МСБ, активізувати зусилля з дерегуляції та забезпечити створення рівних умов для МСБ шляхом послідовного застосування законодавства про корупцію та конкуренцію, а також шляхом надання більш широкої автономії органу з питань конкуренції. Крім того, раціоналізація підтримки екологізації та інтернаціоналізації МСБ, а також надання послуг з розвитку бізнесу допоможе поліпшити конкурентоспроможність української економіки.

Україна також досягла реального прогресу в багатьох структурних реформах. Було проведено суттєве очищення банківської системи, яке почало вирішувати питання кредитування пов'язаних сторін, вирішило проблему багатьох недокапіталізованих банків і відновило певний рівень довіри до цього сектору.

Країна запровадила електронне урядування для закупівель та сплати ПДВ, і невелика кількість критично важливих державних підприємств (ДП) тепер мають професійне управління. За підтримки донорів (включаючи підтримку ОЕСР) було створено та діє ефективно Омбудсмен з питань бізнесу, а також створено нові антикорупційні установи, такі як Національне антикорупційне бюро. Реформи децентралізації в Україні призвели до значної зміни територіального управління та є одними із кроків, які, як показують опитування, розглядаються громадянами як реальні вигоди.

Для глибшого розуміння рівня сприятливості економічних умов в Україні важливо проаналізувати макроекономічну ситуацію в країні (таблиця 4.4).

З таблиці 4.4 видно тенденцію різкого зростання зовнішнього боргу та падіння ВВП. Хоча протягом аналізованого періоду спостерігалось помітне зростання рівня інфляції, це негативно вплинуло на розвиток бізнесу. Крім того, обсяг прямих іноземних інвестицій суттєво знизився у 2014 році, що підтвердило низький рівень привабливості української економіки.

Таблиця 4.4

*Основні макроекономічні показники
протягом 2010-2018 років в Україні*

Показник	Одиниця	Рік									
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Зростання ВВП	%, порівняно з попереднім роком	0,3	5,5	0,2	0,0	-6,8	-9,8	2,3	2,5	3,3	
Рівень інфляції	%, у середньому	9,4	8,0	0,6	-0,3	12,1	43,3	12,4	14,4	10,9	
Баланс держави	% ВВП	-2,8	-3,2	-4,6	-4,8	-3,1	-3,2	-2,2	-2,2	-2,2	
Баланс поточних операцій	% ВВП	-2,2	-6,3	-8,1	-9,2	-4,0	-1,4	-3,8	-2,2	-3,3	
Експорт товарів та послуг	% ВВП	50,7	49,8	47,7	43,0	49,2	52,6	49,3	48,0	45,2	
Імпорт товарів та послуг	% ВВП	53,6	56,4	56,4	52,1	53,2	55,2	56,2	55,7	53,8	
Чисті прямі іноземні інвестиції	% ВВП	4,2	4,3	3,8	1,8	0,1	3,4	3,7	2,5	1,9	
Зовнішній борг	% ВВП	86,0	77,2	76,5	78,6	97,6	79,5	81,2	71,6	61,2	
Кредитування приватного сектору	% ВВП	62,4	56,5	53,6	59,1	75,2	56,7	47,3	38,3	34,1	
Коефіцієнт безробіття	% загальної кількості робочої сили	8,1	7,9	7,5	7,3	10,5	11,5	9,4	9,5	9,4	
Номінальний ВВП	млрд дол. США	136,0	163,3	175,7	179,6	130,7	85,4	94,2	112,2	130,8	

Джерело: сформовано авторкою на основі [77; 80; 86; 130; 134].

Загальні тренди бізнес-розвитку

Підтримка зростання в середньо- та довгостроковій перспективі вимагатиме подальшого впровадження структурних реформ та постійної підтримки з боку міжнародного співтовариства, яке буде залежати від подальшої фіскальної консолідації. У 2018 році МВФ затвердив 14-місячну угоду про резервний режим на 3,9 млрд дол.

США. Країна також отримує вигоду з 4,4 млрд євро з Макрофінансової допомоги від ЄС та позику на 349 млн євро під гарантію Світового банку на основі політики (ЄБРР, [103]).

З 2014 року уряд розпочав амбіційну програму реформ, яка передбачає структурні реформи в усіх секторах економіки з метою виконання своїх зобов'язань за ЄС – Україна.

Угода про асоціацію та ПВЗВТ. Основними пріоритетами були дерегуляція, реформи сектору юстиції, реформи в податковому управлінні та посилений антикорупційний порядок денний.

Однак визнання цього прогресу відбулося завдяки покращенню результатів України в торгівлі за кордон, підключення до електроенергії, отриманні дозволів на будівництво та захисті показників міноритарних інвесторів у межах рейтингу Doing Business Світового банку, в якому Україна посіла 64-е місце в 2020 році, що на 19 позицій вище, ніж у 2016 році (Світовий банк, [144]).

Наша країна посіла 85-е місце за Індексом глобальної конкурентоспроможності (GCI) 2019 Світового економічного форуму [145]. GCI виділяє постійні слабкі місця в українських установах, фінансовій системі та інноваційному потенціалі.

Однак, незважаючи на ці зусилля, нещодавнє опитування МСБ показало, що адміністрування податків, регуляторний тиск та корупція залишаються важливими проблемами для МСП (ЕВА, [102]).

Конкуренція

Україна досягла значного прогресу в конкурентній політиці, і законодавство про конкуренцію та правозастосування нині включають більшість відповідних будівельних блоків та практики ефективного режиму конкурентного законодавства. Антимонопольний комітет України (АМКУ) має у своєму розпорядженні більшість необхідних повноважень та інструментів і використовує їх для активної реалізації проти незаконних картелів, злиття та зловживань домінуванням. АМКУ, будучи автономним і незалежним органом, уповноважений змусити підприємства надавати інформацію для розслідування порушень, проводити несподівані перевірки на місці, застосовувати фінансові штрафи до всіх видів підприємств, пропонувати засоби правового захисту та блокувати антиконкурентні злиття.

АМКУ, безумовно, є найактивнішим виконавцем у регіоні Східного партнерства, з високим рівнем діяльності щодо злиття (майже 1200 злиттів переглянуто в 2016-2018 рр.) та розслідувань картелів (понад 400 у 2017-2018 рр.), що призвело до загальних розмірів штрафів у 53 млн євро та великої кількості випадків щодо зловживань при злиттях та поглинаннях. Крім того, АМКУ використовує свої повноваження для проведення ринкових досліджень та перегляду державних дій та норм щодо зменшення бар'єрів для в'їзду та конкуренції, накладені законом чи діями держави, що тим більше важливо в економічному середовищі з великими державними підприємствами. Багато рекомендацій АМКУ враховуються в процесі внесення змін до законопроектів та нормативних актів. На додаток до повноважень щодо забезпечення конкуренції, АМКУ також є призначеним органом для оскарження державних закупівель та здійснює нагляд за системою державної допомоги. За останні роки українське законодавство про конкуренцію зазнало багатьох позитивних змін.

Введено блокові винятки для угод про вертикальне постачання та угод про передачу технологій. Прозорість була збільшена завдяки публікації на своєму веб-сайті рішень АМКУ, річних звітів та керівних принципів (щодо оцінки горизонтальних та негоризонтальні злиття, обчислення штрафу та концепція контролю). Поправки, що очікують на розгляд, включають виключення обороту продавця з розрахунку порогів повідомлення про злиття, методологію визначення відповідного ринку та методологію для визначення домінування підприємств. Переглянута програма пом'якшення покарання дозволяє зменшити штрафи для наступних заявників, і запроваджено процедуру врегулювання.

Тим не менше, залишаються деякі важливі виклики:

- В економіці з високим рівнем діяльності ДП, значним ступенем недовіри до державних установ та високими корупційними ризиками незалежність та кваліфікація співробітників АМКУ є надзвичайно важливими. Тільки незалежне примусове незалежне виконання обов'язків висококваліфікованими юристами та економістами може

забезпечити, щоб АМКУ виконував свої повноваження нейтрально та ефективно, щоб приносити користь усім підприємствам та споживачам економіки, незалежно від їхнього розміру, власності чи політичної належності. Незважаючи на те, що бюджет АМКУ суттєво збільшився протягом 2018-2019 рр., цього все ще може бути недостатньо для залучення та утримання необхідного персоналу. Заробітна плата та бюджет повинні бути еквівалентні бюджетам інших незалежних відомств та/або судовій системі, і вони не повинні підлягати щорічним переговорам.

- Розширені обов'язки АМКУ не тільки щодо забезпечення конкуренції, але також щодо державних закупівель та державної допомоги, ризикують розмити його повноваження щодо конкуренції, а також піддають його сильному опору та політичному тиску з боку державних та приватних зацікавлених сторін. Рішення для вирішення цієї проблеми потрібно знайти дуже скоро, принаймні треба забезпечити, щоб розподіл бюджету та персоналу для додаткових завдань відповідав значному додатковому навантаженню.

- АМКУ все ще не має розсуду для прийняття рішення та врешті-решт відхилення вхідних скарг на основі їх відповідності та пріоритетів забезпечення. На це витрачаються ресурси, які можуть бути використані більш доцільно. Бюрократичні перешкоди заважають ефективному виконанню, коли АМКУ має вимагати судового дозволу, щоб штрафи застосовувались відповідними органами. Це затримує штраф на 2,5–3 роки.

- Децентралізована організація АМКУ (з великою кількістю співробітників у регіональних відділеннях) може стати перешкодою для більш ефективного встановлення пріоритетів та розподілу персоналу на різні обов'язки АМКУ, а також для забезпечення виконання на основі найкращих практик.

Виконання договорів та альтернативне вирішення спорів

Уряд впорядкував процедури виконання контрактів відповідно до Стратегії судової реформи на 2015-2020 роки. У 2017 році запроваджено спрощений порядок розгляду малих вимог для вирішення договірних суперечок. Вартість претензії за спрощеною процедурою не

повинна перевищувати 100 прожиткових мінімумів, тобто близько 5500 євро, що значною мірою відповідає практиці ЄС. Однак низка невідповідностей термінології, застосованих законодавцем, залишає важливий простір на розсуд судді, що може призвести до розгляду справ із сумою позову в 25 000 євро як невелику вимогу.

З метою вдосконалення єдиної судової інформаційної системи, відповідальної за обмін документацією та обмін інформацією між органами судової системи та іншими установами, а також за публікацію судових рішень та автоматичний розподіл справ, уряд працював над Єдиною Системою судової інформації та телекомунікацій з 2016 року. Система запроваджує повноцінний електронний суд, що забезпечує електронний зв'язок між судами та сторонами, які ведуть судовий процес, що включає електронну реєстрацію, електронне обслуговування процесу та електронну оплату, а також єдиний реєстр судових рішень, модернізовані інструменти управління для суддів та адвокатів, а також покращений автоматичний розподіл справ. На початку 2019 року в усіх місцевих та апеляційних судах було запущено пілотну версію електронного суду.

Іншим важливим зрушенням у напрямку посилення виконання контрактів стало прийняття у 2016 році законів про «Виконавче провадження» та «Про установи та осіб, які виконують рішення судів та інших органів», які запровадили виконання судових рішень приватними виконавцями. Потім було створено Інтернет-реєстр приватних виконавців, до складу якого у 2018 році входило 120 судових приставів. Надалі буде важливо, щоб уряд підтримував діяльність приватних судових приставів, забезпечуючи належний нагляд за їхньою діяльністю, надаючи їм достатню автономію.

Ці суттєві покращення знайшли відображення в оцінці ведення бізнесу при виконанні контрактів, оскільки якість судового процесу зросла з 8/18 у 2016 році до 11,7/18 у 2020 році. Однак вартість забезпечення залишається найвищою серед країн Східного партнерства на 46,3 % від вартості вимоги (Світовий банк, [144]).

Україна також вжила заходів для посилення захисту своїх прав власності. Існуюча система кримінальних правопорушень була вдосконалена в 2017 році для боротьби з порушенням ІВ, а законодавчі положення, що регулюють права інтелектуальної власності (ІВ) в Україні, значною мірою відповідають міжнародним стандартам. Концепція політики щодо інтелектуальної власності керує розробкою та впровадженням політики у сфері ІВ. У межах реформи судової системи Високий суд з питань інтелектуальної власності був створений у вересні 2017 року. Однак спеціалізація в галузі права інтелектуальної власності не була однією з вимог до відбору суддів Суду, що є основним недоліком для ефективності та якості майбутніх судових операцій. На сьогодні (середина 2020 року) суд ще не функціонує, і остаточне рішення про призначення суддів ще очікує затвердження.

Підприємства, які стикаються з незаконними з боку державних органів, державних або підконтрольних їм органів, можуть звернутися до Омбудсмена з питань бізнесу, який діє як механізм альтернативного вирішення спорів (ADR), що захищає законні інтереси бізнесу. Нині в Україні бракує якісної правової бази для адміністративних процедур, щоб забезпечити неупереджений, всебічний та справедливий розгляд апеляцій, поданих суб'єктами господарювання на дії чи бездіяльність державних органів [95]. Створений у 2014 році за підтримки ЄБРР та ОЕСР, Рада отримує вигоду від фінансування з боку багатьох донорів, що дозволяє їй працювати самостійно та надавати високоякісні послуги. Із 1792 скарг, отриманих Радою у 2018 році, 73 % надійшли від МСБ та найбільш стосувались податкових питань [94]. Надалі уряд повинен забезпечити, щоб установа бізнес-омбудсмена була включена в закон, щоб забезпечити стійкість цієї установи.

Крім Ради, для МСП в Україні доступні й інші механізми АРС. Попри відсутність спеціального закону про медіацію, послуги з медіації для вирішення комерційних спорів надаються приватними компаніями та бізнес-асоціаціями. У серпні 2019 року Україна дотрималася Конвенції ООН про міжнародні угоди про врегулювання

спорів шляхом посередницької діяльності (Сінгапурська конвенція про медіацію). З метою задоволення вимог статті 9 Закону України «Про міжнародні договори» та підготовки пропозицій щодо ратифікації Сінгапурської конвенції про медіацію, Міністерство юстиції створило робочу групу для підготовки пропозицій щодо ратифікації Конвенції, а також щодо підготовки проєкту Закону України «Про медіацію». Національна асоціація медіаторів України налічує понад 120 медіаторів та сприяє медіації шляхом підвищення обізнаності та розбудови спроможності, тоді як Український центр медіації проводить навчання та сертифікацію медіаторів. Більше того, професія посередника була включена до національної системи професійних стандартів. Однак підприємств МСБ недостатньо поінформовано про переваги ADR при вирішенні комерційних суперечок, і уряд повинен активізувати свої зусилля щодо просування ADR у діловому співтоваристві за допомогою кампаній із підвищення обізнаності, зокрема у співпраці з Радою та іншими діловими асоціаціями.

Цілісність бізнесу

Починаючи з 2014 року Україна досягла помірного, але поступового прогресу в Індексі сприйняття корупції Transparency International, перейшовши з оцінки 26/100 у 2014 році до 32/100 у 2018 році та посідаючи все ще низьке 120-е місце зі 180 країн [139]. Уряд запровадив всеосяжну антикорупційну систему, яка включала прийняття Стратегії протидії корупції на 2014-2017 роки та Закону про запобігання корупції в 2015 році. Україна також створила низку антикорупційних інституцій, таких як Національне агентство з питань корупції. Запобігання корупції (НАЗК), Національне антикорупційне бюро (НАБУ), Спеціалізована антикорупційна прокуратура (САПО), Агентство з повернення та управління активами (АРМА) та Вищий антикорупційний суд (ще не діє). Хоча зовнішні оцінки вказують на певний прогрес, важко було забезпечити незалежність, ефективність і навіть цілісність цих нових установ (ACN, OECD [88]).

У травні 2018 року новий проєкт антикорупційної стратегії на 2018-2020 роки, який включає компонент щодо доброчесності бізнесу, був поданий до парламенту, але досі не прийнятий. Однак до цього

часу уряд не проводив дослідження корупційних ризиків у приватному секторі у співпраці з компаніями та бізнес-асоціаціями, що могло б допомогти керувати заходами доброчесності бізнесу в межах нової стратегії.

Також було посилено запобігання корупції в приватному секторі. Зміни до Закону про державну реєстрацію юридичних та фізичних осіб та громадських формувань, прийняті у 2014 році, запровадили обов'язкове розкриття інформації про власників бенефіціарів усіх компаній в Україні. У 2017 році на Урядовому Єдиному державному порталі відкритих даних було створено набір даних під назвою «Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» (що містить інформацію про бенефіціарних власників юридичних осіб), що забезпечує легкий доступ до та автоматична обробка даних. У 2019 році НАЗК створив реєстр осіб, включаючи юридичні особи, які вчинили злочини, пов'язані з корупцією. Хоча це є важливим зрушенням у напрямку більш ефективного запобігання корупції в приватному секторі, забезпечення відповідальності залишається слабким у контексті загального поганого переслідування корупції. Надалі уряд повинен проаналізувати та розглянути причини слабого переслідування кримінальної відповідальності юридичних осіб. Крім того, повинна бути запроваджена система верифікації для перевірки достовірності поданих даних компаніями, щоб забезпечити точне розкриття бенефіціарної власності (ACN, OECD, 2019 [88]).

Підприємства можуть повідомляти про корупцію за допомогою різноманітних інструментів, таких як спеціальна урядова гаряча лінія для підприємців (відкрита у 2016 році) або пряме звітування до правоохоронних або антикорупційних органів та Ради бізнес-омбудсмена (ОБ). Досить вичерпний законопроект про захист викривачів, загалом відповідає міжнародній передовій практиці, був розроблений у 2016 році та переданий до парламенту. Однак, незважаючи на збільшення кількості повідомлень про корупцію з боку підприємств, про які повідомляють НАБУ та ОБ [94], неефективне переслідування корупції підірвало довіру до новостворених установ та

могло перешкоджати подальшій звітності [118]. На цьому тлі уряд повинен активізувати свої зусилля щодо реформування судової влади з метою забезпечення ефективного та неупередженого розгляду справ про корупцію в Україні.

Для сприяння доброчесності бізнесу НАЗК співпрацює здебільшого з Українською мережею забезпечення добросовісності (UNIC), ініціативою, яку підтримують ЄБРР та ОЕСР. UNIC став важливою установою, яка просуває політику доброчесності, об'єднуючи зусилля бізнесу щодо колективних дій проти корупції та виступаючи за запровадження заходів на підтримку принципів дотримання. Крім того, UNIC планує розробити свій внутрішній Кодекс поведінки, провести сертифікацію компаній, що приєднуються до мережі, та створити систему моніторингу цілісності та відповідності бізнесу. Надалі уряд повинен забезпечити наявність у НАЗК достатніх можливостей та ресурсів для проведення інформаційно-просвітницьких заходів щодо цілісності бізнесу та забезпечити підтримку ініціатив UNIC.

Інституційна та нормативна база політики щодо МСБ

З часу останньої оцінки SBA у 2016 році Україна зробила важливі кроки для побудови інституційної та регуляторної бази для політики щодо МСБ. Зміни в політиці зумовлені поєднанням інституційних реформ та значної фінансової та технічної підтримки з боку міжнародних та двосторонніх донорів. Усі ці зміни в політиці відображаються у відповідному збільшенні оцінки відносно попередньої оцінки.

Однак декілька важливих блоків, що складають політику щодо МСБ, слід додатково вдосконалювати (тобто механізми координації політики), тоді як рішення щодо структури установ, що впроваджують, повинні прийматися до закінчення поточної стратегії розвитку МСБ та повторних переговорів про підтримку донорів у 2020-2021 роках.

У 2015 році мандат на політику щодо МСБ був покладений на Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства (МЕРТ), яке керувало розробкою першої в країні стратегії розвитку

МСП до 2020 року, яка була затверджена в 2017 році після процесу консультацій із залученням приватного сектору організації, державні установи та донори. Стратегія встановлює шість стратегічних напрямків: 1) розвиток сприятливого бізнес-середовища для МСП, 2) розширення доступу до фінансування, 3) спрощення адміністрування податків, 4) сприяння підприємництву, 5) сприяння інтернаціоналізації МСП та 6) підвищення конкурентоспроможності при розвитку інноваційного потенціалу. Відповідний план дій був затверджений у 2018 році, залишаючи обмежений час для досягнення заздалегідь встановлених цілей та завдань.

Затвердження стратегії та плану дій встановили умови для посилення підтримки донорів. У жовтні 2018 року за фінансової підтримки ЄС та в межах проєкту ЄС Forbiz було створено Офіс розвитку МСП (SMEDO), дорадчий орган у межах МЕРТ. Бюро покладається на підтримку Міністерства у реалізації стратегії МСП, координацію діяльності з питань політики МСБ з іншими державними органами, розвиток інфраструктури підтримки МСБ та забезпечення державно-приватного діалогу. Наприкінці поточного циклу підтримки донорів буде проведена оцінка проєкту, і уряд прийме рішення про майбутнє SMEDO. Одним із варіантів було б перетворення Бюро на повноцінне Агентство з розвитку малого та середнього бізнесу, відповідальне за реалізацію та моніторинг політики розвитку підприємництва, з функціями формування політики, які виконує МЕРТ.

Впровадження підтримки МСБ нині здійснюється переважно на регіональному рівні, і воно значною мірою покладається на підтримку донорів (тобто ЄС, USAID, GIZ), тоді як SMEDO та МЕРТ проводять регіональні пілотні проєкти, спрямовані на інтеграцію регіональних ініціатив із національною стратегією. МЕРТ також запровадив механізм моніторингу політики МСБ, випускаючи регулярні моніторингові звіти про стан реалізації Стратегії МСП. Координація політики щодо МСБ відбувається через регіональні координаційні ради та міжвідомчу раду, створену в квітні 2019 року.

Неформальний сектор в Україні є відносно великим, і його частка оцінюється МЕРТ у 32 % ВВП країни в 2018 році. У зв'язку з цим були вжиті заходи щодо зменшення неформальної праці, посилення заходів

щодо примусового оподаткування та спрощення адміністративних процедур. Проєкт Плану дій щодо підвищення прозорості трудових відносин перебуває в стадії розробки, а уряд ухвалив новий порядок державного нагляду та контролю за дотриманням компаніями трудового законодавства. Однак усе ще відсутня комплексна стратегія боротьби з неформальністю праці та підприємств.

Україна досягла значного прогресу у створенні більш сприятливих для бізнесу нормативно-правових актів та оновлення своєї методології відповідно до стандартів ОЕСР. Тепер уряд повинен переконатися, що нова методологія систематично та послідовно застосовується на всіх рівнях. МЕРТ розробила два плани дерегуляції, 2015-2016 та 2016-2017 рр., останні продовжили до 2019 року; до кінця 2018 року було виконано 57 % запланованих заходів. Державна регуляторна служба як уповноважений орган затверджує проєкти регуляторних актів, розроблених органами виконавчої влади. Надалі Україна повинна продовжувати працювати над послідовним застосуванням АРВ на всіх рівнях управління, забезпечуючи належну підготовку державних органів для проведення оцінки якості.

Відповідно до Закону про основні принципи державної регуляторної політики (2015 рік) публічні консультації повинні проводитися до затвердження нових законів та нормативних актів у сфері економічних відносин. Проєкт графіка державно-приватних консультацій на майбутній рік доступний на вебсайті МЕРТ. Міністерство також проводить спеціальні консультації, в тому числі через свій вебсайт. Крім того, з 2014 року уряд вніс відповідні поправки до Постанови Кабінету Міністрів України «Про забезпечення участі громадськості у розробці та реалізації державної політики» з метою оновлення механізму роботи громадських рад (сформованих раніше при виконавчій владі влади) шляхом розширення участі громадянського суспільства у процесі прийняття рішень. Таким чином, громадські ради діють на рівнях міністерства, інших центральних органів виконавчої влади, області, міста Києва, районних державних адміністрацій та виконують дорадчі та експертні

функції. Наприклад, у 2018 році громадська рада при МЕРТ включала 56 представників різних асоціацій, 70 % з яких представляли бізнес-асоціації. Щоб ці процеси привели до реального вдосконалення політики, уряд повинен переконатися, що державно-приватний діалог є всеохопним, а також під час обговорення питань політики МСБ належним чином враховуються відгуки та рекомендації представників приватного сектору.

Операційне середовище для МСБ

Україна досягла певного прогресу в покращенні операційного середовища для МСБ, зокрема за рахунок надання послуг електронного урядування, надання бізнес-ліцензій та спрощення адміністрування податків. Хоча вдосконалення, єдині скромні показники в цих двох останніх підвимірах, нещодавно введені в оцінку, сприяють зменшенню оцінки. Початок бізнесу в Україні стало простішим, якщо порівнювати з результатами діяльності округу за відповідним показником ведення бізнесу Світового банку у 2016 році. Регуляторна реформа в Україні супроводжувалась нестабільними темпами її впровадження протягом останніх десяти років та середньострокова стратегія реформування регуляторної діяльності ще досі не є затвердженою.

З моменту запровадження перших послуг електронного урядування на початку 2000-х років в Україні не було вичерпного плану електронного врядування. Ухвалення у вересні 2017 р. Концепції електронного врядування стало поворотним моментом у цьому відношенні, при цьому ролі координації та реалізації були покладені на Державне агентство з питань електронного управління, яке функціонує з 2014 р. На сьогодні кількість доступних електронних урядів послуг в Україні становить 120, з подальшими планами впровадження системи електронного підпису та розвитку мобільних послуг. Україна також досягла значного прогресу у просуванні відкритих даних, створивши Єдиний державний портал відкритих даних (<http://data.gov.ua>), що сприяло покращенню 45 позицій на барометрі відкритих даних у 2017 році [146]. Крім того, Україна створила регіональну мережу Центрів надання адміністративних

послуг (ЦНАП), яка діє як універсальні пункти для надання різноманітних адміністративних послуг (наприклад, реєстрація компаній, дозволи та майнові операції). Нині МЕРТ планує залучити широкий регіон охоплення ЦНАП, довіру користувачів та їх розуміння місцевого контексту, щоб запропонувати більш просунуті та спеціальні послуги для МСБ.

Після значного спрощення процесу реєстрації компанії шляхом низки реформ, запроваджених у 2014-2016 роках, Україна повернулася до цієї тенденції, запровадивши дві додаткові адміністративні вимоги, тобто зобов'язання: 1) засвідчити справжність підписів на документах, поданих до державного реєстру для державного реєстрація юридичних осіб (за допомогою нотаріально засвідченої картки підпису) та 2) для реєстрації працівників у Державній фіскальній службі. Таким чином, кількість процедур зросла з чотирьох у 2016 році до шести у 2018 році, а час, необхідний для завершення процесу, виріс з 5 до 6,5 днів, тоді як загальні витрати незначно зросли з 0,5 до 0,6 % доходу на душу населення в країні. Нещодавно були вжиті заходи щодо спрощення та розширення доступу до онлайн-реєстрації, включаючи можливості реєстрації юридичних осіб та вибору відповідної податкової системи в Інтернеті. Система працює з квітня 2019 року, і тепер процес може бути завершений за лічені хвилини. Крім того, індивідуальні підприємці можуть безкоштовно скористатися онлайн-сервісом для реєстрації своєї компанії.

Україна досягла поступового прогресу в галузі ділових ліцензій та дозволів. З 2014 року в межах планів дій із дерегуляції було розглянуто 3708 законодавчих та нормативних актів (Міністерство розвитку економіки, 2019, [3]). Кількість видів економічної діяльності, які підлягають ліцензуванню, зменшилась з 56 до 33, а кількість видів діяльності, що вимагають дозволів, зменшилась із 143 до 85.

Україна запровадила звільнення від оподаткування та спрощений режим оподаткування для індивідуальних підприємців та малих компаній. Отже, кількість малих підприємств та індивідуальних підприємців, які користуються спрощеним режимом, суттєво

збільшилась, досягнувши понад 1,3 млн платників податків на 1 червня 2019 року. У 2015 році Україна також змінила режим соціальних внесків, перейшовши на систему, повністю засновану на роботодавця внески. Загалом податкове адміністрування залишається досить складним. Згідно зі звітом Doing Business за 2019 рік, кількість необхідних податкових платежів на рік є низькою (5), але кількість годин, необхідних для завершення процедур адміністрування податків, є високою (328), що значно перевищує середній регіональний показник 220. Індекс подання, який вимірює ефективність процедур відшкодування ПДВ та процедур податкового аудиту, є відносно хорошим, він становить 86 за шкалою 100. Відповідаючи на запит організацій приватного сектору, податкова адміністрація нещодавно вдосконалила процедури повернення ПДВ, яка нині в середньому становить 16 днів [144].

Банкрутство та другий шанс

У квітні 2019 року Уряд України реформував систему банкрутства, опублікувавши новий Кодекс України про банкрутство, значно посиливши відповідність міжнародним стандартам. У наш час Україна посідає 146-е місце у вирішенні питань неплатоспроможності в Doing Business 2020, але деякі експерти очікують покращення до 80 місць після набрання чинності новим Кодексом (восени 2019 року).

Новий Кодекс про банкрутство, зокрема: 1) вводить поняття особистого банкрутства фізичних осіб; 2) посилює захист прав забезпечених та незабезпечених кредиторів та їх участі у процесі прийняття рішень; 3) спрощує та пришвидшує процедури банкрутства, зменшуючи при цьому апеляцію; 4) запроваджує більш прозорі процедури продажу через електронні платформи. Спеціалізовані установи ефективно підтримують систему неплатоспроможності, тобто господарські суди, які розглядають справи про неплатоспроможність, національну систему реєстрів банкрутств з відкритим доступом з 2015 року або Кредитний реєстр Національного банку, введений у 2018 році.

Однак необхідні подальші зусилля для пропаганди та моніторингу превентивних заходів та більш систематичного виявлення фінансово проблемних компаній. Хоча підприємці, які побоюються невдачі,

мають доступ до інформації до неспроможності через вебсайти самотестування та семінар «Старт-Україна», жодної системи раннього попередження не існує.

Більше того, Україні треба розглянути можливість реалізації спеціальної стратегії політики або інформаційної кампанії для сприяння другому шансу для підприємців, які шукають нового старту. Полегшення економічних обмежень після банкрутства – підприємці, які прагнуть до нового старту, не можуть подати заявку на отримання банківської позики протягом 3 років і подати заяву про банкрутство протягом п'яти років – також сприятиме поверненню на ринок після банкрутства.

Підприємницький людський капітал

Під керівництвом Міністерства освіти і науки України (МОН) уряд вклав значні ресурси в реформування системи освіти (початкова, нижча та старша середня освіта), зробивши її компетентнісною. Безперервність зусиль із впровадження «Нової української школи» та реформ, спрямованих на модернізацію системи професійно-технічної освіти та підготовки кадрів, повинна бути рішуче підтримана з особливим акцентом на інвестиціях у вчителів. Стратегія МСП до 2020 року визнає важливість інвестування в навички підприємництва для більшого економічного зростання та конкурентоспроможності та наголошує на зростанні жіночого підприємництва в національній політичній програмі

Підприємницьке навчання

Починаючи з 2016 року Україна досягла значного прогресу, включивши підприємництво як ключову компетенцію до ключових політичних документів, що спрямовують національну програму освіти на всіх рівнях освіти. З 2016 року уряд висунув концепцію «Нової української школи» (НУШ) і схвалив її прийняттям Закону України «Про освіту» у вересні 2017 року. Закон підтримує принципи навчання впродовж життя, надаючи центральне місце для результатів навчання та ключових компетентностей. Нові освітні стандарти були розроблені для підтримки реалізації концепції «Нова українська

школа», яка включає одинадцять ключових компетентностей, які повністю відповідають європейським рамкам ключових компетентностей для навчання впродовж життя [104]. Європейські рамки компетенцій для підприємництва та цифрових ключових компетентностей [97; 106] були використані для розробки нового державного освітнього стандарту – навчальних програм та програми підготовки вчителів. Сприяння розвитку підприємницької культури та розвиток підприємницьких навичок також є частиною Плану дій, що підтримує Стратегію розвитку МСП 2020.

Впровадження урядової реформи НУШ було розпочато у 2017 році. Національна пілотна програма стартувала з першого класу початкової школи у 2017/18 навчальному році, охопивши 100 початкових шкіл у всіх регіонах. За пілотною програмою було здійснено повне національне впровадження у 2018/19 навчальному році, тоді як пілотний стартував для 2 класу одночасно за тією ж моделлю; реформа продовжиться і в майбутньому, охоплюючи повну 12-річну освіту, застосовуючи підхід, заснований на компетентностях. Одночасно викладачі проходять перепідготовку, щоб дати їм змогу викладати нові навчальні програми, засновані на компетентностях, включаючи підприємництво як ключову компетентність. У 2018 році за підтримки Європейського фонду навчання (ETF) 50 майстрів-тренерів з усіх працюючих Інститутів підготовки вчителів по всій країні та 25 регіональних координаторів НУШ пройшли навчання з підходу до ключових компетентностей, із подальшим перекладом на перекваліфікацію інших учителів. Важливо, щоб професійна підготовка вчителів була розширена й зосереджена на наслідках навчальних планів, заснованих на компетентностях, шляхом застосування більш орієнтованих на здобувачів вищої освіти методів навчання. Паралельно з цим, майбутнім учителям також потрібно бути повністю підготовленими до нового способу навчання в межах реформи НУШ. Наявні інструменти, що використовуються для моніторингу реалізації ключових компетенцій, послужили основою для розробки звітів, що описують вплив викладання, орієнтоване на учнів, вчителів та школи. Суворий моніторинг відбувається за

допомогою опитувань та фокус-груп з учителями, батьками, директорами шкіл та іншими зацікавленими сторонами, які брали участь у реформі Нової української школи. Однак систематизована система моніторингу та оцінки розвитку ключових компетентностей у всій системі освіти (загальна освіта, ПТО та вища освіта) ще немає.

У професійно-технічній освіті (ПТО) реалізація навчальної програми на основі компетентностей ще не розпочалася на системному рівні. Нова концепція модернізованого ПТО передбачає оновлення змісту та компетенцій професійної освіти. Він включатиме такі ключові компетенції, як підприємництво та фінансова грамотність, загальні та професійні компетенції. Нині курс «Основні принципи ринкової економіки та підприємництва» є частиною стандартних навчальних програм. Незабаром розпочнеться новий проєкт, який фінансується з ЄС на суму 58 млн євро, і буде підтримувати модернізацію системи ПТО з метою забезпечення мотивованих, активних та кваліфікованих випускників, які прагнуть до постійного професійного розвитку, самореалізації та кар'єрного зростання [117].

Новий Стандарт вищої освіти включає ключову компетенцію щодо підприємництва, але він ще не впроваджений на всіх факультетах у всіх університетах. Однак є багато хороших прикладів у закладах вищої освіти, коли студенти отримують певний досвід підприємництва.

З метою забезпечення розвитку інноваційної, підприємницької культури серед здобувачів вищої освіти МОН спільно з ГО «Платформа інноваційного партнерства» створили бізнес-клуби у 25 ЗВО. МОН регулярно проводить консультативні заходи для МСП, наприклад, інформаційний день для МСП «Можливості та виклики проектної діяльності для розвитку малих та середніх підприємств у регіоні» у 2018 році (Інформаційний день EUREKA). IV Всеукраїнський фестиваль інновацій у 2019 році включав круглий стіл з питань розвитку академічного підприємництва у закладах вищої освіти та наукових закладах України. Для збільшення кількості партнерських відносин між закладами вищої освіти та бізнесом щорічний національний форум «Бізнес та університети» було організовано МОН та Центром корпоративної соціальної відповідальності.

Для сприяння самозайнятості та підприємництву в 2018 році було затверджено новий план дій щодо Концепції державної системи кар'єрного консультування. План включає підприємництво в профорієнтаційні послуги для молоді та передбачає створення молодіжних центрів для стимулювання молодіжного підприємництва за допомогою консультаційних послуг, мережеві заходи та змагання між молодими підприємцями. Крім того, Державна служба зайнятості надає послуги з профорієнтації та курси з питань підприємництва, включаючи надання професійної освіти з основ підприємництва зареєстрованим безробітним. Загалом Україна інвестує у створення більш підприємницького духу серед своїх громадян за допомогою формальної та неформальної освіти та навчання (наприклад, шляхом організації різних нагород та конкурсів на кращу підприємницьку ідею чи найкращий бізнес-план для стартапів).

Жіноче підприємництво

За даними Укрстату, рівень зайнятості жінок в Україні нижчий, ніж серед чоловіків (52 та 62 % відповідно). Що стосується самозайнятості, то чоловіки частіше, ніж жінки, працюють роботодавцями або індивідуальними підприємцями: жінки становлять 42 % усіх самозайнятих осіб та 33 % роботодавців [142].

Україна досягла значного прогресу в цьому вимірі порівняно з оцінкою 2016 року, особливо з погляду розвитку політики. Стратегія МСП 2020 приділяє особливу увагу сприянню підприємництву серед соціально неблагополучних груп, внутрішньо переміщених осіб (ВПО) та жінок. Щоб уникнути дублювання, План дій стратегії МСП не передбачає конкретних дій з підтримки жінок-підприємців. Натомість йдеться про два інші стратегічні документи 1) Експортну стратегію України на 2017-2021 роки, яка включає заходи щодо підвищення компетенції МСБ, очолюваних жінками та молоддю; 2) концепція Національної соціальної програми рівних прав та можливостей для жінок та чоловіків до 2021 року, яка охоплює навчання та консультування для жінок-початківців, зокрема у сільській місцевості. Постанова Кабінету Міністрів «Питання проведення гендерно-правової експертизи» забезпечує рівні права та підходи до чоловіків та

жінок у всьому законодавстві. Гендерні координаційні центри існують у більшості державних установ на національному та регіональному рівнях для забезпечення рівних прав та можливостей жінок та чоловіків, у тому числі у сфері створення бізнесу.

Незважаючи на те, що заходи щодо підприємницької діяльності жінок розглядаються в кількох стратегічних документах, необхідність координувати реалізацію різних міжвідомчих політик та проводити систематичний моніторинг та оцінку досі не розглядалася. Попри те, що на національному рівні не існує офіційного партнерства, яке сприяє розвитку жіночого підприємництва, на місцевому та регіональному рівнях, існує кілька активних партнерських відносин, які підтримують жінок-підприємців та з'єднують їх. Наприклад, Торгово-промислові палати в Донецьку, Львові, Чернігові та Вінниці створили комітети ділових жінок, які представляють інтереси жінок-підприємців. Кілька ГО активно просувають жіноче підприємництво, наприклад, «Ліга професійних жінок-професіоналів» та «Посол жінок-підприємців». Однак, незважаючи на посилені колективні зусилля з боку неурядових партнерів, усе ще існує потреба в підвищенні обізнаності на рівні політики щодо збільшення залученості та керівництва жінок як внеску в економічне зростання на національному, регіональному та місцевому рівнях.

Існує широкий спектр навчальних курсів, спрямованих на жінок-підприємців, за допомогою різних програм, які переважно фінансуються донорами. Програма «Жінки в торгівлі», реалізована в межах «Канадо-українського проекту підтримки торгівлі та інвестицій» (CUTIS), допомагає жінкам-підприємцям долати бар'єри на міжнародних ринках. Крім того, затверджуються державні програми на регіональному та на місцевому рівні, наприклад, «Жіноча бізнес-школа» у Білій Церкві. Більше того, Управління сприяння експорту за підтримки канадського уряду та в партнерстві з Посольством Нідерландів розробило «Навчальний курс для власниць бізнесу жінок», який готує жінок-підприємців до міжнародного бізнесу, беручи до уваги принципи інноваційного підприємництва та цілі ООН зі сталого розвитку. Однак, попри існування різноманітних

програм навчання та підтримки бізнесу, секторальна підтримка жінок є недостатньо розвиненою, особливо в таких напрямках, як мистецтво, текстильна галузь та індустрія дизайну, які були визначені стратегією МСП як ключові сфери щодо доступу жінок до підприємництва.

Підприємницькі навички

Своєю новою Стратегією МСП-2020 український уряд чітко поставив розвиток людського капіталу в центр своїх бізнес-реформ. Нещодавнє дослідження «Навички для сучасної України» Світового банку згадує про важливість розвитку навичок для підвищення рівня працевлаштування та надання працівникам можливості ефективніше виконувати свою роботу, використовувати нові технології та інновації. Більше того, інвестиції в навички дозволяють фірмам рухатися вгору по ланцюгу створення вартості, оскільки наймають більш кваліфіковану робочу силу [127]. У 2018 році, коли SMEDO було створено в межах МЕРТ, розробка програм підтримки бізнесу для МСП була визначена однією з цілей Управління.

Загалом Україна почала добре інвестувати в розвиток навичок підприємців, і сьогодні є безліч навчальних програм. На національному рівні Український фонд інноваційного розвитку був створений у 2018 році з річним бюджетом 50 млн грн (приблизно 1,9 млн євро) і нині надає фінансову, технічну та консультативну допомогу стартапам. Крім того, уряд приділяє достатньо уваги підтримці компаній, що готуються до експорту – через ініціативу Офісу сприяння експорту, яка називається «Програма революції експорту». На регіональному рівні розвиток навичок для МСП забезпечується через регіональні стратегії розвитку та надання навчальних послуг для молоді, початківців підприємств, жінок-підприємців та зростаючих МСП. Після початку реформи децентралізації у 2017 році були створені регіональні молодіжні центри для надання фінансової та нефінансової підтримки стартапам на місцевому рівні.

Щодо навчання для розвитку цифрових навичок, Україна не повною мірою використовує своє унікальне позиціонування в роботі на онлайн-платформах, щоб інвестувати більше в розвиток цифрових навичок підприємців поза сектором ІКТ. Україна посідає перше місце в Європі та четверте у світі за обсягом фінансових потоків та кількістю

завдань, що виконуються на цифрових платформах праці [112; 143]. Згідно з тим же дослідженням, такі завдання, як графічний дизайн, розробка вебсайтів та програмування, є одними з найпопулярніших завдань. Якщо уряд бажає зберегти свої провідні позиції, необхідно буде підвищити цифрові навички своїх громадян шляхом навчання.

Для ефективного інвестування в людський капітал України слід регулярно проводити систематичний аналіз навичок МСБ. Хоча подібний аналіз в Україні не проводиться регулярно, деякі окремі ініціативи заповнюють прогалину. Наприклад, проєкт Щорічної оцінки ділового клімату 2015-2016 рр., що фінансується USAID, показав, що відсутність навичок є однією з головних перешкод для зростання МСБ. Цей висновок було розглянуто в межах Стратегії розвитку МСП на 2020 рік, яка передбачає надання навчальних та консультаційних послуг з питань стимулювання експорту, відкриття бізнесу та ведення бізнесу в Україні. Крім того, Управління сприяння експорту збирає інформацію про потреби в навчанні експортерів МСБ на національному рівні, тоді як на регіональному рівні оцінка потреб у навчанні проводиться через співбесіди з місцевими МСБ. У майбутньому SMEDO потрібно буде взяти на себе відповідальність за збір та аналіз даних про попит та пропозицію навичок, а також про перспективи майбутніх навичок.

Крім того, з прийняттям підходу смарт-спеціалізації у 2018 році, Україна повинна працювати над визначенням майбутніх потреб МСБ у навичках у конкретних секторах та регіонах. Пілотна програма, проведена у трьох регіонах (Харків, Одеса та Запоріжжя), змогла нанести на карту економічний, інноваційний та науковий потенціал регіонів, що стало гарним початком повномасштабного картографування. Однак звіти недостатньо висвітлюють аспекти розвитку навичок.

Доступ до фінансування

З моменту останньої оцінки SBA у 2016 році прогрес у полегшенні доступу МСБ до фінансування був відносно повільним, частково через необхідність спочатку вирішити більш широкі фінансові та макроекономічні виклики, перед якими постала Україна. Однак нещодавно банківський сектор стабілізувався, і кредитна активність

почала активізуватися. Крім того, триває низка нових ініціатив уряду щодо стимулювання кредитування МСБ. Багато з цих ініціатив усе ще перебувають на початковій стадії, але, якщо уряду вдасться залучити їх до реалізації, вони можуть сприяти покращенню доступності фінансування для МСБ. Були зроблені зусилля для підвищення рівня фінансової грамотності серед населення, і це також стало метою для підприємців, зокрема.

Нормативно-правова база

Встановлено правову базу для забезпечених операцій, включаючи реєстри для забезпечення цінних паперів як рухомих, так і нерухомих активів. Незважаючи на те, що Україна має порівняно високі показники у звіті Світового банку «Ведення бізнесу-2020» з погляду Індексу міцності прав кредиторів (8 з 12), забезпечення, зокрема, залишається проблемою. Наприклад, коефіцієнт відновлення неплатоспроможності становить лише 9 центів на долар, що є найнижчим показником у регіоні із середнім показником 33,45 цента та значно нижчим за показник членів ОЕСР на рівні майже 67,87 цента [144]. Реформи для посилення як забезпечених операцій, так і провадження у справах про неспроможність були розпочаті відповідно у 2016 та 2017 роках. Як результат, 21 жовтня 2019 року набрав чинності новий Кодекс про банкрутство. Нова законодавча база посилить права та участь забезпечених кредиторів щодо незабезпечених кредиторів та спростить процедуру банкрутства. Новий Кодекс є важливим кроком у зусиллях щодо вдосконалення системи неплатоспроможності України, проте його ефективність ще потрібно перевірити.

Створено приватне бюро кредитної інформації. Покриття швидко зросло між 2011 і 2014 роками (з 17 % до 48 % дорослого населення), але з тих пір було в стагнації. В даний час збирається лише інформація від банків, кредитних спілок та інших постачальників фінансів. Роздрібні продавці та комунальні послуги не повідомляють жодної інформації. Що стосується банківського регулювання, Національний банк України (НБУ) розпочав впровадження стандартів Базель III, з новими вимогами, які будуть послідовно впроваджуватися протягом

наступних років. З огляду на негативний вплив позикових позик в іноземній валюті (іноземній валюті) після 2008 року, НБУ встановив жорсткі вимоги до валютного кредитування; вони були послаблені в 2019 році новим Законом України «Про валюту та валютні операції». Позики домогосподарствам у іноземній валюті продовжують заборонятись, однак кредитування підприємств у валюті можливе, і нині немає жодних обов'язкових вимог до банків щодо розкриття та пояснення валютних ризиків для незахищених бізнес-позичальників. В Україні існує низка ліцензійних фондових бірж, але інфраструктура ринку капіталу роздроблена та активність торгів на первинному та вторинному фондовому ринку є досить низькою. Ринкова капіталізація у відсотках до ВВП залишається низькою.

Джерела зовнішнього фінансування МСБ (банківське фінансування, небанківське фінансування, венчурний капітал)

У період з 2014 по 2017 рр. банківський сектор України зазнав значної трансформації, що характеризується банківською неспроможністю, реструктуризацією та консолідацією. Кількість банків, що діяли майже вдвічі за цей період, і баланси скоротилися з 83,5 млрд дол. США в 2014 році до 49,6 млрд дол. у першій половині 2018 року, що призвело до значного зниження доступності кредитів [140]. Умови кредитування були жорсткішими, що серйозно вплинуло на доступ МСБ до фінансування. Відновлення триває, і є ознаки того, що умови позик для МСБ покращуються (згідно з опитуванням щодо кредитування, проведеного НБУ), але процентні ставки залишаються високими (18,8% для МСБ у 2018 році). Як результат, згідно з опитуванням підприємств НБУ, понад 30% МСБ повідомляють про проблеми з доступом до фінансування оборотних коштів.

Заходи щодо підтримки доступу МСБ до фінансування – це, головним чином, програми, що проводяться МВФ, або регіональні ініціативи. Регіональні програми в основному пропонують субсидії за процентними ставками або гарантії для підтримки МСБ або їх підгруп, таких як дрібні фермери. Плани щодо створення національної схеми кредитних гарантій існують, але точний дизайн та терміни все ще незрозумілі. Однак у 2018 та 2019 роках уряд запусив низку схем

фінансової підтримки для конкретних компаній та цілей. Один із них – створення Державного фонду заохочення до винаходів із бюджетом 100 млн грн. Метою фонду є підтримка розвитку та комерціалізації винаходів. Пілотний проєкт був запущений і повинен діяти до кінця 2019 року. У липні 2019 року уряд також запустив новий Фонд розвитку інновацій. Розмір фонду становить 400 млн грн, а його структура – структура грантової програми для підтримки стартових проєктів.

Небанківське фінансування могло б отримати користь від вдосконаленої нормативної бази для зменшення роздробленості, а сектор недостатньо розвинений. Оскільки юридичного визначення мікрофінансування не існує, у країні не функціонують спеціальні мікрофінансові установи (МФО). Отже, мікрофінансування здебільшого надається через кредитні спілки (КС), яких на момент останньої оцінки було майже 600 (активних); але кількість КС та їхніх активів зменшувалась із початку фінансової кризи у 2008 році, частково завдяки зусиллям регулятора очистити сектор та відкликати ліцензії в неплатоспроможних або неліквідних суб'єктів господарювання [114]. Станом на вересень 2018 року в Національній комісії з питань державного регулювання ринків фінансових послуг було зареєстровано 358 активних кредитних спілок [59]. Новий закон про реформування нормативної бази для небанківських фінансових установ було прийнято 12 вересня 2019 року. Лізинг обладнання переважає, особливо для сільськогосподарського обладнання (приблизно третина лізингових активів станом на 1 квартал 2019 року). Проте загальне проникнення залишається низьким – менше за 1 % ВВП, порівняно з 4-14 % у країнах Центральної Європи. Факторинг регулюється положеннями Цивільного та Господарського кодексів України. У межах проєкту співпраці з ЄС (FINREG) переглядається чинне законодавство, і уряд розглядає шляхи підвищення обізнаності та простоти використання, але ініціативи перебувають на ранній стадії.

Доступ до власного капіталу обмежений. Сюди входить венчурний капітал, для якого немає конкретної законодавчої бази. Натомість діяльність із венчурним капіталом регулюється Законом України «Про інститути спільного інвестування», який не містить

визначення венчурної діяльності. Розробляється новий закон про інвестиційні фонди для узгодження законодавства України з нормативно-правовими актами ЄС; це може надати можливість уточнити визначення та надати більш конкретну правову базу для венчурної діяльності. Діяльність додатково гальмується обмеженнями участі інституційних інвесторів та обмеженим захистом акціонерів (згідно з індексом захисту міноритарних інвесторів у звіті Світового банку про ведення бізнесу). Тим не менше, за даними Української асоціації венчурного капіталу та прямих інвестицій, активність активізується в останні роки, коли в 2018 році було інвестовано 115 інвестицій на загальну суму понад 330 млн дол. США, що приблизно на 30 % більше порівняно з 2017 роком [141]. Сформовано низку мереж бізнес-ангелів, але діяльність України в цьому напрямі усе ще перебуває на стадії зародження.

Фінансова грамотність

З часу останнього SME Policy Index (2016) уряд не проводив оцінювання фінансової грамотності. Однак нещодавнє дослідження USAID та Національного банку України (проведене з використанням методології OECD / Міжнародної мережі фінансової освіти) свідчить про те, що більша частина населення не має чіткого розуміння концепцій, пов'язаних із банківською діяльністю, і показало незначне покращення порівняно подібного опитування, проведеного у 2010 р. Фінансова освіта особливо низька серед молоді та жінок та в більш віддалених регіонах. У 2012 році фінансова грамотність була введена у шкільну програму як пілотна програма, що навчає основам ділової діяльності та управління особистими фінансами. Відтоді за підтримки нового закону про освіту, прийнятого в 2017 році, який визнає фінансову грамотність ключовою компетенцією, ця тема поширюється серед дедалі більшої кількості шкіл та учнів, але повного охоплення досі не досягнуто.

Поліпшення фінансової грамотності також є метою Стратегії розвитку МСП до 2020 року. Існують програми фінансування, які фінансуються урядом, наприклад, через Державну службу зайнятості України (ДСЗ) та міжнародних донорів, але цілісне забезпечення

навчальних програм, спрямованих на підприємців здається, відсутнє. Крім того, явно відсутня механізм моніторингу та оцінки різних ініціатив, які вже існують.

Доступ до ринків

Державні закупівлі

Протягом періоду, охопленого оцінкою, державні закупівлі регулювались законом про державні закупівлі, оприлюдненим 25 грудня 2015 року, зі змінами. Для реалізації зобов'язання України поступово узгоджувати своє законодавство з директивами ЄС щодо державних закупівель, включаючи положення щодо полегшення доступу МСБ, було підготовлено новий закон, включаючи заходи щодо підтримки участі МСБ. Крім того, стратегія МСП включає рекомендації щодо доступу МСБ до державних закупівель, але вони ще не повністю реалізовані.

Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства (МЕРТ) має Департамент державних закупівель (PPD) з регулюючими, дорадчими та наглядовими функціями. Антимонопольний комітет України (АМКУ) виступає як незалежний орган розгляду, і він полегшив подання скарг (і встановив чіткі строки їх обробки), але ефективність системи заважає велика кількість скарг, багато з яких несерйозні. У співпраці між ДПП та низкою закладів вищої освіти доступне навчання, в основному, що охоплює формальні вимоги закону та використання ProZorro. Однак він ще не повністю відповідає потребам великої кількості замовників, багато з яких страждають від нестачі кваліфікованого та досвідченого персоналу, і їм важко правильно визначити та описати потреби, скласти чіткі та неупереджені специфікації та встановити відповідні кваліфікаційні вимоги та критерії присудження.

Регулярне використання системи електронних закупівель під назвою ProZorro є обов'язковим для всіх державних органів для закупівель, що перевищують межі 200 000 гривень для товарів та послуг та 1 500 000 для робіт. Спрощені процедури передбачені для контрактів із низькою вартістю. ProZorro складається з централізованого сховища даних про державні закупівлі, що

перебуває в державній власності та управляється, із засобами для публікації повідомлень та доступу до даних, а також модуля електронного аукціону (по суті, з ціною як основним критерієм присудження), до якого можна дістатися через низку платформ державних закупівель. Останні, які діють на комерційній основі, повинні використовуватися замовниками та учасниками торгів для проведення процедур державних закупівель. Відповідний вебсайт призначений для полегшення моніторингу державних закупівель, але дані про участь МСБ отримати непросто.

PPL та відповідні нормативні акти в даний час містять положення про поділ на лоти. Тендерні цінні папери можуть вимагатися, але вони не повинні перевищувати 0,5 % від оціночної вартості контракту. До набрання чинності новим законом через шість місяців з дати його опублікування не існує вимог щодо пропорційності, і замовники можуть встановлювати кваліфікаційні вимоги, які вони вважають доречними, включаючи взагалі жодні. Також немає обмежень щодо підряду. Це збільшило ризик укладення контрактів некваліфікованим фірмам, тим самим спотворюючи конкуренцію. Можливості для більш широкої участі МСБ, в умовах добросовісної конкуренції, також страждають від частих тенденцій зменшувати вартість окремих контрактів до суми нижче порогових значень, а рівень участі залишається досить низьким, також перевищуючи порогові значення.

Виправляючи деякі згадані недоліки, новий закон вводить вдосконалені положення, які можуть посилити участь МСБ, такі як:

- розширення діапазону критеріїв присудження, включивши, наприклад, вартість життєвого циклу;
- норми та процедури для спрощеної закупівлі контрактів малої вартості;
- правила ринкових консультацій під час планування закупівель;
- чіткіші правила переговорної процедури;
- більш конкретні правила щодо кваліфікаційних критеріїв та їх застосування.

Його успішне впровадження вимагатиме постійної уваги до регуляторного та інституційного розвитку та насамперед удосконалення поточної практики щодо МСБ:

- посилити та зосередити функцію нагляду та зробити її більш ефективною;

- підвищити рівень знань та кваліфікації замовників, включаючи аспекти, що стосуються МСБ;

- забезпечити належне застосування вимог щодо пропорційних та адекватних (але не надмірних) кваліфікаційних вимог та сприяти використанню більш конкретних критеріїв присудження, крім лише ціни.

Стандарти та технічні регламенти

Україна підписала Угоду про асоціацію, що включає глибоку та всеохопну зону вільної торгівлі (DCFTA) з Європейським Союзом у 2014 році. Відповідно до DCFTA тарифи між Україною та ЄС поступово знімаються, а нетарифні бар'єри, такі як технічні бар'єри, вирішуються шляхом наближення законодавства до ЄС. Тому Україна прийняла низку законів у 2014 та 2015 роках, які мали на меті наблизити свою інституційну та законодавчу базу до законодавства ЄС. Апроксимація технічних регламентів з ЄС майже завершена (прийнято 25 з 27 технічних регламентів, передбачених угодою з ЄС). Із загальної кількості національних стандартів (близько 22 000) майже 65 % відповідають міжнародним та європейським стандартам. Одночасно були скасовані суперечливі національні стандарти, включаючи ГОСТ, розроблені до 1992 року. Обов'язкова сертифікація виробництва, яка застосовувалась до 70 % продукції у 2009 році, була скасована 1 січня 2018 року. Створено дорожню карту для ініціювання переговорів з ЄС щодо Угоди про оцінку відповідності та прийняття промислових товарів (АСАА).

Враховуючи те, що МСБ вказують на низький внутрішній попит як на одну з основних проблем їхнього розвитку, доступ до зовнішніх ринків, таких як Єдиний ринок ЄС, може запропонувати додаткові можливості для малих та середніх фірм. Щоб скористатися торговими можливостями, уряд повинен допомогти МСБ зрозуміти, що нова

система інфраструктури якості може бути корисною. Наприклад, деякі факти свідчать про те, що більшість МСП зберігають уявлення про обов'язковий характер сертифікації та не знайомі з концепцією самодекларування. МЕРТ, міністерство, відповідальне за ІК країни, координувало прийняття низки політичних ініціатив (за підтримки міжнародних донорів), спрямованих на підтримку МСБ. Серед них вебсайт «Комунікаційна платформа для технічного регулювання в Україні» (www.techreg.in.ua), який забезпечує платформу, яку МСБ можуть використовувати для інформування про технічні регламенти та вступу в онлайн-діалог між бізнесом та державними органами влади; МСБ пропонується навчання щодо використання стандартів у підході тренера. МЕРТ має продовжувати свою підтримку та відданість послідовному впровадженню цих заходів, одночасно працюючи над координацією та інтеграцією перспективних політичних ініціатив, наприклад, національним агентством з розвитку МСП (SMEDO) або Управлінням сприяння експорту, щоб забезпечити низькі витрати МСБ на пошук інформації.

Нарешті, установи ІК у країні поступово переходять від місії «контролю дотримання» до «зворотного зв'язку, надання послуг, що регулюється участю». Наприклад, Український науково-дослідний та навчальний центр стандартизації, сертифікації та якості (УкрНДНЦ), який виконує функції національного органу зі стандартизації з 2015 року, продає стандарти в Інтернеті, публікує інформацію про проекти національних стандартів, координує технічні комітети та бере участь у міжнародних програмах. UkrNDNC також закликає МСП брати участь у стандартизації та забезпечує доступ МСБ до текстів стандартів. Подібним чином органи нагляду за ринком (Державна служба з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів, створена лише в 2016 році) у наш час працюють над політикою щодо заохочувати участь громадян у нагляді за ринком та підвищувати обізнаність громадян про захист споживачів.

Інтернаціоналізація МСБ

Експорт України з 2014 по 2017 рр. зменшився на 12 %, головним чином через падіння експорту до Російської Федерації. Однак частка ЄС у загальному експорті України станом на середину 2018 року

становила 42,1 %. МСБ у 2017 році генерували 27,0 % від загального експорту, що значно нижче середнього показника по ЄС на 50 %. Серед ключових бар'єрів для експорту українські підприємства згадують недостатню якість транспортної інфраструктури, непередбачувану торгову політику України, високий рівень бюрократії на митниці та велику кількість дозвільних документів [137], нещодавно запровадженого в митних службах єдиного вікна не вистачає очікуваної ефективності щодо тривалості та автоматизації процедур. Згідно зі звітом Світового банку «Ведення бізнесу» за 2020 рік, Україна посідає 74-е місце за кордоном, порівняно з 154-м місцем у 2015 році, при цьому час і витрати, необхідні для експорту, значно вищі за середні показники Східного партнерства та ОЕСР (66 годин та 192 дол. в Україні в порівнянні з 2,77 години та 35,46 дол. США у країнах ОЕСР). Відповідно до Індикаторів сприяння торгівлі ОЕСР у 2017 році, Україна виконує дещо нижчі показники по регіонах Східного партнерства і отримує користь від постійного вдосконалення у сферах доступності інформації та залучення торговельного співтовариства [138].

Експортна стратегія України на 2017-2021 рр. є головним стратегічним документом, що керує розвитком політики у сфері інтернаціоналізації МСБ. У 2016 році за підтримки міжнародних донорів Україна створила Офіс сприяння експорту, який згодом був реструктуризований і з 2018 року працює при Міністерстві економіки та торгівлі. Цей офіс надає широкий спектр послуг, таких як навчання, експортні консультації, інформаційна підтримка (за допомогою інтернет-інструменту ЄС «Торгова довідка») та сприяння участі МСБ у торгових місіях.

У 2018 році Україна вжила заходів для розширення доступу МСБ до фінансування торгівлі шляхом створення Експортно-кредитного агентства, яке спрямоване на надання підприємствам послуг з експортного страхування. Просуваючись далі, уряд повинен забезпечити не лише достатнє фінансування агентства, але також підзвітність та застосування прозорих критеріїв підтримки експорту, які він буде надавати, як передумов для його стійкості та довіри з боку ділових кіл.

За винятком кількох ізольованих ініціатив, не існує системного підходу до розвитку зв'язків ланцюгів поставок між МСБ та великими інвесторами. Що стосується використання електронної комерції серед МСБ, Стратегія експорту вирішує цю проблему, і законодавство загалом гармонізоване із законодавством ЄС; однак відсутність обізнаності серед малих та середніх підприємств та обмежені послуги з навчання та підтримки в цій галузі перешкодили здійсненню електронної комерції в Україні.

Інновації та підтримка бізнесу

Послуги з розвитку бізнесу

Україна досягла значного прогресу як у наданні допоміжних послуг МСБ, так і в модернізації інфраструктури підтримки МСБ, і обидва пункти стали пріоритетом нещодавно прийнятої стратегії МСБ до 2020 року.

У жовтні 2018 року було створено Офіс розвитку МСП (SMEDO) як дорадчий орган при Міністерстві розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства (MEPT) з планами створення та координації регіональних центрів підтримки МСБ та покращення доступу до МСБ інфраструктурної підтримки. До запуску спеціалізованого інформаційного порталу для МСБ (www.sme.gov.ua) MEPT та SMEDO у жовтні 2019 року, програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні» пропонувала найповніший каталог установ підтримки бізнесу. Таким чином, створений портал МСП задовольнив нагальну потребу підприємців щодо доступності інформації про відкриття та розвиток бізнесу в Україні.

Більшість поточних програм підтримки МСБ фінансуються донорами, тоді як інші надаються комерційними партнерами. Наприклад, державний банк «Ощадбанк» пропонує програму «Будуй своє», за якою фірми можуть подати заявку на підтримку наставників від керівників успішних компаній, а також перевірити свої навички підприємництва та пройти навчальні курси в Інтернеті. На національному рівні Міністерство аграрної політики та продовольства (нині Міністерство економічного розвитку, торгівлі та сільського господарства), Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження (Держенергоефективності та енергозбереження) та

Антимонопольний комітет України (АМКУ) пропонують МСБ через свої офіси чи вебсайти. Крім того, Державна служба зайнятості надає безкоштовні індивідуальні та групові консультації щодо започаткування та ведення бізнесу та видає одноразову виплату застрахованій безробітній особі, яка бажає розпочати бізнес.

Однак саме на місцевому рівні надається найбільша підтримка МСБ. З 2008 року, після прийняття національних програм розвитку промисловості та інших стратегічних документів, Україна сприяє інноваціям у галузях економіки з високим потенціалом шляхом передачі наукових інновацій, створення промислових кластерів у високотехнологічних галузях та створення ефективної екосистеми технологічних парків, наукових та промислових кластерів. Таким чином, на сьогодні широкий спектр інфраструктури підтримки МСП включає бізнес-центри (329 станом на січень 2019 року), бізнес-інкубатори (62), техно-, наукові парки (79) та промислові кластери, включаючи 20 національних кластерів.

У 2018 році всі із зазначених вище проведено 19 000 навчальних заходів та семінарів та 4600 форумів, круглих столів та конференцій, у яких взяли участь 330 000 учасників. ЄС через ЄБРР також створив мережу Центрів підтримки бізнесу (BSC) у 15 містах України, що забезпечують навчання, семінари, консультації та інші послуги підтримки для бізнесу в регіонах. У всіх регіонах України Державна служба зайнятості також очолює створення центрів розвитку бізнесу та консалтингу, які надають консультації та допомогу в плануванні та веденні підприємницької діяльності.

Уряд публікує базові статистичні дані про кількість установ підтримки бізнесу, а також про їх діяльність (кількість навчальних заходів, семінарів); однак їм було б корисно використовувати ключові показники ефективності, орієнтовані на результат, для вимірювання впливу BDS на МСБ, що беруть участь, та оцінки ефективності поточної інфраструктури підтримки.

Інноваційна політика

Політична база України щодо інновацій зазнала певних помірних покращень після оцінки SBA 2016 року. Наприкінці 2018 року уряд розпочав публічну дискусію щодо проєкту «Стратегії інноваційного

розвитку на період до 2030 року», який був затверджений у липні 2019 року та зосереджує основну увагу на МСБ. Тим часом найважливішою розробкою політики стало прийняття «Стратегії розвитку МСП до 2020 року», де підтримка інновацій МСБ виступає одним із шести стратегічних напрямів.

З інституційної сторони компетенції щодо розробки та реалізації інноваційної політики розподіляються між МЕРТ та Міністерством освіти і науки (МОН), тоді як МОН відповідає за створення інноваційного середовища в освітніх та наукових закладах, МЕРТ відіграє провідну роль у сприянні комерціалізації винаходів у бізнес-секторі. Крім того, у квітні 2017 року Кабінет Міністрів України створив Національну раду з питань науки і техніки з метою стимулювання співпраці між дослідниками, урядом та бізнесменами для здійснення внеску в державну політику в галузі науки і техніки. Проте дуже обмежене представництво ділового сектору в Раді викликає сумніви щодо його здатності функціонувати як значущий дорадчий орган з питань розробки політики. Альтернативним каналом співпраці уряду з приватним сектором є щорічний Всеукраїнський фестиваль інновацій, організований МОН у партнерстві з Enterprise Europe Network, який прагне визначити та спрямувати фінансування на інноваційні проєкти зі значним потенціалом комерціалізації.

Інноваційна інфраструктура отримує вигоду із досить повної правової бази, оскільки нещодавно прийняті закони регулюють діяльність численних бізнес-інкубаторів, індустриальних парків та бюро передачі технологій (ТТО). Хоча це є бажаною особливістю інноваційної екосистеми України, фактична продуктивність цих потужностей значно різниться. Наприклад, у багатьох нових індустриальних парках серед резидентів є лише одна компанія, і ТТО рідко беруть участь у комерціалізації технологій шляхом ліцензування або формування академічних поділів [133]. Щоб подолати ці обмеження, уряд запустив кілька центрів підтримки технологій та інновацій (що розміщуються в університетах, науково-дослідних установах, інноваційних структурах та технологічних парках),

намагаючись запропонувати передові послуги з управління правами інтелектуальної власності та допомогти подолати прогалини щодо співпраці у проведенні наукових досліджень науково-дослідними установами та реальним сектором економіки.

Фінансова підтримка інновацій залишається низькою. Державні ресурси історично спрямовувались на державні науково-дослідні організації за допомогою основних конкурентних механізмів і лише з кількома стимулами до співпраці з промисловістю. Тим не менше, у 2018 році Україна запровадила новий механізм фінансування досліджень на конкурсній основі, керований Національним науковим фондом, який відбирає та надає підтримку науковим дослідженням та розробкам українських науковців з бюджетом 9 млн євро на 2019 рік. У цьому ж році уряд започаткував політику підтримки інновацій у приватному секторі: гранти Фонду інноваційного розвитку для надання фінансової, технічної та консультаційної підтримки високотехнологічним стартапам, які можуть розширитися на міжнародному рівні. Однак обмежений бюджет Фонду (~1,7 млн євро на 2019 рік), як видається, є лише невеликим кроком до досягнення цілі політики більш грандіозного масштабу.

З 2015 року Україна є асоційованим членом «Горизонт 2020», восьмої Рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій. На сьогодні 117 українських організацій взяли участь у конкурсах пропозицій, відкривши фінансування близько 17,2 млн євро для 90 проєктів. Крім того, за підтримки ЄС Україна приєдналася до Європейської інноваційної ради (EIC) (із загальним бюджетом понад 2 млрд євро на 2019-2020 рр., на пілотній фазі – до 2021 р.) Для підтримки інноваційної діяльності підприємців та дослідників. Крім того, з 2015 року 12 українських компаній узяли участь у «EIC Accelerator (раніше інструменти МСБ)» (частина пілотної програми EIC), конкурсі для МСБ, що передбачає фінансування 50 тис. євро для оцінки доцільності інноваційної ідеї і продовжує надавати 2,5 млн євро на розробку бізнес-плану та подальшу комерціалізацію винаходу відповідно.

Загалом, Україна досягла певного прогресу в галузі інноваційної політики. Уряд повинен підтримувати свої зусилля щодо реформування та надалі орієнтувати їх на посилення інноваційної активності в секторі МСБ. Для цього він міг би: 1) запровадити посилені стимули для комерціалізації науково-фінансових досліджень та забезпечити, щоб ТТО виконували свою сполучну роль між наукою та промисловістю; 2) пильно відстежувати вплив нових грантів на інновації та поступово вводити додаткові інструменти, щоб охопити більший набір бенефіціарів.

Політика зеленої економіки для МСБ

Україна досягла значних успіхів у розширенні підходу до підтримки екологізації МСП. Стратегія МСП 2020 вимагає екологізації МСП та розвитку зелених технологій. Більш конкретно, напрям 2, який стосується доступу до фінансування, закликає заохочувати фінансові установи надавати довгострокові та низькопроцентні кредити для розвитку зелених продуктів та впровадження зелених технологій. Відповідний план дій передбачає конкретні кроки для екологізації МСП, включаючи розробку екологічних норм та підтримку впровадження зелених практик, сталого виробництва та систем екологічного менеджменту (СЕМ).

Наступним кроком буде забезпечення перетворення цих планів на конкретну та здійснену політику. В даний час Україна не пропонує спеціальних регуляторних стимулів для МСБ, хоча вона проводить екологічні оцінки на основі ризиків. Що стосується МСБ, які шукають допомоги у впровадженні екологічної практики, Міністерство екології та природних ресурсів та МЕРТ нині вважаються відповідальними у Стратегії МСП. Забезпечення наявності однієї точки доступу для МСБ – єдиний суб'єкт господарювання, який може підтримати їх у розвитку їхнього бізнесу, включаючи прийняття стійких та конкурентних практик, допоможе у впровадженні.

Зелені державні закупівлі, ефективний інструмент стимулювання впровадження зелених практик промисловістю, отримали підтримку в межах багатьох проєктів у країні. Сюди належать «Передача досвіду зелених державних закупівель у Словаччині та Україні»

(співфінансується SlovakAid), який діяв у 2017-2019 рр., та проєкт, який фінансується ЄС «Гармонізація системи державних закупівель України зі стандартами ЄС», реалізований у 2014-2017. У межах проєкту SlovakAid було розроблено онлайн-навчальний курс із зелених державних закупівель. Однак, щоб забезпечити участь МСБ у зелених державних закупівлях, вимоги повинні бути доступними та зрозумілими, і повинна надаватися підтримка для їх виконання.

Розглянуті у розділі 1 тенденції розвитку бізнесу в Україні (рис. 1.2-1.10) корелюють з оцінкою SBA, динамічні зміни якої проілюстровані на рис. 4.2.

На рис. 4.2 показано основні зміни в результатах SME policy index в Україні, оцінених за кожним принципом SBA. Позитивну тенденцію зростання можна спостерігати для більшості принципів, але існують також винятки, пов'язані з інноваціями та інтернаціоналізацією МСП. Найвищий приріст демонструє 1 субіндекс - підприємницьке навчання та жіноче підприємництво.

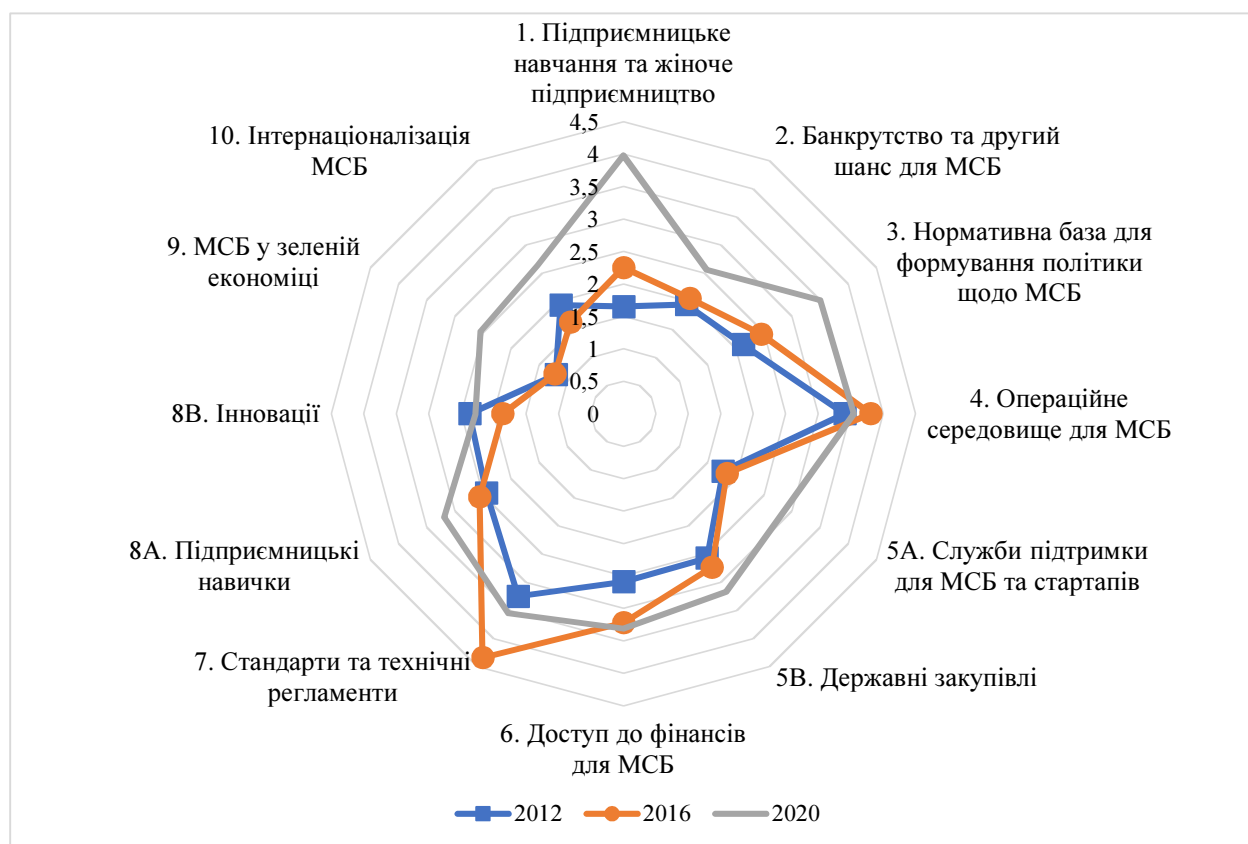


Рис. 4.2. SME policy index: оцінка для України за 2012, 2016 та 2020 рр.

Джерело: сформовано авторкою на основі [128; 129; 130].

Деякі позитивні сторони змін пов'язані зі зміцненням інституційного, регуляторного та операційного середовища (субіндекс 3 – Нормативна база для формування політики щодо МСП, 5А – Служби підтримки для МСБ та стартапів, а також 2 – Банкрутство та другий шанс для МСП).

В основному прогрес був досягнутий завдяки здійсненню дерегуляції господарської діяльності, впорядкуванню реєстрації бізнесу та використанню інструментів електронного урядування.

Слабкі сторони залишаються у сферах оцінки регуляторного впливу, загального регуляторного навантаження для бізнесу.

Ранг України у субіндексі 6 – доступ до фінансування – був покращений у 2016 році порівняно з оцінкою SBA 2012 (абсолютна різниця дорівнює 0,63) через посилення охоплення приватних кредитних бюро та фінансової грамотності, але у 2020 році позитивних змін не відбулося. Але серед таких проблем, як банкрутство банків, коливання валют, високі процентні ставки, можуть ускладнити доступ МСБ до фінансування.

Субіндекс 1 – Навчання підприємницькій діяльності та жіноче підприємництво та Субіндекс 8А – Навички підприємництва вводять таку сферу, як сприяння розвитку навичок та розвитку підприємництва. Позитивна зміна включає інституційну підтримку та навчання впродовж усієї підприємницької діяльності (стратегія МСП, що включає навчання підприємницькій діяльності, розроблена Міністерством економічного розвитку і торгівлі). В Україні не існує конкретної політики щодо розвитку жіночого підприємництва.

Розвиток навичок малого та середнього бізнесу не входить до основного порядку денного політики МСБ, різниця між оцінкою SBA за 2016 та 2012 роки становить близько 0,12, а за 2020 та 2016 роки – 1,73.

Беручи до уваги конкурентоспроможність МСБ, а саме субіндекс 5А – Служби підтримки для МСП та стартапів, 5В – Державні закупівлі, 8В – Інновації та 9 – МСП у зеленій економіці, можна спостерігати дуже обмежений прогрес з 2012 року, що зумовлено низкою причин: недостатнє фінансування та відсутність чіткої стратегії, особливо у сфері реалізації ініціатив щодо підвищення конкурентоспроможності, обмеження розвитку бізнесу загалом.

На рис. 4.3 представлено порівняння індексів України та середнім значенням 2020 року серед країн Східного партнерства.

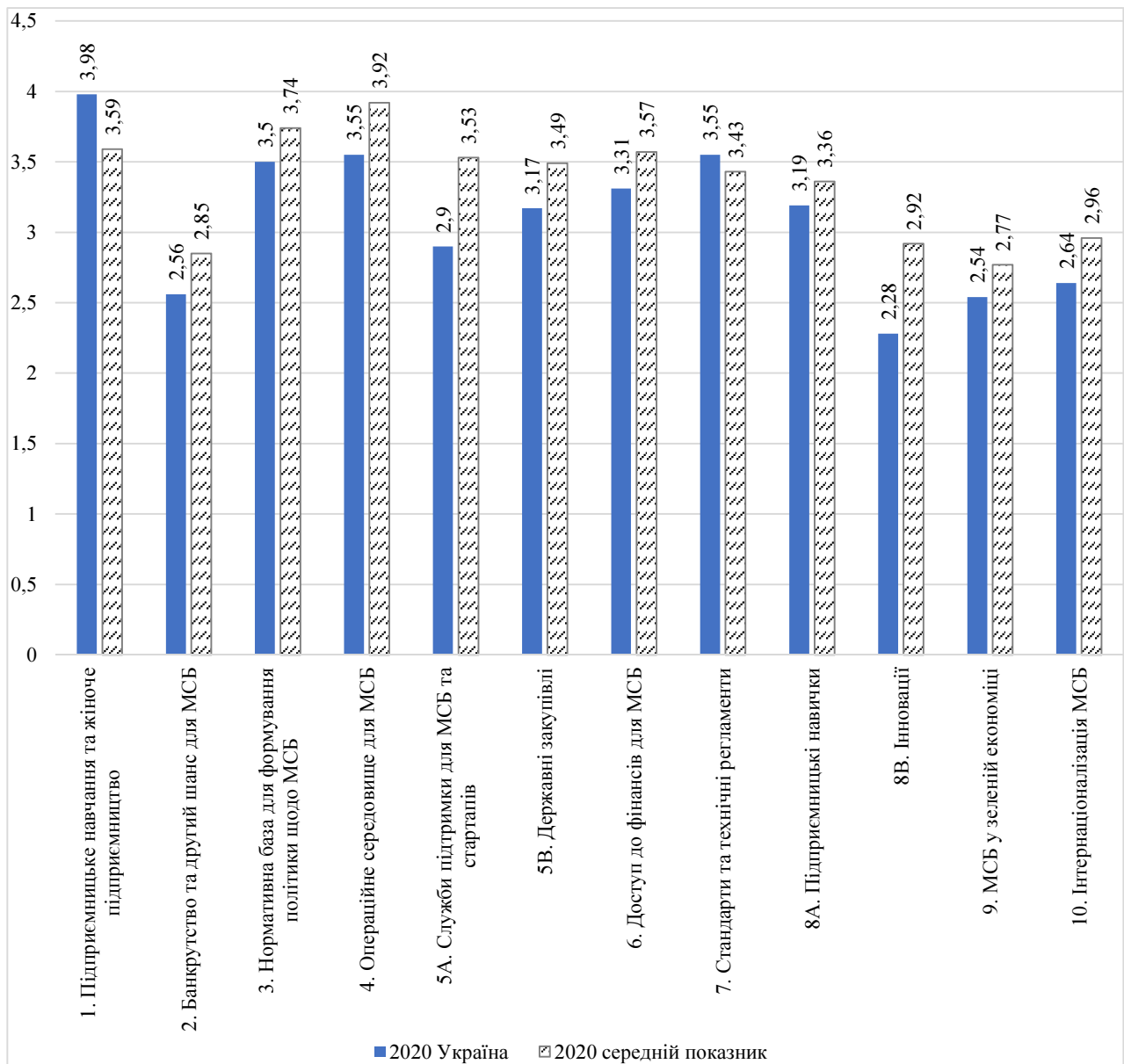


Рис. 4.3. SME policy index: оцінка для України та середні значення для країн Східного партнерства у 2020 р.
Джерело: сформовано авторкою на основі [129; 130].

Рисунок 4.3 демонструє, що тільки за 1 та 7 субіндексами Україна має вищі значення, ніж середній рівень по країнах Східного партнерства, отже, можна зробити висновок, що суттєвого розвитку МСБ за підсумками оцінки 2020 р. не відбулось.

Реальної підтримки інноваційних підприємств МСБ немає та має декларативний характер лише в офіційних документах. Відсутність скоординованих зусиль для сприяння розвитку зеленої економіки

МСБ та механізмів співпраці у сфері розвитку бізнесу є одними з характерних рис політики МСП в Україні. Прийняття нової системи закупівель, на прикладі ProZorro, стало першим кроком до узгодження зі стандартами ЄС та спрощення доступу до цього ринку для українських МСП.

Завершальним етапом оцінювання є аналіз підтримки міжнародної діяльності МСП (Субіндекси 10 – Інтернаціоналізація МСБ та 7 – Стандарти та технічні регламенти). Такі великі різниці у значеннях цих вимірів переважно були досягнуті завдяки підписанню DCFTA із ЄС, що відкрило можливості для експорту на найбільший ринок.

Завдяки DCFTA у 2014-2015 роках було прийнято чотири нові закони про стандартизацію, метрологію, оцінку відповідності та галузеве законодавство, що відповідають нормам ЄС. Але дефіцит стратегії стимулювання експорту, спрямованої на доповнення цих нормативних актів та ініціатив, залишається обмеженням для розширення можливостей для бізнесу.

Отже, інституційна структура реалізації політики МСБ в Україні перебуває на стадії реструктуризації. Дерегуляція та спрощення адміністративних процедур можна розглядати як позитивні зміни. Але відсутність комплексного підходу для розвитку бізнесу обмежує МСБ у веденні бізнесу.

Стратегія розвитку МСП, включаючи створення більш привабливої законодавчої системи, підвищення ефективності консультацій між державним та приватним секторами, зокрема зацікавлення посередницьких функцій МСБ при прийнятті законодавчих актів, посилення співпраці між науковими колами та бізнесом, створення стимулів для інноваційної діяльності МСБ має стати одним із пріоритетних заходів щодо реалізації українською владою. Тому міжнародний рейтинг, а саме SME Policy Index треба розглядати як спосіб оцінки економіки в аспекті розвитку бізнесу, в основі якого лежать основні сильні та слабкі сторони, які можуть бути корисними для інвесторів, фінансових та державних установ та інших учасників ринку.

4.2. Розвиненість МСБ України відповідно до рейтингу Doing Business

Рівень інвестиційної привабливості відіграє вирішальну роль у розвитку бізнесу кожної країни. Існують різні типи рейтингових методологій, що провадять міжнародні установи, що охоплюють різні аспекти умов ведення бізнесу, об'єктивні результати яких можуть допомогти оцінити рівень фінансової стійкості щодо можливості вкладення фінансових ресурсів в економіку країни або утримуватися від цього. Звіти Doing Business включають економічні показники, які можна використовувати як інформаційний інструмент для виявлення факторів, що негативно чи позитивно впливають на інвестиційну привабливість економіки та економічний розвиток загалом.

Фактори ділового середовища як елементи методології Doing Business впливають на інвестиційний потенціал підприємств, зокрема малих та середніх (МСБ). Інвестиційний потенціал юридичних осіб визначає рівень економічного зростання окремої країни та його стійкість.

Інвестиційний потенціал МСБ залежить від факторів ділового середовища, що вимірюються показниками щорічних звітів Doing Business, розроблених Групою Світового банку, доцільно розглянути методологію рейтингу Doing Business. Методологія складається з 10 груп факторів, показники яких наведені в таблиці 4.5.

Таблиця 4.5

Сутність та фактори рейтингової методології «Doing Business»

Фактор	Сутність	Показники
1	2	3
Започаткування бізнесу	Визначення бюрократичних, правових обмежень та витрат, необхідних для підприємців, спрямованих на відкриття нового бізнесу	Процедура (кількість) Час (дні) Вартість (% доходу на душу населення) Мінімальний стартовий капітал (% від доходу)
Отримання дозволів на будівництво	Оцінка процедур, часу та фінансових ресурсів, пов'язаних із будівельними процесами, отримання дозволів та ліцензій, обов'язкові інструкції, підключення до комунальних послуг	Процедури (кількість) Час (дні) Вартість (% від вартості складу) Індекс контролю якості будівлі (0-15)

Продовження табл. 4.5

1	2	3
Підключення до електромереж	Оцінка процедур, часу та фінансових ресурсів, пов'язаних з отриманням електроенергії	Процедури (кількість) Час (дні) Вартість (% доходу на душу населення) Надійність пропозиції та прозорість індексу тарифів (0-8)
Реєстрація майна	Оцінка процедур, часу та фінансових ресурсів, пов'язаних з реєстрацією прав власності.	Процедури (кількість) Час (дні) Вартість (% від вартості майна) Якість індексу землеустрою (0-30)
Отримання кредиту	Оцінка охоплення кредитного бюро індивідуальними підприємцями та юридичними особами та їх забезпечення, що передбачає оцінку факторів, що можуть спростити доступ до позик	Індекс міцності законних прав (0-12) Індекс глибини кредитної інформації (0-8) Покриття кредитного реєстру (% дорослих) Кредитне бюро (% дорослих)
Захист міноритарних інвесторів	Оцінка рівня захисту від незаконного управління акціонерними компаніями. Індокси дорівнюють сумі балів за позитивні відповіді на відповідні питання, наприклад, одна згода = один бал	Індекс регулювання конфлікту інтересів (0-10) Ступінь індексу управління акціонерами (0-10)
Сплата податків	Оцінка податків та обов'язкових внесків, які повинні сплачувати компанії. Визначено якість адміністрування податків та рівень податкового навантаження.	Платежі (кількість на рік) Час (години на рік) Загальна ставка податку та внесків (% від прибутку) Індекс постфайлів (0-100)
Торгівля за кордоном	Оцінка витрат, включаючи часові, фінансові, які слід сплатити за рахунок експорту або імпорту товарів. 20-футовий контейнер вважається типовою ситуацією.	Час експорту: дотримання кордону (години) Вартість експорту: дотримання кордону (дол. США) Час експорту: відповідність документації (години) Вартість експорту: відповідність документам (дол. США) Час на імпорт: дотримання кордону (години) Вартість імпорту: дотримання кордону (дол. США) Час на імпорт: відповідність документації (години) Вартість імпорту: відповідність документам (дол. США)

Закінчення табл. 4.5

1	2	3
Виконання контрактів	Визначення кількості процедур, строку та витрат компанії, необхідної для стягнення боргу з недобросовісного покупця-юридичної особи, яка відмовилася платити за поставлений товар, посилаючись на його низьку якість у випадку, коли експертиза підтверджує достатній рівень якості товару	Час (дні) Вартість (% претензії) Індекс якості юридичних процесів (0-18)
Вирішення питань неплатоспроможності	Визначення бюрократичних та правових обмежень для подолання підприємцем для ліквідації компанії через її банкрутство та оцінка основної процедури та адміністративних вузьких місць процедури банкрутства. Оцінка сукупності дій компанії (терміни, вартість, рівень повернення позики) в межах процедури банкрутства	Відновлення (центи на долар) Час (роки) Вартість (% від нерухомості) Результат (0 як роздрібний продаж та 1 як діюча компанія) Індекс міцності системи неплатоспроможності (0-16)

Джерело: [99].

Рейтинг розраховується на основі офіційних статистичних даних та анкет компаній, вимоги до яких описані в таблиці 4.6. Цей рейтинг являє собою інтегральний показник, який складається з 10 субіндикаторів різних категорій, що мають важливе значення для підприємницької діяльності. Значення рангу, що є найближчим до верхньої позиції (1-й ранг у списку), показує кращі умови для ведення бізнесу, ніж ранги, близькі до 190-го у списку [113].

Типовою компанією для оцінки ведення бізнесу є Товариство з обмеженою відповідальністю, розташоване в найбільшому діловому центрі країни та на 100 % у власності країни (більш детальний аналіз наведено в таблиці 4.6).

Позиція України у рейтингу «Doing Business» (DB) представлені в таблиці 4,7, з якої видно тенденцію до зростання України зі 124-ї позиції у 2006 році до 64-ї у 2020 році, що демонструє позитивну динаміку та зменшує сильний розрив із розвинутими країнами. Позитивні зміни пов'язані здебільшого з такими показниками, як «Отримання дозволів на будівництво», «Захист міноритарних інвесторів» та «Реєстрація майна», проте інші показники підтверджують набір складних процедур ведення бізнесу в Україні.

Таблиця 4.6

Вимоги до компаній за показниками рейтингу «Doing Business»

Показник/ Вимоги	Започаткування бізнесу	Отримання дозволів на будівництво	Реєстрація майна	Отримання кредиту	Сплата податків	Торгівля за кордоном	Вирішення питань неплато- спроможності
1	2	3	4	5	6	7	8
Тип компанії – Товариство з обмеженою відповідальністю	+	+	+	+	+	+	+
Місто – найбільший діловий центр країни	+	+	+	+	+	+	+
Компанія на 100 % у власності країни	+	+	+	+	+	+	+
Стартовий капітал дорівнює	У 10 разів більше доходу на душу населення	–	–	–	У 102 рази більше доходу на душу населення	–	–
Діяльність компанії не включає зовнішню торгівлю	+	–	–	–	–	–	–
Обсяг експорту компанії	–	–	–	–	–	10% від річного обороту	–
Компанія має нерухомість	+	–	–	–	–	–	–

Закінчення табл .4.6

1	2	3	4	5	6	7	8
Компанія має будівлі у власності	-	-	-	-	-	-	+
Компанія має земельну ділянку	-	+	-	-	+	-	-
Персонал компанії	10-50 співробітників	60 співробітників	50 співробітників	До 50 співробітників	60 співробітників	-	201 співробітник та 50 постачальників
Річний оборот компанії не менше	100 разів більше доходу на душу населення	-	-	-	1050 разів більше доходу на душу населення	-	-

Джерело: [99].

Україна в рейтингу "Doing Business" у період 2006-2020

Doing Business	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Позиція в рейтингу	124	128▼	139▼	145▼	142▲	145▼	152▼	137▲	112▲	87▲	83▲	80▲	76▲	71▲	64▲
Започаткування бізнесу	–	101	109▼	128▼	134▼	118▲	112▲	50▲	47▲	70▼	30▲	20▲	52▼	56▼	61▼
Отримання дозволів на будівництво	–	107	174▼	179▼	181▼	179▲	180▼	183▼	41▲	139▼	140▼	140—	35▲	30▲	20▲
Підключення до електромереж	–	–	–	–	–	–	169	166▲	172▼	138▲	137▲	130▲	128▲	135▼	128▲
Найм робочої сили	–	107	102▲	100▲	83▲	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Реєстрація майна	–	133	138▼	140▼	141▼	164▼	166▼	149▲	97▲	64▲	61▲	63▼	64▼	63▲	61▲
Отримання кредиту	–	65	68▼	28▲	30▼	32▼	24▲	23▲	13▲	17▼	19▼	20▼	29▼	32▼	37▼
Захист міноритарних інвесторів	–	142	141▲	142▼	109▲	109—	111▼	117▼	128▼	87▲	88▼	70▲	81▼	72▲	45▲
Сплата податків	–	174	177▼	180▼	181▼	181—	181—	165▲	164▲	106▲	107▼	84▲	43▲	54▼	65▼
Торгівля за кордоном	–	106	120▼	131▼	139▼	139—	140▼	145▼	148▼	109▲	109—	115▼	119▼	78▲	74▲
Виконання контрактів	–	26	46▼	49▼	43▲	43—	44▼	42▲	45▼	98▼	98—	81▲	82▼	57	63▼
Вирішення питань неплатоспроможності	–	139	140▼	143▼	145▼	150▼	156▼	157▼	162▼	141▲	141—	150▼	149▲	145▲	146▼

Джерело: [100; 144].

Сприятливі зміни 2016-2017 рр. стосуються спрощення процедур започаткування бізнесу, реєстрації власності та сплати податків, що є прикладом впровадження послуг електронного урядування. Усі фактори з таблиць 4.5 та 4.7 мають великий вплив на формування інвестиційного клімату сектору МСБ.

Основні покращення в рейтингу за основними субіндикаторами (табл. 4.7) відбулись за рахунок таких реформ бізнес-середовища в Україні за період 2009-2020.

DB 2020

Отримання дозволів на будівництво: Україна спростила роботу з процесом отримання дозволів на будівництво, скасувавши вимогу наймати зовнішнього керівника та запровадивши системи онлайн-сповіщень. Україна також зробила отримання дозволу на будівництво менш затратною, зменшивши внесок до Київської міської ради.

Підключення до електромереж: Україна спростила механізм підключення до електромереж шляхом впорядкування видачі технічних паспортів та впровадження геоінформаційної системи. Україна також покращила надійність електропостачання, запровадивши механізм компенсації відключень.

Реєстрація власності: Україна спростила реєстрацію власності, збільшивши прозорість системи землеустрою.

Отримання кредиту: Україна покращила доступ до кредитної інформації шляхом створення нового державного реєстру кредитів у Національному банку України.

Захист міноритарних інвесторів: Україна посилила захист міноритарних інвесторів, вимагаючи більш широкого розкриття інформації про операції із зацікавленими сторонами.

Торгівля через кордон: Україна скоротила час на імпорт, спростивши вимоги сертифікації відповідності для автозапчастин.

DB 2019

Отримання дозволів на будівництво: Україна зробила дозволи на будівництво дорожчими, збільшивши внесок до міської соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури. З іншого боку, Україна

спростила роботу з дозволами на будівництво, скасувавши вимогу про отримання дозволу інвесторів від Державної служби з надзвичайних ситуацій України.

Захист міноритарних інвесторів: Україна посилила захист міноритарних інвесторів, збільшивши вимоги щодо розкриття інформації в річних звітах щодо операцій пов'язаних сторін.

Торгівля через кордон: Україна спростила транскордонну торгівлю, скасувавши вимогу перевірки автозапчастин від Державної служби експортного контролю.

Виконання контрактів: Україна спростила виконання контрактів, запровадивши спрощену процедуру для невеликих позовів та досудових конференцій як частину справи, що застосовуються в усіх господарських судах.

DB 2018

Отримання дозволів на будівництво: Україна спростила роботу з дозволами на будівництво, зменшивши плату.

Захист міноритарних інвесторів: Україна посилила захист міноритарних інвесторів, вимагаючи детального негайного публічного розголошення операцій із пов'язаними сторонами.

Сплата податків: Україна спростила сплату податків, зменшивши ставку єдиного соціального внеску (ЄСВ).

DB 2017

Захист міноритарних інвесторів: Україна посилила захист міноритарних інвесторів, вимагаючи виключення зацікавленого директора або акціонера з голосування: вимагаючи, щоб запропоновані операції з пов'язаними сторонами підлягали зовнішній оцінці шляхом введення засобів правового захисту у випадках, коли операції з пов'язаними сторонами є шкідливими для компанії, а також уточнення структур власності та контролю.

Виконання контрактів: Україна спростила виконання контрактів, запровадивши систему, яка дозволяє користувачам сплачувати судовий збір в електронному вигляді.

DB 2016

Започаткування бізнесу: Україна спростила відкриття бізнесу за рахунок скорочення часу, необхідного для реєстрації платника ПДВ, та усунення плати за реєстрацію бізнесу.

DB 2015

Сплата податків: Україна спростила сплату податків компаніям, запровадивши електронну систему подання та сплати податків за найманих працівників. З іншого боку, збільшився екологічний податок.

DB 2014

Започаткування бізнесу: Україна спростила процедуру відкриття бізнесу, скасувавши вимогу про реєстрацію в органі статистики та усунувши витрати для реєстрації податку на додану вартість.

Отримання дозволів на будівництво: Україна спростила роботу з дозволами на будівництво, запровадивши систему схвалення на основі ризиків, виключивши вимоги до певні погодження та технічні умови та спрощення процесу реєстрації прав власності на нерухомість.

Підключення до електромереж: Україна спростила підключення до електромереж, впорядкувавши процес отримання нового підключення.

Реєстрація власності: Україна спростила передачу майна шляхом впорядкування процедур та оновлення системи реєстрації майна.

Отримання кредиту: Україна покращила доступ до кредитної інформації шляхом збору даних про фірми від фінансових установ.

Сплата податків: Україна спростила сплату податків компаніям, спростивши податкові декларації та вдосконаливши свою електронну систему подання заявок.

Торгівля через кордон: Україна спростила транскордонну торгівлю, випустивши митні декларації та зменшивши кількість фізичних перевірок.

Вирішення питань неплатоспроможності: Україна спростила врегулювання неплатоспроможності, зміцнивши права забезпечених кредиторів, запровадивши нові процедури реабілітації та механізмів, що спрощує недійсність підозрілих операцій та скорочує встановлені законодавством строки на кілька етапів процесу неспроможності.

DB 2013

Започаткування бізнесу: Україна спростила відкриття бізнесу, виключивши мінімальну вимогу до капіталу для реєстрації компанії, а також вимогу мати реєстраційні документи, засвідчені нотаріально.

Реєстрація власності: Україна пришвидшила передачу майна, запровадивши дійсний термін для обробки заяв про передачу земельного кадастру в Києві.

Сплата податків: Україна спростила сплату податків, запровадивши електронну реєстрацію та оплату для середніх та великих підприємств.

DB 2012

Започаткування бізнесу: Україна спростила відкриття бізнесу, скасувавши вимогу про отримання схвалення на нову корпоративну печатку.

Сплата податків: Україна спростила сплату податків для фірм шляхом перегляду та уніфікації податкового законодавства, зниження ставок податку на прибуток підприємств та уніфікації внесків на соціальне страхування.

Торгівля через кордон: Україна ускладнила транскордонну торгівлю, запровадивши додаткові інспекції для митного оформлення імпорту.

Виконання контрактів: Україна внесла зміни до законодавства з метою впорядкування вирішення комерційних спорів та підвищення ефективності процедур примусового виконання.

Вирішення проблем неплатоспроможності: Україна внесла зміни до законодавства про примусове виконання, запровадивши більше гарантій для забезпечених кредиторів.

DB 2011

Започаткування бізнесу: Україна полегшила старт бізнесу, істотно зменшивши мінімальну вимогу до капіталу.

Отримання дозволів на будівництво: Україна спростила роботу з дозволами на будівництво шляхом впровадження національних та місцевих норм, які впорядкували ці процедури.

Сплата податків: Україна полегшила податкове дотримання, запровадивши та постійно вдосконалюючи електронну систему подання податку на додану вартість.

DB 2010

Захист міноритарних інвесторів: Україна посилила захист інвесторів завдяки новому закону про акціонерні товариства, що посилює вимоги до затвердження для пов'язаних сторін трансакцій, збільшуючи вимоги до розкриття інформації в річному звіті та полегшуючи подання позовів до директорів у випадках, коли операції з пов'язаними сторонами завдають шкоди компанії.

DB 2009

Отримання дозволів на будівництво: Робота з дозволами на будівництво в Україні стала дорожчою через введення податку на інфраструктуру та більш трудомісткою через адміністративне відставання.

Отримання кредиту: Україна покращила доступ до кредитної інформації, створивши нове приватне бюро кредитних історій.

Сплата податків: Україна зменшила сплату податків для компаній, зменшивши розмір внесків роботодавців до пенсійного фонду - хоча це також збільшило їх ставки внесків до фонду соціального страхування та соціального страхування від нещасних випадків на виробництві.

Торгівля через кордон: Україна скоротила час на імпорт, покращивши портову інфраструктуру та послуги.

Щодо позиції України в рейтингу 2020, то є доцільним більш детально розглянути кожен субіндикатор рейтингу «Doing Business» для оцінювання рівня розвиненості бізнесу, зокрема сектору МСБ.

Започаткування бізнесу

У табл. 4.8 представлені основні індикатори для започаткування бізнесу в Україні та країнах Європи, Центральної Азії та розвинених країнах ОЕСР.

Таблиця 4.8

Започаткування бізнесу відповідно до *Doing Business 2020*

Індикатор	Україна	Європа та Центральна Азія	Розвинені країни ОЕСР
Процедура (кількість)	6	5,2	4,9
Час (дні)	6,5	11,9	9,2
Вартість (% доходу на душу населення)	0,5	4	3
Мінімальний стартовий капітал (% від доходу)	0	0,7	7,6

Джерело: [144].

У табл. 4.9 наведено детальний опис необхідних процедур щодо започаткування бізнесу в Україні згідно з *DB 2020*.

Таблиця 4.9

Процедури започаткування бізнесу в Україні згідно з *DB 2020*

Процедура	Час	Вартість
1	2	3
<p>1. Реєстрація в реєстраційному бюро</p> <p>Нині засновники ТОВ для забезпечення його реєстрації повинні подати реєстратору або нотаріусу наступні документи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - заява про реєстрацію юридичної особи; - оригінал або нотаріально завірена копія рішення засновників про створення організації (протокол загальних зборів учасників); - статут компанії ТОВ, виконаний засновниками; - протокол засідання засновників. <p>Інформація про кінцевих бенефіціарних власників, а також про тип холдингу та всіх юридичних осіб, через які проводиться холдинг (у разі непрямого), зазначається у заяві про реєстрацію. Реєстрація ТОВ в органах соціального захисту, державної статистики, державних податкових органів здійснюється автоматично під час державної реєстрації - дані передаються реєстратору до відповідних державних органів.</p>	1 день	Без плати державному реєстратору; плата сплачується, якщо це зроблено в нотаріуса
<p>2. Підготовка печатки</p> <p>Юридична особа може використовувати печатку у своїй діяльності, однак це не є обов'язковим. Більше того, вказується, що відсутність або наявність відбитка печатки на документах не призводить до будь-яких правових наслідків. Хоча в деяких випадках може вимагатися належним чином завірена копія документа компанії, що містить рішення, не використовувати печатку компанії (наприклад, статут компанії, відповідна постанова вищого керівного органу тощо)</p>	1 день	190-250 грн, залежно від складності печатки

Закінчення табл. 4.9

1	2	3
<p>3. Нотаріально засвідчити підписну картку</p> <p>Для відкриття банківського рахунку потрібна нотаріально засвідчена підписна картка, уповноважена особа подає нотаріусу документи, що підтверджують її право представляти компанію та оформляти документи від її імені</p>	1 день	150-250 грн
<p>4. Відкрити постійний банківський рахунок</p> <p>До документів для відкриття банківського рахунку для Юридичної особи входять:</p> <ul style="list-style-type: none"> - копія статуту ТОВ (проста копія, завірена директором ТОВ або нотаріально завірена копія); - нотаріально засвідчена картка підпису або нотаріально засвідчена копія картки підпису; - заповнена банківська анкета; - заповнена форма (заявка) для відкриття банківського рахунку (рахунків), а також для активації системи Інтернет-банкінгу; - підписаний договір банківського рахунку тощо (залежить від вимог конкретного банку); - через правила боротьби з відмиванням грошей банк вимагатиме розкриття всієї групової структури засновників (ів) до фізичних осіб, які є кінцевими бенефіціарними власниками засновників (за наявності). 	1 день	Плата відсутня
<p>5. Зареєструватись як платник ПДВ у Державній податковій адміністрації та отримати номер платника ПДВ</p> <p>Якщо загальна сума операцій з доставкою товарів або/та послуг, включаючи використання локальної або глобальної комп'ютерної мережі, що стягується (сплачується) протягом останніх 12 календарних місяців, загалом перевищує 1 млн грн (без ПДВ), така компанія зобов'язана зареєструватися як платник податку на додану вартість, крім компанії-платника єдиного податку.</p>	2 дні	Плата відсутня
<p>6. Зареєструвати працівників у Державній фіскальній службі</p> <p>Роботодавець зобов'язаний повідомити місцевий податковий орган про прийняття на роботу працівника принаймні за день до початку роботи (шляхом подання заповненої форми до місцевого податкового органу або електронної форми з використанням електронного цифрового підпису)</p>	Менше ніж 1 день	Плата відсутня

Джерело: [144].

Отримання дозволів на будівництво (табл. 4.10-4.11).

Таблиця 4.10

Отримання дозволів на будівництво
відповідно до *Doing Business 2020*

Індикатор	Україна	Європа та Центральна Азія	Розвинені країни ОЕСР
Процедура (кількість)	10	16,2	12,7
Час (дні)	72,5	170,1	152,3
Вартість (% вартості складу)	4,4	4	1,5
Індекс контролю якості будівлі (0-15)	12	12,1	11,6

Джерело: [144].

Таблиця 4.11

Процедури отримання дозволів на будівництво в Україні
згідно з *DB 2020*

Процедура	Час	Вартість
1	2	3
1. Отримати топографічну зйомку земельної ділянки (зйомка земель у масштабі 1:500/1. Звіт є підготовлений у результаті топографічної зйомки з плануванням будівлі та споруди)	30 днів	12 тис. грн
2. Отримати геологічну зйомку земельної ділянки (найняти приватну компанію для отримання геологічного дослідження земельної ділянки)	21 день	30 тис. грн
3. Зробити запит на отримання даних щодо технічних умов у органі з водопостачання та водовідведення (АТ «Київводоканал») Заява повинна містити план, інформацію про очікуваний обсяг води та каналізації та основні характеристики будівлі.	21 день	2895 грн
4. Зробити запит на отримання даних щодо містобудівних технічних умов та вимог щодо забудови земельної ділянки (Департамент містобудування та архітектури Київської міської держадміністрації - КМДА) на основі наступних документів: - копія з топографо-геодезичного плану М 1:2000; - витяг з Державного земельного кадастру; - заява про надання містобудівних умов та обмежень для проектування будівельного майданчика; - копія документа, що засвідчує право власності на нерухоме майно, розташоване на земельній ділянці; - копія документа, що засвідчує право власності або користування земельною ділянкою, або копія угоди про суперфіцій; - містобудування з техніко-економічними показниками запланованого будівельного майданчика. Надання містобудівних умов та обмежень або рішення про відмову у їх наданні здійснюється протягом 10 робочих днів з дати реєстрації заяви.	9 днів	Плата відсутня

Продовження табл. 4.11

1	2	3
<p>5. Подати повідомлення про початок будівельних робіт (Департамент державного архітектурно-будівельного контролю (ДАБІ) КМДА)</p> <p>Компанія має право виконувати будівельні роботи вже наступного дня після подання повідомлення про початок будівельних робіт до ДАБІ.</p>	0,5 дня	Плата відсутня
<p>6. Запит на підключення до послуг водопостачання та водовідведення (АТ «Київводоканал»)</p> <p>Точна загальна ціна та інші умови підключення складу до послуг водопостачання та водовідведення повинні бути визначені в угоді між замовником та АТ «Київводоканал» як постачальником на основі проектної документації, розробленої для цілей приєднання. Тому витрати слід розглядати як середню приблизну вартість.</p>	4 дні	700 грн
<p>7. Сплатити внесок у міську соціальну та інженерно-транспортну інфраструктуру (Департамент економіки та інвестицій КМДА)</p> <p>Внесок повинен бути сплачений до введення будівлі в експлуатацію, компанія подає письмову заяву до КМДА, включаючи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - документ про затвердження проектної документації; - проектна документація в частині техніко-економічних показників та бюджету (за наявності); - висновок державної експертизи бюджету (за необхідності); - технічний паспорт складу; <p>Вартість внеску становить 4 % від бюджету будівництва, починаючи з 1 січня 2018 року. Внесок тимчасово зменшився до 3,2 % за період з 01.01.2019 р. по 31.12.2019 р.</p>	1 день	131 475 грн
<p>8. Підготувати та подати декларацію про готовність експлуатувати побудований склад (ДАБІ)</p> <p>Компанія відповідає за повноту та достовірність даних, зазначених у поданій декларації. Департамент перевіряє повноту даних, зазначених у декларації, протягом десяти робочих днів з дати отримання декларації та забезпечує включення інформації, зазначеної в декларації, до єдиного реєстру документів, що свідчить про прийняття закінчених будівельних проектів. Датою прийняття об'єкта є дата реєстрації декларації.</p>	14 днів	Плата відсутня
<p>9. Отримати поштову адресу для новозбудованої будівлі (Департамент містобудування та архітектури КМДА)</p> <p>Для призначення поштової адреси на склад необхідно звернутися до Департаменту містобудування та архітектури через ЦНАП із відповідною заявою, включаючи, зокрема, декларацію про готовність об'єкта в експлуатацію, свідоцтво про сплату пайової участі у створенні соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури в Києві, копія технічного паспорта складу та копія виконавчого (контрольно-геодезичного) обстеження.</p> <p>Адреса об'єкта вважається присвоєною з моменту внесення адреси до реєстру.</p>	14 днів	Плата відсутня

Закінчення табл. 4.11

1	2	3
<p>10. Зареєструвати склад (Департамент реєстрації КМДА) Реєстрація права власності здійснюється шляхом внесення нового запису про склад до Державного реєстру прав.</p> <p>Для державної реєстрації права власності на споруджене майно заявник подає такий перелік документів:</p> <p>1) документ, що підтверджує прийняття в експлуатацію закінченого проєкту будівництва;</p> <p>2) технічний паспорт на нерухоме майно;</p> <p>3) документ, що підтверджує присвоєння адреси нерухомого майна.</p> <p>Право власності на майно вважається зареєстрованим на момент розміщення інформації про право власності на вебсайті Міністерства юстиції для доступу до заявника.</p> <p>Оплата процедури передбачена мінімальною зарплатою та залежить від тривалості: швидша процедура вимагає більшої оплати.</p> <p>Доступні такі опції:</p> <p>5 робочих днів – 0,1 мінімальна заробітна плата</p> <p>2 робочі дні – 1 мінімальна заробітна плата</p> <p>1 робочий день – 2 мінімальні заробітні плати</p> <p>2 години – 5 мінімальних заробітних плат</p>	1 день	4014 грн

Джерело: [144].

Підключення до електромереж (табл. 4.12-4.13).

Таблиця 4.12

Підключення до електромереж відповідно до Doing Business 2020

Індикатор	Україна	Європа та центральна Азія	Розвинені країни ОЕСР
Процедура (кількість)	5	5,1	4,4
Час (дні)	267	99,6	74,8
Вартість (% доходу на душу населення)	353,2	271,9	61
Надійність пропозиції та прозорість індексу тарифів (0-8)	7	6,2	7,4

Джерело: [144].

Процедури підключення до електромереж в Україні згідно з ДВ 2020

Процедура	Час	Вартість
<p>1. Подати заявку в ДТЕК Київські електромережі та чекайте технічних умов</p> <p>Клієнт подає ДТЕК Київські електромережі заявку на підключення електроенергії. До заявки клієнт повинен подати низку документів: 1) документи права власності на об'єкт; 2) план із зазначеним розташуванням об'єкта; 3) документ, що підтверджує право особи підписувати угоду від імені компанії; 4) технічна та фінансова доцільність судів (за наявності); 5) копія свідоцтва платника ПДВ (або платника фіксованого податку).</p>	16 календарних днів	0 грн
<p>2. Форумвання проекту зовнішнього зв'язку приватною фірмою та його затвердження</p> <p>У більшості випадків замовники вирішують розробити з'єднання самостійно. ДТЕК зобов'язаний надати всю інформацію, необхідну для форумвання проекту, на запит замовника. Потім цей проєкт повинен бути схвалений ДТЕК (і якщо є необхідність отримати схвалення інших операторів). Якщо проєкт потрібно вдосконалити, замовник має на це 30 днів.</p>	90 календарних днів	41 900 грн
<p>3. Чекати завершення робіт із зовнішнього підключення</p> <p>Після того, як проєкт зовнішнього підключення буде готовий та затверджений, клієнт повинен здійснити оплату за підключення.</p> <p>ДТЕК обере підрядника на тендерній основі, який під наглядом комунального підприємства отримає необхідні дозволи, включаючи дозвіл на розкопки, та проведе роботи.</p>	120 календарних днів	248 324 грн
<p>4. Укласти договір поставки з ТОВ «Київ Енергетичні послуги»</p> <p>Договір поставки може бути укладений лише після завершення всіх перевірок.</p> <p>Потрібно подати ряд документів, що стосуються внутрішньої електропроводки, включаючи Технічний звіт випробувань внутрішньої електропроводки, які повинні бути завершені після закінчення внутрішньої електропроводки електриком.</p>	20 календарних днів	0 грн
<p>5. Ввімкнення живлення (ДТЕК)</p> <p>Диспетчерський відділ обробляє замовлення, яке дозволяє йому відключити кабельну лінію 10 кВ, провести випробування високовольтного кабелю і, нарешті, увімкнути електроенергію для підстанції.</p>	21 календарний день	0 грн

Джерело: [144].

Реєстрація майна (табл. 4.14-4.15).

Таблиця 4.14

Реєстрація майна відповідно до *Doing Business 2020*

Індикатор	Україна	Європа та центральна Азія	Розвинені країни ОЕСР
Процедура (кількість)	7	5,5	4,7
Час (дні)	15	20,8	23,6
Вартість (% вартості майна)	1,7	2,7	4,2
Якість індексу землеустрою (0-30)	16	20,4	23,2

Джерело: [144].

Таблиця 4.15

Процедури реєстрації майна в Україні згідно з *DB 2020*

Процедура	Час	Вартість
1	2	3
1. Оцініть ціну землі Документ про експертну оцінку ціни на нерухоме майно можуть надати експерти, сертифіковані Фондом державного майна України. Такі експерти мають доступ до програмного забезпечення для оцінки та фіксують ціну у Фонді державного майна. Для цілей нарахування податків необхідна експертна оцінка ціни на нерухоме майно.	2 дні	1000 грн; (Середня ціна, яку стягують експерти)
2. Отримати витяг з Державного центру земельного кадастру (Державна служба геодезії, картографії та кадастру – Держгеокадастр) Витяг із Державного земельного кадастру містить повну інформацію про земельну ділянку (власник, місцезнаходження, обмеження користування, обтяження тощо).	10 днів	100 грн; (5 % прожиткового мінімуму 1921 грн, округлено з точністю до 10 грн)
3. Реєстрація права власності продавця в новому Державному реєстрі прав власності на нерухоме майно (Нотаріус) Реєстрація прав власності Продавця на Майно здійснюється нотаріусом, що засвідчує договір купівлі-продажу. Нотаріус: 1) перевіряє документи власника Продавця; 2) реєструє права власності продавця в Реєстрі прав власності; 3) видає витяг з Реєстру прав власності, що підтверджує права власності Продавця на Майно	Менше одного дня, онлайн	1880 грн; (1500 грн нотаріальний збір, 190 грн за початкову реєстрацію земельної ділянки в новому реєстрі прав власності, 190 грн для первинної реєстрації складу)
4. Отримати витяг з Державного реєстру обтяжень рухомого майна (Нотаріус) За допомогою цієї процедури нотаріус перевірить, що податкові органи не зареєстрували заставу над нерухомим майном.	Менше одного дня, онлайн	80 грн; (4 % прожиткового мінімуму 1921 грн, округлено з точністю до 10 грн)

Закінчення табл. 4.15

1	2	3
<p>5. Перевірити наявність обтяжень у Державному реєстрі речових прав на нерухоме майно (Нотаріус)</p> <p>Нотаріус проводить пошук у колишньому Державному реєстрі прав власності на нерухоме майно, Державному реєстрі іпотечних кредитів, Державному реєстрі заборон відчуження нерухомого майна та Державному реєстрі обтяжень рухомого майна.</p> <p>Ці реєстри слугують лише джерелом інформації для нотаріуса, який передає відповідні обтяження з цих реєстрів до Реєстру прав власності при першій реєстрації прав власності на нерухоме майно в Реєстрі прав власності.</p>	<p>Менше одного дня, онлайн</p>	<p>240 грн; (80 грн для ТОВ продавця, 80 грн за перевірку обтяжень на землі, 80 грн за перевірку обтяжень на складі Разом: 240 грн (4 % прожиткового мінімуму 1921 грн, округлено до найближчих 10 грн)</p>
<p>6. Підготувати та засвідчити нотаріально договір купівлі-продажу (землі та будівлі) (Нотаріус)</p> <p>Може існувати одна єдина угода, яка лежить в основі як продажу будівлі, так і продажу землі, або може бути дві окремі угоди: продаж будівлі (складу) та продаж земельної ділянки.</p> <p>Державне мито (плата) сплачується нотаріусу і становить 1 % від транзакційної вартості будівлі.</p> <p>Покупець будівлі також сплатить спеціальну оцінку в розмірі 1 % від транзакційної вартості будівлі до Державного пенсійного фонду.</p> <p>Покупець може здійснити платіж до Державного пенсійного фонду до нотаріального посвідчення договору купівлі-продажу будівлі або надати нотаріусу гроші для здійснення такого платежу.</p>	<p>1 день</p>	<p>64 628,93 грн; (Нотаріальний збір за землю (сплачує покупець): 1500 грн Нотаріальний збір за склад (сплачує покупець): 1500 грн 1 % від вартості землі 1 % від вартості складу 1 % від вартості складу на внесок у пенсійний фонд)</p>
<p>7. Нотаріус реєструє права власності покупця на майно в Реєстрі прав власності</p> <p>Після нотаріального посвідчення договору купівлі-продажу майна нотаріус реєструє права власності Покупця на майно в Реєстрі майнових прав. Після реєстрації прав власності Покупця на Майно нотаріус видає виписку з Реєстру прав власності Покупця.</p>	<p>Менше одного дня, онлайн</p>	<p>3341,6 грн; (Нотаріальний збір: 1500 грн. 730,8 грн. Адміністративний збір за передачу права власності на землю 730,8 грн. Адміністративний збір за передачу права власності на склад (адмінсбор) 190 грн (Земельна ділянка) реєстраційний збір 190 грн (Склад) реєстраційний збір)</p>

Джерело: [144].

Отримання кредиту (табл. 4.16).

Таблиця 4.16

Отримання кредиту відповідно до *Doing Business 2020*

Індикатор	Україна	Європа та Центральна Азія	Розвинені країни ОЕСР
Індекс міцності законних прав (0-12)	8	7,8	6,1
Індекс глибини кредитної інформації (0-8)	7	6,7	7,8
Покриття кредитного реєстру (% дорослих)	2,4	24	24,4
Покриття кредитного бюро (% дорослих)	56,9	41,7	66,7

Джерело: [144].

Захист міноритарних інвесторів (табл. 4.17).

Таблиця 4.17

Захист міноритарних інвесторів
відповідно до *Doing Business 2020*

Індикатор	Україна	Європа та Центральна Азія	Розвинені країни ОЕСР
Ступінь індексу розкриття інформації (0-10)	9	7,5	6,5
Ступінь індексу відповідальності директорів (0-10)	2	5	5,3
Індекс простоти позовів акціонерів (0-10)	6	6,8	7,3
Ступінь індексу прав акціонерів (0-6)	4	3,4	4,7
Ступінь власності та індекс контролю (0-7)	6	3,7	4,5
Ступінь індексу корпоративної прозорості (0-7)	7	4,1	5,7

Джерело: [144].

Сплата податків (табл. 4.18).

Таблиця 4.18

Сплата податків відповідно до *Doing Business 2020*

Індикатор	Україна	Європа та Центральна Азія	Розвинені країни ОЕСР
Платежі (кількість на рік)	5	14,4	10,3
Час (годин на рік)	328	213,1	158,8
Загальна ставка податку та внесків (% від прибутку)	45,2	31,7	39,9
Індекс постфайлів (0-100)	86	68,2	86,7

Джерело: [144].

Податки, які враховуються для розрахунку субіндексу «Сплата податків» у рейтингу Doing Business, представлено в табл. 4.19.

Таблиця 4.19

Сплата податків в Україні

Податок або Обов'язковий внесок	Платежі (кількість)	Примітки щодо платежів	Час (години)	Законодавча ставка податку	База оподаткування	Загальна ставка податку та внесків (% від прибутку)
Єдиний соціальний внесок	1	онлайн	92	22 %	валові зарплати	33,85
Податок на прибуток	1	онлайн	36,5	18 %	Прибуток до оподаткування	10,23
Податок на землю	1	онлайн		Різні ставки	площа землі та вартість	1,1
Екологічні податки	1	онлайн		Різні ставки	тон відходів	0,01
Воєнний збір	0	Онлайн та спільно		1,5 %	особистий дохід	0,00
Податок на додану вартість (ПДВ)	1	онлайн	199	20 %	Додана вартість	0,00
Усього	5		328			45,2

Джерело: [144].

Торгівля за кордоном (табл. 4.20).

Таблиця 4.20

Торгівля за кордоном відповідно до Doing Business 2020

Індикатор	Україна	Європа та Центральна Азія	Розвинені країни ОЕСР
1	2	3	4
Час експорту: дотримання кордону (години)	6	16,1	12,7
Вартість експорту: дотримання кордону (дол. США)	75	150	136,8
Час експорту: Документальна відповідність (години)	66	25,1	2,3

Закінчення табл. 4.20

1	2	3	4
Вартість експорту: Документальна відповідність (дол. США)	192	87,6	33,4
Час імпорту: дотримання кордону (години)	32	20,4	8,5
Вартість імпорту: дотримання кордону (дол. США)	100	158,8	98,1
Час імпорту: Документальна відповідність (години)	48	28,4	3,4
Вартість імпорту: Документальна відповідність (дол. США)	162	85,9	23,5

Джерело: [144].

Виконання контрактів (табл. 4.21).

Таблиця 4.21

Виконання контрактів відповідно до Doing Business 2020

Індикатор	Україна	Європа та Центральна Азія	Розвинені країни ОЕСР
Час (дні)	378	496,4	589,6
Вартість (% від вартості претензії)	46,3	26,6	21,5
Індекс якості судових процесів (0-18)	11,5	10,3	11,7

Джерело: [144].

Вирішення питань неплатоспроможності (табл. 4.22).

Таблиця 4.22

*Вирішення питань неплатоспроможності
відповідно до Doing Business 2020*

Індикатор	Україна	Європа та Центральна Азія	Розвинені країни ОЕСР
Ставка відновлення (центи за долар)	9	38,5	70,2
Час (роки)	2,9	2,3	1,7
Вартість (% від нерухомості)	40,5	13,3	9,3
Результат (0 як роздрібний продаж та 1 як діюча компанія)	0
Індекс міцності системи неплатоспроможності (0-16)	8,5	11,2	11,9

Джерело: [144].

Отже, з аналізу табл. 4.8-4.22 можна зазначити, що в більшості індикаторів методології рейтингу Doing Business досліджуються підприємства сектору МСБ, але враховуються передусім процедурні

моменти, а не реальний рівень розвиненості бізнесу за показниками, а саме % МСБ у ВВП, % іноземних інвестицій у сектор МСБ до ВВП країни, рівень найнятих працюючих, % експорту сектору МСБ тощо.

На рис. 4.4 наведено позиції України та інших постсоціалістичних країн за субіндексами рейтингу Doing Business 2020.

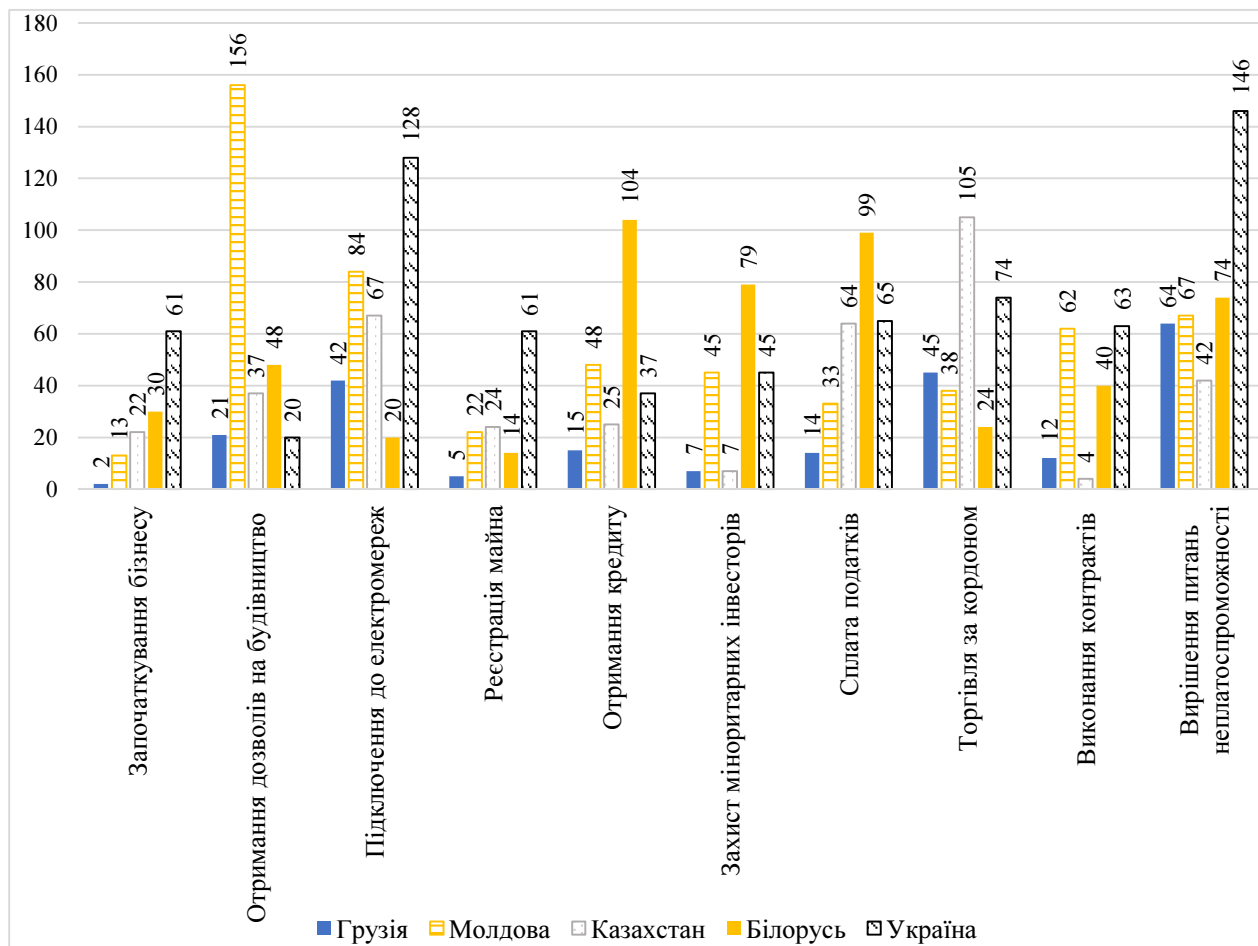


Рис. 4.4. Позиції України та інших пост-соціалістичних країн за субіндексами рейтингу Doing Business 2020

Джерело: сформовано авторкою на основі [144].

За даними рис. 4.4 можна зауважити, що за такими показниками, як започаткування бізнесу, реєстрація майна, підключення до електромереж, виконання контрактів та вирішення питань неплатоспроможності Україна посідає значно нижчі місця, що свідчить про недостатній рівень розвиненості за цими секторами економіки, а саме наявність перешкод для бізнесу з погляду процедурних моментів.

З розглянутих на рис. 4.4 постсоціалістичних країн майже за всіма показниками Грузія має найвищі значення в рейтингу, що підтверджує легкість ведення бізнесу в цій країні.

Таким чином, поряд із такими перевагами рейтингу Doing Business, як доступність великих баз даних, різних категорій різноманітних параметрів, можливість оцінки ризиків та потенціалу ринку, можливості зробити чіткі порівняння, є деякі недоліки зазначеної методики.

За даними «Doing Business» такі процедури ліквідація бізнесу або простота отримання ліцензії для підприємницької діяльності, показник рівня корупції не розглядаються в методології. До недоліків можна також віднести розгляд тільки бізнес-центру країни, де представники підприємств провадять свою діяльність, і має великий часовий лаг, тобто "t – 1,5", тому розрахунки можуть бути ненадійними.

Також у світлі останніх подій треба зауважити, що повідомлялося про деякі порушення щодо змін даних у звітах Doing Business 2018 та Doing Business 2020, опублікованих у жовтні 2017 та 2019 рр. Зміни даних не відповідали методології Doing Business, що зумовило викривлення цілісності та неупередженості даних звіту, тому було вжито таких заходів [98]:

- проведення систематичного огляду та оцінки змін даних, які відбулися після інституційного перегляду даних останніх п'яти звітів Doing Business;

- проведення незалежного внутрішнього аудиту Групою Світового банку процесів збору та аналізу даних для ведення бізнесу та засобів контролю цілісності даних.

У результаті чого на основі висновків буде ретроспективно коригування даних країн, які найбільше постраждали від порушень.

Публікація звітів Doing Business буде призупинена на період проведення зазначеного оцінювання.

4.3. Україна в рейтингу International Business Compass

Для успішного розвитку бізнесу важливо також оцінити рівень привабливості економіки як сукупність економічних, політичних і соціально-культурних умов, які повною мірою враховуються в методології оцінки міжнародної аудиторської компанії BDO «International Business Compass» (Міжнародний бізнес компас – МБК), що дозволяє інвесторам оцінити рівень розвиненості конкретної країни залежно від цілей інвестування серед 174 країн.

Міжнародний бізнес-компас представляє загальний статус розвитку бізнесу країн і регіонів у вигляді єдиного інтегрального показника – значення індексу, за яким формується рейтинг країн за станом їхнього розвитку.

Отже, індекс може служити орієнтиром для інвестування транснаціональних підприємств та інших організацій. У цьому сенсі методологію його розрахунку можна описати як сукупність трьох підгруп: економічної, політико-правової та соціокультурної ситуацій, які, в свою чергу, об'єднують групу пов'язаних показників. Потім ці окремі показники піддаються процедурі нормування, після чого нормовані значення арифметично усереднюються в межах підгруп для побудови індексу. На рисунку 4.5 показані вибрані показники та їх віднесення до окремих підгруп. Для того щоб отримати загальний бал, результати для кожного підгрупи геометрично усереднюються.

При інтерпретації індексу слід зазначити, що його складання базується на передумові, що для високого загального рівня розвитку країна повинна бути міжнародно конкурентоспроможною щодо всіх трьох підгруп. Причиною цього є геометричне усереднення значень індексів. Отже, погане значення в одній підгрупі не може бути легко еліміноване кращим значенням в іншій підгрупі. Це призводить до того, що певні країни посідають низькі місця в загальному рейтингу через їх поганий бал у певній підгрупі, тоді як вони могли б очікувати кращого розташування через свій інший високий рівень розвитку.



Рис. 4.5. Методологія розрахунку індексу International Business Compass

Джерело: сформовано авторкою на основі [120-122].

На додаток до сукупного індексу, наявні дані дозволяють оцінювати країни на основі більш конкретних аспектів їхньої привабливості як місця розташування бізнесу. Таким чином, можна розрізнити привабливість країни як місця продажу та її привабливості як місця виробництва та віднести групи показників до цих складових аспектів на основі обґрунтованих економічних показників (рис. 4.5).

Субіндекси були сформовані шляхом арифметичного усереднення нормованих значень показників. У кожному випадку ці субіндекси оновлюються щороку. Отже, на додаток до загального розвитку, можна також зробити висновки про ефективність розташування бізнесу з урахуванням специфічних для інвестора характеристик.

Показники, які покладені в основу методології International Business Compass представлені у табл. 4.23

Показники методології *International Business Compass*

Показник	Сутність	Характеристика
Населення	Загальне населення	Усі жителі, незалежно від правового статусу чи громадянства, за винятком біженців, які не мають постійного місця проживання в країні притулку, які зазвичай включаються до населення країни походження.
Зростання населення	Середній темп приросту населення	Річний темп приросту обчислюється як n -й корінь загального темпу приросту, де n – кількість років у розглянутому періоді.
ВВП на душу населення	Валовий внутрішній продукт на душу населення з урахуванням купівельної спроможності	Валовий внутрішній продукт – загальна вартість усіх товарів (товарів та послуг), зважених на паритет купівельної спроможності.
Рівень безробіття	Рівень безробіття (%)	Частка тих, хто шукає роботу, порівняно з усіма працівниками.
Державний борг	Валовий державний борг (% ВВП)	Валовий державний борг відносно ВВП; відображає загальний обсяг державних цінних паперів у національній валюті за вирахуванням виплат.
Приплив ПІІ на душу населення	Середній приплив ПІІ на душу населення	Середній приплив на душу населення прямих іноземних інвестицій (ПІІ).
Інфляція	Інфляція (%)	Щорічна зміна відсотків середніх споживчих цін.
Споживчі витрати на душу населення	Споживчі витрати домогосподарств на душу населення (у постійних 2000 доларів США)	Середні споживчі витрати на душу населення приватних домогосподарств. Споживчі витрати приватних домогосподарств – це ринкова вартість усіх товарів та послуг, що купуються домогосподарствами, включаючи товари тривалого користування.
Політична стабільність	від -2,5 до 2,5	Відображає уявлення про ймовірність того, що уряд не буде дестабілізований або зруйнований неконституційними чи насильницькими засобами, включаючи політично вмотивоване насильство та тероризм.
Нормативна якість	від -2,5 до 2,5	Відображає уявлення про те, наскільки суб'єкти мають довіру до суспільних правил і дотримуються їх; особливо якість виконання контрактів, майнові права, міліція, суди, а також ймовірність злочинів та насильства.

Закінчення табл. 4.23

1	2	3
Верховенство права	від -2,5 до 2,5	Відображає уявлення про те, якою мірою державна влада здійснюється в приватних цілях; включає незначні та основні форми корупції, а також «відбір» від держави елітами та приватними інтересами.
Контроль корупції	від -2,5 до 2,5	Відбиває уявлення про те, наскільки державна влада здійснюється в приватних цілях; включає незначні та основні форми корупції, а також «відбір» від держави елітами та приватними інтересами.
Здоров'я	Тривалість життя при народженні	Тривалість життя при народженні (індекс з мінімальним значенням 20 років і максимальними значеннями, що спостерігаються між 1984 і 2014 роками).
Освіта	Середня шкільна освіта	Середня шкільна освіта (індекс середнього часу, проведеного у шкільній освіті (дорослі), та очікуваного часу у шкільній освіті (діти)).
Свобода бізнесу	від 0 до 100	Поєднує загальне регуляторне навантаження з ефективністю держави в процесі регулювання (виміряне значення ступеня бюрократії).
Свобода торгівлі	від 0 до 100	Відсутність бар'єрів у торгівлі, що заважають експорту та імпорту товарів та послуг.
Інвестиційна свобода	від 0 до 100	Обсяг обмежень на рух інвестиційного капіталу
Свобода праці	від 0 до 100	Законодавчі та нормативні умови для ринку праці в країні
Інфраструктура	від 1 до 5	Якість торгової та транспортної інфраструктури (наприклад, порти, залізниці, дороги, інформаційні технології).
Загальна ставка податку	Податкове навантаження на прибуток бізнесу (%)	Частка податків та зборів на прибуток бізнесу після відрахувань та звільнень від оподаткування
Ринковий потенціал	Реальний ринковий потенціал	Загальні економічні показники всіх країн у всьому світі, зважені на відстань двосторонньої торгівлі.
Витрати на заробітну плату	Засновані на ВВП на душу населення зважений на паритет купівельної спроможності.	Валовий внутрішній продукт, зважений на паритет купівельної спроможності.

Джерело: сформовано авторкою на основі [120-122].

Загалом рейтинги International Business Compass для України та інших постсоціалістичних країн представлені нижче (рис. 4.6).

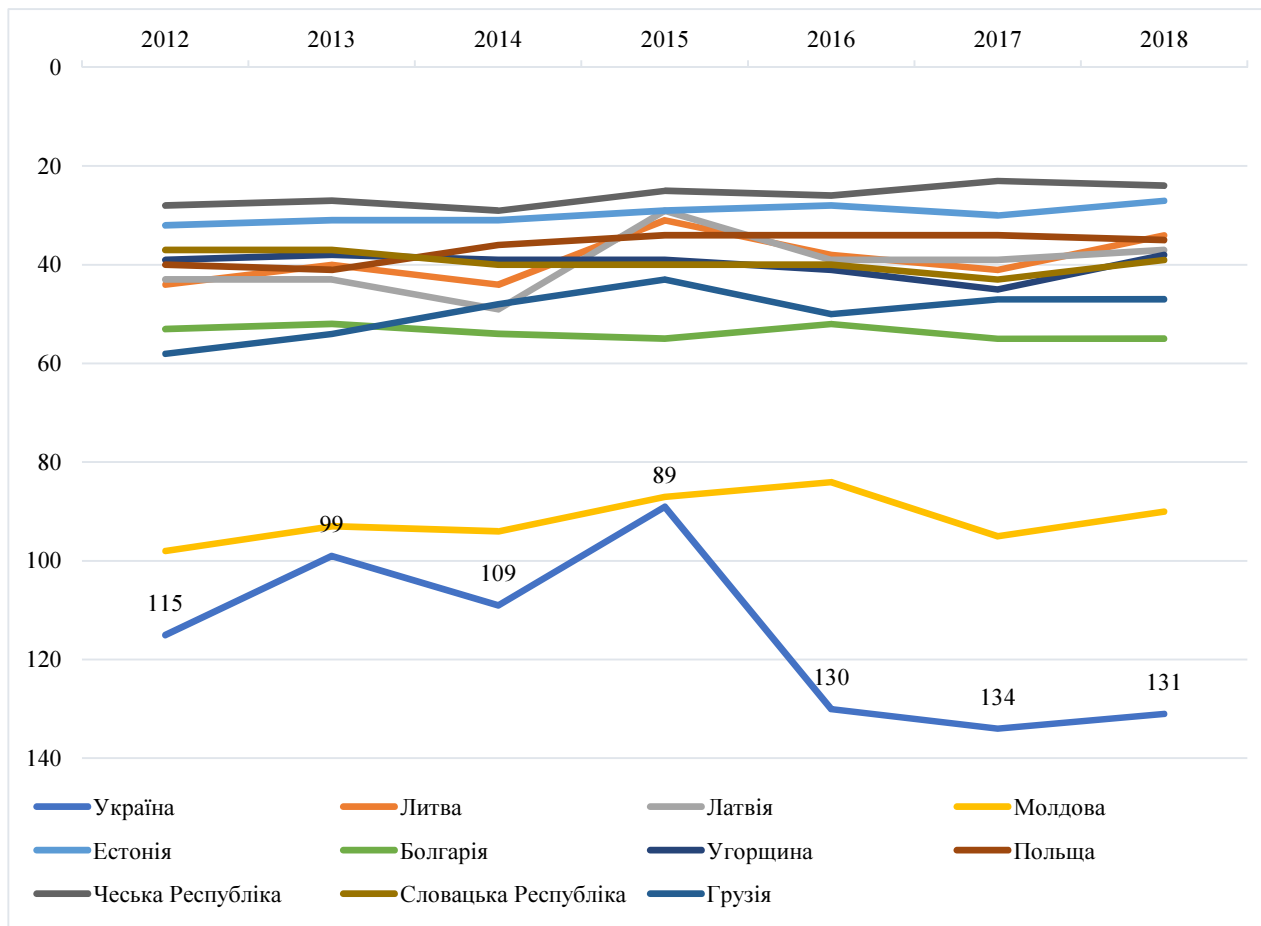


Рис. 4.6. Рейтинги України та інших постсоціалістичних країн за методологією International Business Compass у 2012-2018 рр.

Джерело: сформовано авторкою на основі [120-122].

Рейтинги International Business Compass, представлені на рис. 4.6, показують, що більшість країн демонструють середній бал у діапазоні від 20 до 60 пунктів із незначними коливаннями. Найкращі позиції протягом всього аналізованого періоду має Чехія.

Україна показує різкий спад у своїх позиціях у рейтингу та рівень втрати своєї привабливості нараховується 41 бал у силу погіршення в усіх категоріях у 2016 році. Така тенденція зберігається впродовж 2018 р.

На рис. 4.7. представлені зміни в економічних, політичних та соціально-культурних умовах для України за методологією International Business Compass впродовж 2016-2018 рр.

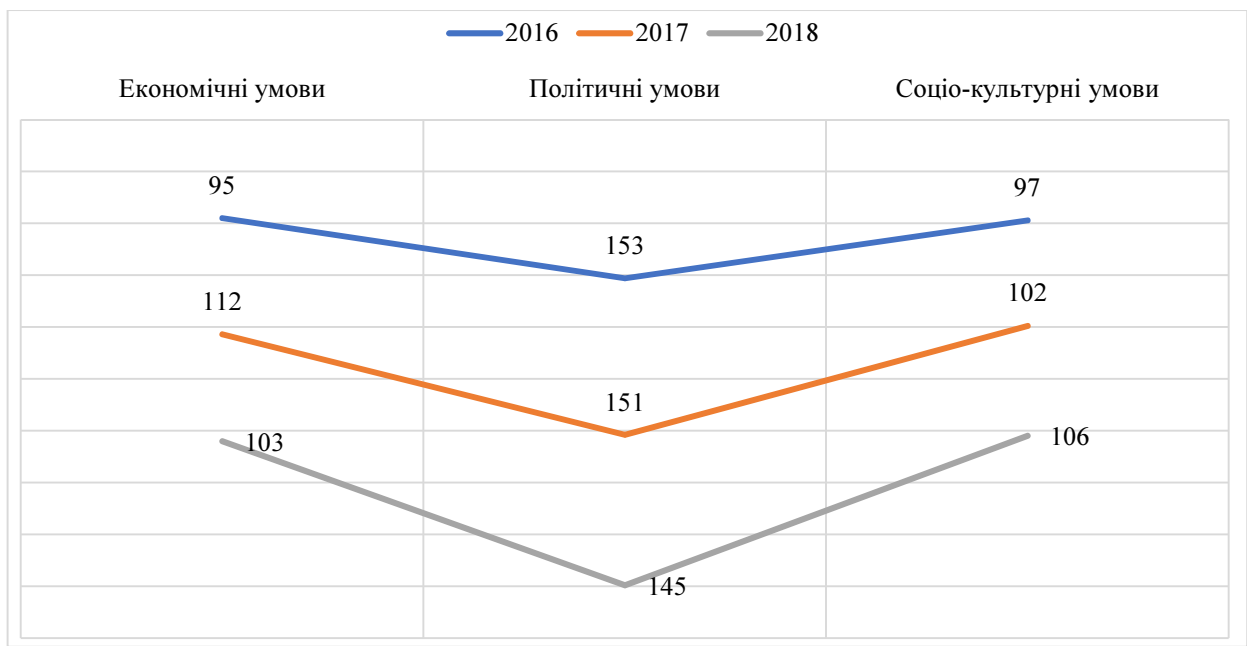


Рис. 4.7. Субіндекси методології *International Business Compass* у 2016-2018 рр. для України, місце в рейтингу

Джерело: сформовано авторкою на основі [120-122].

За даними рис. 4.7 можна відзначити, що значний вплив на погіршення позиції України в рейтингу *International Business Compass* має передусім субіндекс політичні умови (145-е місце за рейтингом 2018), що пояснюється військовим конфліктом на сході країни та політичною нестабільністю.

Також слід зазначити, що за економічними та соціокультурними умовами Україна також посідає невисоку позицію, а саме 103-є місце за економічними умовами та 106-е за соціокультурними.

Для порівняння позицій України є доцільним розглянути дані показники з іншими постсоціалістичними країнами за 2018 рік (рис. 4.8).

Як видно з рис. 4.8 Україна показала найнижчі результати за всіма показниками, особливо за політичними, які здебільшого пов'язані з поточною політичною кризою та триваючою війною.

Макроекономічні фактори на національному рівні враховуються при розрахунку цього показника *International Business Compass*. За даними рис. 4.8 Україна має значне падіння майже за всіма показниками і деякі політичні показники мають негативні значення, що підтверджує негативну тенденцію економічного розвитку.

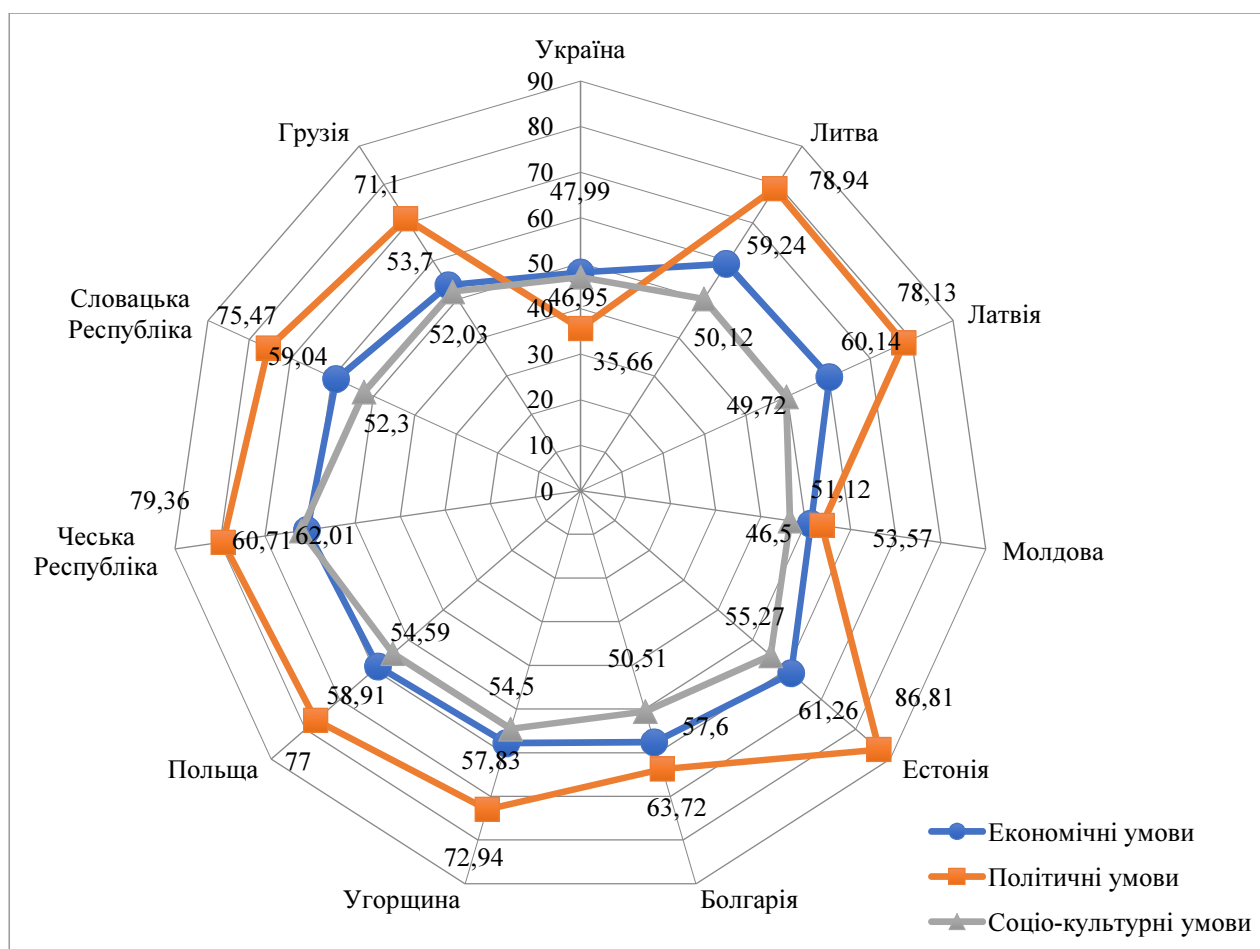


Рис. 4.8. Субіндекси методології International Business Compass у 2018 р. для України та інших постсоціалістичних країн, індекс
Джерело: сформовано авторкою на основі [120].

Чеська Республіка має всі показники на належному рівні, які дозволяють посісти провідну позицію серед аналізованих країн. Загалом позиції постсоціалістичних країн, які нині є членами ЄС, за міжнародною шкалою можна охарактеризувати як сильні. Саме тому такі країни, як Україна й Молдова мають враховувати відповідний досвід успішних країн.

Також слід зазначити, що за показниками ринкова привабливість та привабливість місця виробництва Україна має останню позицію серед країн Європи, які не є членами ОЕСР, а саме 16-е місце серед 16 країн, найближчими сусідами серед країн – не членів ОЕСР є Росія та Білорусь, що свідчить про недостатній рівень привабливості бізнес-середовища саме в Україні для підвищення рівня інвестування та розвитку бізнесу.

Поряд з такими перевагами, як доступність великих баз даних, різних категорій різноманітних параметрів, можливість оцінки ризиків та потенціалу ринку, можливості зробити чіткі порівняння, є деякі недоліки зазначених методики.

Що стосується індексу International Business Compass доступність фінансових та кредитних інструментів для бізнесу не оцінюються взагалі, тому, дана методика не відображає повний рівень привабливості економіки. Також рейтинг має часовий недолік, а саме той факт, що індекс 2018 року розраховується за даними 2016 року, що не є up-to-date, тому не можна сказати, що використання міжнародних рейтингових методик може стати додатковим інструментом оцінки бізнес-середовища, але не основним.

Висновки до розділу 4

Відповідно до розглянутих методологій оцінювання бізнес-середовища (SME policy Index, Doing Business, International Business Compass) в Україні, зокрема МСБ на 2020 рік позиція України поліпшилась, порівнюючи з результатами попередніх років передусім за рахунок провадження ефективної політики щодо МСБ, а не поліпшення макроекономічної ситуації та індикаторів її оцінки.

Україна спрямувала значні зусилля на створення рівних умов для всіх фірм, але у сфері конкуренції Україні потрібно гарантувати незалежність АМКУ та надати йому чіткий та реалістичний мандат, а також збільшити бюджет АМКУ, щоб він міг залучити та утримати висококваліфікованих юристів та економістів. Крім того, розширений мандат АМКУ – забезпечення конкуренції, державні закупівлі та державна допомога – ризикує розмити його основний конкурентний мандат, а також піддавати його сильному опору та політичному тиску з боку державних та приватних зацікавлених сторін. Тому рекомендується забезпечити відповідність бюджету та персоналу для виконання додаткових завдань значному додатковому навантаженню.

Для забезпечення ефективного виконання контрактів Україна повинна запровадити механізм моніторингу та ефективного усунення недоліків системи електронного суду. Крім того, щоб забезпечити ефективний захист міжнародних прав інтелектуальної власності (ПІВ) бізнесу, уряд повинен забезпечити, щоб у новоствореному Вищому суді з питань інтелектуальної власності були кваліфіковані судді, навчені в галузі права інтелектуальної власності. Включення посередницької діяльності в законодавчу базу та сприяння використанню процедури альтернативного вирішення спорів МСБ для вирішення комерційних спорів було б важливим кроком на шляху формування культури ведення бізнесу у ділових колах України.

Крім того, проведення дослідження ризиків доброчесності бізнесу (з активним залученням громадянського суспільства та бізнес-асоціацій та зосередженням уваги на МСБ) мало б важливе значення при розробці ефективної політики запобігання корупції у приватному секторі. Забезпечення належного забезпечення кримінальної відповідальності за корупційні правопорушення могло б бути здійснено шляхом первинного аналізу недоліків застосування механізму відповідальності на практиці, враховуючи малу кількість судових справ з цього приводу. Нарешті для забезпечення ефективного захисту прав бізнесу від органів державної влади, стійкість інституту бізнес-омбудсмена має бути забезпечена шляхом прийняття відповідного законопроекту.

Було зроблено багато кроків для вдосконалення інституційної та регуляторної бази МСБ, включаючи створення SMEDO та оновлення методології RIA. Наступними кроками було б проведення регулярних оцінок ефективності SMEDO та просування подальшої її інтеграції до МЕРТ, а також забезпечення того, щоб нова методологія RIA систематично та послідовно застосовувалася на всіх рівнях управління. Українські системи банкрутства отримали б користь від запровадження та контролю за запобіжними заходами. Слід запровадити належну систему попередження для виявлення неплатоспроможності на ранній стадії. Більше того, Україні слід

розглянути можливість реалізації спеціальної стратегії політики або інформаційної кампанії для сприяння другому шансу для підприємців, які шукають нового старту.

Україна досягла значного прогресу в галузі навчання підприємницькій діяльності, враховуючи акцент на розвитку ключових компетенцій в рамках реформи Нової української школи, яка включає підприємництво як ключову компетенцію. Щоб зробити особливий акцент на розвитку ключової компетенції в галузі підприємництва, країні було б корисно від мережі підприємницького навчання зацікавлених сторін для обміну досвідом, знаннями та передовою практикою. Треба розробити набір показників ефективності та запровадити систему комунікації з випускниками для відстеження їх успіху. Постійне інвестування у викладачів є критично важливим шляхом подальшого підвищення кваліфікації викладачів та забезпечення їх стажування у провідних профільних компаніях, а також надання винагород для «підприємницьких» викладачів на системному рівні.

Що стосується навичок для МСБ, SMEDO може взяти на себе ініціативу в розробці регулярної та систематизованої системи оцінювання навичок на національному рівні в тісній співпраці з постачальниками освітніх та навчальних закладів, організаціями роботодавців та іншими ключовими зацікавленими сторонами. Аналіз потреб у навчанні для МСБ повинен стати звичайною практикою. Що стосується надання професійної підготовки для МСБ, органи влади можуть розглянути можливість інвестувати більше коштів у навчання в галузі зелених навичок, ефективності використання ресурсів, цифрових навичок, ланцюгів поставок та готовності до інвестування.

Надалі реалізація великої кількості ініціатив, які нині перебувають на стадії розробки, стане важливим кроком на шляху зміцнення законодавчої бази, що лежить в основі різних фінансових послуг, від яких МСБ можуть отримати вигоду. Це включає реформу нормативної бази щодо небанківських інструментів фінансування, прийняття конкретної правової бази для мікрофінансової діяльності, реформу факторингового законодавства та законодавства про

інвестиційні фонди. Розширення кола джерел, з яких можна збирати кредитну інформацію, може допомогти збільшити охоплення приватного кредитного бюро та дозволити більшій кількості осіб створювати кредитну історію.

Крім того, запроваджено або розробляється низка нових програм підтримки фінансування; крім своєчасної реалізації різних планів, для них буде важливо встановити відповідні механізми моніторингу та оцінки. Ці процеси є важливим кроком у визначенні ефективності та витягуванні уроків з реформи наявних програм з метою інформування про розробку майбутніх програм.

Ще однією сферою уваги повинно стати посилення зусиль для підвищення фінансової грамотності населення загалом, щоб поняття, пов'язані з банками, мали широке розуміння. Наприклад, ініціативи можуть бути реалізовані за допомогою Стратегії фінансової грамотності, якщо документ буде прийнятий урядом. Крім того, наявність спеціального навчання для підприємців з питань бізнес-планування, бюджетування та різних інструментів фінансування слід розширити, щоб забезпечити легкий доступ по всій країні. Це буде важливо для того, щоб надати власникам та менеджерам МСБ необхідні навички для вдосконалення своїх можливостей бухгалтерського обліку та бізнес-планування та дозволити їм скористатися перевагами різних фінансових продуктів.

Впровадження нового закону про державні закупівлі призвело до значного прогресу та полегшило доступ МСБ до внутрішніх ринків. Однак уряд може посилити функцію перевірки діяльності з державних закупівель, зосередившись на застосуванні обґрунтованих критеріїв присудження та відбору, крім ціни, на зменшенні несерйозних скарг та на повній відповідності контрактів та їх виконання умовам тендерів. Більше того, було б важливо посилити спроможність центральних установ, інвестуючи в знання та навички замовників, з особливим акцентом на аспекти, що стосуються МСБ.

З метою полегшення доступу МСБ на зовнішні ринки, уряд повинен підтримувати МСБ у розумінні та використанні нової системи інфраструктури якості, а також повинен забезпечити малому

та середньому бізнесу легкий доступ до інформації (наприклад платформи techreg³) та навчання використанню стандартів, щоб зменшити свої витрати на пошук інформації.

Що стосується інтернаціоналізації МСБ, то Україна повинна забезпечити належне фінансування Управління сприяння експорту та розбудувати внутрішній потенціал, необхідний для розширення надання послуг підтримки відповідно до Експортної стратегії та попиту МСБ.

З метою подальшого сприяння результативності діяльності в галузі інновацій та підтримки бізнесу уряд може, насамперед, розглянути можливість створення єдиного інформаційного порталу про підприємництво. Деякі кроки вже зроблено для поліпшення політичного середовища для інновацій, і тепер уряд може зосередитись на запровадженні більш потужних стимулів для комерціалізації науково-фінансових досліджень та забезпеченні того, щоб бюро передачі технологій виконували свою сполучну роль між наукою та промисловістю. До того ж вплив нових грантів на інновації можна було б ретельно контролювати, і уряд може поступово вводити додаткові інструменти для охоплення більшого набору бенефіціарів.

Нещодавно Україна розробила багато планів, що підтримують екологізацію малих та середніх підприємств, і тепер їх потрібно реалізувати. Уряд може надавати інформацію та пряму підтримку МСБ щодо переваг запланованої зеленої політики державних закупівель, а також може розробити єдине вікно, яке МСБ можуть використовувати для доступу до інформації та підтримки щодо більш екологічних практик та програм.

³ Techreg є постачальником компонентів, призначених для вимірювання, регулювання та автоматизації технологічних процесів. ЄС. <https://www.crunchbase.com/organization/techreg>.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Альохін О. Б., Брутман А. Б. Economic theory of potential. Quasi axiomatic approach to modeling and measurement. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 3, т. 2. С. 91–104.
2. Аналіз Європейського досвіду вирішення проблем доступу підприємств малого та середнього бізнесу до фінансування. Аналітичний матеріал підготовлено у рамках проекту «Посилення впливу громадськості на євроінтеграційні процеси у сфері науково-технічного та інноваційного розвитку України». Київ, 2016. 16 с.
3. Білорус О. Г. Глобалізація і національна стратегія України : монографія. Київ : Просвіта, 2001. 300 с.
4. Богун К. В. Удосконалення фінансової інфраструктури малого підприємництва в межах державно-приватного партнерства. *Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ*. 2010. № 3. С. 104–108.
5. Буркинський Б. В., Лазарева Є. В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону : монографія. Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2007. 140 с.
6. Бутенко А. І., Лазарева Є. В. Інноваційна спроможність суб'єктів підприємницької діяльності : монографія. Одеса : Фенікс, 2007. 108 с.
7. Бутенко А. І., Лазарева Є. В., Шлафман Н. Л. Потенціал малого підприємництва в парадигмі сталого розвитку : монографія. Одеса : Інтерпрінт, 2012. 108 с.
8. Бутенко А. І., Сараєва І. М., Носова Н. І. Оцінка використання потенціалу малого підприємництва Одеської області для забезпечення сталого розвитку регіону. *Економічні інновації*. 2012. Вип. 51. С. 55–63.
9. Бутенко А., Сараєва І. Державна підтримка підприємницького сектору України: досвід і проблеми. *Економіка України*. 2012. № 5. С. 41–51.
10. Бутнік-Сіверський О. Б. Проблеми стимулювання науково-дослідної та інноваційної діяльності. *Наука та наукознавство*. 2011. № 1. С. 19–25.
11. Васильчак С. В., Дубив В. В. Проблеми розвитку інноваційного процесу на малих підприємствах. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.2. С. 181–187.
12. Васьківська К., Петрик І., Ярмольський С. Фінансово-економічний механізм розвитку малого підприємництва. *Вісник ДАУ*. 2013. Вип. 20-23. С. 135–140.
13. Герасимчук З. В., Глушак В. Л. Політика розвитку проблемних регіонів: методологічні засади формування та реалізації : монографія. Луцьк : Надстир'я, 2006. 246 с.

14. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV (зі змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.

15. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний щорічник 2018 / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/12/zb_dsp_2018.pdf.

16. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний щорічник 2017 / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_dsp_2017.pdf.

17. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний щорічник 2016 / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/zb/11/zb_dsg2016pdf.zip.

18. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний щорічник 2015 / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/11/zb_dsg2015_p.zip.

19. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний щорічник 2014 / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/zb/11/zb_dsg_14pdf.zip.

20. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний щорічник 2013 / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/zb/11/zb_dsg_pdf.zip.

21. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний збірник 2010 / Державна служба статистики України. Київ, 2011. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

22. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний збірник 2011 / Державна служба статистики України. Київ, 2012. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

23. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний збірник 2012 / Державна служба статистики України. Київ, 2013. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

24. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний збірник 2013 / Державна служба статистики України. Київ, 2014. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

25. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний збірник 2014 / Державна служба статистики України. Київ, 2015. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
26. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний збірник 2015 / Державна служба статистики України. Київ, 2016. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
27. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний збірник 2016 / Державна служба статистики України. Київ, 2017. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
28. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний збірник 2017 / Державна служба статистики України. Київ, 2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
29. Жихарева В. В., Савельєва Т. М. Формування стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності. *Економіка і суспільство*. 2017. № 9. С. 423–427.
30. Заставний Ф. Д. Проблеми репресивності в Україні (соціально-економічної, екологічної, демографічної) : монографія. Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2018. 348 с.
31. Злупко С. М., Стефанишин О. В., Швайка Л. А. Підприємництво: основи, особливості, механізми : монографія. Львів, 2000. 370 с.
32. Індекс політики щодо МСП: країни східного партнерства (2016). Оцінка виконання Акта з питань малого бізнесу для Європи. URL: http://www.oecd.org/global-relations/SMEPI_Launch_Agenda_UA.pdf.
33. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика: колективна монографія / Л. І. Федулова та ін. Київ : Основа, 2005. 522 с.
34. Калініченко Л. Л., Кобзистий С. М. Актуальні проблеми фінансування підприємств малого та середнього бізнесу в сучасних умовах. *Економічний форум*. 2013. № 2. С. 1–8.
35. Карлін М. І. Проблеми і шляхи розвитку депресивного регіону (на прикладі областей Поліського економічного регіону) : монографія / за ред. М. І. Карліна. Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2016. 332 с.
36. Карпінська Г. В. Інфраструктурний потенціал малого та середнього підприємництва Українського Причорномор'я. *Економічні інновації*. 2014. № 57. С. 152–158.
37. Касьян О. Ю. Фінансування малого бізнесу в Україні: проблеми та можливості розширення. *Управління розвитком*. 2013. № 5. С. 85–87.

38. Кількість зайнятих працівників на підприємствах за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

39. Кількість зайнятих працівників у суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

40. Кількість суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

41. Колісніченко П. Т. Стан і тенденції розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. № 11. С. 77–85.

42. Комарницький І. М. Регіональна політика організаційно-економічної підтримки розвитку малих підприємств: монографія. Львів: Інститут регіональних досліджень НАНУ, 2003. 236 с.

43. Кредити на розвиток бізнесу в банках України. Рейтинг кредитів на розвиток бізнесу в банках України. URL: <https://bankchart.com.ua/business/credit/any>.

44. Кредитування малого і середнього бізнесу у розвинених країнах і в Україні. *Texty.org.ua*. URL: http://texty.org.ua/action/file/download?file_guid=77576.

45. Лисюк В. М., Тепляшин А. Ю. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності шляхом залучення фондових інструментів. *Економічні інновації*: зб. наук. пр. Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2012. Вип. 51. С. 270-280.

46. Лукашина М. В. Стратегічні напрямки розвитку інноваційного підприємництва. *Економіка прогнозування*. 2009. № 3. С. 86–96.

47. Ляшенко В. І. Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения: монографія. Донецк: ІЭП НАН Украины, 2007. 668 с.

48. Методологічні положення зі статистики інноваційної діяльності: затверджені наказом Державної служби статистики України від 10.01.2013 № 3. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2013/03/metod.zip.

49. Місячна звітність 2019 / Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/misyachna-zvitnist2019>.

50. Місячна звітність 2020 / Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/misyachna-zvitnist-6>.

51. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник 2014 / Державна служба статистики України. Київ, 2015. 257 с.

52. Наукова та інноваційна діяльність України : статистичний збірник 2016 / Державна служба статистики України. URL: http://www.cisstat.com/innovation/Ukraine_publication_01.pdf.

53. Нікітін Ю. О., Хвалінський С. О., Мельник М. В., Невмержицький В. М. Дослідження інструментів ЄС щодо фінансової підтримки малих та середніх підприємств. *Технологический аудит и резервы производства*. 2016. № 6/4(32). С. 24–29.

54. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

55. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

56. Парсяк В. Н. Малий бізнес в системі корпоративних відносин : монографія. Херсон : ОЛДИ-плюс, 2003. 450 с.

57. Парсяк В. Н., Журавльова М. Б. Малий бізнес: сутність, стан, засоби підтримки стабільності : монографія. Миколаїв : УДМТУ, 2001. 164 с.

58. Парсяк В. Н., Журавльова М. Б. Планування господарської діяльності малих та середніх підприємств : монографія. Київ : ІАЕ, 2001. 192 с.

59. Підсумки діяльності кредитних спілок за 9 місяців 2018 року / National Commission for the State Regulation of Financial Services Markets (Natcomfin). 2018. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KS/ks_9%20mis%202018.pdf.

60. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI (зі змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print>.

61. Показники балансу підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

62. Показники діяльності суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємств / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

63. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

64. Проект середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 р. URL: <https://nazk.gov.ua/proekt-serednostrokovogo-planu-priorityetnyh-diy-uryadu-do-2020-roku>.

65. Реверчук С. К. Малий бізнес: методологія, теорія і практика : монографія / Львівський держ. ун-т ім. Івана Франка. Київ : [б.в.], 1996. 192 с.

66. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : монографія / за ред. З. С. Варналія. Київ : Знання України, 2005. 498 с.
67. Річна звітність 2012 / Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.
68. Річна звітність 2013 / Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.
69. Річна звітність 2014 / Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.
70. Річна звітність 2015 / Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.
71. Річна звітність 2016 / Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.
72. Річна звітність 2017 / Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.
73. Річна звітність 2018 / Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.
74. Річна звітність 2019 / Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.
75. Санто Б. Инновация как средство экономического развития : пер. с венг. Москва : Прогресс, 1990. 296 с.
76. Стеченко Д. М. Управління регіональним розвитком. Київ : Вища школа, 2000. С. 278–295.
77. Стратегія діяльності в Україні 2011–2014 рр. EBRD. URL: http://www.ebrd.com/downloads/country/strategy/ukraine_uk.pdf.
78. Стріха М., Гриневич Л. Українська наука в європейському «дзеркалі». URL: <https://dt.ua/SCIENCE/ukrayinska-nauka-v-yevropeyskomu-dzerkali-neobhidna-pislyamova-.html>.
79. Топчієв О. Г., Безверхнюк Т. М., Тітенко З. В. Регіональний розвиток України і становлення державної регіональної політики : монографія. Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2019. 224 с.
80. Україна: економічний огляд. 4 квітня 2017 р. The World Bank. URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/818761491297156049/Ukraine-Economic-Update-April-2017-uk.pdf>.
81. Фінансові результати до оподаткування підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

82. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : в 3 т. Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації: монографія / за ред. А. І. Даниленка. Київ : Фенікс, 2008. 468 с.
83. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : в 3 т. Т. 2: Механізми грошового та фондового ринків і їх вплив на розвиток економіки України : монографія / за ред. А. І. Даниленка. Київ : Фенікс, 2008. 442 с.
84. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : в 3 т. Т. 3: Фінанси підприємств: тенденції, стан і проблеми управління : монографія / за ред. А. І. Даниленка. Київ : Фенікс, 2008. 308 с.
85. Формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в економіці України : монографія / М. І. Крупка та ін. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2011. 404 с.
86. Характеристика країн на основі принципів акта з питань малого бізнесу: Україна. Індекс політики щодо МСП. Країни східного партнерства, 2016 рік. Оцінка реалізації акта з питань малого бізнесу (АМБ) для Європи. URL: <http://www.oecd.org/global-relations/Ukraine-chapter.pdf>.
87. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
88. ACN, OECD (2019). *Progress Update Report. Ukraine*, OECD Publishing, Paris. URL: <http://www.oecd.org/corruption/acn/OECD-ACN-Ukraine-Progress-Update-2019-EN.pdf>.
89. Adam Smith *Wealth of nations*. 2007, Metalibri. URL: <https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithAWealthNationsp.pdf>.
90. Akerlof G. The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*. 1970. № 3(84).
91. Alfred Marshall *Principles of Economics*. London: Macmillan and Co., Ltd. 1890. URL: <https://www.econlib.org/library/Marshall/marP.html>.
92. Best practice Guideline. SME Finance / ICAEW. URL: <https://www.yumpu.com/en/document/view/45604905/best-practice-guideline-sme-finance-icaew>.
93. Brigham E. F., Gapenski L. C. *Intermediate Financial Management*. Fourth edition. The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers, 1997. Vol. 1, XXX+497 p. 17.
94. Business Ombudsman Council (2018). *Annual Report 2018*. URL: https://boi.org.ua/media/uploads/annual2018/annual_report_2018_en.pdf.
95. Business Ombudsman Council (2019). *Administrative Appeal: Current State and Recommendations*. URL: https://boi.org.ua/media/uploads/system_aug2019/2_2019_sytem_en.pdf.

96. Cantillon Richard *Essai sur la Nature du Commerce in Général* (Essay on the Nature of Trade in General), (1755). Пер. с франц. Henry Higgs, ed. and trans. London: Frank Cass and Co., Ltd., 1959. URL: <https://www.econlib.org/library/NPDBooks/Cantillon/cntNT.html>.
97. Carretero S., Vuorikari R., Punie Y. *DigComp 2.1: The Digital Competence Framework for Citizens with eight proficiency levels and examples of use*. Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2017. URL: [http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC106281/web-digcomp2.1pdf_\(online\).pdf](http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC106281/web-digcomp2.1pdf_(online).pdf).
98. *Doing Business – Data Irregularities Statement*, 2020. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/statement/2020/08/27/doing-business---data-irregularities-statement>.
99. *Doing Business. Measuring business regulations. Methodology*. URL: <http://www.doingbusiness.org/methodology>.
100. *Doing Business. Measuring business regulations. Rankings*. URL: <http://www.doingbusiness.org/rankings>.
101. Drucker P. F. *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. New York : Harper and Row Publishers, 1985.
102. EBA (2019). *Презентація результатів Індексу настроїв малого бізнесу [Presentation of the results of the SME Moods Index]*. URL: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2019/02/Indeks-nastroyiv-malogo-biznesu_2019.pdf.
103. EBRD (2019). *Regional Economic Prospects in the EBRD Region: May 2019*, European Bank for Reconstruction and Development, London. URL: <http://www.ebrd.com/what-we-do/economicresearch-and-data/rep.html>.
104. EC (2018). *Council Recommendation on Key Competences for Lifelong Learning*. URL: https://ec.europa.eu/education/education-in-the-eu/council-recommendation-on-key-competences-for-lifelong-learning_en.
105. Ehrhardt Michael C., Eugene F. Brigham. *Financial Management: Theory and Practice*. Thirteenth edition, Printing in USA, 2010, 1252 p.
106. *EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework* / Bacigalupo M. et al. Publication Office of the European Union. Luxembourg, 2016. URL: <http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC101581/lfn27939enn.pdf>.
107. *Entrepreneurship and Small and medium-sized enterprises (SMEs)* / European Commission. URL: <http://ec.europa.eu/growth/smes/>.
108. *EU measures for small and medium-sized enterprises (SMEs)* / Russell-Cooke LLP official site. URL: <http://www.russell-cooke.co.uk/clientUpload/document/file/EU%20measures%20for%20SMEs%20-%20June%202011.pdf>.
109. *EU recommendation 2003/361*, European Commission. URL: https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-definition_en.

110. EU4Business, 2010-2020, SME Finance Facility – Phase I. URL: <https://eu4business.eu/programme/sme-finance-facility-phase-i>.
111. European charter for small enterprises / European Commission. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/charter/docs/charter_en.pdf.
112. Graham M., Hjorth I., Lehdonvirta V. Digital labour and development: impacts of global digital labour platforms and the gig economy on worker livelihoods. *Transfer: European Review of Labour and Research*. 2017. Vol. 23. Pp. 135–162. URL: <https://doi.org/10.1177/1024258916687250>.
113. Ivashchenko A., Orlova N. Comparative analysis of some EU member states and EU associated countries to identify the phenomenon of business development in post-socialist countries. *Economic annals XXI*. 2017. Vol. 163(1-2(1)). DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V163-04>.
114. Klimenko V., Sokolova A., Hasii O. Status and prospects for the development of credit unions in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*. 2017. Vol. 15/4. Pp. 124–133. URL: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15\(4\).2017.11](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15(4).2017.11).
115. Knight F. H. Risk, Uncertainty, and Profit. Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Co. – 2000. URL: <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.htm>.
116. Makinde G., Ajike E. Strategic planning: effect on performance of small and medium enterprises. *International Journal of Management Studies, Statistics and Applied Economics*, Vol. 5, No. I (June 2015). Pp. 77-94. URL: https://www.researchgate.net/publication/309136521_STRATEGIC_PLANNING_EFFECT_ON_PERFORMANCE_OF_SMALL_AND_MEDIUM_ENTERPRISES_IN_LAGOS_NIGERIA.
117. Ministry of Education and Science of Ukraine (2018). *Reform concept for the vocational education in Ukraine*, URL: <https://mon.gov.ua/eng/tag/profesiynno-tekhnichna-osvita>.
118. National Anti-Corruption Bureau of Ukraine (2018). *Report for Q2 2018*, National Anti-Corruption Bureau of Ukraine. Kiev. URL: <https://nabu.gov.ua/sites/default/files/reports/zvit.pdf>.
119. New approaches to SME and entrepreneurship financing: Broadening the range of instruments / OECD. URL: <https://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-full-report.pdf>.
120. Rishe M-C., Wenzel R., Wolf A. BDO International business compass. 2018. URL: <https://www.bdo.global/en-gb/insights/bdo-germany/bdo-international-business-compass-2018>.
121. Rishe M-C., Wenzel R., Wolf A. BDO International business compass. 2017. URL: <https://www.bdo.ge/en-gb/insights/bdo-ibc-international-business-compass-2017>.

122. Rische M-C., Wenzel R., Wolf A. BDO International business compass. 2016. URL: https://www.bdo-ibc.com/fileadmin/dokumente/BDO-IBC-Summary-2016_ENG.pdf.

123. Rische M-C., Wenzel R., Wolf A. BDO International business compass. 2015. URL: http://www.bdo-ibc.com/fileadmin/dokumente/BDO-IBC-Summary-2015_ENG.pdf.

124. Rische M-C., Wenzel R., Wolf A. BDO International business compass. 2014. URL: https://www.bdo-ibc.com/fileadmin/dokumente/BDO_IBC_Studie_2014_en.pdf

125. Rische M-C., Wenzel R., Wolf A. BDO International business compass. 2013. URL: https://www.bdo-ibc.com/fileadmin/dokumente/BDO-IBC-Studie_2013-en.pdf.

126. Say, Jean-Baptiste (1971). A Treatise on Political Economy. Translated from the 4th edition of the French by C. R. Prinsep. *A treatise on political economy*. URL: <http://www.econlib.org/library/Say/sayT.html>.

127. *Skills for a modern Ukraine* / Del Carpio, X. et al. ; The World Bank Group, Washington, DC, 2017. URL: <http://dx.doi.org/10.1596/978-1-4648-0890-6>.

128. SME Policy Index. Eastern Partner Countries 2012. Progress in the implementation of the small business act for Europe. URL: <http://www.oecd.org/global-relations/SMEEasternPartnership.pdf>.

129. SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2016. Assessing the Implementation of the Small Business Act for Europe. URL: https://www.keepeek.com//Digital-Asset-Management/oecd/development/sme-policy-index-eastern-partner-countries-2016_9789264246249-en#page23.

130. SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2020. Assessing the Implementation of the Small Business Act for Europe. URL: <file:///Users/alla/Desktop/8b45614b-en.pdf>.

131. SMEs in Asia and the Pacific / OECD, 2016. URL: <https://www.unescap.org/sites/default/files/7%20-%201.%20SMEs%20IN%20ASIA%20AND%20THE%20PACIFIC.pdf>.

132. Soros G. *The Alchemy of Finance. Reading the Mind of the Market*. John Wiley & Sons, Inc., 2007, 281 p.

133. Stanković M., Aridi A. *Ukraine - Intellectual property and technology transfer regulatory review* / World Bank Group, Washington, DC, 2017. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/133701509628796923/Ukraine-Intellectual-property-and-technology-transfer-regulatory-review>.

134. *The World Bank in Ukraine*. URL: <http://www.worldbank.org/en/country/ukraine/overview>.

135. Thunen, J. W. *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. Hamburg : Perihes, 1826) Transl. by Carla M. Wartenberg, URL: <http://archive.org/siream/derisolieriesiaa00ihuofi/derisolieriesiaa00ihuofidjvu.ixi>.

136. Toffler A., Toffler H. *Revolutionary Wealth. How it will be Created and How it will change our Lives*. Clutis Brown Ltd., 2014. 512 p.
137. *Trade Facilitation in Ukraine: Assessment and Expectations of Businesses 2018-2019* / Institute for Economic Research and Policy Consulting. Kiev, 2019. URL: http://www.ier.com.ua/files/Public_events/2019/TFD_IV/2018-2019_TFD_report.pdf.
138. *Trade Facilitation Indicators (database)* / OECD. 2017. URL: <http://www.oecd.org/trade/topics/trade-facilitation>.
139. Transparency International (2018). *The Corruption Perceptions Index 2018*, Transparency International. Berlin. URL: http://www.transparency.org/whatwedo/publication/corruption_perceptions_index_2018.
140. *Ukraine Diagnostic* / European Bank for Reconstruction and Development. London, 2018. URL: <http://www.ebrd.com/cs/Satellite?c=Content&cid=1395280009849&pagename=EBRD%2FContent%2FDownloadDocument>.
141. *Ukrainian Venture Capital and Private Equity Overview 2018* / Ukrainian Venture Capital and Private Equity Association. 2019. URL: <http://uvca.eu/en/news/uvca-has-presented-overview-of-the-ukrainian-investment-market>.
142. UNDP (2017). *Women and Men in Leadership positions in Ukraine*, UN Development Programme in Ukraine, Kiev. URL: http://www.ua.undp.org/content/ukraine/en/home/library/democratic_governance/Women-and-Men-in-Leadership-Position.html.
143. *Work on digital labour platforms in Ukraine: issues and policy perspectives* / International Labour Organization. Geneva, 2019. URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms_635370.pdf.
144. World Bank (2019). *Doing Business 2020*, World Bank Group, Washington, DC. URL: <http://www.doingbusiness.org/en/doingbusiness>.
145. World Economic Forum (2019). *The Global Competitiveness Report 2019*, World Economic Forum, Geneva. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2019>.
146. World Wide Web Foundation (2018). *Open Data Barometer – Leaders Edition, From Promise to Progress*, World Wide Web Foundation, Washington, DC. URL: <https://opendatabarometer.org/doc/leadersEdition/ODB-leadersEdition-Report.pdf>.

ДОДАТКИ

Додаток А
Таблиця А.1

Структура пасиву підприємств в Україні у 2013-2018 рр., %

Рік	Власний капітал	Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Поточні зобов'язання і забезпечення	Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття
Підприємства великого бізнесу				
2013	40,43	18,05	41,52	0,0010624
2014	32,96	21,10	45,94	0,0002573
2015	43,56	18,96	37,48	0,0000049
2016	45,25	15,57	39,18	0,0000021
2017	41,08	14,65	44,27	0,0000020
2018	41,86	14,22	43,92	0,0000215
Підприємства середнього бізнесу				
2013	31,51	19,72	48,76	0,01
2014	19,30	25,98	54,64	0,08
2015	15,91	24,01	60,05	0,04
2016	14,52	21,63	63,85	0,01
2017	15,60	18,34	66,05	0,01
2018	14,59	15,63	69,77	0,01
Підприємства малого бізнесу				
2013	29,20	21,18	49,55	0,07
2014	15,71	23,72	60,53	0,04
2015	12,48	22,87	64,60	0,05
2016	7,76	16,83	75,29	0,11
2017	12,10	20,45	67,29	0,15
2018	14,65	19,89	65,29	0,17
Підприємства мікробізнесу				
2013	29,79	16,24	53,86	0,11
2014	23,86	18,64	57,46	0,04
2015	22,63	16,80	60,53	0,04
2016	6,79	12,73	80,44	0,04
2017	8,63	20,36	70,97	0,05
2018	12,44	19,03	68,50	0,04

Додаток Б
Таблиця Б.1

Структура власного капіталу підприємств в Україні
у 2013-2018 рр., %

Рік	Зареєстрований капітал	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток/непокритий збиток	Неоплачений та вилучений капітал
Підприємства великого бізнесу					
2013	46,31	37,34	2,03	14,01	0,31
2014	51,38	61,72	2,17	-15,75	0,47
2015	48,06	65,30	1,04	-14,93	0,53
2016	40,85	69,82	0,88	-11,89	0,33
2017	44,28	66,38	1,04	-12,04	0,34
2018	44,69	62,94	1,21	-9,34	0,51
Підприємства середнього бізнесу					
2013	45,97	43,68	2,78	2,77	4,80
2014	64,38	62,28	6,13	-38,16	5,37
2015	65,34	90,78	5,29	-66,23	4,82
2016	65,41	79,77	5,57	-56,56	5,82
2017	62,16	69,32	5,18	-41,69	5,03
2018	63,66	66,22	5,05	-40,38	5,46
Підприємства малого бізнесу					
2013	58,16	32,52	3,10	-1,07	7,28
2014	92,63	37,78	4,92	-53,45	18,11
2015	99,67	61,98	4,77	-84,56	18,15
2016	122,46	54,86	8,89	-98,60	12,39
2017	97,52	46,43	7,04	-62,86	11,87
2018	83,34	38,10	6,73	-37,86	9,70
Підприємства мікробізнесу					
2013	81,14	30,46	1,66	-28,62	15,37
2014	119,88	17,89	1,45	-56,07	16,85
2015	119,75	21,60	1,85	-58,00	14,80
2016	145,04	22,43	2,61	-97,99	27,90
2017	157,75	23,02	3,24	-110,43	26,42
2018	128,88	17,75	2,31	-70,59	21,65

Додаток В
Таблиця В.1

*Структура поточних зобов'язань і забезпечень підприємств
в Україні в 2013-2018 рр., %*

Рік	Короткострокові кредити банків	Поточна кредиторська заборгованість	Поточні забезпечення	Доходи майбутніх періодів	Інші поточні зобов'язання
Підприємства великого бізнесу					
2013	12,75	71,28	1,26	1,37	13,35
2014	11,95	69,19	3,92	1,04	13,90
2015	11,85	68,28	1,63	0,81	17,43
2016	13,35	64,73	2,96	0,73	18,24
2017	11,52	62,15	4,61	0,49	21,23
2018	7,75	68,10	4,46	0,78	18,92
Підприємства середнього бізнесу					
2013	15,26	56,73	0,42	1,05	26,54
2014	13,28	56,35	0,43	0,86	29,09
2015	9,78	55,57	0,58	0,69	33,38
2016	10,30	54,66	0,68	0,74	33,62
2017	8,33	55,28	0,90	0,75	34,74
2018	10,85	52,88	1,43	0,88	33,95
Підприємства малого бізнесу					
2013	11,50	46,79	0,07	1,69	39,95
2014	11,64	44,72	0,17	1,23	42,24
2015	9,92	39,28	0,06	0,91	49,84
2016	4,16	29,09	0,06	0,60	66,10
2017	7,77	41,10	0,20	0,93	50,00
2018	5,81	41,82	0,21	1,05	51,11
Підприємства мікробізнесу					
2013	14,42	34,67	0,01	0,79	50,11
2014	18,72	34,46	0,02	0,58	46,22
2015	13,39	33,81	0,03	0,73	52,04
2016	3,96	19,26	0,01	0,41	76,35
2017	8,99	29,88	0,05	0,81	60,27
2018	7,94	32,20	0,07	0,79	59,00

*Структура поточної кредиторської заборгованості
на підприємствах в Україні у 2013-2018 рр., %*

Рік	Кредиторська заборгованість				Інша поточна кредиторська заборгованість
	За товари, роботи, послуги	За розрахунками з бюджетом	Зі страхування	З оплати праці	
Підприємства великого бізнесу					
2013	67,09	2,05	1,14	0,97	28,75
2014	58,38	3,45	0,70	0,80	36,66
2015	55,91	4,42	0,47	0,63	38,58
2016	56,36	4,52	0,35	0,67	38,10
2017	59,29	4,33	0,35	0,75	35,28
2018	60,20	3,76	0,30	0,87	34,87
Підприємства середнього бізнесу					
2013	73,65	1,90	0,76	0,98	22,71
2014	70,12	2,05	0,65	0,84	26,35
2015	64,89	2,78	0,72	0,78	30,84
2016	59,09	2,48	0,57	0,76	37,10
2017	63,48	2,69	0,57	0,86	32,40
2018	68,17	2,81	0,60	0,89	27,54
Підприємства малого бізнесу					
2013	84,22	2,61	0,58	0,74	11,85
2014	79,80	2,43	0,56	0,67	16,54
2015	75,85	2,62	0,48	0,56	20,49
2016	71,68	2,88	0,38	0,51	24,56
2017	71,52	3,24	0,55	0,63	24,07
2018	76,28	3,02	0,38	0,66	19,66
Підприємства мікробізнесу					
2013	86,89	2,90	0,51	0,52	9,18
2014	77,64	3,31	0,34	0,43	18,28
2015	78,77	3,06	0,32	0,40	17,45
2016	78,75	2,70	0,31	0,45	17,79
2017	76,68	2,90	0,29	0,46	19,67
2018	72,53	3,01	0,34	0,51	23,61

Додаток Д
Таблиця Д.1

Структура активів на підприємствах в Україні у 2013-2018 рр., %

Рік	Необоротні активи	Оборотні активи	Необоротні активи та групи вибуття
Підприємства великого бізнесу			
2013	53,17	46,80	0,03
2014	51,37	48,55	0,08
2015	61,60	38,36	0,04
2016	61,00	38,96	0,04
2017	55,72	44,23	0,05
2018	55,02	44,92	0,06
Підприємства середнього бізнесу			
2013	44,78	55,17	0,05
2014	40,84	59,12	0,04
2015	38,95	60,99	0,06
2016	35,41	64,53	0,06
2017	35,03	64,93	0,04
2018	34,59	65,31	0,09
Підприємства малого бізнесу			
2013	41,71	58,14	0,15
2014	36,62	63,27	0,11
2015	36,25	63,63	0,12
2016	24,89	74,99	0,13
2017	33,51	66,24	0,24
2018	33,28	66,63	0,09
Підприємства мікробізнесу			
2013	37,35	62,58	0,07
2014	47,46	52,43	0,12
2015	43,73	56,18	0,09
2016	24,01	75,93	0,06
2017	33,60	66,31	0,08
2018	32,95	66,95	0,10

Структура необоротних активів на підприємствах
в Україні у 2013-2018 рр., %

Рік	Основні засоби та нематеріальні активи	Інвестиційна нерухомість	Довгостроков і біологічні активи	Незавершені капітальні інвестиції	Довгостроков і фінансові інвестиції	Інші необоротні активи
Підприємства великого бізнесу						
2013	79,00	0,24	0,06	10,02	7,90	2,78
2014	76,24	0,49	0,07	9,65	10,20	3,35
2015	71,61	0,25	0,06	5,48	20,62	1,99
2016	70,10	0,21	0,04	5,75	21,85	2,05
2017	68,63	0,32	0,05	7,27	21,13	2,61
2018	70,31	0,20	0,08	8,76	17,68	2,97
Підприємства середнього бізнесу						
2013	64,52	2,14	0,63	7,80	17,22	7,69
2014	62,68	3,36	0,60	7,35	18,82	7,19
2015	67,35	3,23	0,56	6,81	15,56	6,50
2016	66,12	3,23	0,63	8,39	15,02	6,60
2017	66,32	2,95	0,69	8,51	14,46	7,07
2018	65,47	3,41	0,67	9,70	13,41	7,34
Підприємства малого бізнесу						
2013	60,61	2,64	0,38	17,13	15,03	4,21
2014	58,62	3,25	0,38	13,89	18,92	4,94
2015	63,10	2,23	0,35	12,49	16,10	5,73
2016	62,64	2,12	0,38	12,21	14,70	7,96
2017	61,75	2,20	0,34	15,04	15,10	5,58
2018	64,16	1,74	0,35	16,41	12,70	4,64
Підприємства мікробізнесу						
2013	35,80	0,73	0,29	11,42	46,58	5,18
2014	48,36	0,62	0,12	9,44	30,94	10,51
2015	51,28	0,73	0,11	8,87	31,29	7,72
2016	43,04	0,90	0,15	11,58	36,47	7,85
2017	42,69	0,81	0,18	13,44	33,31	9,57
2018	44,33	0,59	0,13	14,69	31,42	8,85

Структура оборотних активів на підприємствах
в Україні у 2013-2018 рр., %

Рік	Запаси	Поточні біологічні активи	Дебіторська заборгованість	Поточні фінансові інвестиції	Грошові кошти	Витрати майбутніх періодів	Інші оборотні активи
Підприємства великого бізнесу							
2013	26,30	0,23	61,08	1,32	7,52	1,41	2,15
2014	23,95	0,23	62,35	1,13	8,83	1,96	1,56
2015	23,29	0,28	62,81	1,16	8,84	1,97	1,67
2016	24,52	0,19	62,21	0,73	8,79	1,64	1,92
2017	25,11	0,27	59,83	0,42	7,40	0,71	6,26
2018	28,74	0,31	59,79	0,51	6,48	0,93	3,25
Підприємства середнього бізнесу							
2013	20,08	0,71	58,52	9,15	7,44	1,25	2,84
2014	19,97	0,65	58,72	7,94	8,23	1,74	2,74
2015	21,25	0,57	60,90	4,24	7,71	1,96	3,37
2016	21,71	0,62	63,74	2,37	6,34	1,78	3,45
2017	24,61	0,54	61,48	1,95	6,74	1,20	3,47
2018	25,03	0,59	61,31	1,85	6,39	1,04	3,79
Підприємства малого бізнесу							
2013	19,44	0,51	55,85	11,58	7,30	1,80	3,52
2014	20,02	0,48	56,65	10,97	7,01	1,72	3,16
2015	21,86	0,38	58,37	8,18	6,39	1,95	2,86
2016	16,08	0,31	71,26	3,88	4,88	1,32	2,27
2017	24,63	0,45	58,06	4,18	6,97	2,17	3,53
2018	27,69	0,56	56,77	3,28	6,85	1,54	3,31
Підприємства мікро бізнесу							
2013	21,88	0,16	53,04	16,24	3,82	1,70	3,15
2014	11,67	0,18	60,97	17,67	4,04	1,99	3,48
2015	13,11	0,18	61,72	14,60	4,35	2,27	3,78
2016	7,41	0,11	79,56	6,98	2,30	1,56	2,08
2017	13,91	0,19	65,89	8,74	3,77	3,28	4,23
2018	14,77	0,17	69,04	5,97	3,78	2,45	3,81

Додаток И
Таблиця И.1

*Різниця між відповідними групами активів та пасивів підприємств
за типами бізнесу за 2013-2018 рр., млрд грн*

Рік	Суб'єкти великого бізнесу	Суб'єкти середнього бізнесу	Суб'єкти малого бізнесу	Суб'єкти мікробізнесу
А1 та П1				
2013	-39,49	-81,33	-62,63	-380,03
2014	-74,85	-135,03	-103,37	-148,91
2015	-114,86	-323,24	-223,79	-242,70
2016	-182,88	-471,08	-574,62	-973,00
2017	-329,45	-555,47	-328,65	-512,61
2018	-302,72	-680,41	-364,57	-591,76
А2 та П2				
2013	72,67	99,16	53,39	85,29
2014	141,36	128,67	54,21	58,17
2015	189,05	245,72	114,31	122,66
2016	190,61	414,62	462,96	806,95
2017	213,33	359,77	171,24	314,57
2018	237,32	271,53	184,98	434,23
А3 та П3				
2013	501,96	528,13	181,74	309,03
2014	502,47	477,23	201,53	218,76
2015	536,53	723,78	304,53	332,97
2016	780,40	1067,13	682,48	1003,40
2017	1073,16	1260,12	474,50	557,51
2018	1164,77	1547,58	539,75	719,85
П4 та А4				
2013	-260,93	-270,57	-88,57	-69,36
2014	-411,12	-443,25	-151,16	-231,44
2015	-626,19	-568,27	-231,65	-245,29
2016	-626,69	-604,58	-227,58	-308,16
2017	-604,36	-602,77	-266,63	-370,99
2018	-558,94	-705,07	-253,93	-357,79

Міжнародні програми фінансової допомоги: суть та ключові умови

Програма	Суть програми / опис фінансової установи	Мета/ цілі програми	Напрями / критерії реалізації програми	Оцінка доступу до фінансових ресурсів в межах програми	Розмір фінансової допомоги	Період отримання фінансових ресурсів
1	2	3	4	5	6	7
Українська програма підвищення енергоефективності (УКЕЕР)	Це кредитний продукт, розроблений Європейським Банком Реконструкції та Розвитку (ЄБРР) для українських приватних підприємств будь-якого сектору економіки, котрі планують здійснити інвестиції у підвищення ефективності використання енергоресурсів або створення джерел відновлюваної енергетики	Мета програми УКЕЕР – надання цільового фінансування для проектів з енергозбереження та відновлюваної енергетики українським приватним підприємствам	Основні галузі реалізації: - промисловості; - сільського господарства; - харчової промисловості; - відновлювальної енергетики Підтримка проектів з: - модернізації та розширення виробництва з використанням енергоефективного обладнання; - використання відновлюваних джерел енергії на власні потреби; - оптимізації енергоспоживання комерційних будівель	З 2007 по 2016 рік банками-партнерами програми УКЕЕР були Укрексімбанк, Кредитпромбанк, Банк Форум, ОТП, Мегабанк та Райффайзен Банк Аваль. З 2007 р: - 6 банків-партнерів - 133 впроваджених проекти з енерго-ефективності та відновлюваної енергетики - 560 заявок отримано та розглянуто експертами	Для корпоративних позичальників: Максимальна сума кредиту – до 10 млн. доларів США Мінімальна сума кредиту – за рішенням банку Для МСБ: Максимальна сума кредиту – до 3 млн дол. США (рішення приймається за кожним окремим проектом) Мінімальна сума кредиту – за рішенням банку	Згідно з економічними показниками проекту та стандартними банківськими процедурами і умовами
Інструменти фінансування бізнесу Європейський інвестиційний банк (ЄІБ)	ЄІБ є найбільшим у світі багатостороннім позичальником і кредитором, який забезпечує фінансування і експертизу для стійких інвестиційних проектів, які роблять внесок у досягнення цілей політики ЄС. Більше 90% діяльності банку зосереджено в Європі, а також частина інвестицій спрямована в інші країни світу	Група ЄІБ має багаторічний рекорд в області мікрофінансування в рамках діяльності ЄІБ, Європейського інвестиційного фонду (ЄІФ) і ЄІБ інституту. Вони підтримують мікрофінансові організації (МФО), керуючи фондами та іншими зацікавленими сторонами цієї галузі у	ЄІБ і ЄСФ є провідними постачальниками гарантій, які об'єднують свої сили для підтримки малого та середнього бізнесу і сприяти розвитку приватного сектору в Україні. Розроблено дві нові програми: 1. DCFTA Initiative East - ініціатива спрямована на зміцнення економічного розвитку в країні що підписали угоди про асоціацію з ЄС, а саме:	Виділяють проектні позики, тобто кредитування окремих проектів, для яких загальна вартість інвестицій перевищує 25 млн євро. У деяких випадках надаються прямі кредити Midcap компаніям до 3000 працівників, де обсяг кредиту становить від 7,5 млн євро до 25 млн євро	Розмір кредитів, на які можуть претендувати компанії, - до 12,5 млн євро (для МСП з кількістю працівників до 250 осіб та КСК з кількістю працівників 250–3000 осіб) та до 25 млн євро (для КСК з кількістю працівників 250 - 3000 осіб та підприємств з кількістю працівників понад 3000 осіб)	Кошти позики ЄІБ можуть спрямовуватися Міністерством фінансів на кредитування комерційними банками середньо- та довгострокових інвестиційних потреб (до 10 років) та середньострокового обігового капіталу (від 2 років) підприємств приватного сектору економіки України

1	2	3	4	5	6	7
		<p>вирішенні конкретних недоліків ринку і просування фінансових послуг для малого та середнього бізнесу</p>	<p>Грузія, Молдова і Україна - шляхом надання цільової фінансової та технічної підтримки малим і середнім підприємствам в цих трьох країнах. 2. Inno/Fin (EU Finance for Innovators) – Європейська комісія і Європейський інвестиційний банк запустили нове покоління фінансових інструментів і консультаційних послуг, щоб допомогти інноваційним компаніям полегшити доступ до фінансування</p>			
Програма фінансової допомоги USELF	<p>USELF є частиною Ініціативи реалізації проектів з використанням альтернативних джерел енергії ЄБРР (SEI), що спеціалізується на вирішенні проблем зміни клімату та енергоефективності. З моменту запуску SEI в 2006 році першочерговим завданням ЄБРР полягає в наданні допомоги країнам від Центральної Європи до Центральної Азії для забезпечення стійких поставок енергоносіїв, а також фінансування проектів, спеціалізованих на ефективному</p>	<p>Цільові проекти включають в себе всі форми виробництва електроенергії з поновлюваних джерел енергії, в тому числі води, вітру, біомаси, біогазу та сонячної енергії</p>	<p>1. Проекти спрямовані на виробництво електричної енергії для її продажу за зеленим тарифом. 2. Проекти сприяють значному зменшенню викидів парникових газів. 3. Проекти реалізуються на базі апробованих технологій і обладнань для виробництва електроенергії. 4. Проекти відповідають критеріям екологічної і соціальної політики ЄБРР. 5. Проекти фінансово ефективні</p>	<p>З 2006 по 2013 р ЄБРР інвестував 13 млрд євро в 756 енергетичних проектів в 35 країнах</p>	<p>Українська програма фінансову підтримку реалізації проектів з використанням біомаси для виробництва електричної енергії (USELF) є джерелом фінансування інвестиційних об'єктів на суму до 140 млн євро, де кредитором виступає Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) для стимулювання проектів використання відновлюваних джерел енергії в Україні. Кредити від 1,5 млн євро</p>	<p>У результаті проходження усіх етапів проектного циклу</p>

1	2	3	4	5	6	7
	використанні енергії, що дозволить скоротити попит та імпорт, зменшити забруднення навколишнього середовища і пом'якшити наслідки зміни клімату					
Програми фінансової допомоги «InnovFin – EU Finance for innovators»	До 2020 року, «InnovFin – ЄС фінанси для інноваторів» пропонує спектр індивідуальних фінансових продуктів для наукових досліджень і інновацій для малих, середніх та великих компаній, а також для дослідницьких установ. InnovFin додатково включає в себе ряд тематичних програм, орієнтованих на конкретні потреби у фінансуванні певних інноваційних секторів.	InnovFin ставить собі за мету полегшити і прискорити доступ до фінансування для інноваційних підприємств в Європі. Одним з ключових чинників, що стримують інноваційну діяльність є відсутність доступного фінансування на прийнятних умовах для інноваційного бізнесу.	«InnovFin гарантії для малого і середнього бізнесу» «InnovFin венчурний капітал для малого і середнього бізнесу» «InnovFin гарантії для компаній із середньою капіталізацією (MidCap)» «InnovFin фінансування середньокапіталізованих компаній (MidCap) на стадії зростання» «InnovFin фінансування великих проектів» «InnovFin демонстраційні енергетичні проекти» «InnovFin консультант»	Проекти або компанії, що мають право на фінансування InnovFin можуть бути розташовані в будь-якій з 28 країн-членів ЄС або в країнах асоційованих до програми « <i>Horizon 2020</i> ». Проекти можуть бути розташовані в іншому місці, якщо вони здійснюються суб'єктами, які знаходяться в одній із 28 країн-членів ЄС або в країнах асоційованих до програми « <i>Horizon 2020</i> ».	ЄІБ може забезпечити (прямо або опосередковано через банки та інші фінансові установи) суму в розмірі від 25 000 євро до 300 млн євро. Зазвичай ЄІБ забезпечує до 50 % від проекту або інвестиційної вартості. Досвід RSFF (система ризиків) показав, що для даного виду фінансування, підтримка ЄІБ, як правило, становить від 35 до 50 %, решта фінансування надається іншими банками і фінансовими інститутами або ж відбувається за власні кошти.	Юридична і фінансова експертизи ЄІБ передбачають оцінку техніко-економічної життєздатності компанії або прийнятності проекту, екологічної стійкості та перспективи росту. Якщо суб'єкт має повну інформацію / документацію необхідну для фінансування, то між першим контактом з ЄІБ і підписанням договору фінансування, як правило, проходить від 3 до 6 місяців.
Програми фінансової допомоги «COSME»	Це набір тематичних проектів та програм на період з 2014 по 2020 роки із загальним бюджетом 2,3 млрд євро.	Програму розроблено як програму грантів для прямого фінансування МСП. Участь України у програмі COSME дозволить малому і середньому бізнесу залучати кошти та нематеріальні ресурси	Напрями: Покращення умов доступу МСП на ринки (21,5 % від бюджету програми COSME, ~ 500 млн євро); Покращення умов для конкурентоспроможності і (11,5 % від бюджету, ~ 300 млн євро)	Слід зауважити, що Євросоюз пропонував внесок України на участь у COSME у розмірі 1 млн євро. European Enterprise network (EEN) - найбільша підпрограма COSME	Залежить від проекту	Залежить від проекту

1	2	3	4	5	6	7
		Європейського Союзу для більш якісної підготовки українського бізнесу до вільної торгівлі з ЄС, прискореного виходу вітчизняних підприємств на ринок ЄС, зміцнення їхніх торговельних зв'язків з європейськими компаніями та залучення іноземних інвестицій в Україну	Формування культури ведення бізнесу (2,5 % від бюджету, ~ 60 млн євро)	- Європейська мережа підприємств. Мережа EEN створена у 2008 та працює за підтримки проекту COSME Мережа EEN включає: - понад 600 організацій з підтримки та розвитку бізнесу; - понад 2 500 000 організацій-учасників; - понад 6000 технологічних профілів; - понад 10 000 бізнесових профілів; - понад 100 великих заходів та 18 000 b2b зустрічей на рік		
Програми фінансової допомоги «East-Invest»	Проект покликаний сприяти економічному розвитку східного регіону та покращенню економічної ситуації шляхом розвитку співробітництва, з одного боку, між ЄС та його східними партнерами та, з іншого боку, безпосередньо між країнами-учасницями Східного партнерства (СП), до яких належать Україна, Білорусь, Молдова, Грузія, Вірменія та Азербайджан.	Мета: - Сприяння інвестиціям та економічному співробітництву між ЄС та країнами СП загалом, а також між шістьма цільовими країнами; - Створення «Східного Альянсу» для мобілізації організацій з підтримки бізнесу з обох сторін з метою налагодження стабільного партнерства та діалогу, як з приватним сектором, так із державними органами; - Розробка конкретних заходів для досягнення безпосередніх результатів для підприємств малого та середнього бізнесу в регіоні	Для МСП здійснює: - Навчальні семінари; - Коучинги; - Торгові ярмарки – Бізнес для бізнесу (B2B); - Торгові ярмарки – Учніві візити; - Інвестиційні конференції.	Загальний бюджет проекту: 22 750 000 млн євро - «East-Invest» становить 8 750 000 євро. - «East-Invest 2» становить 14 000 000 євро.	Залежно від цілей проекту	Довготривалі проекти, які реалізуються залежно від ступеня досягнення цілі

1	2	3	4	5	6	7
STAREP	Україна разом з Вірменією, Азербайджаном, Білорусією, Грузією та Молдовою стала країною-учасником нової програми Зміцнення аудиту та звітності в країнах Східного партнерства (Strengthening Auditing and Reporting in the Countries of the Eastern Partnership (STAREP)), яку розпочато Світовим банком.	Східне партнерство надасть можливості значно посилити спільну роботу на рівні Україна-ЄС, зокрема, у напрямку наближення законодавства України до європейських стандартів. Крім того, Східне партнерство урізноманітнить співпрацю України з ЄС.	П'ять ключових багатосторонніх ініціатив: програма інтегрованого управління кордонами; сприяння розвитку малих і середніх підприємств; сприяння розвитку регіональних ринків електроенергії, енергоефективності та відновлюваних джерел енергії; розвиток Південного енергетичного коридору; співпраця з попередження стихійних лих і техногенних аварій, готовності до них і реагування	STAREP запущена в середині 2013 року і, як очікується, триватиме до 2017 року перебуває під контролем Центру з реформування фінансової звітності (CFRR), Центру Світового банку з технічної експертизи в корпоративної фінансової звітності. Початкове фінансування програми було надано Агентством австрійського розвитку (ADA) і Австрійським Міністерством фінансів.	Залежить від регіону та проєктної пропозиції	Довготривалі проєкти, залежно від потреб та пріоритетів підприємств
Ініціатива EU SURE	На саміті Україна-ЄС 27 квітня ЄС оголосив про надання нової допомоги для українського бізнесу. Це Ініціатива EU SURE – EU Support to Ukraine to Re-launch the Economy (Підтримка від ЄС Україні для відновлення її економіки)	Мета – завершити дерегуляцію діяльності малого та середнього бізнесу. Також – сприяти реалізації національних та регіональних стратегій економічного розвитку.	EU SURE допомагатиме розвитку малих та середніх підприємств в різних регіонах України. Вона сприятиме відновленню української економіки, стимулюванню зростання та створенню нових робочих місць. Ця допомога також надаватиметься територіям, що потерпають від конфлікту, і сусіднім регіонам, що залучені до реінтеграції внутрішньо переміщених осіб.	Має в своєму бюджеті 95 мільйонів євро та розрахована на період з 2016 до 2020 року. EU SURE є частиною пакету допомоги від ЄС із бюджетом у 110 мільйонів євро, ухваленої у квітні 2015 року. Разом із неї ЄС також надав 15 мільйонів євро у рамках Інструменту технічної співпраці. Ці 15 мільйонів підуть на допомогу Україні в наближенні до законодавства ЄС.	Залежно від визначених пріоритетів	Залежно від визначених пріоритетів

Продовження табл. К.1

1	2	3	4	5	6	7
			Сектори - сільське господарство, - енергоефективність, - екологічне господарювання, - підвищення якості суспільних послуг та інфраструктури, - інноваційні технології.			
EFSE(European Fund for Southeast Europe) –ENR (European Neighborhood Region)	EFSE є державно-приватним партнерством, яке об'єднує донорські установи, міжнародні фінансові установи та приватних інституційних інвесторів	Надання довгострокових і гнучких можливостей фінансування для партнерів кредитних організацій за рахунок поєднання різних інструментів. До них відносяться: довгострокові позики субординовані кредити строкові депозити випуск облігацій Спільні інвестиції (синдіковані кредити) Гарантії Пайова участь	Цільові групи: Мікро- і малі підприємства та приватні домогосподарства з обмеженим доступом до фінпослуг Заходи/пропозиції для МСП: кредити для мікро- і малих підприємств, кредити для сільської місцевості (зокрема на сільське господарство, домашню худобу, переробку продуктів сільськогосподарського виробництва), кредити житлового господарства, що надаються через місцеві комерційні банки, макрофінансові та небанківські фінансові установи	Бюджет: € 974 млн (підписні зобов'язання від інвесторів)	Середній розмір кредиту, виданого кінцевим позичальникам: 5713 EUR	EFSE-інвестиція зазвичай має максимальний термін погашення 10 років (у виняткових випадках до 15 років)
Горизонт 2020	30 листопада 2011 року Європейська комісія офіційно оголосила про створення нової програми «Горизонт-2020» (Horizon 2020/H2020)	Завдання: - Зробити Європу привабливим місцем для першокласних науковців - Сприяти розвитку інноваційності та конкурентоспроможності і європейської промисловості і бізнесу	Структура програми: Передова наука Лідерство у промисловості Суспільні виклики	Результати реалізації програми в Україні за 2015-2016 рр. - Було подано 394 проектні пропозиції за усіма пріоритетними напрямками	Концепція і техніко-економічна оцінка (Фаза 1) - одноразова допомога у розмірі 50 000 євро. Інноваційний проект	Концепція і техніко-економічна оцінка (Фаза 1) - близько 6 місяців, але може бути коротшою або довшою Інноваційний проект

Закінчення табл. К.1

1	2	3	4	5	6	7
	Ця програма буде впроваджена в період з 2014 по 2020 рр.	- За допомогою науки вирішувати найбільш гострі питання сучасного європейського суспільства		-Було підтримано для фінансування 42 проектні пропозиції.	(Фаза 2) - 500 000 - 2,5 млн євро, можуть бути інші суми (покривають до 70% допустимих витрат, або 100 %, якщо проект має вагомий науково-дослідний компонент).	(Фаза 2) - 1-2 роки, якщо учасник не вимагає більшого періоду.
SME Facility	Фінансування SME Facility - Фінансова допомога з боку ЄБРР та ЄІБ, яка є частиною програми "Східного партнерства"	Загальними завданнями програми є - Посилення конкурентоспроможності МСБ та заохочення підприємницької культури. Виконання завдання вимірюються за наступними індикаторами: - Продуктивність МСБ у контексті сталого розвитку; - Зміни, які ведуть до зняття непотрібних адміністративних та регуляторних бар'єрів як для нового, так і для діючого бізнесу; - Зміни у пропорції МСБ, які експортують всередині ЄС та за межами ЄС	Фінансові інструменти: - Програма орієнтується на підтримку доступу МСБ до фінансів на всіх стадіях життєвого циклу бізнесу за допомогою двох інструментів: - Інструмент фондової (капітальної) підтримки для зростання бізнесу; - Інструмент гарантування позики.	Період: 2010-2020 Бюджет: 15,3 млн євро Хто впроваджує програму: ЄБРР, KfW, ЄІБ Цільова група: малий та середній бізнес Широкий спектр фінансових послуг та продуктів для малого та середнього бізнесу, які роблять доступнішими «довгі» гроші для малого та середнього бізнесу; позики, зокрема в національній валюті, loans, including in local currency, інвестиції в акціонерний капітал та гарантії	Сукупний обсяг виділеного Банком фінансування в Україні становив 10,4 млрд євро в межах 344 проектів	Довготривалі проекти

Додаток Л
Таблиця Л.1

Валовий регіональний продукт, млрд грн

Регіон/країна	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	913,3	1082,6	1302,1	1459,1	1522,7	1586,9	1988,5	2385,4	2983,9
Автономна Республіка Крим	27,4	32,4	38,2	44,5	46,4
Вінницька	20,1	23,6	29,1	33,0	36,2	44,0	59,9	74,4	92,4
Волинська	12,2	14,4	17,6	20,0	20,6	24,2	31,7	35,7	52,0
Дніпропетровська	93,3	116,1	140,0	148,0	152,9	176,5	215,2	244,5	313,8
Донецька	103,7	129,0	161,0	170,8	164,9	120,0	115,0	137,5	166,4
Житомирська	14,7	18,7	21,9	24,8	25,7	29,8	38,4	47,9	61,5
Закарпатська	12,5	15,3	18,1	21,4	21,4	24,1	29,0	32,4	43,0
Запорізька	37,4	42,7	49,5	54,8	54,4	66,0	89,1	104,3	130,4
Івано-Франківська	17,2	20,4	26,8	32,3	33,2	37,6	45,9	51,4	63,9
Київська	37,5	45,0	59,2	69,7	68,9	79,6	104,0	128,6	157,0
Кіровоградська	13,4	15,7	20,0	22,1	25,3	28,8	38,4	46,0	53,0
Луганська	38,5	45,5	57,2	58,8	55,1	31,4	23,8	31,4	30,3
Львівська	36,0	41,7	52,1	62,0	63,3	72,9	94,7	114,8	147,4
Миколаївська	20,3	24,1	27,6	29,2	32,0	35,4	48,2	57,8	69,4
Одеська	48,6	53,9	61,5	64,7	69,8	74,9	99,8	119,8	149,5
Полтавська	33,6	44,3	52,3	56,6	58,5	69,8	95,9	116,3	150,9
Рівненська	13,5	15,9	19,3	21,8	22,0	28,7	35,3	39,5	48,8
Сумська	16,1	18,3	22,9	24,9	26,8	30,4	41,6	46,3	56,5
Тернопільська	11,2	12,7	16,3	18,0	18,1	21,7	26,7	31,1	40,7
Харківська	58,9	65,3	76,9	82,2	85,3	96,6	124,8	154,9	187,5
Херсонська	13,4	15,6	18,4	19,4	20,8	23,3	32,2	38,7	47,9
Хмельницька	15,8	18,1	22,8	26,2	26,4	32,2	41,1	48,9	63,9
Черкаська	18,7	22,4	27,0	31,3	33,1	38,5	50,8	59,4	73,2
Чернівецька	8,5	9,9	12,0	13,2	13,8	15,0	18,5	21,2	28,6
Чернігівська	14,6	17,0	21,2	23,9	24,2	28,2	37,0	43,4	56,7
м. Київ	169,5	196,6	223,8	275,7	312,6	357,4	451,7	559,1	699,2
м. Севастополь	6,5	7,8	9,4	9,9	11,1

Додаток М
Таблиця М.1

Кількість суб'єктів господарювання за регіонами України, тис. од.

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	360,2	358,7	347,1	372,8	341,0	343,4	306,4	338,3
Вінницька	8,0	8,1	8,7	9,3	9,3	9,4	8,6	9,2
Волинська	5,2	4,9	5,2	5,5	5,5	5,6	5,0	5,6
Дніпропетровська	27,4	26,9	27,4	28,2	26,2	27,3	25,6	27,9
Донецька	27,4	28,9	28,0	28,7	11,4	11,8	10,5	10,5
Житомирська	6,3	6,2	6,2	6,6	6,6	6,6	5,9	6,5
Закарпатська	5,8	5,6	5,6	6,0	6,1	6,1	5,1	5,8
Запорізька	14,6	14,9	14,3	14,8	14,5	14,4	13,5	14,6
Івано-Франківська	7,7	7,6	7,7	8,0	7,9	7,9	6,9	7,6
Київська	15,3	16,5	17,5	18,7	17,9	18,2	17,8	19,3
Кіровоградська	6,8	6,6	7,0	7,4	7,6	7,7	7,2	7,7
Луганська	10,9	11,1	10,7	11,4	3,2	3,4	3,5	3,4
Львівська	20,3	16,7	17,3	18,8	18,6	18,6	15,6	17,9
Миколаївська	11,2	8,5	10,2	10,8	10,4	10,6	10,1	10,8
Одеська	25,0	23,6	24,7	26,0	23,9	23,9	21,0	24,0
Полтавська	9,6	9,6	9,8	10,1	10,0	10,1	9,0	10,2
Рівненська	5,1	4,9	4,9	5,2	5,2	5,3	4,7	5,3
Сумська	5,4	5,4	5,4	5,8	5,8	5,8	5,3	5,7
Тернопільська	4,7	5,0	4,8	5,2	5,2	5,1	4,2	4,7
Харківська	25,8	25,7	25,0	26,1	24,8	24,9	20,4	22,6
Херсонська	7,2	6,7	7,6	8,1	8,2	8,0	7,2	8,1
Хмельницька	6,5	6,4	6,6	6,9	7,0	7,0	6,2	7,0
Черкаська	7,3	7,1	7,2	7,9	8,2	8,3	8,1	8,9
Чернівецька	5,3	3,7	4,0	4,2	4,1	4,1	3,5	3,9
Чернігівська	5,2	5,5	5,9	6,2	6,0	6,0	5,2	5,9
м. Київ	86,3	92,5	75,3	86,8	87,4	87,4	76,2	85,2

Додаток Н
Таблиця Н.1

*Кількість суб'єктів господарювання великого підприємництва
у регіональному розрізі, од.*

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	567	642	682	646	497	423	383	399
Вінницька	9	13	11	12	13	12	12	10
Волинська	7	10	12	11	10	7	5	10
Дніпропетровська	71	75	81	67	61	55	47	48
Донецька	97	108	106	103	55	40	32	27
Житомирська	7	5	7	6	6	4	5	5
Закарпатська	6	8	7	6	6	3	2	2
Запорізька	26	25	24	23	21	17	19	23
Івано- Франківська	7	9	9	7	6	6	7	5
Київська	37	36	49	48	45	40	34	32
Кіровоградська	4	4	5	5	4	5	2	3
Луганська	27	30	32	28	9	7	6	4
Львівська	16	21	29	25	20	20	17	16
Миколаївська	8	12	12	10	6	7	8	8
Одеська	27	21	23	22	17	15	13	13
Полтавська	20	24	24	27	21	16	15	12
Рівненська	6	9	6	6	3	4	3	4
Сумська	5	8	9	8	7	6	6	6
Тернопільська	2	8	6	6	5	2	1	2
Харківська	29	33	36	32	26	13	11	14
Херсонська	3	4	3	5	4	4	2	2
Хмельницька	5	6	9	9	9	7	6	7
Черкаська	10	15	13	12	9	8	9	10
Чернівецька	...	2	4	3	1	—	1	1
Чернігівська	3	6	6	5	5	5	4	5
м. Київ	135	150	159	160	128	120	116	130

Додаток П
Таблиця П.1

*Кількість суб'єктів господарювання середнього підприємництва
у регіональному розрізі, од.*

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	20010	19797	19292	18029	15906	15203	14832	14937
Вінницька	623	607	586	539	503	462	479	471
Волинська	368	359	349	312	294	288	302	294
Дніпропетровська	1576	1617	1591	1476	1346	1227	1212	1241
Донецька	1646	1662	1733	1587	773	872	558	514
Житомирська	516	496	445	429	404	372	380	378
Закарпатська	334	320	298	277	266	255	256	243
Запорізька	773	752	724	635	603	587	578	578
Івано-Франківська	337	324	314	321	287	277	289	292
Київська	1049	1057	1039	1003	960	957	936	904
Кіровоградська	408	402	389	366	355	342	344	326
Луганська	745	735	722	660	252	241	217	199
Львівська	1016	959	935	888	844	802	820	853
Миколаївська	445	414	384	357	338	333	337	334
Одеська	1117	1063	1012	955	874	822	800	807
Полтавська	680	663	640	583	562	535	545	567
Рівненська	363	347	315	301	288	275	285	281
Сумська	431	410	398	383	367	357	365	375
Тернопільська	317	301	307	319	283	238	231	227
Харківська	1260	1264	1231	1171	1070	1098	1096	1122
Херсонська	383	380	340	297	279	269	287	281
Хмельницька	453	433	412	397	370	358	357	372
Черкаська	553	548	527	492	458	451	436	440
Чернівецька	227	212	197	189	167	151	154	165
Чернігівська	468	450	426	380	368	338	346	339
м. Київ	3922	4022	3978	3712	3595	3296	3222	3334

Додаток Р
Таблиця Р.1

*Кількість суб'єктів господарювання малого підприємництва
у регіональному розрізі, тис. од.*

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	339,6	338,2	327,1	354,1	324,6	327,8	291,2	322,9
Вінницька	7,4	7,5	8,1	8,8	8,8	9,0	8,2	8,7
Волинська	4,8	4,5	4,8	5,2	5,2	5,3	4,7	5,3
Дніпропетровська	25,7	25,2	25,7	26,7	24,8	26,0	24,3	26,6
Донецька	25,6	27,1	26,2	27,0	10,5	10,9	9,9	9,9
Житомирська	5,8	5,7	5,8	6,2	6,2	6,2	5,5	6,1
Закарпатська	5,5	5,2	5,3	5,7	5,8	5,9	4,8	5,5
Запорізька	13,8	14,2	13,6	14,1	13,9	13,8	12,9	14,0
Івано-Франківська	7,3	7,3	7,4	7,7	7,7	7,7	6,6	7,3
Київська	14,2	15,4	16,4	17,6	16,9	17,2	16,9	18,4
Кіровоградська	6,4	6,2	6,6	7,0	7,3	7,3	6,9	7,4
Луганська	10,2	10,3	10,0	10,7	3,0	3,1	3,3	3,2
Львівська	19,3	15,7	16,4	17,8	17,7	17,8	14,7	17,1
Миколаївська	10,8	8,1	9,8	10,4	10,1	10,2	9,7	10,5
Одеська	23,8	22,5	23,6	25,0	23,0	23,0	20,2	23,2
Полтавська	8,9	8,9	9,1	9,5	9,4	9,6	8,4	9,6
Рівненська	4,7	4,5	4,6	4,9	4,9	5,0	4,4	5,0
Сумська	4,9	5,0	5,0	5,4	5,4	5,5	4,9	5,3
Тернопільська	4,4	4,7	4,5	4,9	4,9	4,9	4,0	4,5
Харківська	24,5	24,4	23,7	24,9	23,7	23,8	19,3	21,5
Херсонська	6,8	6,3	7,3	7,8	7,9	7,7	6,9	7,8
Хмельницька	6,0	6,0	6,2	6,5	6,6	6,6	5,9	6,6
Черкаська	6,7	6,6	6,6	7,4	7,7	7,8	7,6	8,4
Чернівецька	5,1	3,5	3,8	4,0	3,9	3,9	3,3	3,8
Чернігівська	4,7	5,1	5,5	5,8	5,6	5,7	4,9	5,6
м. Київ	82,3	88,3	71,2	83,0	83,7	84,0	72,9	81,7

Додаток С
Таблиця С.1

*Кількість суб'єктів господарювання мікро підприємництва
у регіональному розрізі, тис. од.*

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	285,5	282,5	272,2	301,4	278,9	284,2	247,7	278,1
Вінницька	5,9	5,9	6,7	7,4	7,4	7,7	6,8	7,3
Волинська	3,9	3,6	3,9	4,3	4,4	4,5	4,0	4,5
Дніпропетровська	21,7	20,9	21,4	22,5	21,2	22,5	20,8	23,0
Донецька	21,4	22,8	21,9	23,0	8,9	9,2	8,6	8,7
Житомирська	4,5	4,4	4,5	5,0	5,1	5,2	4,5	5,1
Закарпатська	4,6	4,4	4,5	5,0	5,1	5,2	4,1	4,8
Запорізька	11,7	12,0	11,5	12,1	12,1	12,1	11,2	12,2
Івано-Франківська	6,3	6,3	6,4	6,8	6,8	6,8	5,7	6,5
Київська	11,6	12,7	13,5	14,8	14,3	14,6	14,3	15,7
Кіровоградська	5,4	5,2	5,5	6,0	6,4	6,4	5,9	6,5
Луганська	8,4	8,5	8,2	9,0	2,5	2,7	2,9	2,8
Львівська	16,3	12,7	13,4	15,1	15,1	15,3	12,2	14,4
Миколаївська	9,5	6,7	8,5	9,2	9,0	9,1	8,6	9,4
Одеська	20,5	19,1	20,3	21,8	20,1	20,2	17,4	20,2
Полтавська	7,4	7,4	7,5	8,0	8,0	8,3	7,1	8,3
Рівненська	3,8	3,6	3,6	4,0	4,0	4,2	3,6	4,2
Сумська	3,9	3,9	4,0	4,4	4,5	4,7	4,1	4,5
Тернопільська	3,6	3,8	3,7	4,1	4,1	4,1	3,3	3,7
Харківська	20,8	20,6	20,0	21,3	20,5	20,7	16,2	18,3
Херсонська	5,8	5,3	6,2	6,8	6,9	6,8	6,0	6,9
Хмельницька	4,9	4,8	5,0	5,4	5,5	5,6	4,8	5,5
Черкаська	5,5	5,3	5,4	6,2	6,5	6,8	6,5	7,3
Чернівецька	4,4	2,8	3,1	3,3	3,3	3,3	2,8	3,2
Чернігівська	3,6	3,9	4,4	4,8	4,7	4,8	4,0	4,6
м. Київ	70,3	76,1	59,0	71,1	72,5	73,5	62,3	70,7

Додаток Т
Таблиця Т.1

Кількість найманих працюючих, тис. осіб

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	7527,5	7407,8	7290,7	7015,8	6193	5778,1	5713,9	5714,6
Вінницька	168,8	165,6	162,3	153,8	150	144,5	142,2	140
Волинська	116	113,5	112	106,3	97,7	97,2	97,6	99,9
Дніпропетровська	748	738,6	757,3	732,2	680,4	635,9	586,7	601,6
Донецька	916,2	900,6	894,9	849,3	462	408,1	311,6	262,4
Житомирська	140,3	132,3	125,7	119,6	113,5	109,2	112,7	115,8
Закарпатська	99,9	95,8	88,8	83,8	79,4	76,1	78,2	78,1
Запорізька	322,4	317,8	307,6	287,7	272,6	257,7	254,1	254,8
Івано-Франківська	98,6	98,3	95,8	90,6	89,1	82,3	89,2	89,2
Київська	331,3	335,8	366,8	362,6	350,7	329,3	328,2	299,4
Кіровоградська	103,9	107,5	104,6	99,6	94,9	90,6	89,4	90,9
Луганська	373,2	368,8	354,4	332,8	129,3	111	103,3	96,5
Львівська	398,5	385,5	372,4	350,1	338,8	324,9	278,1	291,2
Миколаївська	147,5	141	136,9	130,1	121,5	114,3	115	115,7
Одеська	379,8	371	361,4	343,6	319,5	302,1	262,3	266,5
Полтавська	234,2	235,3	237,8	230,1	223,1	209	216,9	216,8
Рівненська	103,8	98,7	95	90,6	84,9	82,6	82,2	82,1
Сумська	138,3	135,6	131	123,6	116,1	110,2	109,4	110,6
Тернопільська	87,6	85,6	83,6	80,7	78,6	72,4	69,5	70,9
Харківська	463,5	451,5	451,5	434,1	408,8	390,3	339,7	348,2
Херсонська	106,6	104,3	99,4	91,4	83,7	78,7	78,6	80,2
Хмельницька	124	121,3	116,9	113,2	109,3	104,4	103,2	104,9
Черкаська	156,4	155,2	148,3	141,9	135	127,2	126,3	126,6
Чернівецька	64,9	62,6	59	54,5	51,1	47,2	47,3	47,8
Чернігівська	123,3	121,5	114,5	107,2	100,9	96	96,5	97,4
м. Київ	1580,5	1564,1	1512,8	1506,4	1502,1	1376,9	1595,7	1627,1

Додаток У
Таблиця У.1

Кількість найманих працюючих на великих підприємствах, тис. осіб

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	2358,9	2405	2441	2343,3	1906,6	1700,1	1571,4	1548,3
Вінницька	17	23,5	19,9	23,3	25,3	23,7	22,2	19,1
Волинська	14,4	18	24,8	22,3	13,6	9	9,7	15,5
Дніпропетровська	336,5	318,2	350,7	331,5	300,5	279,5	220,3	233,4
Донецька	462,7	458,6	456,1	428,8	227,6	206	126	103,5
Житомирська	12,2	10,3	10,6	10,4	10,3	6,6	7,5	7,7
Закарпатська	9,4	11,2	10,7	7,8	7,3
Запорізька	112,1	110	109,1	103,1	90,5	75,9	77	86,6
Івано-Франківська	12,3	13,2	14	11,5	12,9	8,5	8,6	7,9
Київська	95,9	104,2	129,7	126,2	121,9	115,6	102,1	66,4
Кіровоградська	7,5	8,1	9	7,1	7,1	5,6	...	4,4
Луганська	170,7	163,8	163,9	144,6	64,9	49,1	33,3	18,2
Львівська	110,2	112,1	109,5	99,6	89,4	91,9	36,1	43,5
Миколаївська	26,7	31,6	32,6	31,3	27,3	27,4	26,6	25,9
Одеська	104,4	98,4	94	91,1	81,8	74,2	28,7	26
Полтавська	58,2	65,6	65	69	59,4	53,5	59,7	54,3
Рівненська	8,1	11,7	10,4	10	...	7,8	6,6	6,5
Сумська	24,9	29	29,2	28,6	26,5	21,4	17,4	15,6
Тернопільська	...	10,3	8,7	10,1	7,5
Харківська	110,7	123,6	120,9	113,2	101,6	73,3	28,6	34
Херсонська	5,3	5,4	4,2	4,9	5,4	4,6
Хмельницька	9,8	10	10,9	12,3	13,1	10,1	9	9,8
Черкаська	16,7	23,4	23	23,3	19,1	16	16,9	16,6
Чернівецька	3,4
Чернігівська	5,2	9,2	9,6	10,4	10,8	9,2	7,6	8,3
м. Київ	628	635,6	621,1	622,9	582,8	531,2	727,5	745,1

Додаток Ф
Таблиця Ф.1

Кількість найманих працюючих на середніх підприємствах, тис. осіб

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	3171,5	3051,7	2990,5	2836,4	2616,7	2511,7	2409,5	2430,9
Вінницька	99	90,9	90,2	79,5	75,2	72,5	70,9	72,9
Волинська	66,9	63,4	55,6	52,8	54,8	61,3	61,3	57,1
Дніпропетровська	272,7	273,6	265,6	266,2	254,5	237,4	242,7	239,1
Донецька	297,1	292,7	284,8	276,9	176,5	156,2	143	116,6
Житомирська	80,1	77,9	73,3	68,6	67,2	67,9	71,2	72,4
Закарпатська	54,7	52,9	49,4	48,9	47,7
Запорізька	132,8	129,3	122,3	113,2	113,7	121,3	116,2	105,2
Івано-Франківська	46,4	46,6	46	45,2	43,6	43,6	48,6	48,6
Київська	149,9	141,7	141,5	142,4	141,2	131,2	141,1	141,4
Кіровоградська	62,1	62,3	58,4	56,8	54,9	52,1	...	51,6
Луганська	134,3	139	129,3	127,6	48,3	47,3	54,9	62,4
Львівська	168,8	159	158,2	153	156,3	143	152,7	154,3
Миколаївська	71,5	63,9	59,2	54,6	52,2	48,2	49	49,1
Одеська	159,4	155,4	153,3	139,8	132,8	129,1	132,7	132,4
Полтавська	120,8	115,2	118,9	109,9	114,9	109,6	110,1	114,2
Рівненська	58,9	54,8	52,9	49,5	...	47,3	48	47,3
Сумська	72,4	67,8	66,2	61,4	58,3	59,5	62,6	64,9
Тернопільська	...	44,9	46,3	42,6	43,8
Харківська	220,6	194,9	203,6	197	195,2	211,2	204,5	203,8
Херсонська	62,1	60,6	57,4	49,7	44,6	41,4
Хмельницька	70,7	68,6	65,5	61,8	59,3	59,5	59,1	59,4
Черкаська	94,5	87,3	82,3	76	75,1	73,2	69,8	70
Чернівецька	38,4	...	31,8	27,6
Чернігівська	78,8	74,3	67,7	61,5	58,6	56,7	58,5	56,8
м. Київ	558,6	534,7	510,8	501,5	548	514,6	512,6	511,4

Додаток Х
Таблиця Х.1

Кількість найманих працюючих на малих підприємствах, тис. осіб

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	1217,9	1193,5	1158,8	1104,2	956,4	878,5	940,7	937
Вінницька	34,8	33,9	34,4	33	31,6	30,8	32,5	31,3
Волинська	24	21,3	21,2	20,2	18,3	16,9	16,8	16,6
Дніпропетровська	86,2	90,6	88,5	82,7	75,2	69,6	77,5	75,1
Донецька	96,2	91,6	94,9	86,9	36,8	27,3	26,6	25,4
Житомирська	33,2	29,9	28,3	26,9	23,6	22,2	22,2	22,7
Закарпатська	23,4	19,9	18	16,8	14,6	14,3	15,2	15,2
Запорізька	48,7	49	45,6	42,6	40,7	35,1	36,9	37
Івано-Франківська	23,4	22,4	21,1	19,3	18,6	17,3	18,7	18,5
Київська	55,1	57,6	61,4	59,1	54	50,7	55,2	57,2
Кіровоградська	22,3	23,8	23,7	22,2	20,2	20,2	20,8	21
Луганська	44	42,6	39	38,3	10,2	9,1	9,1	10
Львівська	74,8	71	64,2	59,1	56,6	54,1	55,3	56,2
Миколаївська	31	28,4	27,1	26,3	24,1	22,2	23,7	23,5
Одеська	70,1	70,3	68	65,7	60,5	57,3	61,6	63,1
Полтавська	35,3	33,9	33,9	32,2	30,1	27,8	29,3	28,6
Рівненська	24,8	21,2	21,3	20,4	18	17,5	18	18
Сумська	29	26,8	24,3	22,8	21,2	19	19,7	19,6
Тернопільська	22,3	20,1	18,9	18,6	18,1	16,7	17	17,1
Харківська	80,9	80	77,7	74,3	67,3	62,8	67,8	67,6
Херсонська	24,4	23,6	23	22,2	20,2	19,6	19	19,6
Хмельницька	28,8	28,3	26,2	24,9	23,3	22,5	23,1	23,1
Черкаська	30,1	29,1	28,2	27,4	25,2	23,2	24,6	24,1
Чернівецька	17,4	16,3	15,3	13,6	13,6	12,8	13,1	12,7
Чернігівська	27,5	26	25,1	23,6	20,6	19,4	20,3	21
м. Київ	230,2	235,9	229,5	225,1	213,8	190,1	216,7	212,8

Додаток Ц
Таблиця Ц.1

Кількість найманих працюючих на мікропідприємствах, тис. осіб

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	724,9	720,1	700,4	698,8	626,6	587,8	565,2	625,4
Вінницька	18	17,3	17,8	18	17,9	17,5	16,6	16,7
Волинська	10,7	10,8	10,4	11	11	10	9,8	10,7
Дніпропетровська	52,6	56,2	52,5	51,8	50,2	49,4	46,2	54
Донецька	60,2	57,7	59,1	56,7	21,1	18,6	16	16,9
Житомирська	14,8	14,2	13,5	13,7	12,4	12,5	11,8	13
Закарпатська	12,4	11,8	10,7	10,3	9,8	8,8	9	9,4
Запорізька	28,8	29,5	30,6	28,8	27,7	25,4	24	26
Івано-Франківська	16,5	16,1	14,7	14,6	14	12,9	13,3	14,2
Київська	30,4	32,3	34,2	34,9	33,6	31,8	29,8	34,4
Кіровоградська	12	13,3	13,5	13,5	12,7	12,7	13,4	13,9
Луганська	24,2	23,4	22,2	22,3	5,9	5,5	6	5,9
Львівська	44,7	43,4	40,5	38,4	36,5	35,9	34	37,2
Миколаївська	18,3	17,1	18	17,9	17,9	16,5	15,7	17,2
Одеська	45,9	46,9	46,1	47	44,4	41,5	39,3	45
Полтавська	19,9	20,6	20	19	18,7	18,1	17,8	19,7
Рівненська	12	11	10,4	10,7	10	10	9,6	10,3
Сумська	12	12	11,3	10,8	10,1	10,3	9,7	10,5
Тернопільська	11	10,3	9,7	9,4	9,2	8,7	8,9	8,9
Харківська	51,3	53	49,3	49,6	44,7	43	38,8	42,8
Херсонська	14,8	14,7	14,8	14,6	13,5	13,1	12,5	13,8
Хмельницька	14,7	14,4	14,3	14,2	13,6	12,3	12	12,6
Черкаська	15,1	15,4	14,8	15,2	15,6	14,8	15	15,9
Чернівецька	9,1	8,8	8,5	7,8	7,7	6,8	7	7,3
Чернігівська	11,8	12	12,1	11,7	10,9	10,7	10,1	11,3
м. Київ	163,7	157,9	151,4	156,9	157,5	141	138,9	157,8

Додаток Ш
Таблиця Ш.1

Обсяг реалізованої продукції у регіональному розрізі, млрд грн

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	3291,8	3909,9	4104,4	3950,4	4170,7	5159,1	6237,5	7862,7
Вінницька	36,3	41,9	46,2	46,7	66,8	100,1	119,3	145,1
Волинська	37,9	37,7	52,3	56,3	61,4	83,7	104,7	151,6
Дніпропетровська	382,2	460,6	447,7	444,5	476,5	584,1	672,2	897,7
Донецька	499,2	685,9	664,6	575,7	376,1	325,5	341,6	397,4
Житомирська	22,8	27,2	30,2	31,7	37,7	47,2	73,6	88,8
Закарпатська	20,2	26,4	27,5	30,0	34,9	40,3	40,6	50,0
Запорізька	106,9	124,3	124,3	113,5	138,1	183,7	217,6	281,7
Івано-Франківська	30,5	34,6	38,4	41,5	42,5	53,9	67,6	79,5
Київська	144,4	183,8	227,7	231,4	258,7	329,4	388,4	412,0
Кіровоградська	26,1	33,0	44,3	45,9	56,5	66,1	73,8	84,0
Луганська	104,8	127,4	117,3	104,2	45,8	34,6	48,3	38,9
Львівська	98,0	122,3	132,0	131,1	149,7	183,1	204,8	265,3
Миколаївська	46,8	49,2	52,8	54,1	63,8	96,8	120,1	133,2
Одеська	132,6	137,0	141,1	136,4	156,8	211,9	278,7	329,6
Полтавська	101,7	109,6	119,0	111,2	131,9	182,4	210,5	259,5
Рівненська	20,3	25,1	25,5	28,5	37,7	42,7	49,3	60,3
Сумська	25,2	33,1	36,8	34,5	40,1	60,4	70,2	86,7
Тернопільська	17,3	33,6	48,9	50,0	61,0	75,1	46,3	59,8
Харківська	147,4	168,1	179,3	162,4	175,4	240,4	273,1	330,8
Херсонська	26,7	27,7	26,9	27,0	32,1	45,5	55,5	65,4
Хмельницька	22,4	28,6	32,9	34,9	42,3	57,6	66,6	89,5
Черкаська	45,7	55,1	63,7	60,4	73,8	104,9	117,8	143,4
Чернівецька	10,3	12,6	13,3	12,6	14,4	18,1	20,7	27,1
Чернігівська	22,1	27,0	33,3	33,4	40,7	60,5	76,5	96,1
м. Київ	1163,9	1297,8	1378,5	1352,5	1556,0	1931,1	2499,8	3289,2

Додаток Ю
Таблиця Ю.1

*Обсяг реалізованої продукції на великих підприємствах
у регіональному розрізі, млрд грн*

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	1382,8	1754,5	1739,8	1698,2	1731,9	2010,5	2375,5	2375,5
Вінницька	5,7	10,2	9,4	11,2	18,9	31,6	34,5	34,5
Волинська	15,3	13,8	23,0	25,9	30,2	36,8	26,7	26,7
Дніпропетровська	193,3	233,3	258,0	266,4	297,5	353,4	384,6	384,6
Донецька	281,7	415,4	347,0	306,3	236,8	216,7	228,7	228,7
Житомирська	3,9	4,4	5,4	5,6	6,1	6,0	16,3	16,3
Закарпатська	5,4	8,3	7,7	5,7	5,6
Запорізька	56,6	70,6	69,9	64,3	77,5	96,1	116,5	116,5
Івано-Франківська	7,7	9,5	10,3	10,6	5,0	7,5	13,5	13,5
Київська	67,0	85,0	114,3	116,0	122,6	155,6	166,7	166,7
Кіровоградська	3,9	4,6	7,2	9,4	9,7	7,6
Луганська	58,5	78,9	65,8	55,0	26,6	14,9	22,5	22,5
Львівська	37,4	38,9	45,0	45,0	46,6	60,9	54,1	54,1
Миколаївська	15,6	19,2	23,3	24,6	23,4	32,7	45,4	45,4
Одеська	39,4	35,1	36,5	35,0	37,4	50,9	81,0	81,0
Полтавська	52,4	60,0	66,1	62,6	70,2	89,7	90,1	90,1
Рівненська	4,0	6,5	5,8	7,8	...	8,2	6,2	6,2
Сумська	8,0	13,0	14,5	12,8	12,4	14,3	13,4	13,4
Тернопільська	...	16,5	29,6	31,3	34,8
Харківська	32,7	39,6	49,9	45,5	48,5	47,2	43,3	43,3
Херсонська	2,9	1,9	2,0	3,3	3,9	5,6
Хмельницька	2,8	4,4	6,6	7,8	8,8	12,3	10,6	10,6
Черкаська	15,5	20,4	22,4	21,8	24,0	32,7	37,8	37,8
Чернівецька	1,6
Чернігівська	3,6	5,5	9,5	9,4	11,3	14,8	20,3	20,3
м. Київ	469,6	559,6	509,0	514,8	574,1	714,9	963,2	963,2

Додаток Я
Таблиця Я.1

*Обсяг реалізованої продукції на середніх підприємствах у
регіональному розрізі, млрд грн*

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	1346,7	1560,8	1713,6	1595,7	1695,0	2115,2	2534,0	2534,0
Вінницька	21,3	20,2	23,4	21,5	29,8	42,0	50,4	50,4
Волинська	17,2	17,8	22,2	22,1	21,8	33,7	62,1	62,1
Дніпропетровська	135,2	171,5	133,3	123,9	120,4	148,5	182,8	182,8
Донецька	169,5	222,5	262,6	216,4	113,0	85,5	86,5	86,5
Житомирська	12,0	15,7	17,0	18,2	22,1	27,9	40,8	40,8
Закарпатська	10,4	12,9	14,4	18,9	22,3
Запорізька	31,5	32,6	33,1	29,5	37,8	54,6	61,3	61,3
Івано-Франківська	15,9	17,7	20,1	23,3	27,1	32,8	35,8	35,8
Київська	52,8	69,6	76,0	79,6	94,5	115,4	150,5	150,5
Кіровоградська	14,9	18,0	24,8	25,0	32,5	36,1
Луганська	30,5	32,3	34,1	32,6	13,2	12,0	16,6	16,6
Львівська	41,6	59,9	61,6	60,0	72,0	74,9	95,6	95,6
Миколаївська	19,1	16,8	16,0	16,4	24,1	37,3	45,8	45,8
Одеська	56,8	65,9	65,8	62,8	74,3	96,1	122,1	122,1
Полтавська	34,9	34,6	36,1	32,2	43,6	66,3	87,4	87,4
Рівненська	11,5	12,9	13,1	13,9	...	22,9	29,0	29,0
Сумська	11,5	13,1	14,2	14,2	18,9	32,1	40,2	40,2
Тернопільська	...	11,8	13,3	12,2	18,1
Харківська	79,8	89,3	85,6	76,3	82,2	128,0	149,5	149,5
Херсонська	14,5	15,1	13,9	12,6	15,4	19,6
Хмельницька	12,9	16,1	17,8	18,0	22,2	29,6	37,2	37,2
Черкаська	20,7	23,8	28,0	25,8	33,5	50,4	53,4	53,4
Чернівецька	6,9	...	7,4	11,2
Чернігівська	12,3	14,8	16,1	15,8	20,9	31,6	39,6	39,6
м. Київ	513,0	556,1	664,0	624,4	735,4	926,5	1147,4	1147,4

Додаток А1
Таблиця А1.1

*Обсяг реалізованої продукції на малих підприємствах
у регіональному розрізі, млрд грн*

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	373,6	403,1	445,5	439,1	474,3	629,7	815,6	815,6
Вінницька	6,3	8,2	9,5	9,8	12,5	18,9	25,2	25,2
Волинська	3,7	4,1	5,0	5,6	6,3	8,7	10,6	10,6
Дніпропетровська	35,9	37,5	38,0	35,9	38,0	51,8	68,4	68,4
Донецька	32,6	32,9	37,8	36,2	18,8	15,7	18,8	18,8
Житомирська	4,6	5,0	5,4	5,4	6,7	8,8	11,0	11,0
Закарпатська	3,0	3,5	3,7	3,6	4,3	5,5	7,9	7,9
Запорізька	11,6	13,5	13,2	12,8	14,7	20,7	25,9	25,9
Івано-Франківська	4,7	5,0	5,2	4,8	6,8	8,8	11,8	11,8
Київська	17,3	21,4	27,5	25,4	30,0	41,8	53,6	53,6
Кіровоградська	4,5	7,0	8,3	7,7	9,7	14,6	19,3	19,3
Луганська	10,5	10,8	11,4	11,3	4,1	5,0	6,1	6,1
Львівська	12,9	16,2	17,1	17,4	20,8	32,2	38,3	38,3
Миколаївська	7,9	9,0	8,8	8,8	10,6	17,5	19,5	19,5
Одеська	25,0	25,4	27,2	26,5	31,6	44,0	54,2	54,2
Полтавська	9,0	9,5	11,2	11,0	11,7	18,1	22,5	22,5
Рівненська	3,2	3,7	4,5	4,7	5,3	7,9	9,8	9,8
Сумська	3,8	4,9	5,5	5,3	6,2	9,7	11,8	11,8
Тернопільська	3,1	3,9	4,4	4,8	6,0	8,3	11,4	11,4
Харківська	24,2	27,3	30,4	27,3	30,3	43,8	55,3	55,3
Херсонська	6,2	7,4	7,4	7,7	8,4	13,9	14,9	14,9
Хмельницька	4,5	5,7	5,7	6,2	7,1	10,6	12,8	12,8
Черкаська	6,5	7,4	9,3	8,7	10,7	14,7	17,5	17,5
Чернівецька	2,3	3,0	2,9	2,7	3,7	4,7	5,4	5,4
Чернігівська	4,3	4,7	5,3	5,8	5,8	9,3	11,6	11,6
м. Київ	126,0	126,2	140,7	143,9	164,1	194,4	271,8	271,8

Додаток Б1
Таблиця Б1.1

*Обсяг реалізованої продукції на мікро підприємствах
у регіональному розрізі, млрд грн*

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	175,9	183,2	205,6	208,9	230,7	307,5	361,8	361,8
Вінницька	3,0	3,3	3,9	4,1	5,5	7,6	9,2	9,2
Волинська	1,7	2,0	2,2	2,7	3,2	4,5	5,3	5,3
Дніпропетровська	17,8	18,3	18,4	18,3	20,7	30,3	36,4	36,4
Донецька	15,4	15,2	17,3	16,9	7,5	7,7	7,5	7,5
Житомирська	2,3	2,2	2,3	2,5	2,8	4,5	5,5	5,5
Закарпатська	1,5	1,8	1,8	1,8	2,6	2,4	3,7	3,7
Запорізька	7,2	7,7	8,0	7,0	8,2	12,3	13,7	13,7
Івано-Франківська	2,2	2,5	2,7	2,8	3,5	4,8	6,4	6,4
Київська	7,3	7,7	9,9	10,5	11,6	16,6	17,5	17,5
Кіровоградська	2,9	3,3	3,9	3,7	4,6	7,7	10,1	10,1
Луганська	5,4	5,4	6,1	5,4	1,9	2,7	3,2	3,2
Львівська	6,1	7,4	8,3	8,7	10,3	15,1	16,7	16,7
Миколаївська	4,2	4,3	4,7	4,3	5,6	9,3	9,4	9,4
Одеська	11,4	10,7	11,6	12,1	13,6	20,8	21,3	21,3
Полтавська	5,4	5,5	5,6	5,3	6,3	8,2	10,5	10,5
Рівненська	1,6	2,0	2,1	2,0	2,8	3,7	4,3	4,3
Сумська	1,9	2,0	2,6	2,3	2,6	4,2	4,9	4,9
Тернопільська	1,3	1,4	1,6	1,7	2,1	2,9	4,1	4,1
Харківська	10,6	11,9	13,5	13,4	14,4	21,5	25,0	25,0
Херсонська	3,2	3,4	3,6	3,3	4,4	6,3	6,9	6,9
Хмельницька	2,2	2,4	2,7	3,0	4,3	5,1	6,0	6,0
Черкаська	3,0	3,6	4,1	4,0	5,6	7,1	9,1	9,1
Чернівецька	1,2	1,3	1,4	1,4	1,4	2,2	2,5	2,5
Чернігівська	1,9	2,0	2,4	2,4	2,7	4,7	5,0	5,0
м. Київ	55,3	55,9	64,8	69,4	82,5	95,4	117,5	117,5

Додаток В1
Таблиця В1.1

*Фінансовий результат до оподаткування
у регіональному розрізі, млрд грн*

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	54,8	117,5	75,9	0,6	-564,4	-348,5	69,9	218,6
Вінницька	1,0	2,0	1,5	0,6	-1,2	5,2	9,4	10,0
Волинська	0,2	0,7	-0,2	-0,6	-6,8	-3,2	0,4	2,1
Дніпропетровська	19,6	24,6	9,8	4,6	-54,9	-46,5	7,3	50,9
Донецька	10,1	12,2	2,2	-2,2	-42,5	-61,7	-15,4	-25,6
Житомирська	0,0	0,5	0,3	0,0	-2,5	0,0	2,6	2,0
Закарпатська	-0,1	0,4	0,2	0,1	-2,1	-1,6	1,5	-0,3
Запорізька	4,8	5,3	3,6	6,0	-9,1	-2,8	13,7	20,9
Івано-Франківська	-0,6	-1,3	-1,5	-1,0	-9,1	-7,2	-2,9	-0,4
Київська	1,3	5,9	10,2	7,5	-29,0	-18,6	8,2	13,1
Кіровоградська	1,4	2,6	2,6	1,1	-3,3	-4,2	7,0	0,8
Луганська	-1,1	-2,2	-5,8	-8,4	-46,6	-51,5	-25,2	-25,8
Львівська	0,5	2,1	2,2	2,7	-8,8	-7,5	1,7	4,6
Миколаївська	1,8	2,2	2,1	1,1	-8,8	-2,7	-0,2	3,7
Одеська	-0,3	0,3	-0,2	-0,5	-29,5	-15,7	-1,0	6,8
Полтавська	4,9	10,4	8,5	6,3	-3,2	3,9	8,9	12,1
Рівненська	-0,5	0,3	-1,0	-1,6	-7,6	-5,3	0,1	0,8
Сумська	0,5	1,5	2,5	0,9	-0,7	4,7	6,0	5,4
Тернопільська	0,2	0,2	1,1	0,3	-5,8	-2,1	-0,1	-4,9
Харківська	2,1	5,3	2,3	1,8	-5,9	-2,8	3,8	9,8
Херсонська	0,1	0,4	0,2	0,2	-2,5	2,4	3,7	4,0
Хмельницька	0,7	1,5	1,0	0,5	-3,4	-0,5	3,0	1,8
Черкаська	1,2	2,7	2,4	0,4	-5,8	3,7	6,4	7,0
Чернівецька	-0,2	0,0	0,3	-0,1	-0,9	0,4	0,4	-0,2
Чернігівська	1,3	-0,1	1,2	0,1	-2,1	3,5	2,2	6,4
м. Київ	5,8	40,3	30,3	-4,0	-272,3	-138,6	28,4	113,6

Додаток Г1
Таблиця Г1.1

*Фінансовий результат до оподаткування на великих підприємствах
у регіональному розрізі, млрд грн*

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	28,0	91,5	37,8	29,8	-183,2	-146,8	61,2	156,5
Вінницька	0,3	0,7	0,3	0,5	0,8	3,3	2,9	2,8
Волинська	0,6	0,2	0,3	0,2	-0,1	0,3	-0,8	0,8
Дніпропетровська	11,8	24,1	10,8	15,5	-0,1	-10,1	21,6	44,2
Донецька	2,9	5,1	-2,1	-4,8	-20,2	-36,5	-2,4	-12,5
Житомирська	0,2	0,1	0,0	0,2	-0,9	-1,1	-0,1	-0,6
Закарпатська	-0,1	0,1	0,1	0,1	-0,7
Запорізька	3,7	4,0	3,6	5,3	-5,8	-1,8	12,0	15,6
Івано-Франківська	-0,3	-0,9	-0,8	0,6	-5,9	-6,9	-2,6	-0,9
Київська	2,2	4,2	6,0	5,8	-8,0	-3,5	5,3	9,2
Кіровоградська	0,4	0,6	0,5	0,4	-4,4	-12,2	...	0,2
Луганська	-0,5	-2,6	-5,6	-7,5	-32,5	-37,2	-17,3	-9,2
Львівська	0,8	1,5	0,8	1,5	-3,0	-2,1	1,3	0,8
Миколаївська	1,0	1,2	1,3	0,6	-3,1	-2,7	0,9	0,7
Одеська	1,1	2,4	1,6	-0,5	-4,2	-1,3	-4,4	2,4
Полтавська	2,4	5,2	3,6	4,8	0,8	-1,9	2,1	6,7
Рівненська	-0,2	0,2	-0,9	-1,0	...	-5,8	-2,0	-0,8
Сумська	0,8	0,8	1,0	0,7	-0,7	-0,9	0,3	0,3
Тернопільська	...	-0,2	0,5	1,0	-0,9
Харківська	2,1	3,7	2,4	2,6	2,9	2,2	-2,0	0,5
Херсонська	0,0	0,0	0,0	0,2	-0,4	-0,4
Хмельницька	0,1	0,1	0,3	0,7	-0,7	0,1	-0,1	0,9
Черкаська	0,2	1,0	0,3	-0,6	-5,9	-1,4	0,3	1,4
Чернівецька	0,1
Чернігівська	0,4	0,5	0,5	0,2	-0,6	0,7	-1,8	1,6
м. Київ	-1,8	39,3	12,9	3,2	-89,8	-27,7	48,2	92,3

Додаток Д1
Таблиця Д1.1

*Фінансовий результат до оподаткування на середніх підприємствах
у регіональному розрізі, млрд грн*

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	41,2	30,8	47,1	8,6	-198,4	-87,4	25,8	89,2
Вінницька	0,70	1,08	0,58	0,19	-0,40	1,33	3,84	4,22
Волинська	-0,07	0,63	-0,38	-0,05	-4,73	-2,51	0,95	0,54
Дніпропетровська	9,62	1,44	0,93	-5,34	-20,16	-13,57	-0,11	3,72
Донецька	7,99	6,66	4,85	3,51	-18,04	-20,29	-8,88	-8,72
Житомирська	-0,05	0,35	0,25	0,02	-0,53	0,55	1,45	1,71
Закарпатська	0,13	0,24	0,06	0,04	-0,52
Запорізька	0,78	0,87	-0,15	0,50	-2,45	-3,36	-1,16	2,16
Івано-Франківська	-0,22	-0,35	-0,34	-1,39	-2,10	-0,37	-0,06	0,31
Київська	-0,14	1,70	5,49	2,17	-8,68	-6,79	3,74	3,39
Кіровоградська	0,94	1,18	1,08	0,35	-0,19	3,55	...	1,92
Луганська	-0,62	0,16	-0,72	-0,93	-14,18	-15,25	-9,26	-17,83
Львівська	0,12	0,74	1,40	1,08	-1,75	-3,05	0,13	3,12
Миколаївська	0,58	0,63	0,43	0,32	-3,89	-0,83	-3,40	1,66
Одеська	-0,25	-1,03	-0,99	0,11	-10,92	-9,88	2,79	2,79
Полтавська	2,60	4,91	4,60	1,69	-2,31	6,11	5,68	5,30
Рівненська	0,03	0,07	-0,13	-0,46	...	0,03	1,23	1,11
Сумська	0,00	0,63	1,15	0,26	-0,36	3,30	3,61	3,82
Тернопільська	...	0,20	0,42	-0,65	-3,46
Харківська	0,74	1,61	0,00	0,38	-5,75	-2,34	4,52	5,95
Херсонська	0,00	0,38	0,08	-0,18	-1,75	0,57
Хмельницька	0,71	1,02	0,64	-0,11	-1,45	0,53	1,90	3,52
Черкаська	0,98	1,44	1,50	0,88	0,53	3,85	4,67	4,06
Чернівецька	-0,14	...	0,08	0,36
Чернігівська	1,06	-0,71	0,40	-0,23	-1,45	1,53	2,81	3,35
м. Київ	15,75	6,95	25,83	6,51	-93,85	-30,87	11,32	63,07

Додаток Е1
Таблиця Е1.1

*Фінансовий результат до оподаткування на малих підприємствах у
регіональному розрізі, млрд грн*

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	-1,34	3,81	3,58	0,50	-74,30	-53,94	10,49	14,57
Вінницька	0,07	0,22	0,48	0,23	-1,11	0,51	1,91	2,16
Волинська	-0,12	0,05	-0,06	-0,17	-0,88	-0,10	0,50	0,55
Дніпропетровська	0,02	0,14	0,42	0,05	-6,32	-11,17	-2,38	3,02
Донецька	-0,03	0,49	0,22	0,11	-3,20	-2,40	-2,02	-3,66
Житомирська	-0,06	0,07	0,08	0,02	-0,54	0,66	1,04	0,67
Закарпатська	-0,02	0,03	-0,01	0,16	-0,51	-0,44	0,17	0,25
Запорізька	0,41	0,28	0,11	0,31	0,02	1,98	2,01	2,52
Івано-Франківська	0,04	0,03	-0,06	-0,02	-0,89	0,12	-0,10	0,08
Київська	-0,05	0,42	0,01	0,09	-7,58	-5,74	-0,17	2,00
Кіровоградська	0,31	0,65	0,77	0,31	0,97	3,15	2,51	2,20
Луганська	0,11	0,26	0,49	0,11	0,03	0,67	0,95	0,88
Львівська	-0,02	0,11	0,25	0,27	-1,45	-1,60	0,72	0,69
Миколаївська	0,22	0,37	0,24	0,27	-0,33	0,83	1,60	1,29
Одеська	-0,09	-0,22	-0,05	0,38	-9,79	-1,42	1,66	2,26
Полтавська	0,03	0,12	0,17	0,05	-1,71	-0,38	0,35	-0,46
Рівненська	-0,17	0,10	0,14	-0,01	-0,08	0,37	0,59	0,35
Сумська	-0,08	0,14	0,25	0,08	0,31	1,71	1,62	1,38
Тернопільська	-0,21	0,16	0,19	0,05	-1,25	-0,87	-0,24	-4,11
Харківська	0,19	0,55	0,66	0,68	0,30	0,59	3,19	3,33
Херсонська	0,13	0,04	0,05	0,12	-0,29	1,59	1,43	1,38
Хмельницька	0,01	0,32	0,07	0,09	-0,83	-0,69	0,88	0,72
Черкаська	-0,02	0,18	0,44	0,16	-0,52	0,76	1,11	1,14
Чернівецька	0,00	0,04	0,07	-0,04	-0,08	-0,01	-0,06	0,07
Чернігівська	-0,10	0,10	0,23	0,18	-0,01	1,12	1,00	0,97
м. Київ	-1,92	-0,82	-1,58	-2,98	-38,59	-43,18	-7,79	-5,11

Додаток Ж1
Таблиця Ж1.1

*Фінансовий результат до оподаткування на мікро підприємствах
у регіональному розрізі, млрд грн*

Регіон/країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	-13,59	-8,54	-12,61	-22,94	-100,97	-57,96	-34,64	-25,29
Вінницька	-0,09	0,03	0,09	-0,27	-0,51	0,13	0,84	0,84
Волинська	-0,19	-0,24	-0,09	-0,58	-1,05	-0,83	-0,30	0,22
Дніпропетровська	-1,81	-1,14	-2,41	-5,58	-28,37	-11,61	-11,74	-0,02
Донецька	-0,84	-0,07	-0,76	-1,01	-1,00	-2,53	-2,07	-0,72
Житомирська	-0,06	-0,01	-0,02	-0,25	-0,47	-0,14	0,17	0,21
Закарпатська	-0,05	-0,05	-0,01	-0,18	-0,41	-0,05	0,14	-0,11
Запорізька	-0,11	0,14	0,07	-0,06	-0,91	0,46	0,93	0,70
Івано-Франківська	-0,18	-0,10	-0,34	-0,23	-0,24	-0,02	-0,08	0,10
Київська	-0,72	-0,45	-1,31	-0,56	-4,74	-2,57	-0,63	-1,54
Кіровоградська	-0,27	0,17	0,26	0,05	0,37	1,27	1,24	-3,57
Луганська	-0,06	-0,03	0,01	-0,08	0,03	0,20	0,40	0,38
Львівська	-0,35	-0,21	-0,20	-0,20	-2,64	-0,72	-0,45	0,02
Миколаївська	-0,02	0,02	0,04	-0,08	-1,46	0,03	0,64	0,02
Одеська	-0,98	-0,90	-0,79	-0,51	-4,66	-3,10	-1,05	-0,68
Полтавська	-0,09	0,15	0,13	-0,21	-0,07	0,08	0,80	0,55
Рівненська	-0,13	-0,07	-0,06	-0,17	-0,46	0,14	0,30	0,11
Сумська	-0,14	-0,05	0,08	-0,20	0,10	0,50	0,47	-0,12
Тернопільська	-0,08	-0,01	-0,03	-0,13	-0,22	0,01	-0,37	-1,43
Харківська	-0,93	-0,59	-0,75	-1,85	-3,30	-3,25	-1,99	-0,04
Херсонська	-0,04	0,04	0,08	0,13	-0,02	0,59	0,64	0,43
Хмельницька	-0,08	0,00	0,03	-0,16	-0,40	-0,37	0,29	-3,27
Черкаська	-0,02	0,04	0,16	0,04	0,01	0,49	0,34	0,38
Чернівецька	-0,08	-0,04	0,00	0,02	-0,39	0,07	0,06	0,14
Чернігівська	-0,06	-0,02	0,03	-0,09	-0,05	0,20	0,19	0,45
м. Київ	-6,21	-5,15	-6,82	-10,77	-50,10	-36,94	-23,41	-18,34

Додаток ІІ
Таблиця ІІ.1

*Комплексна оцінка регіональної спроможності щодо легкості
ведення бізнесу впродовж 2010-2019 рр.*

Область/місто обласного значення	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	Показник	Рейтинг
Одеська	0,56	0,66	0,66	0,39	0,52	0,67	0,37	0,62	0,19	0,26	0,49	1
Рівненська	0,60	0,67	0,62	0,50	0,68	0,61	0,41	0,58	0,06	0,34	0,51	2
Івано-Франківська	0,87	0,67	0,62	0,39	0,42	0,58	0,32	0,47	0,51	0,42	0,53	3
Київська	0,68	0,68	0,64	0,45	0,47	0,61	0,29	0,59	0,65	0,25	0,53	4
Донецька	0,55	0,66	0,53	0,54	0,52	0,62	0,42	0,46	0,47	0,60	0,54	5
Харківська	0,58	0,67	0,67	0,31	0,64	0,67	0,46	0,57	0,57	0,37	0,55	6
Дніпропетровська	0,53	0,67	0,63	0,51	0,54	0,70	0,30	0,66	0,61	0,35	0,55	7
Херсонська	0,59	0,67	0,64	0,35	0,59	0,67	0,46	0,73	0,48	0,34	0,55	8
Закарпатська	0,50	0,68	0,64	0,44	0,66	0,57	0,39	0,69	0,63	0,34	0,55	9
м. Київ	0,59	0,66	0,64	0,41	0,51	0,68	0,39	0,66	0,66	0,32	0,55	10
Луганська	0,37	0,65	0,52	0,56	0,54	0,50	0,40	0,65	0,62	0,74	0,55	11
Запорізька	0,69	0,67	0,64	0,32	0,53	0,66	0,50	0,63	0,58	0,34	0,55	12
Житомирська	0,47	0,67	0,66	0,48	0,64	0,65	0,51	0,59	0,57	0,35	0,56	13
Миколаївська	0,71	0,67	0,63	0,34	0,67	0,63	0,41	0,61	0,63	0,34	0,56	14
Волинська	0,47	0,67	0,66	0,52	0,73	0,68	0,41	0,66	0,59	0,27	0,57	15
Вінницька	0,48	0,68	0,65	0,45	0,64	0,66	0,49	0,63	0,57	0,48	0,57	16
Сумська	0,52	0,67	0,64	0,48	0,63	0,65	0,57	0,58	0,61	0,41	0,57	17
Хмельницька	0,48	0,67	0,65	0,55	0,64	0,65	0,55	0,56	0,63	0,40	0,58	18
Тернопільська	0,66	0,68	0,65	0,35	0,88	0,63	0,33	0,64	0,61	0,40	0,58	19
Львівська	0,68	0,67	0,64	0,47	0,54	0,67	0,51	0,64	0,62	0,46	0,59	20
Кіровоградська	0,69	0,67	0,63	0,50	0,61	0,54	0,72	0,50	0,62	0,43	0,59	21
Чернігівська	0,69	0,67	0,66	0,42	0,65	0,65	0,51	0,61	0,68	0,41	0,59	22
Полтавська	0,87	0,67	0,64	0,52	0,52	0,67	0,34	0,64	0,67	0,45	0,60	23
Черкаська	0,67	0,67	0,66	0,57	0,66	0,63	0,51	0,65	0,59	0,43	0,60	24
Чернівецька	0,70	0,67	0,65	0,67	0,71	0,66	0,40	0,62	0,54	0,46	0,61	25

Наукове видання

Іващенко Алла Іванівна

**РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО
БІЗНЕСУ: НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТИ**

Монографія

Комп'ютерне складання та верстання
Редактор

Т. М. Колот
О. С. Смелова

Підписано до друку 30.04.2020. Формат 60×84/16.
Ум. друк. арк. – 18,83. Тираж 300 пр. Зам. № 532/20.

Редакційно-видавничий відділ

Чернігівського національного технологічного університету
14035, Україна, м. Чернігів, вул. Шевченка, 95.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
серія ДК № 4802 від 01.12.2014 р.