

ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ

***ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ***

Монографія

До 55-річчя ЧТЕІ КНТЕУ

Чернівці
Технодрук
2021

УДК 334.012.63:330.341+334.012.64:330.341
П78

*Затверджено до друку Вченою радою
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету
(протокол від 30.06.2021 №13, п.13)*

Рецензенти:

Н.А. Мазур, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка;

В.С. Рудницький, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри облікових технологій та оподаткування Університету банківської справи (м. Львів);

В.В. Стадник, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, адміністрування та готельно-ресторанної справи Хмельницького національного університету

Проблеми і перспективи розвитку малого і середнього бізнесу : монографія / за ред. д.е.н., професора С.Д. Лучик; Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. Чернівці : Технодрук, 2021. 400 с.
ISBN 978-617-8034-09-2

Монографія присвячена висвітленню актуальних проблем і визначенню перспектив розвитку малого і середнього підприємництва в Україні. Розкрито вітчизняний і зарубіжний досвід розвитку та підтримки малого й середнього бізнесу. Визначено сучасні тенденції та перспектив розвитку малих і середніх підприємств. Здійснена оцінка фінансової складової державного регулювання функціонування та розвитку вітчизняного малого й середнього бізнесу. Досліджено управлінські засади та обліково-аналітичне забезпечення малих і середніх підприємств. Розкрито тенденції і можливості цифровізації малого і середнього бізнесу. Висвітлено роль людського капіталу як складової соціальної політики підприємств. Розроблено пропозиції щодо перспектив розвитку малого і середнього підприємництва на національному, регіональному та галузевих рівнях.

Видання призначене для фахівців, представників бізнес-середовища, органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, громадськості, науковців, викладачів, студентів та аспірантів та усіх тих, кого цікавлять сучасні проблеми і перспективи розвитку малого і середнього бізнесу в Україні.

УДК 334.012.63:330.341+334.012.64:330.341

ISBN 978-617-8034-09-2

© Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, 2021

© ПВКФ «Технодрук», 2021

.....

Монографія підготовлена колективом авторів:

Лучик С.Д. – д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і оподаткування Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ (Передмова; підр. 6.1; 6.2; 6.3);

Селезньова О.М. – д.ю.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ (підр. 1.1);

Боровик Т.М. – старший викладач кафедри економіки, підприємництва та маркетингу Черкаського державного бізнес-коледжу (підр. 1.2, 1.3);

Урсакій Ю.А. – к.е.н., доцент кафедри менеджменту, міжнародної економіки та туризму Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ (підр. 2.1);

Будвуд В.В. – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи; **Гут Л.В.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ (підр. 2.2);

Паламарек К.В. – к.т.н., доцент, завідувач кафедри технології та організації готельно-ресторанного бізнесу Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ (підр. 2.3);

Рилєєв С.В. – к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ (підр. 3.1, 3.3, 5.3);

Ковалевич Д.А. – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ (підр. 3.2);

Чорновол А.О. – д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів та банківської справи; **Томнюк Т.Л.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ (підр. 3.4);

Мошковська О.А. – д.е.н., професор, професор кафедри обліку та оподаткування Київського національного торговельно-економічного університету; **Маначинська Ю.А.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування; **Євдощак В.І.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ (підр. 4.1, 4.2, 4.3);

Мустеца І.В. – к.е.н., доцент, начальник навчального відділу Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ (підр. 5.1);

Чубай В.М. – к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та аналізу Національного університету «Львівська політехніка»; **Жирнова А.О.** – магістр кафедри обліку та аналізу Національного університету «Львівська політехніка» (підр. 5.2);

Столяр Л.Г. – к.е.н., заступник генерального директора з обліку, фінансів та статистики – головний бухгалтер ТДВ «Чернівецький хімічний завод» (підр. 5.3);

Лучик В.Є. – д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики, інформаційної та соціокультурної діяльності НРЗВО «Кам'янець-Подільський державний інститут», **Лучик М.В.** – к.е.н., керівник напрямку з підтримки зарплатних проєктів АТ «Креді Агріколь Банк» (підр. 6.1, 6.2);

Романовська О.Л. – к.т.н., старший викладач кафедри технології та організації готельно-ресторанного бізнесу Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ (підр. 7.1);

Данилюк І.П. – к.т.н., старший викладач кафедри технології та організації готельно-ресторанного бізнесу Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ (підр. 7.2);

Багрій К.Л. – к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ (підр. 7.3);

Годнюк І.В. – к.е.н., доцент, викладач кафедри обліку і оподаткування; **Гуменюк І.Л.** – к.е.н., заступник директора з наукової, інноваційної та міжнародної діяльності; **Шевчук О.В.** – к.п.н., викладач кафедри економічної кібернетики, інформаційної та соціокультурної діяльності НРЗВО «Кам'янець-Подільський державний інститут» (розд. 8).

ЗМІСТ

Передмова	7
Розділ 1. Вітчизняний та зарубіжний досвід розвитку та підтримки малого й середнього бізнесу	9
1.1. «Бізнес» і «підприємництво»: теоретичні та нормативно-правові засади розуміння категорій	9
1.2. Малий та середній бізнес як основа успішної економіки	20
1.3. Основні вектори розвитку малого та середнього бізнесу в Україні та світі	32
<i>Література до розділу 1</i>	52
Розділ 2. Сучасні тенденції та перспективи розвитку малого та середнього підприємництва: національний, регіональний та галузеві рівні	58
2.1. Світовий досвід кластеризації та її роль в інноваційній економіці	58
2.2. Стан та шляхи розвитку малого і середнього бізнесу в Чернівецькій області	73
2.3. Розвиток туризму та готельного бізнесу м. Чернівці в умовах кризових ситуацій	95
<i>Література до розділу 2</i>	120
Розділ 3. Фінансова складова державного регулювання функціонування та розвитку малого й середнього бізнесу в Україні	125
3.1. Системи заходів державного регулювання та державної фінансової підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва	125
3.2. Кредит як джерело фінансових ресурсів забезпечення потреб підприємств малого та середнього бізнесу ...	140
3.3. Бюджетування як елемент фінансового контролінгу	152
3.4. Фінансовий інструментарій державної підтримки малого та середнього бізнесу в умовах пандемії	170
<i>Література до розділу 3</i>	186
Розділ 4. Управлінські засади та пріоритети розвитку малого й середнього бізнесу	195
4.1. Розвиток малого й середнього бізнесу – пріоритет Уряду України	195
4.2. Розширення доступу МСП до фінансування – важливий напрям Стратегії розвитку МСП	209

4.3. Управління малим і середнім бізнесом в умовах цифровізації та оцінка ділового середовища	220
<i>Література до розділу 4</i>	228
Розділ 5. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємствами малого та середнього бізнесу	233
5.1. Облікове забезпечення управління підприємствами малого бізнесу	233
5.2. Удосконалення методології аналізу ефективності діяльності підприємства	248
5.3. Звіт про управління як основний інструмент впливу на розвиток українських підприємств	266
<i>Література до розділу 5</i>	278
Розділ 6. Тенденції і можливості цифровізації малого і середнього бізнесу	284
6.1. Теоретичні аспекти цифровізації діяльності суб'єктів господарювання	284
6.2. Стан та проблеми впровадження цифровізації на підприємствах малого і середнього бізнесу	290
6.3. Трансформації професії бухгалтера в умовах цифровізації	306
<i>Література до розділу 6</i>	319
Розділ 7. Перспективи розвитку харчових технологій та сфери гостинності: національні й регіональні особливості	322
7.1. Впровадження інноваційних методів виробництва кондитерських виробів зі зниженим глікемічним індексом	322
7.2. Перспективи використання вітчизняних дрібних риб у технологіях харчових виробництв	337
7.3. Вплив пандемії Covid-19 на туристичну галузь світу: економічні наслідки та перспективи	354
<i>Література до розділу 7</i>	376
Розділ 8. Розвиток людського капіталу як складової соціальної політики підприємств в інклюзивному середовищі	384
<i>Література до розділу 8</i>	397

ПЕРЕДМОВА

Важливість малого і середнього бізнесу для економіки країни визнано в усьому світі. Мале та середнє підприємництво не лише вносить значний внесок в розвиток сучасної економіки, воно розвивається як самостійний сектор, безперервно зростає його соціально-економічне значення. Внесок вітчизняних малих і середніх підприємств в розвиток економіки визначається гнучкістю і мобільністю реагування на зміну ринкового попиту. Малий бізнес швидше апробує інновації. Саме з його розвитком пов'язані перспективи щодо зміцнення середнього класу, який є фундаментом соціальної стабільності та модернізації. Мале підприємництво допомагає громадянам, які залишилися без роботи, знайти нове робоче місце і зберегти рівень доходів. В умовах негативного впливу пандемії коронавірусу на економіку і бізнес інтенсивна цифровізація бізнес-процесів малого і середнього бізнесу як способу економії витрат, отримання інформації та зворотного зв'язку від споживачів може стати засобом виживання, а після завершення кризи – і вирішальною конкурентною перевагою і чинником подальшого розвитку для малого і середнього бізнесу.

Автори монографії ставили за мету узагальнити та поглибити теоретико-методологічні засади розвитку малого і середнього бізнесу, проаналізувати діяльність вітчизняних малих і середніх підприємств та визначити перспективи їх розвитку.

Застосування логічного, системного та дедуктивного методів опрацювання наукового матеріалу дозволило оптимізувати структуру представленого видання, яке включає передмову, вісім розділів з підрозділами, додатки, списки використаних джерел до кожного розділу.

Перший розділ монографії присвячено розкриттю вітчизняного та зарубіжного досвіду розвитку та підтримки малого й середнього бізнесу, його ролі в процесі формування успішної економіки країни. У другому розділі в контексті національних, регіональних та галузевих особливостей досліджуються тенденції розвитку малих і середніх підприємств. Третій розділ містить оцінку фінансової складової державного регулювання функціонування малих і середніх

.....

підприємств, досліджуються питання кредитування і бюджетування підприємств та фінансовий інструментарій державної підтримки малого і середнього бізнесу в Україні. Четвертий розділ містить управлінські засади малого й середнього бізнесу. Визначені стратегічні пріоритети розвитку малого й середнього підприємництва в сучасних умовах інноваційного розвитку та цифровізації. У п'ятому розділі розкрито теоретико-методологічні засади обліково-аналітичного забезпечення управління підприємствами малого й середнього бізнесу, визначено напрямки його удосконалення через формування ефективної управлінської звітності. Шостий розділ розкриває тенденції і можливості цифровізації малого і середнього бізнесу, визначає перспективи професії бухгалтера в умовах цифрової трансформації. У сьомому розділі наведено практичні рекомендації для підвищення ефективності діяльності підприємств малого і середнього бізнесу в галузі харчових технологій та сфері гостинності. Восьмий розділ містить пропозиції щодо розвитку людського капіталу як складової політики підприємств в інклюзивному середовищі.

Монографія призначена для фахівців, представників бізнес-середовища, органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, громадськості, науковців, викладачів, студентів та аспірантів, яких цікавлять сучасні проблеми і перспективи розвитку малого і середнього бізнесу в Україні.

Колектив авторів виражає глибоку вдячність докторам економічних наук, професорам Наталії Анатоліївні Мазур, Василю Степановичу Рудницькому, Валентині Василівні Стадник за наукове консультування і рецензування монографії.

РОЗДІЛ 1

ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ТА ПІДТРИМКИ МАЛОГО Й СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

1.1. «Бізнес» і «підприємництво»: теоретичні та нормативно-правові засади розуміння категорій

У 2009 році, виступаючи з інавгураційною промовою, 44-ий Президент США Барак Обама відмітив, що сьогодні не стоїть питання корисності чи шкідливості ринкової економіки. «Успіх нашої економіки завжди залежав не лише від розміру нашого валового національного продукту, а й від ступеня поширення нашого процвітання, від нашої здібності забезпечувати можливості самореалізації кожному охочому, і не як подачку, а як найнадійніший шлях до нашого спільного добробуту» [27, с. 355], – наголошував він. Особливо вагомим звучання набуває самореалізація особи у сфері бізнесу, який суттєво впливає на сучасний розвиток суспільства. І через більш як 10 років теза Б. Обами щодо обов'язку держави забезпечувати можливості самореалізації будь-якої людини, а особливо в контексті самореалізації її як бізнесмена, не втрачає своєї актуальності не тільки для США, але й для інших країн світу, в тому числі й України. Світ сьогодні перебуває в складних умовах, пов'язаних з поширенням коронавірусної інфекції, що ускладнює бізнес-відносини між різними учасниками. Карантинні обмеження призводять до економічного напруження та соціального дисбалансу. Питання про роль держави в забезпеченні підтримки й розвитку бізнесу постає чимраз із більшою гостротою. Більше того, поставлені завдання щодо можливої підтримки бізнес-відносин неможливо вирішити поза межами правового поля, яке не характеризується необхідною ефективністю. Недоліки українського законодавства можна спостерігати починаючи з самих теоретичних першооснов: поняттєвих конструкцій.

Одразу зауважимо, що нормативно-правового підґрунтя категорії «бізнес» в законодавстві України немає. Цей термін, як правило, вживається або науковцями-економістами, або має місце в працях зарубіжних вчених. Вітчизняне законодавство зорієнтовано на

категорію «підприємництво». Так, встановлюючи норми у главі 4 ГК України [6] щодо господарської комерційної діяльності (підприємництва), законодавець ніде не обтяжує себе використанням терміну «бізнес». А проте категорії «підприємництво» та «бізнес», хоча і є дотичними та обидві характеризуються як корисна економічна діяльність, спрямована на одержання прибутку, однак відрізняються одна від одної.

Етимологічно термін «бізнес» походить з англійської мови (business) та означає «справа». Можна прослідкувати витoki цього терміну і у давньоанглійській мові, де мало місце слово «bisid», яке вживалося для позначення того, хто зайнятий роботою; того, хто перебував у русі (активному стані).

Сучасне розуміння терміну «бізнес» не є однозначним і трактується з різних сторін свого зовнішнього та внутрішнього проявів. Виокремимо декілька тенденцій щодо його розуміння:

– економіко-прикладна, що проявляється через визначений вид людської діяльності, спрямованої на досягнення своєрідного економічного ефекту (бізнес – це діяльність, здійснювана приватними особами чи підприємствами (організаціями) щодо використання природних благ, виробництва, придбання та продажу товарів чи надання послуг в обмін на інші товари, послуги або гроші до взаємної вигоди зацікавлених сторін – Н. В. Добрава, Н. Н. Осипова) [11, с.12];

– соціобіологічна, яка розкривається через фахову діяльність особи, що володіє комплексом притаманних їй психологічних якостей (бізнес – це особлива професійна діяльність людини зі своїми структурою і логікою, які передбачають наявність специфічних мотивів і ціннісних установок, спеціальних знань, умінь і навиків, підприємницького та маркетингового мислення і, природно, спеціальних особистісних якостей – Т. П. Чернявська) [49, с.204];

– практично-господарська, яка, роблячи акцент на відносинах у сфері господарювання, зумовлює органічне поєднання юридично-комерційних інституцій у реалізації таких відносин (бізнес – це сукупність відносин між усіма учасниками господарських відносин та ринкової економіки загалом (споживачі, наймані працівники тощо) щодо здійснення певного алгоритму дій, які вміщують поняття

заняття, власна справа, угода, договір, підприємництво, ділове життя, прибуток – Л. В. Хомко, Х. Ю. Кульгавець) [45, с.16].

Існують й інші тенденції наукового тлумачення категорії «бізнес», але і наведених достатньо для розуміння того факту, що така категорія є неоднозначною, комплексною. Гіпотетично у своєму складі категорія «бізнес» може містити інші конструкції.

Поняття підприємництва розглядалося в працях представників економічної та юридичної наук доволі часто. Не зупиняючись на наведенні різноманітних позицій, візьмо за основу розуміння категорії «підприємництво» законодавцем.

Ст. 42 ГК України проголошує, що *підприємництво* – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Представлена норма дає змогу виділити ознаки підприємництва. Це є самостійність, ініціативність, систематичність, ризиковість, мета.

Розглянемо зазначені ознаки в порівняльному аналізі з ознаками бізнесу.

1. *Самостійність*. На перший погляд дана ознака доволі проста у трактуванні – підприємець або безпосередньо сам, або за допомогою власних можливостей здійснює підприємницьку діяльність. Не заперечуючи цього, потрібно вказати на два суттєвих аспекти, що розкривають розглядувану ознаку глибше.

По-перше, ознака самостійності підприємницької діяльності невіддільно поєднана із практичним виявом принципу свободи підприємницької діяльності. Даний принцип закріплений нормативно у ст.43 ГК України, яка поряд з характеристикою суті свободи підприємницької діяльності обумовлює випадки її обмеження, або й навіть заборони. Виходячи з норм ст. 43 ГК України та ст. 44-45 ГК України (що деталізують принципи підприємницької діяльності), можна виокремити три складники принципу свободи підприємницької діяльності, а саме: свобода вільно обирати та здійснювати вид підприємницької діяльності, свобода найму робочої

сили, свобода вибору організаційно-правової форми підприємництва. Усе перераховане підприємець здійснює самотійно.

По-друге, підприємець самотійно розпоряджається належним йому майном та отриманим прибутком. Тобто майнова складова самотійності відіграє далеко не другорядну роль і виникаюча майнова відповідальність безпосередньо впливає на існуючі та наступні дії підприємця, прийняття ним відповідних рішень (перепрофілювання або зміна виду діяльності, можливий найм (звільнення) працівників, перехід до іншої організаційно-правової форми тощо).

Самотійність, як ознака, притаманна і бізнесу. «Особа самотійно приймає рішення щодо започаткування, ведення або припинення бізнесу, самотійно обирає вид діяльності», – наголошує К. Є. Орлова [23, с. 9].

2. *Ініціативність.* Підприємець здійснює підприємницьку діяльність за власним бажанням. Ніхто не вправі змусити займатися підприємництвом без його згоди. Іншими словами, має проявитися ініціатива до ведення такого виду економічної діяльності. Разом з тим, ініціативність безумовно передбачає і творчий пошук ідей та рішень, креативність, впровадження новітніх технологій, оновлення управлінських методів підприємництва, осучаснення продукції тощо).

Ініціативність в бізнесі також має місце. Більше того, бізнес – це завжди активна позиція особи, що може використовувати у потрібному руслі як особисту (індивідуальну), так і масову (колективну) ініціативу. Так, В. В. Лапшин зазначає: «Бізнес – це ініціатива, яка розгортається в умовах усвідомленої необхідності здобування та отримання прибутку в умовах ризику» [18, с.115].

3. *Систематичність.* Під систематичністю розуміється здійснення особою підприємницької діяльності протягом тривалого періоду, тобто регулярно (постійно). Виникає конкретне питання: а скільки усе ж таки потрібно разів виконати якісь дії, щоб така діяльність вважалася підприємницькою? Законодавець відповідь, на жаль, не дає. Підкреслимо навіть, що систематичність – якраз та ознака підприємництва, розпливчастість формулювання якої у

вітчизняному законодавстві призводить до проблем у випадках притягнення до відповідальності за порушення господарських норм.

До прийняття ПК України [26] у правовому полі діяв Декрет КМУ «Про податок на промисел» [33], у ч. 2 ст. 5 якого було прописано, що у разі коли продаж товарів здійснюється протягом календарного року більше чотирьох разів, така діяльність вважається систематичною і зобов'язує громадян зареєструватися як суб'єкти підприємництва відповідно до чинного законодавства України. Але й це визначення чотирьохразового виконання конкретних дій у юристів деколи викликало критику. Зокрема, Г. Л. Знаменський та Г. Д. Джумагельдієва вказують наступне: слід мати на увазі, що сама по собі кількість здійснених підприємцем господарських операцій не впливає на кваліфікацію господарської діяльності як підприємницької; вчинення відповідних дій більше чотирьох разів протягом календарного року може бути застосовано виключно до потреб оподаткування [21, с. 77].

Декрет втратив чинність 1 січня 2011 року після прийняття ПК України. У новий кодекс не було внесено норму, яка б тлумачила поняття систематичності підприємницької діяльності. У жодному іншому нормативно-правовому акті це питання також не підіймається.

Єдиний вихід для практиків – керуватися положенням ч.4 Постанови Пленуму ВСУ «Про практику застосування судами законодавства про відповідальність за окремі злочини у сфері господарської діяльності» [34], яка встановлює, що підприємницька діяльність здійснюється систематично – не менше ніж три рази протягом одного календарного року. Але, звичайно, судова практика хоча і є джерелом права, однак не має тої необхідної юридичної сили, що закони та підзаконні нормативно-правові акти.

Стосовно бізнесу, то його теж можна характеризувати як систематизовану, тривалу й послідовну діяльність осіб в умовах ринкової економіки, але знов-таки виникає питання щодо часових рамок.

4. *Ризиковість.* Зайняття підприємницькою діяльністю може передбачати як успішне досягнення мети свого здійснення (прибутку), так і тягти за собою негативні організаційні чи майнові

наслідки. Будь-які результати підприємницької діяльності особа повинна усвідомлювати і самотійно нести тягар виникаючих ризиків.

Бізнес завжди пов'язаний з ризиком. Це є його невід'ємною ознакою. Ризик передбачає два моменти: особа, яка виявила бажання займатися бізнесом, має усвідомити можливість і ступінь ризику та, розуміючи можливі негативні наслідки, нести відповідальність.

5. *Мета.* Метою здійснення підприємницької діяльності є одержання прибутку. Чи матиме місце таке одержання, чи наявною буде відсутність прибутку – це вже інше питання. Але навіть якщо прибутку як такого не буде, відповідна діяльність все-одно буде вважатися підприємницькою, оскільки головним тут є саме прагнення (бажання, ціль) отримати конкретний прибуток.

Одержання прибутку є основною, але не єдиною метою здійснення підприємницької діяльності (участь у благодійництві, створення робочих місць тощо). Однак у бізнесі кінцевою метою завжди є отримання прибутку. Тому ця ознака для бізнесу має більш першорядне значення.

Таким чином, розглянувши ознаки підприємницької діяльності у порівнянні з бізнесовою, можна з упевненістю сказати, що всі ознаки, якими володіє підприємницька діяльність, притаманні і бізнесу. Разом з тим, якщо для підприємницької діяльності ці ознаки є ключовими та нормативно-визначеними, то для бізнесу, поряд з описаними, характерні й інші ознаки.

Так, К. Є. Орлова серед характерних ознак бізнесу називає ще й такі, як: орієнтація на споживача (в основі будь-якого бізнесу містяться незадоволення потреби споживачів, оскільки успішний бізнес завжди орієнтований на визначення, управління та задоволення потреб споживачів); вміння будувати систему ділових комунікацій (будь-який бізнес передбачає взаємодію між споживачами, постачальниками, органами державної влади та іншими суб'єктами); стратегічність мислення (передбачає можливість розробляти перспективні плани діяльності, визначати й оцінювати наслідки реалізації управлінських рішень у довгостроковій перспективі) [23, 10-11].

Зазначене дозволяє зробити висновок, що бізнес є комплексним, системоутворюючим поняттям. За своїм розумінням бізнес є категорією широкого значення і порівняно з ним підприємницька діяльність носить більш вузький характер. Більше того, ґрунтуючись на ознаках, які є спільними і для бізнесу, і для підприємництва, можемо констатувати, що ці дві категорії перебувають у невіддільному взаємозв'язку та співвідносяться як загальне (бізнес) й одиничне (підприємництво). Підприємницька діяльність сегментарно входить до бізнесової діяльності, але бізнес, крім підприємництва, містить у своєму складі й інші види економічної діяльності.

Відповідно, якщо бізнес та підприємництво за обсягом тлумачення внутрішньої суті різняться між собою, то і диференціація на видовий склад у них буде різна. Бізнес включає у себе підприємництво, а отже, виділятиметься підприємницький бізнес. Крім останнього, науковці [40, с.10] розрізняють державний бізнес і споживчий бізнес.

У свою чергу, підприємницький бізнес за обсягом може поділятися на різні види, які вже мають місце у вітчизняному правовому полі.

У ст. 75 ПК України при регламентації документальної невіізної позапланової електронної перевірки вживаються терміни «мікро-», «мале» та «середнє підприємництво», у ст. 82 цього ж нормативно-правового акту – «мале підприємництво»; у ст. 266 зустрічаємо вже терміни «малий» та «середній бізнес». Як бачимо, законодавець ототожнює категорії «мале та середнє підприємництво» і «малий та середній бізнес».

ГК України та Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [29] не використовують застосовану в ПК України термінологію. Так, в ст. 55 ГК України дається характеристика суб'єктів господарювання як юридичних, так і фізичних осіб. Далі у ст. 63 при регламентації видів та форм підприємств, законодавець вказує на малі підприємства, середні або великі.

Щодо Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», то при забезпеченні нормативно-правового регулювання у його статтях послуговуються термінами на кшталт

«мікропідприємство», «мале підприємство», «середнє підприємство», «велике підприємство».

Як бачимо, термінологія видових особливостей бізнесу і підприємництва в правовому полі носить доволі нечіткі та неоднакові обриси. Проте у соціально-політичному середовищі доволі жваво використовують саме найдодільнішу термінологію. Наприклад, сама назва нещодавно проведеного Всеукраїнського форуму «Україна 30. Малий і середній бізнес та держава» говорить сама за себе. До речі, звертаючись до учасників цього заходу Президент України Володимир Зеленський зауважив, що «малий і середній бізнес – це основа економіки, що створює 60 % ВВП, 7 мільйонів робочих місць та майже 40 % податкових надходжень» [3].

Займатися будь-яким видом бізнесу (у т.ч, підприємництвом) може будь-яка особа, для якої в законодавстві немає чітко визначеної заборони щодо цієї діяльності. Більше того, право на підприємницьку діяльність є конституційним правом в Україні, що вказує на його визначну роль для суспільства.

Розуміння основоположного значення цього права приходить можновладцям ще в період існування незалежної України до прийняття Конституції України 1996 року [16]. В редакціях, які передували остаточному тексту вже прийнятої Конституції України, можна побачити навіть не окремі статті, а цілу главу, присвячену підприємницькій діяльності. Правда, у 1993 році академік В. К. Мамутов вказує, що «главу «Підприємництво» в проекті Конституції правильніше було б назвати «Господарювання». Такий підхід обумовлений тим, що при всій теперішній важливості підприємництва тим не вичерпується і не буде вичерпуватися господарча діяльність і економіка в цілому» [20, с. 79].

Конституція України була прийнята 28 червня 1996 року і у своєму другому розділі закріпила основні права та свободи людини і громадянина, серед яких дістала нормативно-правове забезпечення група економічних прав, зокрема право на підприємницьку діяльність.

Так, ч. 1 ст. 42 Конституції України проголошує, що кожен може займатися підприємницькою діяльністю, яка не заборонена законом. І одразу ч. 2 розглядуваної статті містить роз'яснення такої заборони:

підприємницька діяльність депутатів, посадових і службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування обмежується законом.

Ст. 3 Закону України «Про статус народних депутатів» [35] певним чином доповнює вищезазначену заборону. Відповідно до п.4 ч.1 ст.3 народний депутат України не має права займатися будь-якою, крім депутатської, оплачуваною роботою, за винятком викладацької, наукової та творчої діяльності, а також медичної практики у вільний від виконання обов'язків народного депутата час. Деяко критично ставлячись до формулювання наведеного пункту, варто прислухатися до пропозиції А. Ю. Олійника щодо уточнення ст. 3, закріпивши після терміну «займатися» слова «підприємницькою діяльністю та» і далі по тексту [22, с. 101].

Також ч.4 ст.12 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» [30] містить пряму вказівку на заборону займатися підприємницькою діяльністю сільському, селищному, міському головам.

Деякі нормативно-правові акти, що регулюють діяльність судових та правоохоронних органів також містять заборону щодо зайняття підприємницькою діяльністю. Зокрема, згідно з ч.4 ст.3 Закону України «Про нотаріат» [32] не може займатися підприємницькою діяльністю нотаріус. Ч.2 ст.54 Закону України «Про судоустрій та статус суддів» [36] передбачає, що суддя не може поєднувати свою діяльність із підприємницькою. Це пов'язано з тою суспільно значимою функцією, яку виконують ці інституції в суспільстві.

Крім таких прямих вказівок на заборону здійснення підприємницької діяльності, що містяться у законах України, потрібно вказати й на загальноюридичні правила, які унеможливають зайняття цим видом економічної діяльності в силу об'єктивних причин.

По-перше, підприємницькою діяльністю не можуть займатися малолітні особи. Неповнолітні особи також можуть бути позбавлені цього права в силу свого віку, оскільки для здійснення підприємницької діяльності необхідно володіти повною цивільною дієздатністю, яка досягається у віці 18 років. Разом з тим, з цього

правила можуть бути винятки. Досягнувши 16 років та маючи бажання займатися підприємницькою діяльністю, особа за письмовою згодою батьків (осіб, що їх заміняють або органу опіки та піклування) може зареєструватися у встановленому законом порядку як підприємець. Тут варто зазначити той факт, що навіть якщо неповнолітня особа припинила свою підприємницьку діяльність, не досягнувши ще 18 років, цивільна дієздатність за нею зберігається та не є чимось обмежена.

По-друге, якщо особа, яка хоч і володіє необхідним віком, але вона є обмежено дієздатна або недієздатна, підприємницьку діяльність вона здійснювати не може. Обмежено дієздатною особа може бути визнана судом унаслідок психічного захворювання, зловживання спиртними напоями, наркотичними чи токсичними засобами й речовинами, азартними іграми. Недієздатною – внаслідок хронічного, стійкого психічного розладу і не здатна усвідомлювати значення своїх дій та керувати ними. Порядок обмеження дієздатності та визнання недієздатною особою прописано в нормах цивільного законодавства. Слід також вказати на той момент, що у разі, коли особа одужує і в судовому порядку її цивільна дієздатність відновлюється, при бажанні така особа може реалізовуватися в підприємницькій діяльності.

По-третє, підприємницькою діяльністю тимчасово не може займатися особа, що засуджена за скоєння злочину, в санкції якого передбачено заборону на зайняття певним видом діяльності протягом деякого строку. Так, відповідно до ч.1 ст. 212 КК України [17] за ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів) суд може встановити покарання у вигляді штрафу від трьох тисяч до п'яти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або позбавлення права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років.

По-четверте, особі заборонено займатися певним видом підприємницької діяльності, якщо вона не має відповідної освіти. Наприклад, згідно з ч.1 ст.19 Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [28] аудитором може бути фізична особа, яка має вищу освіту. Крім того, аудиторська діяльність має обмеження ще й з другого боку: за ч.3 ст.4

вищевказаного закону аудиторам забороняється безпосередньо займатися іншими, не сумісними з аудиторською діяльністю, видами підприємницької діяльності, що не виключає їхнього права отримувати дивіденди, доходи від інших корпоративних прав, доходи від оренди та відчуження рухомого та нерухомого майна, пасивні доходи.

Таким чином, закріпивши у нормах Конституції України право на підприємницьку діяльність та визначивши в інших нормативно-правових актах випадки його можливої заборони, законодавець тим самим обумовив визначну роль цієї суспільно-економічної діяльності для розвитку нашої державності. Це «доводить, що державне регулювання виступає гарантом розвитку й функціонування підприємницької діяльності, але натепер, під час усвідомленої та неодноразово підкресленої державою ролі й значущості підприємництва, насправді дуже мало уваги приділяється як розвитку й підтримці, так і створенню дієвої та комфортної інфраструктури для нього» [50, с. 92].

Якщо ми звернемося до досвіду інших країн, то ситуація там відрізняється від вітчизняної. Зокрема, Г. Ф. Толмачова, В. І. Ляшенко, Г. В. Колеснікова, узагальнивши дані по міжнародній практиці підтримки малого та середнього бізнесу в розвинутих державах, виділили такі тенденції:

1. Уряди більшості країн розглядають сприяння розвитку малого та середнього бізнесу як основу державної економічної політики, щорічно оцінюючи численні державні програми вартістю в десятки мільярдів доларів.

2. Основними інструментами підтримки є фінансова й інфраструктурна, а також консалтинг, інформаційна підтримка, сприяння експорту.

3. Основними цілями програм підтримки малого та середнього бізнесу є створення нових підприємств, підтримка інновацій і використання нових технологій, підвищення конкурентоспроможності продукції, особливо на світових ринках, створення нових робочих місць, розвиток окремих регіонів і галузей.

4. Законодавства у багатьох країнах спрямоване на зниження адміністративних бар'єрів, правове регулювання здійснюється переважно через норми прямої дії, встановлені в законах, а не підзаконних актах; проводиться активна антимонопольна політика, приймаються заходи щодо припинення недобросовісної конкуренції по відношенню до малих підприємств.

5. У країнах культивується принцип кооперації великих, середніх і малих підприємств, причому вони взаємно доповнюють один одного, особливо у сфері спеціалізації окремих виробництв і в інноваційних розробках [41, с.160].

Перелічене дає можливості для вітчизняних можновладців переглянути існуючий стан розвитку малого та середнього бізнесу, окреслити заходи для його підтримки, впровадити у нормативно-правове поле нові вкрай важливі механізми регулювання підприємницьких відносин.

1.2. Малий та середній бізнес як основа успішної економіки

Життєво необхідною складовою будь-якої здорової ринкової економіки є активний розвиток сектору малого та середнього підприємництва, який відіграє вирішальну роль у створенні нових робочих місць, сприяє економічному зростанню та інноваційному розвитку. Саме ці економічні одиниці у всьому світі визнані ключовими суб'єктами соціально-економічного розвитку. За оцінками організації економічного розвитку і співробітництва (ОЕСР) на малі та середні підприємства припадає 90 % фірм і на них зайнято 63 % робочої сили у світі. Одним із пріоритетних напрямів державної політики є малий і середній бізнес (МСБ), який охоплює понад 99 % від загальної кількості підприємств зареєстрованих в Україні. Перевагою означених форм підприємництва є розвиток конкуренції, активізація інноваційної діяльності, динамічність, швидка адаптація до мінливих ринкових потреб і, як наслідок, усунення диспропорцій на окремих товарних ринках. В той же час на розвиток малого та середнього бізнесу значний вплив має

сформований бізнес-клімат у країні. Нестабільність політичних процесів в Україні протягом останніх років, негативний вплив COVID-19 на економічну ситуацію вносять суттєвий дисбаланс у національну економіку та порушують усталені принципи ведення малого та середнього бізнесу.

Розвиток малого та середнього підприємництва є важливою детермінантною в сучасному світі, а враховуючи зацікавленість міжнародної спільноти у налагодженні транскордонного співробітництва, наданні всебічної підтримки для розвитку як внутрішнього, так і зовнішнього ринку, в Україні є потужний потенціал для формування сприятливої економічної бізнес-структури. Важливою формою регулювання розвитку малого та середнього підприємництва є державна підтримка через розроблений інструментарій ведення бізнесу, формування сприятливого інвестиційного та інноваційного клімату, фінансового механізму, інформаційно-правового поля з метою забезпечення умов функціонування й розвитку через реалізацію стратегій сталого розвитку. Діяльність суб'єктів господарювання незалежно від розмірів регламентується Конституцією України, регулюється Господарським, Цивільним та Податковим кодексами України, іншими законодавчими актами щодо державного регулювання господарської діяльності, а відносини пов'язані з розвитком та державною підтримкою малого і середнього підприємництва в Україні врегульовуються Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». Долучення України до програм міжнародного співробітництва, які спрямовані на підтримку малого та середнього бізнесу, розвиток міжнародної торгівлі та регулюються міжнародними договорами України потребують погодження Верховною Радою України.

За даними Державної служби статистики України наведемо дані щодо кількості суб'єктів господарювання (юридичних осіб) за розмірами (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Кількість суб'єктів великого, середнього, малого та
мікропідприємництва у 2010-2019 роках, од.**

Ро- ки	Кількість підпри- ємств, од.	У тому числі							
		великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікро- підприємства	
		од.	Питома вага, %*	од.	Питома вага, %	од.	Питома вага, %	од.	Питома вага, %
2010	378810	586	0,2	20983	5,5	357241	94,3	300445	79,3
2011	375695	659	0,2	20753	5,5	354283	94,3	295815	78,7
2012	364935	698	0,2	20189	5,5	344048	94,3	286461	78,5
2013	393327	659	0,2	18859	4,8	373809	95,0	318477	81,0
2014	341001	497	0,1	15906	4,7	324598	95,2	278922	81,8
2015	343440	423	0,1	15203	4,4	327814	95,5	284241	82,8
2016	306369	383	0,1	14832	4,9	291154	95,0	247695	80,8
2017	338256	399	0,1	14937	4,4	322920	95,5	278102	82,2
2018	355877	446	0,1	16057	4,5	339374	95,4	292772	82,3
2019	380597	518	0,1	17751	4,7	362328	95,2	313380	82,3

*у % до загального показника

Джерело: складено автором за даними [10, с. 19].

У динаміці бачимо, що за аналізований період частка великих підприємств у структурі незначна, відмічено різке скорочення у 2014 році – 497 проти 659 у 2013 році та збільшення кількості суб'єктів господарювання до 518 у 2019 році. Питома вага середніх підприємств становить 5,5-4,7 % від загальної кількості, а найбільшу частку становлять малі підприємства – понад 95 % у структурі, левову частку займають мікропідприємства – 82,3 % у 2019 році, тобто лише одне підприємство з шести можна віднести до сукупності малих. Наявність такої кількості мікропідприємств свідчить про більшу гнучкість мікробізнесу до диверсифікації в кризових умовах та в цілому відповідає рівневі розвинутих країн світу. Структура підприємництва за розмірами підприємств залишається майже незмінною: у 2019 році частка малих підприємств від загальної кількості в Україні становила – 95,2 % та 4,7 % відповідно, що в цілому відповідає процентному співвідношенню сектору малого та середнього підприємництва у країнах ЄС.

Кількість суб'єктів господарювання за окремими видами економічної діяльності свідчить про значну активність малих підприємств у всіх сферах господарської діяльності (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Структура суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2019 р. (у % до загального показника)

Види діяльності	Кількість суб'єктів господарювання						
	усього				у тому числі фізичні особи-підприємці		
	великі	середні	малі	з них мікропідприємства	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємництва
Сільське господарство	0,1	3,0	96,9	89,6	0,0	100,0	99,1
Промисловість	0,2	3,9	95,9	87,4	0,1	99,9	98,3
Оптова та роздрібна торгівля	0,0	0,4	99,6	97,7	0,0	100,0	99,4

Джерело: складено автором за даними [10].

Згідно проведеного дослідження відмічено, що для фізичних осіб-підприємців більш привабливим є ведення малого бізнесу, в тому числі як суб'єктами мікропідприємництва, частка яких становить 81,2 % та 83,2 % до загальної кількості суб'єктів у 2019 році, що більше на 77353 од. (78332 од.) або 5,2 % (5,3 %) проти 2018 року. Аналізуючи кількість підприємств за розмірами на 10 тис. осіб наявного населення слід відмітити, що найбільший показник 371 од. припадає саме на суб'єкти малого підприємництва фізичні особи, в тому числі 369 од. – мікропідприємства. Особливо важливу соціальну функцію середнє та мале підприємництво відіграє у вирішенні проблем зайнятості, залучаючи понад 3089,7 тис. осіб та 4319,8 тис. осіб відповідно у 2019 році.

За видами економічної діяльності найбільше зосередження суб'єктів господарювання саме у сфері малого підприємництва, а саме на мікропідприємствах, в тому числі, що провадять діяльність як фізичні особи-підприємці. Особливо важливу соціальну функцію мале підприємництво відіграє у вирішенні проблем зайнятості, забезпечуючи роботою понад 42,3 % та 35,6 % у секторі середнього та малого бізнесу відповідно. Характерною особливістю розвитку малого підприємництва в Україні є його орієнтація на торговельну діяльність (42,8 % або понад 830 тис. малих підприємств працюють в

оптовій та роздрібній торгівлі). Загалом у виробничій сфері зосереджено 62 % загальної кількості підприємств.

Детальний огляд суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності переконує, що найбільший обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) припадає саме на малий та середній бізнес. У 2019 році було реалізовано товарів (робіт, послуг) на 10524112,8 млн грн, з яких 9639730,6 млн грн реалізовано підприємствами та 884382,2 млн грн – фізичними особами-підприємцями. У структурі реалізованої продукції великі підприємства забезпечують 34,5 % від загального показника, а середні – 39,6 %, малі – 17,5 %, в тому числі мікропідприємства – 33,6 % відповідно, фізичні особи-підприємці реалізують продукції в розмірі 0,3 %, – суб'єкти середнього підприємництва та 8,2 % – суб'єкти малого підприємництва від загального показника [10].

Вагомий внесок у розвиток національної економіки формується через фізичних осіб-підприємців – суб'єктів малого, середнього та мікропідприємництва. Відповідно до Господарського кодексу України суб'єктами великого підприємництва не можуть бути фізичні особи-підприємці. Розглянемо основні показники діяльності фізичних осіб-підприємців (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Основні показники діяльності фізичних осіб-підприємців – суб'єктів середнього, малого та мікропідприємництва в Україні у 2010-2019 рр.

Фізичні особи-підприємці	2010	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7	8
<i>1. Суб'єкти середнього підприємництва, усього одиниць</i>	360	712	307	281	317	419	378
відсотків до загальної кількості суб'єктів	1,7	4,3	2,0	1,9	2,1	2,5	2,1
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	0	0	1	0	0	0	0
<i>2. Суб'єкти малого підприємництва, (з урахуванням мікропідприємництва) усього одиниць</i>	1804758	1590448	1630571	1558880	1466486	1483297	1560650

Продовження табл. 1.3

1	2	3	4	5	6	7	8
відсотків до загальної кількості суб'єктів	83,5	83,1	83,3	84,3	82,0	81,4	81,2
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	394	370	381	365	345	351	371
3. Суб'єкти мікропідприємництва, усього одиниць	1793243	1580965	1626589	1553041	1458980	1471965	1550633
відсотків до загальної кількості суб'єктів	85,7	85,0	85,1	86,2	84,0	83,4	83,2
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	391	368	380	364	343	348	369

Джерело: складено автором за даними [10, с. 19, 20].

Зростання частки малих та мікропідприємств свідчить про формування конкурентного середовища української економіки та створення сприятливих умов з боку держави для ведення бізнесу.

Різноманітність форм підприємництва в ринкових умовах має своє специфічне функціональне призначення, як, наприклад, обслуговування невеликої кількості клієнтів, мінімізація витрат на розвиток та обслуговування, прибутковість за рахунок масовості виробництва тощо. Головною відмінністю при виборі виду підприємницької діяльності є насамперед те, що підприємства самі по собі передбачають його розвиток до визначених розмірів. Розглянемо кожну із форм більш детально з огляду їх трактування у нормативно-правових документах, що здійснюють регулювання суб'єктів підприємницької діяльності. Для статистичного аналізу за основу береться трактування суб'єктів господарювання згідно з Господарським Кодексом України та розглядаються як підприємства-юридичні особи, так і фізичні особи-підприємці та два оціночних критерії: середня кількість працівників за звітний (календарний) період і річний дохід від будь-яких видів діяльності.

Господарський кодекс України визначає, що суб'єктами мікропідприємництва є фізичні та юридичні особи, особи, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро. Суб'єктами малого підприємництва – фізичні та юридичні особи з середньою кількістю

працівників до 50 осіб та річним доходом, що не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро. Суб'єктами великого підприємництва є лише юридичні особи у яких середня кількість працівників за звітний період перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро [6]. Щодо суб'єктів господарювання, які можна віднести до середнього підприємництва, такі критерії не встановлено, тобто це інші підприємства, які не відповідають вище переліченим критеріям.

Для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності застосовуються більш деталізовані показники поділу підприємств за розмірами, які застосовуються лише до підприємств-юридичних осіб. У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначено три критерії відповідності юридичних осіб-підприємств фінансовим показникам, які є підставою для їх віднесення до того чи іншого виду бізнесу (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Класифікація підприємств-юридичних осіб за показниками фінансової звітності

Показник	Мікро-підприємства	Малі	Середні	Великі
Балансова вартість активів, млн євро	До 0,35	до 4	до 20	понад 20
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), млн євро	до 0,7	до 8	до 40	понад 40
Середня кількість працівників, осіб	до 10	до 50	до 250	понад 250

Джерело: складено автором за даними [29].

Підставою судження про віднесення підприємства до відповідної категорії є фінансова звітність, інформація про невідповідність за рік, що передує звітному, та відповідність щонайменше двом із визначених критеріям.

У Постанові Кабінету Міністрів України «Про надання фінансової державної підтримки» визначено, що «суб'єктом малого підприємництва, у тому числі мікропідприємництва, та середнього підприємництва вважається фізична особа-підприємець або юридична особа, річний дохід якого від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10, 2 та 20 млн євро» [31].

Встановлені розбіжності у класифікації підприємств доцільно трактувати у залежності від цілей для яких застосовується інформація. Для цілей складання фінансової звітності слід керуватися Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

В залежності від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за фінансовий (звітний) рік суб'єкти господарювання можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі як до суб'єктів мікропідприємництва, середнього чи великого підприємництва. Відмічаючи позитивну динаміку в розвитку малого та середнього бізнесу доцільним буде провести дослідження за параметрами функціонування в ринковому середовищі (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Характерні риси підприємництва за розмірами

Параметри (ознаки)	Мале	Середнє	Велике
Широта охоплення	Одне підприємство	Мережа підприємств на локальному чи регіональному ринку	Мережа підприємств на національному та/або глобальному ринках
Здатність до адаптації	Гнучкість до диверсифікації, висока адаптивність до ринкових умов	Складно і повільно адаптуються до змін	Досить часто виступають агентами змін
Складність залучення вкладень (інвестицій, кредитів)	Незалежно від суми	Значні вливання капіталу	Відсутні

Джерело: складено автором.

В Україні сформоване конкурентне середовище для ведення середнього, малого, в тому числі мікропідприємництва, який займає в структурі суб'єктів господарювання 99,9 %, що перевищує середні показники країн Європи. Малі та середні підприємства вважаються надзвичайно динамічними, оскільки швидко реагують на потреби як локального так і глобального ринків.

Аналізуючи наукові праці сучасних економістів, якими обґрунтовано, що саме мале та середнє підприємництво є важливою детермінантою національної економіки, можна виділити декілька

напрямів досліджень. Особливості становлення та розвитку підприємництва в Україні висвітлюють Т. Городня, П. Гайдуцький, З. Варналій, Я. Жаліло, О. Дикань; проблематику та тенденції розвитку малого, середнього бізнесу досліджують К. Ващенко, Я. Глущенко, О. Мазур, Н. Козьмук, В. Геєць, О. Кліпкова, В. Білик, Н. Янченко, Т. Городня; розробку дієвих інструментів підтримки малого та середнього бізнесу провадять А. Буряченко, в тому числі процеси бенчмаркінгу – О. Ніфатова, Т. Морщенок, В. Білявський, кластеризація – Л. Ганущак-Єфіменко, проблеми розвитку контролінгу – І. Боярко, Д. Лозовицький, А. Пакуліна, цифровізація – Г. Варнакова, В. Лебедев, Ю. Грибанов; питання підтримки, в тому числі фінансової, у сфері малого та середнього бізнесу розглядають В. Благой, Н. Янченко, Г. Михайлів; увага Т. Бондарук, І. Бондарук, М. Долішнього, З. Варналія присвячена державному регулюванню розвитку малого та середнього бізнесу; окремо слід звернути увагу на удосконалення бізнес процесів на малих та середніх підприємствах, які виділено у працях М. Васильченка, Г. Швиданенко, С. Ареф'єва, В. Турчака тощо.

Головними проблемами для функціонування й розвитку малого та середнього бізнесу на національному рівні є:

– велика конкуренція на ринку, що не дає змоги вистояти поруч з великими компаніями;

– адміністративні бар'єри входу-виходу у бізнесі та високий рівень корупції;

– неузгодженість нормативно-правового характеру, через складне законодавство непрямого впливу, наявність численних підзаконних актів, протиріччя між законодавством на національному, регіональному і місцевому рівнях;

– недосконалість та неефективність податкового законодавства у сфері малого та середнього бізнесу;

– недостатня підтримка влади щодо розвитку малого та середнього бізнесу;

– проблема кредитно-фінансового забезпечення.

Одним із суб'єктів, на який покладається забезпечення фінансової та іншої супровідної підтримки приватних, суб'єктів мікро-, малого та середнього підприємництва в Україні є Фонд

розвитку підприємництва, діяльність якого здійснюється переважно через операції з українськими банками, небанківськими фінансовими установами тощо. Наразі запроваджено урядову Програму «Доступні кредити 5–7–9 %» – видачі дешевих кредитів під 5-7-9 % річних для малих та мікропідприємств, але програма перебуває на стадії адаптації та відпрацювання механізмів взаємодії тому про реальні результати говорити рано. Розроблено механізм надання державної допомоги суб'єктам малого і середнього підприємництва, що провадять діяльність у будь-якій галузі, але у розмірі, що не перевищує 200 тис. євро за будь-який трирічний період – максимальна сума кредиту не обмежується. Однією з обов'язкових умов до виконання для підприємств є встановлений річний дохід від діяльності, який не більше еквіваленту 10 млн євро. Використання кредитних коштів передбачає:

- придбання нових та б/в основних засобів, їх модернізація;
- придбання нежитлової нерухомості та/або земельних ділянок без права передачі в оренду;
- будівництво та реконструкція приміщень (крім офісних);
- придбання прав інтелектуальної вартості (франчайзинг);
- поповнення обігових коштів до 25 % від вартості інвестиційного проєкту [7].

За розрахунками Мінекономіки у короткостроковій перспективі ця Програма створить 90 тисяч нових робочих місць, а в довгостроковій перспективі в уряді очікують на те, що програма дешевих кредитів сприятиме надходженню 8 млрд грн інвестицій у малий бізнес. Загальну ж суму виданих в межах програми дешевих кредитів в уряді очікують на рівні 30 млрд грн [15]. Надання такої допомоги розраховано до 2 років для інвестиційних кредитів та до 2 років для кредитів на поповнення обігових коштів у формі кредитів на пільгових умовах, гарантій, грантів, зниження сукупного розміру відсоткової ставки та плати за користування гарантією. Співфінансування (власний внесок учасника) суб'єкта господарювання за Програмою передбачений для діючого бізнесу – від 20 % вартості проєкту, для новоствореного бізнесу – від 30 % вартості проєкту як для фізичних осіб-підприємців, так і для юридичних осіб. За дослідженнями експертів пандемія COVID-19

найбільш сильно вдарила саме по малому та середньому бізнесу. Фінансові установи просто бояться, що позичальники не зможуть обслуговувати борг. Тому на даний момент навіть в рамках державної програми «Доступні кредити 5–7–9 %» видається досить мало дійсно нових кредитів (велика частина таких портфелів зараз формується за рахунок перекредитування діючих позичальників). Крім того, банкам не вигідно працювати з кожним окремим представником МСБ за достатньо складною і довгою процедурою видачі кредитів, а налагоджені уніфіковані прозорі процеси в багатьох банках поки що відсутні [51].

Ще однією програмою, що започаткована Фондом розвитку підприємництва є «Програма з кредитування ММСП України за пріоритетними галузевими напрямками». Ця програма пропонує пільгові умови кредитування підприємств, які працюють в окремих галузях, що розглядаються Фондом розвитку підприємництва як пріоритетні та стратегічно важливі. Долучитися до програми можуть фізичні особи-підприємці та приватні малі й середні підприємства, які мають не більше ніж 250 постійних працівників та обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) не більше ніж еквівалент 5 млн євро для здійснення діяльності у сільському господарстві, харчовій промисловості, розвитку малих готелів, зеленого туризму, ресторанів та закладів громадського харчування, легкої промисловості, а також фінансування проєктів, пов'язаних з енергоефективністю та енергозбереженням, імпортозаміщенням, підвищенням продуктивності праці та створенням робочих місць в слаборозвинених/депресивних регіонах. Максимальний розмір кредиту становить 100 тис. євро терміном на 3 роки для фінансування обігового капіталу та 5 років для фінансування інвестицій в основні засоби [44].

За словами директора Команди підтримки реформ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України Дениса Шемякіна «кількість підприємств в Україні трохи більше, ніж в Європі, але в той же час ефективність їх в 10 разів нижче». Також експерт відмічає, що у структурі економіки більшості країн ЄС малий бізнес займає лідируючі позиції, оскільки має низку суттєвих переваг. Він швидко адаптується до змін кон'юнктури ринку, має високий рівень

гнучкості та можливість конкурувати в галузях, оперативно реагує на потреби споживачів тощо. Він становить левову частину соціально-економічного розвитку Європи: більш ніж 20 млн підприємств, на які припадає 57 % загального обороту, 53 % доданої вартості та близько 70 % зайнятих [15]. Для порівняння наведемо досвід Німеччини: «для фізичних осіб, які вирішили розпочати свою справу, уряд Німеччини може надати пільговий кредит у розмірі 50 тис. євро на 20 років. Цими коштами підприємець може користуватися безкоштовно протягом перших двох років. А вже наступні вісім років необхідно віддавати в банк близько 4-5 % річних лише за користування кредитом. І тільки з одинадцятого року необхідно віддавати заборгованість [1, с. 33]. Для малих підприємств Франції застосовується спрощений режим оподаткування, а новостворене підприємство взагалі звільняється на 2 роки від сплати місцевих податків та податків, передбачено також сплата доходів на прибуток за пільговою ставкою, для малих інноваційних підприємств передбачено повне звільнення від податку на доходи [1, с. 34]. Аналіз європейського досвіду державної підтримки МСБ свідчить, що саме ці види підприємницької діяльності є найбільш ефективними та займають значну частку у структурі суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності.

Думка вчених збігається в тому, що для стабільного розвитку малого та середнього бізнесу, особливо на початковому етапі, потрібна державна підтримка. За відсутності ефективної державної допомоги в останні роки спостерігається зменшення частки малого та середнього підприємництва, чисельності працевлаштованих на них та їх частки у загальнодержавних обсягах виробництва [1, с. 34]. До основних заходів активізації розвитку малого та середнього бізнесу слід віднести: законодавче забезпечення, регулювання підприємницької діяльності, зокрема лібералізацію законодавства, усунення адміністративних бар'єрів і зменшення регуляторних факторів щодо функціонування суб'єктів підприємництва, подальший розвиток інфраструктури, створення механізму фінансової підтримки підприємств, заохочення комерційних банків до інвестування малого бізнесу, підвищення ефективної співпраці з органами державного управління [46, с. 140].

Для підвищення рівня підприємницької діяльності малого та середнього бізнесу, створення сприятливого середовища для його розвитку необхідно здійснювати постійний моніторинг щодо додержання вимог чинного законодавства України з питань державної регуляторної політики у відповідності з принципами передбачуваності, доцільності, ефективності, збалансованості, прозорості та врахування громадської думки. Систематичне оновлення чинних регуляторних актів забезпечить відкритість та прозорість діяльності інституту виконавчої влади. Для покращення доступу малого і середнього підприємництва до фінансово-кредитних інвестиційних ресурсів доцільно інформувати суб'єкти господарювання з питань існуючих механізмів фінансово-кредитної підтримки бізнесу на національному рівні та іноземних кредитних ліній. В останні роки одним із напрямів залучення до малого та середнього бізнесу є навчання через центри зайнятості, ефективним інструментом при цьому є надання одноразової допомоги для започаткування власної справи безробітним, які бажають займатися підприємницькою діяльністю, що сприятиме збільшенню чисельності фізичних осіб підприємців та кількості малих підприємств. Результатом такого заходу має стати підвищення рівня фінансової культури суб'єктів господарювання, забезпечення вільного доступу до узагальненої інформації про програми кредитування бізнесу та їх умови. Наступним напрямом діяльності має стати популяризація підприємницької культури та розвиток підприємницьких навичок через системне навчання, зокрема, проведення форумів, круглих столів, семінарів, тренінгів, майстер-класів, конкурсів, конференцій, у тому числі для безробітних, внутрішньопереміщених осіб та підприємців, що суттєво вплине на підвищення кваліфікаційного рівня суб'єктів господарювання у сфері управління, маркетингу, права, оподаткування тощо [46, с.142].

1.3. Основні вектори розвитку малого та середнього бізнесу в Україні та світі

Під час пандемії сектор малого та середнього бізнесу опинився в становищі обмеження економічної діяльності. Частка сектору

торгівлі та сфери обслуговування змушена була перевести діяльність в режим онлайн, щоб повністю не втратити бізнес. Економічна ситуація спонукала владу до прийняття законодавчих актів з метою впровадження інструментів підтримки розвитку малого та середнього підприємництва. Упродовж року Верховною Радою та Урядом неодноразово ухвалювалися нормативно-правові акти, спрямовані на підтримку малого та середнього бізнесу, в т.ч. шляхом надання пільг зі сплати податків, орендних та інших обов'язкових платежів, відтермінування строків погашення кредитів та інших зобов'язань, внесені зміни до низки законодавчих актів. Проте слід зазначити, що масштаб таких пільг є непорівнянним з тими пільгами, які отримали підприємці в розвинутих країнах Європи та Америки, і виглядає, скоріше, як символічний жест, ніж реальна допомога [42, с. 42].

Діджиталізація бізнесу є назрілою необхідністю сучасного етапу розвитку бізнесу. Ще у 2019 році віцепрем'єр-міністр – Міністр цифрової трансформації України Михайло Федоров на III щорічному Національному форумі МСБ 2019 «Зростаємо разом!» наголосив, що саме у комплексній цифровізації країни уряд бачить спосіб покращення умов для роботи малого і середнього бізнесу. Було наголошено, що розвиток малого та середнього бізнесу – один з пріоритетів Міністерства цифрової трансформації, діяльність якого спрямована на:

- створення онлайн консалтинг-зони для підприємців;
- запуску гарячої лінії для підприємців;
- запуску мобільного застосунку та порталу державних послуг Дія;
- оптимізація та переведення в онлайн формат адміністративних послуг тощо [48].

Особливість діяльності сучасних малих і середніх підприємств полягає в тому, що цифрові технології перетворилися у внутрішній фактор ефективності їх розвитку. Яскравий приклад переваг електронної комерції серед роздрібних каналів просування товару спостерігаємо під час карантинних обмежень пов'язаних з COVID-19, оскільки споживачі стали покладатися на цифрові транзакції на тлі фізичного закриття магазинів та страху зараження. Дані щодо

роздрібної електронної торгівлі у всьому світі з 2014 року та прогноз даних до 2023 року (у мільярдах доларів США) (рис. 1.1).

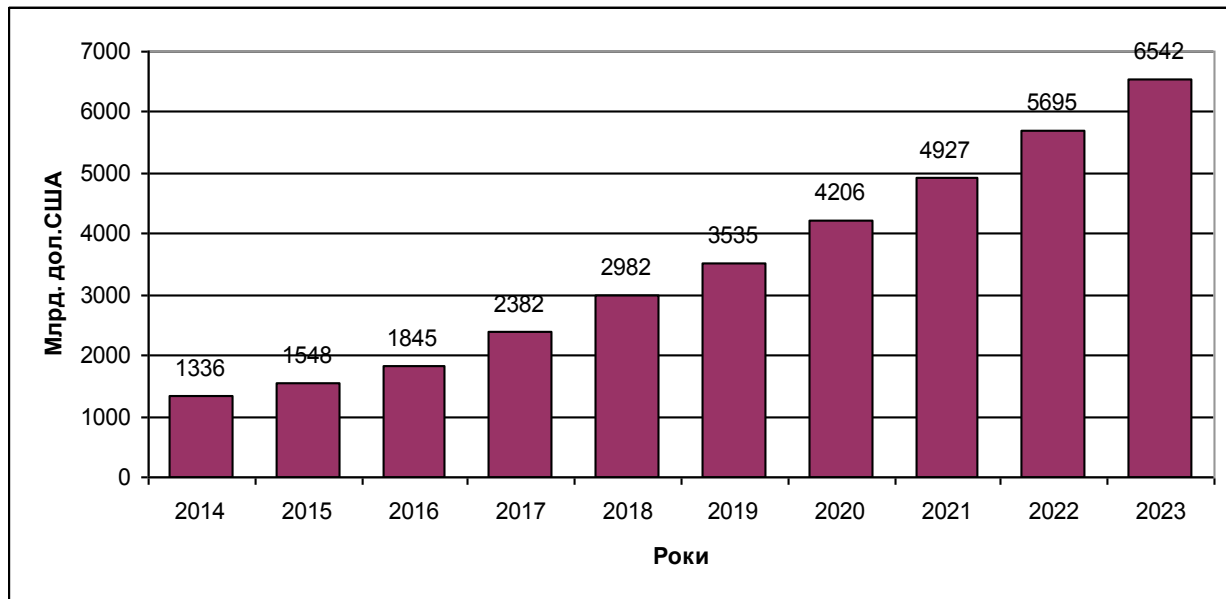


Рис. 1.1. Роздрібна електронна торгівля у світі 2014–2023 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за даними [12].

У 2019 р. обсяг роздрібного продажу через Інтернет у всьому світі склав 3,53 трлн. дол. США. Прогнозується, що доходи від електронної роздрібної торгівлі зростуть до 6,54 трлн. дол. США у 2023 році. Дослідження показують, що Інтернет-магазини є одним із найпопулярніших видів електронного бізнесу у всьому світі. Особливої популярності розвитку малого бізнесу набувають електронні торгові майданчики та прайс-агрегатори, що відомі як маркетплейси. Застосування діджитал-технологій дозволяє підприємствам малого та середнього бізнесу зменшувати витрати на інфраструктуру, скорочувати витрати на персонал, прискорювати комерційні процеси та налагоджувати ефективні взаємовідносини з контрагентами. Незважаючи на явний ефект від цифровізації у діяльності малі і середні підприємства стикаються з проблемами, пов'язаними з високими ставками оподаткування, несприятливим інвестиційним кліматом, обмеженістю доступу до джерел фінансування, збільшенням тиску державних органів. Також ключовою перешкодою для розвитку цифрових технологій в сегменті малого і середнього бізнесу є питання безпеки і збереження даних.

До позитивних характеристик цифровізації малого та середнього бізнесу можна віднести:

- виникнення нових моделей і форм бізнесу, що дозволяють підвищити прибутковість і конкурентоспроможність діяльності;
- підвищення прозорості економічних операцій і забезпечення можливості їх моніторингу;
- забезпечення доступності і просування товарів і послуг як державних, так і комерційних, аж до світового масштабу;
- позбавлення від посередників;
- цифровізація дозволяє виробникам самим влаштовувати на своїх сайтах продаж вироблених ними товарів або послуг і виходити на потенційних клієнтів, а споживачі ж отримують можливість самостійного вибору пропонованих товарів і послуг на серверах авіакомпаній, готелів, електронних магазинів тощо;
- оптимізація витрат, яка передбачає, перш за все, зниження витрат на пошук інформації, ідентифікацію та вимір транзакційних витрат, витрат на просування товарів і послуг, укладення та ведення переговорів тощо;
- прискорення всіх бізнес-процесів, у т.ч. за рахунок зниження часу комунікацій;
- скорочення часу реакції на ринкові зміни, зменшення термінів розробки продукції і послуг та виведення їх на ринок;
- краще розуміння своїх споживачів і підвищення якості продукції та послуг тощо [47, с. 82]. Проте слід враховувати і складнощі переходу малого та середнього бізнесу на цифровізацію бізнесу – це складнощі пов'язані з залученням фінансових ресурсів та низький професійний рівень керівництва у порівнянні з великим бізнесом.

Для українського малого та середнього бізнесу важливим вектором розвитку є дієвий механізм підтримки зі сторони міжнародних організацій, політика діяльності яких передбачає не лише фінансування, а й низку інших пріоритетних завдань. Саме успішний невеликий бізнес, на думку Європи, – ознака прогресивної економіки. Одним із напрямів діяльності Європейського банку реконструкції і розвитку є забезпечення консультування малого і середнього бізнесу з комерційних питань, надаючи йому доступ до

знань, необхідних для підвищення результативності діяльності та подальшого розвитку. Для подолання кризи, спричиненої COVID-19, ЄС пропонує малому та середньому бізнесу в Україні інформаційну підтримку в межах ініціативи EU4Business за трьома напрямками:

- доступ до фінансування, що передбачає спеціальні умови кредитування спільно з українськими банками, гранти для малого та середнього підприємництва в певних галузях бізнесу;

- регулювання бізнесу через аналіз та підтримку у впровадженні законодавчих актів, інформування бізнесу про процес реформування;

- антикризові послуги з підтримки бізнесу шляхом надання консультацій та онлайн-навчання, зокрема галузеві освітні програми, онлайн-тренінги та консультації від відомих експертів. З більш детальною інформацією щодо ведення бізнесу в рамках запровадженої програми можна на онлайн платформі Merezha, на порталах Офісу розвитку МСП, Офісу з просування експорту, Офісу ефективного регулювання, Центрах інформаційної підтримки бізнесу. Можна також долучитися до проєкту «Готовність до торгівлі», який впроваджується International Trade Centre (ITC) для підтримки МСП при виході на ринки ЄС, а також дізнатися яку допомогу можна отримати від уряду країни, яка допомогла б малому й середньому бізнесу подолати наслідки кризи.

Європейський інвестиційний банк та група «ПроКредит» створюють кредитну лінію у розмірі 25 млн євро для підтримки малого, середнього бізнесу та компаній із середнім рівнем капіталізації в Україні. Кошти сприятимуть їхньому відновленню після пандемії COVID-19, має на меті зберегти робочі місця, підтримати ліквідність та фінансові операції, а також сприяти економічному відновленню країн-партнерів ЄС [37].

Протягом багатьох років Світовий банк підтримує малий та середній бізнес в Україні. Зобов'язання Банку перед країною склали понад 13 млрд доларів США в рамках близько 70 проєктів та програм. Проєкт «Доступ до довгострокового фінансування» на загальну суму у 150 мільйонів доларів США впроваджується з літа 2018 року і вже забезпечив суттєвий позитивний вплив на сектор

малого та середнього підприємництва. У рамках проєкту профінансовано понад 50 підприємств малого та середнього бізнесу України, які здійснюють свою діяльність у секторах сільського господарства та харчової промисловості, де в українських експортерів є суттєва конкурентна перевага, і де суб'єкти малого та середнього бізнесу традиційно відіграють провідну роль. У рамках проєкту також було надано позики фірмам, що здійснюють діяльність у різних виробничих галузях: виробництва гірничого обладнання та холодильних установок, стоматологічного та електричного устаткування, пластикової упаковки, деревообробки, ткацтва килимів тощо. Проєкт допоміг цим малим та середнім підприємствам поліпшити конкурентні переваги в порівнянні з великими підприємствами. У травні 2021 році Рада виконавчих директорів Світового банку затвердила надання додаткових коштів у розмірі 100 млн доларів США для проєкту «Доступ до довгострокового фінансування» у рамках боротьби України з наслідками пандемії COVID-19. Позичальником та виконавцем діючого проєкту є Український державний АТ «Укресімбанк». Виділені додаткові кошти Укресімбанк використає для надання позик експортно-орієнтованим малим та середнім підприємствам, які постраждали від пандемії COVID-19. Проєкт зосереджений на наданні суб-кредитів з більш тривалим строком погашення, ніж ті, що зараз пропонуються на ринку.

Економічний розвиток національної економіки доцільно розглядати через призму зовнішньої торгівлі суб'єктів господарювання та формування сталих світогосподарських зв'язків.

Аналіз експортно-імпоротної діяльності суб'єктів підприємництва за кількістю найманих працівників показує, що у загальній структурі значна частка здійснення експортно-імпортних операцій припадає саме на великі підприємства 66,8 % та 40,5 % відповідно (рис. 1.2).

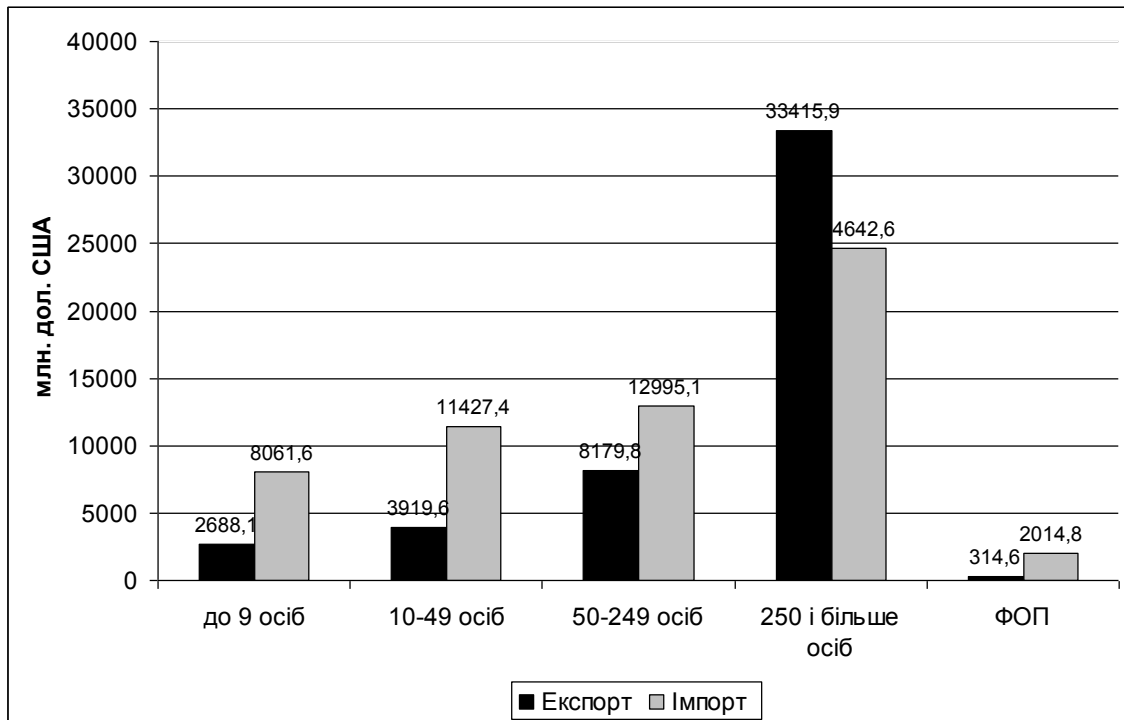


Рис. 1.2. Експорт-імпорт товарів суб'єктами господарювання за кількістю найманих працівників за видами економічної діяльності у 2019 р.

Джерело: складено автором за даними [10].

За даним дослідженням спостерігаємо, що для суб'єктів малого, середнього підприємництва та фізичних осіб-підприємців імпорт переважає над експортними операціями майже у три рази (для ФОП – у 6 разів), що обумовлено специфікою діяльності самого суб'єкта господарювання. Але орієнтуючись на конкурентну модель побудови бізнесу доцільно нарощувати експортний потенціал діяльності підприємства. Найбільшу частку у структурі експорту займають мікропідприємства оптової та роздрібної торгівлі – 3164 суб'єкти експортують товарів на 1620, 5 млн дол. США, що становить 60,3 % до загального обсягу, а імпортом займається 11253 суб'єкти на загальну суму 6025,9 млн дол. США, що становить 74,7 % обороту. Вагому частку займають малі та середні підприємства в експорті товарів переробної промисловості – 27,3 % та 37,3 % відповідно, а частка оптової та роздрібної торгівлі становить 50,7 % та 43,2 % відповідно. Імпорт товарів в оптовій торгівлі у малих підприємств складає 77,7 % та у середніх 73,8 % від загального показника.

Основними проблемами малого та середнього підприємництва у міжнародній логістиці в умовах сьогодення є:

– отримання дозволів на здійснення міжнародних перевезень, зокрема під час встановлення місячної квоти, з яких 60 % отримані онлайн, призвело до того, що більшість перевізників не змогли виконати свої зобов'язання перед замовниками. Найбільше не вистачає квот на перевезення в такі країни як Австрія, Італія, Польща, Румунія, Туреччина, Угорщина, Фінляндія. За даними Укртрансбезпеки станом на 15 вересня 2020 року українським перевізникам оформлено та видано 15927 (99,5 %) дозволів, у тому числі універсальних Євро-3, Євро-5, Євро-6, при квоті у 2020 році 16000 шт. [13];

– проблеми у правильності класифікації імпортованих та експортованих товарів;

– правильність декларування митної вартості товарів, та правильність визначення країни походження товару;

– труднощі під час проходження митного контролю підприємствами з Держпродспоживслужбою, що пов'язано з ускладненою та тривалою процедурою фітосанітарного та ветеринарного контролю, обтяжливим контролем товарів у дерев'яній тарі;

– нерозвинена транспортна інфраструктура, зокрема, незадовільний стан доріг, найвища смертність на дорогах у Європі;

– висока логістична вартість транспортування, приблизно на 40 % більше, ніж у країнах ЄС;

– зношеність пасажирських і вантажних вагонів;

– низький потенціал використання річок (3 %) та низька частка, менше 1 %, річкового транспорту у структурі транспортних послуг;

– закриті аеропорти, які мають невизначене функціонування тощо [13].

Сектор малого та середнього бізнесу є досить привабливим для зовнішніх стейкхолдерів, які проводять детальний аналіз економічних умов щодо майбутньої співпраці. Одним із напрямів глобальних досліджень функціонування малого та середнього бізнесу країни, оцінка ресурсного потенціалу, сприятливості бізнес-клімату для провадження інноваційної, інвестиційної політики є визначення місця України в міжнародному бізнес-середовищі. З цією метою світовими та міжнародними організаціями було розроблено рейтинги, які відображають позиції країн світу за загальними статистичними показниками, а також спеціальними соціальними, економічними та

політичними індексами й рейтингами. Для оцінки стану бізнес-активності країни, визначення легкості започаткування власного бізнесу та його подальшого розвитку в межах економічної системи експертами Світового банку щорічно складається рейтинг «Doing Business». Індекс легкості ведення бізнесу визначається серед 190 країн за підсумками дослідження стану реформ у кожній країні за 10 ключовими показниками. Проаналізуємо позицію України в рейтингу «Легкості ведення бізнесу» (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Позиція України в рейтингу «Легкості ведення бізнесу» за 2010-2020 рр.

Індекс легкості ведення бізнесу	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Місце України в рейтингу	142	145	152	137	112	96	83	80	76	71	64
Бали України в рейтингу	40,8	45,4	45,5	49,8	59,9	62,4	64,2	65,4	68,1	69,1	70,2
Започаткування бізнесу	87,3	87,8	87,9	88,3	91,6	91	90,5	90,4	82,6	91,1	91,1
Робота з дозволами на будівництво	1,3	12	12	12	60,6	59,8	60,2	60,8	78,2	77,2	81,5
Отримання електропостачання	32,3	32,2	32,5	52	51,9	54,6	54,8	58,4	58,8	59,2	62,5
Реєстрація майна	51,3	47,5	47,9	55,9	68,2	74,8	69,4	69,6	69,7	70,0	71,3
Отримання кредиту	56,3	81,3	81,3	81,3	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0
Захист прав інвесторів	40,0	40,0	40,0	40,0	52,0	52,0	54,0	62,0	64,0	66,0	68,0
Сплата податків	18,0	20,9	20,0	49,1	54,9	70,6	74,7	74,3	80,8	79,4	78,1
Міжнародна торгівля	48,3	50,4	48,8	51,0	53,4	73,0	73,0	73,0	73,0	77,6	80,1
Забезпечення контрактів	67,2	67,2	67,2	67,2	66,3	66,3	57,1	59,0	59,0	63,6	63,6
Закриття підприємства	25,8	25,1	25,7	25,5	31,5	31,7	31,6	31,1	31,4	31,7	31,4

Джерело: складено автором за даними [25].

За даними рейтингу 2010-2020 рр. Україна перемістилася вгору в рейтингу в 2 рази, спостерігається покращення умов ведення бізнесу у результаті чого вітчизняна економіка піднялася у 2020 році на 7 позицій (70,2 бала, 64 місце). За останній рік покращилися 5 індикаторів 10, три показники залишилися без змін, а ситуація зі сплатою податків (-1,3), закриття підприємства (-0,3) навіть погіршилася. Найкращі позиції (81,1 бала, 20 місце) Україна посіла у рейтингу за легкістю отримання дозволів на будівництво. Найгірші позиції Україна займає у сфері закриття підприємства (31,4 бала, 146 місце) та за індикатором легкістю підключення до електромереж (62,5 бала, 128 місце).

До основних трансформацій економічної системи, які здійснювали вплив на ведення бізнесу у 2019/2020 роках, експерти Світового банку відносять:

- Україна упорядкувала справу з дозволом на будівництво, усунувши вимогу залучення зовнішнього керівника та запровадивши систему онлайн-повідомлень і зробивши отримання дозволу на будівництво менш витратним шляхом;

- спрощення процедури отримання електроенергії за рахунок упорядкування видачі технічних умов та впровадження географічної інформаційної системи, покращено надійність електропостачання, запроваджено механізм компенсації відключення;

- спрощено процедуру реєстрації майна, підвищено прозорість системи управління земельними ресурсами;

- надано доступ до кредитної інформації шляхом створення нового державного реєстру кредитів у Національному реєстрі Банк України;

- посилено захист міноритарних інвесторів;

- спрощення процедур у міжнародній торгівлі та вимоги до сертифікації відповідності автозапчастин.

Одним із компонентів рейтингу є інформація щодо змін показника легкості ведення бізнесу за кількістю проведених реформ, так, за аналізований період у 2019-2020 роках Україна збільшила кількість здійснених реформ з трьох до шести, а загальний показник зріс на 1,1 % і складає 70,2 %. Це означає, що Україна наразі на 29,8 % нижче передової практики, встановленої з урахуванням

результатів усіх 190 країн-учасниць рейтингу, можна підсумувати, що переважно спостерігається повільне, але поступове наближення показників України до передових практик.

На підставі даних таблиці 1.6 з метою характеристики основної тенденції розвитку динамічного ряду, що характеризує Україну в рейтингу «Легкості ведення бізнесу», проведено аналітичне вирівнювання на основі лінійної функції. Встановлено, що залежність місця України в вищезазначеному рейтингу від часу описується трендовим рівнянням $y = 162,93 - 9,61 \cdot x$. Параметр регресії $b = -9,61$ свідчить, що в середньому щорічно Україна в рейтингу «Легкості ведення бізнесу» знижується на 9,61 позицій.

Проаналізуємо наявність ринкових бар'єрів входу та виходу для суб'єктів господарювання України у порівнянні з країнами Європи і Центральної Азії та країнами ОЕСР з високим рівнем доходу (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

**Порівняльний аналіз ринкових бар'єрів входу та виходу,
станом на 2020 р.**

Індикатор	Україна	Країни Європи та Центральної Азії	Країни ОЕСР з високим рівнем доходу
Кількість реєстраційних процедур	6	5,2	4,9
Тривалість реєстрації, днів	6,5	11,9	9,2
Вартість реєстраційних процедур, % до величини доходу на душу населення	0,5	4,0	3,0
Мінімальний обов'язків статутний капітал, % величини доходу на душу населення	0,0	0,7	7,6
Середня тривалість проходження процедури банкрутства, років	2,9	2,3	1,7
Величина незворотних витрат, % від вартості майна	40,5	13,3	9,3
Коефіцієнт погашення боргу, центів до 1 долара США	9,0	38,5	70,2
Індекс ефективності нормативно-правової бази	8,5	11,2	11,9

Джерело: складено автором за даними [25].

Як свідчать зазначені індикатори досить високим є показник незворотних витрат (у відсотках від вартості об'єкта нерухомості), що у 3 рази перевищує показники країн Європи та Центральної Азії і в 4,3 рази – країн ОЕСР.

Серед аналізованих країн тривалість проходження процедури банкрутства в Україні є найвищою, 2,9 року проти 1,7 по ОЕСР. Негативним є показник погашення боргу, зазначений показник є у 4,2 рази меншим, ніж у країнах Європи та Центральної Азії і в 7,8 рази – ніж у країнах ОЕСР. Лідерами рейтингу є Данія, Сингапур, Нова Зеландія, що свідчить про те, що ці країни ведуть ефективну державну підтримку малого та середнього бізнесу. Сектор малого бізнесу в Україні поки що не відіграє в національній економіці такої важливої ролі, як в економічно розвинутих країнах.

За даними УНІАН, президент України Володимир Зеленський заявив, що його команда докладе максимум зусиль, щоб через 3-4 роки Україна ввійшла до ТОП-10 рейтингу Doing Business [19]. Експерти ж вважають, що для цього потрібно: по-перше – створити умови для бізнес-клімату, це насамперед легкість ведення бізнесу. Також вважають, що технічно це легко – піднятися в рейтингу Doing Business. Але це не є універсальним вимірником, а потрібно говорити про те, як зробити легким відкриття, наприклад, виробничих ліній та що для цього потрібно, саме це маєтись на увазі, а не те як зареєструвати ФОП [19]. Водночас ураховуючи поширення гострої респіраторної хвороби COVID-19 багатьма країнами світу, у тому числі й Україною, та з огляду на очікувану економічну кризу наразі важко прогнозувати суттєве підвищення позиції України в Рейтингу, навіть попри зусилля Парламенту й Уряду з прийняття та впровадження відповідних регулювань. Але робота в цьому напрямі не припиняється.

Для оцінки інвестиційного клімату та сприятливості ділового клімату в Україні було складено рейтинг «Регіональний Doing Business». Офіс ефективного регулювання (BRDO) та Спілка українських підприємств (СУП) з метою перевірки легкості ведення бізнесу в Україні розробили даний рейтинг адаптувавши методологію Світового банку. В основу дослідження взято шість компонентів, які відображають взаємодію суб'єктів підприємництва з місцевими

органами влади, кожний з яких має максимальне значення в 100 балів. Компонент «створення підприємства» вимірює простоту започаткування бізнесу у місті – обласному центрі та доступність інформації про дії/документи необхідні для найпоширеніших видів підприємницької діяльності. Компонент «одержання дозволів на будівництво» вимірює взаємодію з державними органами, органами місцевого самоврядування та уповноваженими (ліцензованими, сертифікованими) ними особами починаючи з моменту збору даних, необхідних для проєктування, та закінчуючи реєстрацією права власності на введення в експлуатацію об'єкт будівництва. Компонент «оформлення земельної ділянки» вимірює простоту оформлення та отримання права оренди земельної ділянки. Компонент «приєднання до електромережі» вимірює простоту приєднання нового об'єкта будівництва до електромереж та якісні параметри електропостачання: індекси SAIDI та SAIFI. Складність перших чотирьох процедур оцінюється у трьох вимірах: кількість часу й візитів, необхідних для створення (оформлення, приєднання), та розмір грошових витрат на проходження офіційних процедур.

Компонент «сплата місцевих податків» вимірює тягар, що накладається на бізнес місцевими податками, а також рівень доступності інформації про них для таких платників. Компонент «електронні сервіси» вимірює обсяг адміністративних послуг та дозвільних процедур, які можна отримати або пройти з використанням мережі Інтернет [38]. Результати дослідження рейтингу (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

Позиція регіонів України у рейтингу «Регіональний Doing Business-2020» за окремими компонентами

№ з/п	Регіон	Підприємство	Будівництво	Земля	Електромережі	Податки	Е-сервіси
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Житомирська	79	51	73	75	50	28
2.	Чернігівська	75	74	75	51	41	32
3.	м. Київ	77	64	68	46	39	47
4.	Рівненська	76	61	44	66	61	32
5-6.	Івано-Франківська	80	55	63	67	32	41
5-6.	Вінницька	71	64	70	63	41	29

Продовження табл. 1.8

1	2	3	4	5	6	7	8
7.	Волинська	75	63	59	71	44	23
8.	Львівська	73	58	63	60	36	41
9.	Дніпропетровська	73	58	68	52	30	49
10.	Донецька	76	56	57	61	53	26
11.	Сумська	74	50	79	53	40	32
12.	Полтавська	78	47	68	70	40	23
13-14.	Тернопільська	74	46	40	74	45	46
13-14.	Запорізька	76	53	64	55	36	41
15.	Кіровоградська	68	54	58	65	49	29
16.	Закарпатська	79	54	48	64	44	32
17.	Черкаська	64	64	75	52	42	23
18.	Одеська	77	56	58	51	46	29
19.	Чернівецька	82	46	77	43	42	26
20-21.	Київська	68	52	63	54	36	41
20-21.	Луганська	78	44	77	51	32	32
22.	Харківська	66	52	59	54	46	35
23.	Херсонська	72	57	47	57	42	35
24.	Хмельницька	66	40	48	59	44	47
25.	Миколаївська	66	53	58	56	38	32

Джерело: складено автором за даними [38].

Аналіз позиції регіонів у розрізі окремих компонентів доцільно проводити на підставі поділу регіонів на групи:

– регіони з високим сприятливим кліматом для ведення бізнесу та залучення інвесторів – значення показника 80-100 балів;

– регіони з помірно сприятливим кліматом для ведення бізнесу та залучення інвесторів – значення показника 70-79,9 балів;

– регіони з переважно сприятливим кліматом для ведення бізнесу та залучення інвесторів – значення показника 60-69,9 балів;

– регіони переважно з несприятливим кліматом для ведення бізнесу та залучення інвесторів – значення показника 50-59,9 балів;

– регіони з несприятливим кліматом для ведення бізнесу та залучення інвесторів – значення показника 0-49,9 балів.

Згідно запропонованої класифікації за компонентом «створення підприємства» Чернівецька (82 бали) та Івано-Франківська (80 балів) області належать до регіонів з високим сприятливим кліматом для

ведення бізнесу та залучення інвесторів. Одержати дозволи на будівництво з мінімальними затратами часу і коштів можна у Чернігівській області (74 бали). Оформити земельну ділянку з незначними перепонами можна у Сумській (79 балів), Чернівецькій, Луганській (77 балів), Чернігівській, Черкаській (75 балів), Житомирській (73 бали) та Вінницькій (70 балів) областях. Що стосується сплати місцевих податків, то лише у Рівненській області показник становить 61 бал. По решті регіонів переважно несприятливий клімат щодо започаткування та ведення бізнесу. Щодо використання електронних сервісів, що відображають доступність до пошуку відомостей в офіційних джерелах щодо особливостей процедури реєстрації підприємства, в тому числі переліку та форм необхідних документів, у всіх регіонах встановлено низьку оцінку (до 50 балів) за показниками цього компонента. Як зазначив В. Загарій, керівник проєктів BRDO, «рейтинг – це про проміжний результат, який потрібно не лише закріпити, але і примножувати» та апелює, що переможець рейтингу 2020 року – Житомирська область – має високі бали за компонентами «започаткування бізнесу», «оформлення земельної ділянки» та «приєднання до електромереж», але має вкрай низький результат за показником «електронні сервіси» на відміну від деяких обласних центрів, що опинилися наприкінці загального списку [38] (рис. 1.3).

«Регіональний Doing Business» свідчить, що найбільш привабливими для ведення бізнесу у 2020 році стала Житомирська область (1 місце – 356 балів), Чернігівська область (2 місце – 348 балів), м. Київ (3 місце – 341 бал), Рівненська область (4 місце – 340 балів). П'яте місце в рейтингу розділили Івано-Франківська та Вінницька області набравши 338 балів. Останні сходинки в рейтингу обіймають наступні області: Харківська (313 балів), Херсонська (310 балів), Хмельницька (304 бали) та Миколаївська (303 бали).



Рис. 1.3. Місце у рейтингу «Регіональний Doing Business-2020» у розрізі областей

Джерело: складено автором за даними [38].

Узагальнення місця України в локальних, міжнародних та глобальних рейтингах свідчить про її визнання у міжнародному та глобальному просторі. За більшістю аналізованих індикаторів національна економіка має тенденцію до зростання, що свідчить про стабільність суспільно-політичних реформ та прагнення до економічного зростання держави [8]. Окремі автори надають значення міжнародним рейтингам та індексам у межах оцінювання рівня ефективності економічних процесів у державі та справедливо зазначають, що вони є цілком інформативними та релевантними, оскільки відображають напрямок тренду державних перетворень [39, с. 19]. Манцуров І. розглядаючи перспективи інтеграції до Європейської економічної спільноти наголошує, що такі «перспективи значною мірою залежать від місця та ролі країни в глобальному економічному просторі, які, у свою чергу, визначаються поточними конкурентними позиціями країни та, що більш важливо, її здатністю забезпечувати умови для довгострокової

конкурентоспроможності національної економіки» [4, с. 27]. Це дає змогу оцінити поточний стан відносин країни з іншими, виокремити сильні та слабкі сторони цього напрямку розвитку економіки, а також знайти шляхи посилення конкурентних переваг для малого та середнього підприємництва.

Україна, маючи привабливий ресурсний потенціал, викликає інтерес зі сторони потенційних іноземних інвесторів стосовно вкладання інвестицій. Це пов'язано, перш за все, з наявністю дешевої робочої сили, наближеністю до сировинних ресурсів, сприятливими умовами в оподаткуванні та можливістю швидкого виведення капіталу у разі потреби за межі країни. Оцінювання інвестиційного клімату національної економіки при прийнятті рішень про доцільність налагодження партнерських відносин у перспективі вимагає аналізу достовірної інформації про ситуацію в країні та оцінці сприятливих умов для ведення бізнесу. В якості індикатора перспектив розвитку та ключового орієнтира такого дослідження виступає валовий внутрішній продукт (ВВП).

Малий і середній бізнес в Україні приносить 55 % валового внутрішнього продукту в економіку країни, зокрема частка малого бізнесу – 16 % ВВП. Але якщо подивитися в іншому вимірі, то великі і середні підприємства в Україні — це 73 % ВВП, тобто мікро- і малі підприємства в Україні – це всього 16 % ВВП. В Європі – удвічі більше [15]. Валовий внутрішній продукт виступає одним із індикаторів рейтингової оцінки конкурентоспроможності національної економіки світовими інституціями. Більш універсальним вимірником, що використовується для проведення міжнародних співставлень та оцінки темпів економічного зростання економіки країни, є ВВП на душу населення. Саме ВВП на душу населення слугує індикатором для швидкого контролю за структурними зрушеннями в економіці та є основою класифікації країн за рівнем економічного розвитку. Саме тому, в умовах відкритості національної економіки та поглиблення глобалізаційних процесів, актуалізуються дослідження динаміки ВВП як одного з пов'язаних індикаторів макроекономічної стабільності національної економіки в контексті глобальних рейтингових вимірів.

За даними глобальних рейтингів, до складу яких входить Україна, одним із індикаторів макроекономічної стабільності є показник валового внутрішнього продукту. Зокрема, при розрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності (IGC), що розраховується за методикою Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum), використовується значення ВВП на одну особу [4], оскільки вважається, що саме здатність країни досягати постійних високих темпів зростання ВВП на одну особу визначає конкурентоспроможність національної економіки.

Розрахунок ВВП на душу населення в національній та іноземній (дол. США) валюті наведено в (табл. 1.9).

Таблиця 1.9

Номінальний ВВП України за 2007-2019 рр. у розрахунку на одну особу

Роки	Населення тис.	млн грн	Абсолютне значення показника, млн грн	Відносне значення показника, %	млн дол. США	Абсолютне значення показника, млн грн	Відносне значення показника, %
2007	46501	15499,1	+3864,8	+33,2	3069,1	+765,3	+33,2
2008	46240	20502,8	+5003,6	+32,3	3892,5	+823,4	+26,8
2009	46044	19836,3	-666,4	-3,3	2546,0	-1346,5	-34,6
2010	45865	23603,6	+3767,3	+19,0	2974,4	+428,4	+16,8
2011	45693	28813,9	+5210,2	+22,1	3570,8	+596,4	+20,0
2012	45577	30912,5	+2098,6	+7,3	3856,8	+286,1	+8,0
2013	45483	31988,7	+1076,2	+3,5	4030,3	+173,5	+4,5
2014	43722	35834,0	+3845,3	+12,0	3014,6	-1015,7	-25,2
2015	42836	46210,2	+10376,1	+29,0	2115,4	-899,2	-29,8
2016	42668	55853,5	+9643,3	+20,9	2185,9	+70,5	+3,3
2017	42477	70224,3	+14370,8	+25,7	2640,3	+454,4	+20,8
2018	42269	84192,0	+13967,7	+19,9	3095,2	+454,9	+17,2
2019	42019	94589,8	+10397,8	+12,4	2963,5	-131,7	-4,2

Джерело: складено автором за даними [2, 24, 25].

Аналізуючи дані табл. 1.9 можна дійти висновку, що динаміка номінального ВВП на душу населення в національній валюті впродовж 2007-2019 рр. має сталу тенденцію до зростання. Винятком є 2009 р., за результатами якого спостерігається скорочення номінального ВВП, що розрахований в національній валюті на одну особу на 3,3 %. Аналізуючи динаміку номінального ВВП в дол. США на одну особу, спостерігаємо кардинально іншу тенденцію. Так,

зменшення рівня показника фіксується в 2009 р. (-34,6 %), 2014 р. (-25,2 %), 2015 р. (-29,8 %) та 2019 р. (-4,2 %). Варто відмітити, що в динаміці номінального ВВП (дол. США) у розрахунку на одну особу відображається фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. та криза, спричинена війною на сході України. Визначальним є те, що зменшення на 4,2 % вищезгаданого показника спостерігається за результатами 2019 р.

Проведемо порівняльний аналіз контекстуальних факторів ВВП України та окремих країн, що мають різні рівні розвитку економіки за результатами 2019 р. (табл. 1.10).

Таблиця 1.10

Вибрані контекстуальні фактори оцінки ВВП України та груп країн світу

Фактори	Україна	Грузія	Казахстан	Латвія	Польща	Сінгапур
ВВП на душу населення, дол. США	2963,5	4400,4	9237,0	18032,0	15430,9	64041,4
ВВП за паритетом купівельної спроможності, % до світового ВВП	0,29	0,03	0,38	0,04	0,90	0,42
10-річний середньорічний приріст ВВП, %	0,1	4,2	3,9	2,5	3,1	4,6
5-річний середній показник прямих іноземних інвестицій у % до ВВП	2,3	10,7	3,5	2,1	2,6	22,5

Джерело: складено автором за даними [52, с. 234, 314, 338, 466, 506, 570].

Порівняльний аналіз ВВП на душу населення на тлі окремих європейських країн та країн Євразії – найближчих сусідів України дає можливість відслідкувати тенденцію відставання за всіма показниками. За даними Всесвітнього економічного форуму у 2019 р. Україна посіла 85 місце в рейтингу конкурентоспроможності, одним із індикаторів оцінки макроекономічної стабільності якого є показник ВВП на душу населення (2963,5 дол. США). Поряд в рейтингу знаходяться такі країни як Албанія (81 місце, 5288,9 дол. США ВВП на душу населення), Аргентина (83 місце, 11626,9 дол. США), Молдова (86 місце, 3217,7 дол. США), Алжир (92 місце, 4237,5 дол. США). Для порівняння, Габон займає 119 позицію в рейтингу,

показник ВВП склав 8297,4 дол. США на душу населення, Венесуела 133 місце та 3373,7 дол. США відповідно.

Для багатьох країн підтримка малого та середнього бізнесу сьогодні стала глобальною метою, яка розглядається як вкрай важлива для економіки. Президент України Володимир Зеленський заявив, що «невдовзі суспільству буде представлений законопроект, який міститиме чіткі критерії для визначення олігархів» та наголосив, що малий та середній бізнес не будуть сплачувати більше податків, а великий бізнес має допомагати людям і допомагати державі» [14].

Оцінювання інвестиційного клімату національної економіки при прийнятті рішень про доцільність налагодження партнерських відносин у перспективі вимагає аналізу достовірної інформації про ситуацію в країні та оцінці сприятливих умов для ведення бізнесу. Одним із методів управління ефективністю, які доцільно застосовувати у практиці діяльності підприємств малого та середнього бізнесу, є бенчмаркінг ефективності. Існує кілька видів бенчмаркінгу, а саме: внутрішній, зовнішній, процесний, функціональний, стратегічний, міжнародний та конкурентний або бенчмаркінг ефективності. Саме останній вид є найбільш прийнятним для застосування у секторі малого та середнього бізнесу через його орієнтацію саме на ефективність діяльності підприємства, що працює у конкурентних умовах. Втім на практиці, цей метод управління ефективністю досі не отримав належної уваги. Аналіз запропонованого методу свідчить про те, що саме процес бенчмаркінгу відкриває численні можливості для малого та середнього бізнесу з точки зору оцінки та управління їх власною ефективністю у порівнянні з кращими представниками галузі (ринку). Крім того, цей процес дасть змогу МСБ визначити прогалини у своїй діяльності, а потім визначити найкращі практики, на яких можна орієнтуватись у здійсненні поточної та перспективної діяльності. У сучасній глобальній економіці МСБ перебувають під постійним тиском, що змушує їх шукати шляхи безперервного поліпшення ефективності діяльності. Це підкреслює важливість прийняття бенчмаркінгу як підходу для порівняння та визначення кращих практик для досягнення конкурентних переваг на світовому ринку. Завдяки бенчмаркінгу, підприємства малого та середнього бізнесу

можуть порівнювати свої показники як з конкурентами, так і з провідними фірмами у суміжних та не пов'язаних з ними галузях [5, с. 71].

Послідуючими напрямками розвитку малого та середнього підприємництва має стати:

- врегулювання нормативно-правових актів та прийняття єдиного зведеного нормативного акту, який би комплексно регламентував основні аспекти провадження діяльності у сфері малого та середнього підприємництва;

- залучення представників малого та середнього підприємництва до процесу розробки та вдосконалення нормативно-правового регулювання діяльності названих суб'єктів господарювання;

- за дослідженнями експертів в умовах сьогодення в Україні саме малий і середній бізнес залишається недокредитованим. Це величезна ринкова ніша, яка залишається вільною, і через розроблення ефективних програм кредитування банки могли б отримати швидке і якісне зростання, а підприємства – вигідні умови для залучення коштів в обіг.

Зміни в глобальній економіці останніх двох років вимагають постійного перегляду, уточнення існуючих методик оцінки ефективності ведення господарської діяльності суб'єктів господарювання малого та середнього бізнесу. Виникає необхідність розробки та оновлення критеріїв порівняння результатів діяльності, оскільки світ розділився на два періоди до та після пандемії COVID-19. Економічні механізми й інструменти у сфері державної політики набувають нових форм і підходів щодо здійснення діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва та потребують часу й ресурсів для їх адаптації та впровадження.

Література до розділу 1

1. Буряченко А.Є., Семенюк І.О. Інструменти підтримки малого та середнього бізнесу (зарубіжний досвід). URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/32166/Siukf_19_5.pdf?sequence=1 (дата звернення 25.05.2021).

2. Валовий внутрішній продукт. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/2019/> (дата звернення 11.05.2021).

3. Володимир Зеленський: Малий і середній бізнес – це основа економіки України, тож він є важливим пріоритетом для держави. URL: <https://www.president.gov.ua/news/volodimir-zelenskij-malij-i-serednij-biznes-se-osnova-ekonom-67213> (18 березня 2021 р.)

4. Всесвітній економічний форум. URL: <https://www.weforum.org/reports> (дата звернення 09.05.2020).

5. Горобець Т. А. Особливості управління ефективністю діяльності підприємств малого та середнього бізнесу. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*. 2019, №15. С. 69-78. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua> (дата звернення 15.04.2021).

6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/43615/find?text=%EC%B3%EA%F0%EE%EF%B3%E4%EF%F0%E8%BA%EC%ED%E8%F6%F2%E2%EE#w1_1 (дата звернення 20.05.2021).

7. Державна програма «Доступні кредити 5-7-9%». URL: <https://5-7-9.gov.ua/> (дата звернення 25.05.2021).

8. Дернова І.А., Боровик Т.М., Кравченко Л.В. ВВП як один із індикаторів рейтингової оцінки національної економіки. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2020. № 4. С. 20-24.

9. Дернова І.А., Боровик Т.М., Руденко А.Ю. Формування конкурентної політики України в умовах глобалізації. *Економічна безпека національного енергетичного сектору в умовах глобалізації*: колективна монографія/ За заг. ред. О. Л. Гальцової. Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2020. Розд. 1. С. 50-71.

10. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва 2019 рік. Статистичний збірник. Київ, 2020. Державна служба статистики України. 364 с.

11. Добрава Н. В., Осипова М. М. Основи бізнесу: навч. посібник. Одеса, 2018. 305 с.

12. Електронна комерція B2C. Світові роздрібні продажі електронної комерції 2014-2023. URL: <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/#statisticContainer> (дата звернення 20.04.2021).

13. Іванова І.В., Боровик Т.М., Руденко А.Ю., Залозна Т.Г. Ринок логістичних послуг України: сучасний стан, проблеми, перспективи. *Галицький економічний вісник*. 2020. № 6. С. 181-192.

14. Ініційований Президентом законопроект покликаний усунути вплив олігархів в Україні. Президент України Володимир Зеленський.

Офіційне інтернет-представництво. URL: <https://www.president.gov.ua/news/inicijovaniy-prezidentom-zakonoproekt-poklikanij-usunutiv-68597> (дата звернення 21.05.2021).

15. Катамадзе Г. Проблеми малого та середнього бізнесу: погляд експерта. URL: <https://economistua.com/problemi-malogo-ta-serednogo-biznesu-poglyad-eksperta/> (дата звернення 24.05.2021).

16. Конституція України від 28 червня 1996 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 25.06.2021).

17. Кримінальний кодекс України від 5 квітня 2001 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#Text> (дата звернення 25.06.2021).

18. Лапшин В. В. Бізнес: соціально-економічна сутність та проблема визначення. *Сучасна картина світу: інтеграція наукового та позанаукового знання* : зб. наук. праць. Суми, 2004. Вип. 3. С. 112-116.

19. Малый и средний бизнес в Украине дает 55% ВВП – Кабмин. URL: <https://www.unian.net/economics/finance/10596579-malyu-i-sredniy-biznes-v-ukraine-daet-55-vvp-kabmin.html> (дата звернення 15.04.2021).

20. Мамутов В. К. Конституція і правове забезпечення змішаної економіки. *Економіка і право*: зб. наук. праць. К.: Юрінком Інтер, 2003. 544 с.

21. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / за заг. ред. Г. Л. Знаменського, В. С. Щербини. К.: Юрінком Інтер, 2008. 720 с.

22. Олійник А. Ю. Поняття реалізації конституційної свободи особи на підприємницьку діяльність в Україні. *Право і суспільство*. 2020. № 2. С. 98-103.

23. Орлова К. Є. Управління бізнесом: підручник. Житомир, 2019. 319 с.

24. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: <http://www.imf.org> (дата звернення 11.04.2021).

25. Офіційний сайт Світового банку. URL: <http://www.worldbank.org> (дата звернення 11.04.2021).

26. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення 25.06.2021).

27. Промови, що змінили світ. Харків: Фоліо, 2009. 347 с.

28. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21 грудня 2017 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19?find=1&text=%D0%BE%D1%81%D0%B2%D1%96%D1%82#Text> (дата звернення 25.06.2021)

29. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14/conv#n9> (дата звернення 20.04.2021).

30. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 травня 1997 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 25.06.2021).

31. Про надання фінансової державної підтримки: Постанова Кабінету Міністрів України від 24.01.2020 р. № 28. Дата оновлення: 14.04.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020-%D0%BF#Text> (дата звернення 24.05.2021).

32. Про нотаріат: Закон України від 2 вересня 1993 р. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3425-12#Text> (дата звернення 25.06.2021).

33. Про податок на промисел: Декрет КМУ від 17 березня 1993 р. (втратив чинність). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/24-93#Text> (дата звернення 25.06.2021).

34. Про практику застосування судами законодавства про відповідальність за окремі злочини у сфері господарської діяльності : Постанова Пленуму Верховного Суду України від 25 квітня 2003 р. № 3. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/va003700-03#Text> (дата звернення: 15.06.2021р.).

35. Про статус народних депутатів: Закон України в редакції від 22.03.2001 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2790-12#Text> (дата звернення 25.06.2021).

36. Про судоустрій та статус суддів: Закон України від 2 червня 2016 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1402-19#Text> (дата звернення 25.06.2021).

37. Прямуємо разом. Офіційний сайт ініціативи EU4Business. URL: <https://eu4business.org.ua/> (дата звернення 25.05.2021).

38. Регіональний Doing Business-2020. URL: <https://brdo.com.ua/top/regional-doing-business-2020-brdo-nazvav-najkomfortnishu-oblast-dlya-vedennya-biznesu-v-ukrayini/> (дата звернення 25.05.2021).

39. Севрук І. М., Тропиніна А.С. Конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації. *БізнесІнформ*. № 5. 2019. С. 20-28.

40. Синицина Г. А., Рачкован О. Д. Основи бізнесу та підприємницької діяльності. Харків, 2019. 93 с.

41. Толмачова Г. Ф., Ляшенко В. І., Колеснікова Г. В. Регулювання розвитку малого і середнього підприємництва: досвід зарубіжних країн для України. *Економічний вісник Донбасу*. 2017. № 1(47). С. 157-185.

42. Україна 2020-2021: невинуватені очікування, неочікувані виклики (аналітичні оцінки). Центр Разумкова. Київ. 2021. 304 с. URL: <https://razumkov.org.ua/uploads/other/2021-PIDSUMKI-PROGNOZI-UKR-ENG.pdf> (дата звернення 15.04.2021).

43. Україна посилить підтримку орієнтованих на експорт малих та середніх підприємств в умовах пандемії COVID-19 за фінансування Світового банку. URL: <https://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2021/05/28/ukraine-to-step-up-covid-19-support-to-export-oriented-smes> (дата звернення 30.05.2021).

44. Фонд розвитку підприємництва. Офіційний сайт. URL: <https://bdf.gov.ua/uk> (дата звернення 30.05.2021).

45. Хомко Л. В., Кульгавець Х. Ю. Правове регулювання підприємницької діяльності: навч. посібник. Львів, 2016. 424 с.

46. Цикал А.П., Шкода М.С., Регуляторна політика як інструмент створення сприятливого бізнес-клімату для малого та середнього бізнесу. *Актуальні проблеми інноваційного розвитку кластерного підприємництва в Україні*: матеріали II всеукр. наук.-практ. конф. (м. Київ, 28 березня 2019 р.). Київ, 2019. С. 139-144.

47. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. Центр Разумкова. Київ. 2020. Видавництво «Заповіт». 274 с. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf (дата звернення 15.04.2021).

48. Цифровізація сприяє розвитку малого та середнього бізнесу. Міністерство та Комітет цифрової трансформації України. URL: <https://thedigital.gov.ua/news/tsifrovizatsiya-spriyae-rozvitku-malogo-ta-serednogo-biznesu> (дата звернення 15.04.2021).

49. Чернявська Т. П. Механізм маркетингового мислення в ефективному бізнесі. *Вісник Національного авіаційного університету. Серія: Педагогіка, психологія*. 2020. № 16. С. 203-210.

50. Чуєнко В. І., Кузьмич А. А. Актуальні проблеми та перспективи реформування державного регулювання підприємницької діяльності в Україні. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2020. № 5. С. 91-95.

51. Як малому і середньому бізнесу пережити кризу. URL: <https://minfin.com.ua/ua/about/> (дата звернення 15.04.2021).

52. The Global Competitiveness Report 2019. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (дата звернення 09.03.2021).

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: НАЦІОНАЛЬНИЙ, РЕГІОНАЛЬНИЙ ТА ГАЛУЗЕВИЙ РІВНІ

2.1. Світовий досвід кластеризації та її роль в інноваційній економіці

Впродовж останнього десятиліття в українській економіці розпочалися серйозні структурні трансформації, які одним словом називаються «деіндустріалізація». В структурі валового регіонального продукту скорочується частка переробної промисловості, й натомість зростає – добувної; спрощується структура економіки – зникають окремі високотехнологічні сектори, їх важливі ланки та похідні зв'язки до інноваційної екосистеми; відповідно, наукові розробки маргіналізуються й втрачають попит, а висококваліфіковані кадри мігрують з промисловості в ІТ послуги та за кордон. Явище деіндустріалізації має багато сторін та аспектів, але у всіх випадках – це шлях до бідності [44, с. 89]. Позитивним моментом є зростання активності малого й середнього бізнесу та його консолідація навколо регіональних викликів через відродження традиційного та потужного інструменту регіонального розвитку, як інноваційні кластери.

Кластери як мережеві структури орієнтовані на створення нової цінності всередині мережі або зниження трансакційних та економічних витрат діяльності. Вони доповнюють один одного у виробничо-збутових ланцюгах або при реалізації проєктів інноваційного характеру. Ініціаторами та координаторами створення мережевих організацій можуть бути різні за характером діяльності інституції: наприклад, у США – це венчурні інвестори (Сан-Франциско); державні науково-дослідні установи (Бостон); біотехнологічні компанії, як стартапи, так і існуючі гравці на ринку (Сан-Дієго); в ЄС – регіональні органи влади як такі, що мають інституційний вплив на формування політики в сфері науки й освіти, розбудовують відповідну інфраструктуру тощо. В Україні найчастіше виступають проактивні об'єднання бізнесу (IT Ukraine, Українська

меблева асоціація чи Асоціація «підприємств промислової автоматизації України»), але поки дуже рідко регіональні або місцеві органи влади [46; 52].

Кластери – це «гарячі місця» для інновацій, які, в свою чергу, можуть покращити конкурентоспроможність регіону. Крім самих кластерних моделей, відповідні стратегії та програми підтримки на державному рівні є також визначальними факторами успіху кластеризації [26].

В більшості країн світу значну роль у кластерному розвитку відіграє уряд на центральному або регіональному рівні, як зацікавлена сторона у технологічному розвитку та реструктуризації економіки. Так, Бразилія інвестувала близько 300 млн доларів в кластери з виробництва мікроелектроніки, біопалива та програмного забезпечення. Уряд Гонконгу після кризи 1997 року виступив із ініціативою щодо розвитку інноваційних кластерів в областях, що використовують технологічні переваги регіону шляхом створення Гонконгського науково-технологічного парку, в якому функціонує близько 250 компаній, об'єднаних у кластери електроніки, «зелених» технологій, точного машинобудування тощо. З 2008 року Канада сприяла створенню мережі із 17 центрів передового досвіду в таких сферах, як дослідження мозку, оптика та теоретична фізика. Сінгапур інвестує мільярди доларів в комплексні стратегії по розширенню інноваційних кластерів в біомедицині, цифрових медіа та виробництві продукції із високою доданою вартістю (мікроелектроніку та нові матеріали). У Франції регіон Гренобля є взірцем ініціативи уряду із створення конкурентоспроможних в світовому масштабі інноваційних кластерів [53].

В Європі налічується близько 2950 кластерів, визначених як регіональних концентрацій учасників відповідних галузей. Економічні активності, які стосуються європейських кластерів, покривають до 39% робочих місць і до 55% фондів заробітних плат ЄС. На відміну від взаємовідносин виробничої кооперації в традиційних індустріях, які практикувались задовго до появи кластерів, кластери є значно більш інноваційними – 87 % всіх патентів ЄС виробляється компаніями, що є учасниками кластерів. До того ж, значним є внесок кластерів в зовнішньоекономічній

діяльності – 50 % експортних індустрій також відноситься до кластерів [57].

За даними European Cluster Excellence Scoreboard, за період 2010–2013 рр. в ряді окремих секторів і регіонів ЄС 33,3 % фірм-учасниць кластерів продемонстрували зростання зайнятості понад 10 %, в той час як за межами кластерів таких результатів досягло лише 18,2 % фірм [55].

Кластери мають значно вищу конкурентоспроможність – в середньому вони перевищують експортні індустрії на 15 %, а в найбільш розвинутих кластерах, їх учасники більш, ніж в 2 рази перевищують продуктивність праці по відношенню до традиційних фірм-експортерів, які не є учасниками тих чи інших кластерів.

Системні ефекти кластерного розвитку на економіку регіону та країни полягають у такому [34]:

1. Кластери концентрують економічну діяльність. Створення таких «промислових блоків» всередині країни як кластери, що являють собою «зв'язані» ланцюги співпраці, у тому числі створення цінності. Така форма зосередження економічної діяльності дозволяє виявляти пробіли в ланцюгах та заповнювати їх, генеруючи при цьому побічні потоки знань.

2. Кластер розширює ринок. Це є найсуттєвішим результатом міжфірмової співпраці. Співпраця між фірмами, яка веде до зростаючої віддачі від масштабу, сприяє проникненню фірм у нові сегменти.

3. Розвиток відносин між учасниками кластерів сприяє зростанню конкурентних переваг за рахунок проведення спільних досліджень і розробок, що генерують колективну ефективність.

4. Кластер генерує нові ланцюги доданої вартості за рахунок перехресних зв'язків між фірмами, що примножує кількість промислових вузлів та створює стійкість усієї мережевої системи.

5. Кластер створює системні синергетичні ефекти, сприяє промисловій «ланцюговій реакції», коли один кластер успішно функціонує та примножує результати діяльності інших кластерів.

Дослідження проведені в США також демонструють, що нові бізнеси формуються швидше й швидше прогресують саме в сильних кластерних структурах. Важливим аргументом на користь кластерів є

той, що регіони, які мають більшу кількість розвинутих кластерів, демонструють кращий рівень дохідності.

Кластери та кластеризація є потужним засобом та можливістю для структурних змін в економіці, що є пріоритетом стратегій смарт-спеціалізації. Останні дослідження показують, що нові сектори та галузі (emerging industries) також виникають швидше в тих регіонах, де є розвинуті кластери. Успішний досвід Австрії, Німеччини, Канади, Китаю, США, Франції, Сінгапуру, Індії та інших країн свідчить про перспективу розв'язання завдань автоматизації та цифровізації промисловості за рахунок створення цифрових регіональних та міжрегіональних кластерів. Вони формуються шляхом об'єднання підприємств ІКТ сектора з промисловими виробничими компаніями, науково-дослідними та освітніми, фінансовими та державними установами й організаціями для укріплення співробітництва, відстеження життєвого циклу товару та його просування на вітчизняному й зарубіжних ринках за рахунок новітніх цифрових рішень.

Зарубіжний досвід доводить, що стимульовані належним чином кластери в області високотехнологічного виробництва здатні диверсифікувати економіку моноспеціалізованих регіонів та значно підвищувати її стійкість. В той же час кластери з промислових видів діяльності нижчих технологічних укладів (III–IV рівнів) в разі відсутності інноваційних змін у технологіях та продукції є нестійкими до економічних криз та реагують на них скороченням робочих місць. Тому механізми впливу кластерів на структурне оновлення економіки включають також [56]:

1. Розвиток нових видів діяльності як результатів спін-офф при реалізації спільних інноваційних проєктів в рамках кластеру.

2. Створення кластерів у середньо- і високотехнологічних сферах, які розвинені в сусідніх регіонах, також може мати успіх, як показує досвід розвитку кластеру із виробництва транспортних засобів в Північній Кароліні, США.

3. Розширення діяльності успішних кластерів відбувається фактично по всіх напрямках ланцюга доданої вартості – як у логістичний бізнес, так і у маркетинг, допоміжні виробництва, постпродажні послуги тощо.

4. Випуск інноваційної продукції кластерів може витіснити іншу продукцію, у тому числі імпорту, що сприятиме зміні у виробничих можливостях регіону й країни та переорієнтації застарілих виробництв і зайнятих на них робітників на інші види діяльності.

В політиках ЄС кластери виступають головним інструментом як смарт-спеціалізації регіонів, так і регіональних стратегій по інноваціям та діджиталізації. Поширення смарт-спеціалізації в регіонах ЄС є формою регіонального співробітництва, що заохочує кластери об'єднувати зусилля, створюючи інноваційну екосистему, проводити модернізацію європейської промисловості. ЄС за допомогою смарт-спеціалізації розпочав загальноєвропейську інноваційну кампанію, в яку залучені майже всі європейські країни.

Згідно європейських програмних документів, смарт-спеціалізація потребує міжрегіональних інтеграційних зусиль для сприяння потокам доданої вартості в ЄС. Реалізація ключових драйверів регіонального зростання: дослідження, інновації, інвестиції та конкурентоспроможність залежить від узгодження політичних втручань та інституційної підтримки. Це доводять приклади успішних практик смарт-спеціалізації в регіонах європейських країн, де реалізація цієї концепції стала пріоритетом регіонального розвитку та драйвером інноваційних трансформацій. Ключовим інструментом для реалізації нової стратегії розвитку інновацій на регіональному рівні є кластери, які організовані для об'єднання та обміну досвідом, фінансуванням, лідерством та коучінгом, щоб зробити бізнес успішним, продуктивним, прибутковим та сприяти працевлаштуванню населення певної громади. Кластери допомагають стимулювати інновації та стартапи, розвиваючи наявні сильні сторони в регіоні та підтримати розвиток підприємницьких ініціатив, щоб допомогти вийти на світові ринки, співпрацюючи з іншими стейкхолдерами [59].

Смарт-спеціалізація сприяє перетворенню регіонів в регіональні кластери з робототехніки та інноваційні агенції в країнах ЄС. Один з чисельних прикладів – регіон Мелардален Вестер, де створений кластер «РоботДален» (Västerås, Sweden, Robot Dalen) – ініціатива, впроваджена у 2003 році, спрямована на створення регіонального зростання в регіоні Мелардален Швеції шляхом побудови

інноваційної екосистеми для впровадження нових ідей у галузі робототехніки та автоматизації. Протягом останніх років система «РоботДалена» перетворилася на роль стимулюючого комерційного успіху нових ідей в робототехніці. Об'єднавши промислових виробників, наукові установи та державний сектор, «РоботДален» забезпечує комерційний успіх нових технологічних рішень для промисловості, сфери послуг та охорони здоров'я. Рішення розробляються, виходячи з реальних потреб, а кінцеві споживачі беруть участь у всьому процесі розробки продукту, внаслідок чого кінцевий продукт базується на потребах ринку. Пропонуючи унікальні тестові розробки для нових рішень, екосистема «РоботДален» заохочує міжнародні компанії та підприємців розвивати інновації у сфері робототехніки та створювати бізнес у Швеції [58].

Інший приклад – місто Оденсе в Данії, має всього 180 тис. населення, що є в 4 рази меншим від Запоріжжя. Але бізнеси зуміли об'єднати виробничу та наукову екосистеми в єдиний кластер «Odense Robotics». В нього входить сьогодні понад 80 компаній та 2200 працівників робототехніки та автоматизації, 30 установ, що працюють в галузі науково-дослідних робіт та 30 різних навчальних закладів, пов'язаних з робототехнічними технологіями. «Odense Robotics» стимулює розвиток нового бізнесу, сприяє зростанню та роботі для залучення кваліфікованої робочої сили до регіону. Данські коботи (колаборативні роботи) як Universal Robotics є одними зі світових лідерів, і вже продаються в Україні [59].

Натомість в Запоріжжі наші провідні робототехнічні компанії України, як «Infocom Ltd» чи «ТріадаЗварка» виглядають допоки самотньо в спробах створити локальні ланцюги доданої вартості. На допомогу приходить кластер «Інжиніринг–Автоматизація–Машинобудування», створений у вересні 2020. В планах кластеру – широке залучення місцевих виробників та наукових установ до виробничої та інноваційної кооперації на регіональному рівні. Хоча компанії усвідомлюють, що внутрішній ринок є надто малим [48; 40].

Впровадження концепції смарт-спеціалізації є важливим орієнтиром майбутнього економічного розвитку, зокрема у сфері економічного піднесення регіонів. Процес впровадження смарт-

спеціалізації передбачає співпрацю урядових організацій, місцевих органів влади, науково-дослідних установ, підприємств, асоціацій, громадських установ, МСП на регіональному рівні, що дозволяє розробити дієві заходи для вирішення соціальних проблем регіону та сприяти кластерному розвитку. А це є передумовою економічного зростання і джерелом створення робочих місць. Смарт-спеціалізація дає такі можливості:

- підвищення експортних можливостей регіону;
- залучення коштів державних програм підтримки, грантові кошти ЄС;
- покращення інноваційного клімату в країні;
- корелює з досягненнями 17 Глобальних цілей людства;
- прискорює інноваційні трансформації шляхом координації науки, бізнесу й суспільства;
- посилює підприємницькі можливості та розкриває інноваційний потенціал регіону;
- сприяє ефективності місцевих громад, виокремлюючи регіональні переваги;
- є драйвером економічного регіонального зростання.

Результатами поширення смарт-спеціалізації в регіонах ЄС є формування нових форм міжрегіонального співробітництва, що заохочує інноваційні партнерства і кластери об'єднувати зусилля, створюючи інноваційну екосистему, проводити модернізацію європейської промисловості. До того ж, Європейська комісія визнала на державному рівні важливість розкриття потенціалу технологічних викликів діджиталізації, що вимагає прискорення інноваційного розвитку для менш розвинених індустріальних регіонів. Таким чином, в ЄС за допомогою смарт-спеціалізації розпочалась загальноєвропейська інноваційна кампанія, в яку залучені майже всі європейські країни.

І хоча в Україні впровадження концепції смарт-спеціалізації розпочалося на початку 2013 року в рамках транснаціонального співробітництва та взаємного навчання S3 шляхом проведення допоміжних заходів для 28 країн сусідів ЄС, сьогодні лише декілька регіонів спромоглися визначити ключові сфери спеціалізації та перейти до процесу підприємницького відкриття. Українські реалії

показують незрілість механізмів управління та відсутність системної координації між ключовими стейкхолдерами. Серед причин такого стану, обумовлених низьким рівнем комунікації між центральними органами влади, місцевими державними інституціями, бізнесом в регіонах та науковими установами є [33]:

недостатня ефективність механізмів державного стимулювання розвитку національної інноваційної екосистеми: партнерства приватних інвесторів, бізнесу, науки і держави у процесі формування інноваційної інфраструктури: зон розвитку технологій; індустриальних парків; бізнес-інкубаторів, кластерів, які є дієвими інструментами капіталізації наукових розробок та комерціалізації інновацій;

слабка взаємодія науки і виробництва на ранніх етапах інноваційної діяльності та низький попит на інтелектуальну власність. Лише незначна частина вітчизняних виробників здійснюють замовлення на наукові розробки, тому фактично дослідники змушені вгадувати, що потрібно реальному сектору економіки. Як наслідок, значне число винаходів не знаходить комерційної реалізації. А компанії, в свою чергу, не поспішають вкладатися в наукові дослідження як це відбувається в розвинутих країнах, де наука фінансується переважно приватним бізнесом;

недостатня інформованість щодо можливостей доступу до фінансових ресурсів, зокрема грантів та проектів технічної допомоги в сфері інновацій та слабка активність МСП у сфері отримання такого фінансування.

Європейський досвід доводить можливість застосування та поширення смарт-спеціалізації для стратегування регіонального розвитку, що визначає конкурентні переваги, встановлює стратегічні пріоритети та впроваджує інтелектуальну політику для максимізації потенціалу розвитку на основі знань. Смарт-спеціалізація сприяє перетворенню регіонів в регіональні кластери з робототехніки та інноваційні агенції в країнах ЄС.

Це важливо і для України, оскільки регіони України інтегровані у світові торговельні потоки з широким співробітництвом і конкурентним ринком, де постійно відбуваються інноваційні трансформації. Реалізація смарт-спеціалізацій може бути досить

ефективним інструментом майбутнього розвитку, зокрема для можливості інтеграції на більш високі ступені європейських ланцюгів доданої вартості. Не менш важливим є те, що у випадку, якщо вдасться реалізувати смарт-спеціалізації в Україні так як вона діє в Європі – це дозволить забезпечити трансформаційний ефект, необхідний для модернізації промисловості в умовах посилення впливу «Індустрії 4.0» [2; 3].

Згідно звіту European Observatory for Clusters and Industrial Change про підтримку кластерів у 29 європейських країнах, що включає поглиблений аналіз 30 національних та 55 регіональних програм, спеціально розроблені політики і стратегії підтримки кластерів широко поширені як в Європі, так і в усьому світі. Незважаючи на те, що конкретна розробка й реалізація кластерної політики залежить від контексту та обґрунтованості відносно національної/регіональної політики на різних територіях, в аналізованих підходах можна виявити схожість, а зокрема [54]:

1. Кластери підтримуються за допомогою виділених кластерних програм або шляхом інтеграції в інші програми економічної підтримки. В Європі найважливішими цілями таких кластерних програм є зміцнення співпраці різних зацікавлених сторін, підвищення конкурентоспроможності малих та середніх підприємств, діяльність у сфері інтернаціоналізації (на рівні країни) або ж модернізація промисловості (на регіональному рівні). Поза межами Європи, окрім вищенаведених цілей, є ще сприяння зростанню фірм (Канада), науково-дослідним розробкам та високотехнологічним галузям промисловості (Канада, Китай), підтримка переходу до центру знань за певною технологією (Ізраїль), створення соціально-економічного ефекту (Сінгапур), досягнення більш збалансованого територіального розвитку (Мексика, Тайвань, Південна Корея та Японія).

2. Найчастіше кластерна політика пов'язана з інноваціями, дослідженнями, розробками та технологічною підтримкою. У європейських країнах, особливо на регіональному рівні, підтримка кластерів часто пов'язана з регіональними інноваційними стратегіями та/або стратегіями інтелектуальної спеціалізації. Тут кластери – це платформа для кооперації між різними суб'єктами в конкретних

територіях для розробки й просування стратегічних напрямів 16 галузевої та/або технологічної спеціалізації, що мають вирішальне значення для економічного розвитку регіональних промислових систем.

3. Підтримка кластерів також часто орієнтована на просування малих та середніх підприємств (МСП) – бізнес-сегмент, який представляє більшість компаній у багатьох промислових екосистемах. У сукупності кластери можуть розглядатися як з'єднуючий елемент між політикою та сегментом, що охоплює інновації, стратегічну спеціалізацію та підтримку МСП, стимулюючи спільну участь, залучаючи різні типи зацікавлених сторін, включаючи зв'язок із групами МСП.

4. Більшість кластерних політик проводять змішану стратегію, підтримуючи як новітні, так і зрілі галузі, і спрямовані на промислову трансформацію, використовуючи кластери як каталізатори змін.

Основна різниця між національними й регіональними політиками полягає в орієнтації національної стратегії на нові та high-tech індустрії, в той час як регіональна підтримує традиційні та основні галузі регіону. Також, якщо розглядати на глобальному рівні – в азіатських країнах спостерігається сприяння трансформації кластерів від промислових до інноваційних, тоді як в Європі відбувається зсув у напрямі звуження спеціалізації або виокремлення конкретних цілей, таких як інтернаціоналізація.

Окремо слід виділити напрями та інструменти державної підтримки, які закладені в кластерні політики. Згідно загальноєвропейського дослідження проведеного в 2018 році, що охопило 29 кластерних програм, як мінімум дві третини з них спрямовані на підтримку участі МСП, міжнародну та кроссекторну співпрацю, фінансування дослідницьких проектів і кластерного менеджменту.

Кластерні організації часто запрошують брати участь в урядових конкурсах. Коло зацікавлених сторін та річні бюджети різняться (для прикладу, фінансування у Франції складає 144 млн євро). Серед аспектів, що оцінюються як дуже важливі для підтримки подальшого розвитку кластерів це: розвиток компетенцій, навчання, проведення інформкампаній та С2С конференцій, а також фінансування

досліджень і розробок. При цьому, 28 з 30 державних та 16 регіональних програм надають фінансування кластерним організаціям. Європейський кластерний підхід для економічного зростання базується на трьох основних принципах [53]:

- 1) нові галузі, що швидко розвиваються;
- 2) міжрегіональне співробітництво й інтернаціоналізація кластерів;
- 3) кластерний передовий досвід як результат регулярних бенчмаркінгових аналізів та розповсюдження інформації про кращі практики.

На горизонтальному рівні, через Європейську установу кластерів та промислових змін (EOCIC), Європейська Комісія надає статистичний і тренд-аналіз кластерів (включаючи ланцюги вартості, стартапи й розширення масштабів), поради щодо кластерної політики та навчання, а також підтримку стратегічних міжрегіональних кластерних партнерств. Цей підхід реалізується через конкретні ініціативи ЄС, започатковані за фінансовими програмами ЄС, головним чином COSME (попередня програма CIP) та «Horizon» 2020 [55].

Незважаючи на те, що підтримка кластерів має різні обґрунтування, бачення та характеристики в країнах і регіонах, проаналізованих у Європі та за її межами, вона сильно взаємопов'язана з іншими політиками та стратегіями і переслідує цілий ряд цілей. Середньо- та довгострокова традиція й розвиток підтримки кластерів, а також велике значення, яке надається кластерній політиці, свідчать про важливість цього інструменту політики в Європі та за її межами.

Аналізуючи європейську кластеризацію, варто виділити особливості розвитку кластерів країн Східної Європи та країн Прибалтики.

Так, в Польщі існує 40 кластерів в 30 сферах, серед яких в кінці 2019 року вибрано 15 Національних ключових кластерів. Уряд запровадив 4 кластерні програми, серед яких найважливіші – ключовий національний кластер та Інтернаціоналізація ключових кластерів, на які виділив €5,000,000. Основні цілі підтримки: підтримка інтернаціоналізації; збільшення візерунку кластерів;

підтримка передового досвіду членів кластера; сприяння науково-дослідним розробкам та впровадження новітніх технологій; зміцнення інноваційних екосистем в певних регіонах; промоція підприємництва, стартапів та масштабування [57].

В Угорщині в період з 2014–2020 з кластерів-стартапів утворилось 25 акредитованих крос-секторних кластерів, і, як очікується, ця кількість зменшиться через процес злиття.

Починаючи з 2000-х національний уряд підтримував розвиток корпоративного співробітництва та кластерів. Кожні 5 років національна політика переглядається, та на основі ґрунтового дослідження стану й аналізу вносяться корективи. На сьогодні діє Угорська програма кластерного розвитку (2010) в рамках якої виділено на пряме фінансування (організації управління кластером) €3,000,000 і непряме (для учасників кластерів) €65,000,000. Основні цілі підтримки: підвищення конкурентоспроможності МСП; зміцнення структур співробітництва між компаніями або між галузями та наукою; підтримка спільних науково-дослідних проєктів; підтримка інтернаціоналізації менеджменту і членів кластерів; сприяння збільшенню масштабів кластерів; підвищення видимості кластерів; підтримка передового досвіду і членів кластеру; сприяння злиття кластерів, щоб мати 10–15 провідних кластерів із сильною міжнародною видимістю; удосконалення управлінських можливостей в кластерах [52].

В Румунії налічується 51 кластер, 47 найактивніших об'єднані в асоціацію «Clustero». Міністерство освіти і науки започаткувало програму фінансування проєктів для організації й розвитку інноваційних кластерів та проєкт для підтримки інноваційних кластерів. При цьому окремо виділяється підтримка зростання доданої вартості, що створюється сектором ІКТ, та інновацій у цій галузі за рахунок розвитку кластерів (€900,000) та РОС 2014–2020 (€7,000,000), РОС/PI2.2/OS2.2/Action 2.2.1 (€4,000,000). Основні цілі програм: зміцнення структур співробітництва між компаніями або між галузями й наукою; сприяння інноваційному потенціалу; сприяння науково-дослідним розробкам та впровадження новітніх технологій; підтримка інтернаціоналізації; підтримка передового

досвіду членів кластера; промоція підприємництва, стартапів та масштабування [53].

Словаччина представлена 11 кластерами, які об'єднуються в Союз Словацьких кластерів. В Словаччині в рамках Оперативної програми інтегрованої інфраструктури – Схема підтримки організацій промислових кластерів (€5,000,000). Основні цілі підтримки: зміцнення структур співробітництва між компаніями або між галузями й наукою; підтримка інтернаціоналізації; до 85 % співфінансування проєктів кластерів [43].

Всього в Чехії 74 кластери, 25 з яких об'єднані в національну асоціацію кластерів. У 2005 створено Національну кластерну стратегію 2005–2008, а пізніше сертифіковану методологію для регіональної й національної кластерної політики. На втілення кластерної кооперації виділено €10,000,000. Основні цілі підтримки: підвищення конкурентоспроможності МСП; зміцнення структур співробітництва між компаніями або між галузями й наукою; сприяння інноваційному потенціалу; сприяння науково-дослідним розробкам та впровадження новітніх технологій; зміцнення інноваційних екосистем в певних регіонах; підтримка інтернаціоналізації; підвищення видимості кластерів; підтримка передового досвіду членів кластера [57].

В Литві функціонує 25 кластерів, 13 з яких об'єднані в Асоціацію литовських кластерів. Створено документ-посібник, що складається з поточного аналізу стану кластерів, переваг, наданих кластеризацією, цілей і завдань, рівнів та моніторингу розвитку кластерів і їх членів.

Також в рамках двох урядових програм враховано напрямки для підтримки кластерів: The project «Promotion and Development of Innovation Networking (INOLINK)» та «Lithuanian Innovation Development Programme 2014–2020» (LIDP). Основні цілі підтримки: стимулювання інтеграції підприємств у кластери, збільшення зрілості кластерів та їх зростання; сприяння міжнародному співробітництву та інтеграції в глобальні ланцюги вартостей; підвищення конкурентоспроможності МСП; зміцнення структур співробітництва між компаніями або між галузями й наукою для науково-дослідних розробок і впровадження новітніх технологій; сприяння

інноваційному потенціалу; підвищення видимості кластерів та інтернаціоналізації [4].

В Латвії зареєстровано 15 кластерів, і 19 січня 2017 року була запущена латвійська кластерна програма (€5,400,000). Основні цілі програми: підвищення конкурентоспроможності МСП; зміцнення структур співробітництва між компаніями або між галузями й наукою; підтримка інтернаціоналізації; підвищення видимості кластерів; підтримка передового досвіду членів кластера [55].

Кожна досліджена вище країна має конкретні програми розвитку кластерів, бюджет, цілі та державну підтримку. І як показує досвід – це найважливіші компоненти розвитку інноваційних кластерів. Підтвердженням цього є інноваційна орієнтованість кластерів інших європейських країн, що визначає конкурентоспроможність кластерних утворень (табл. 2.1) [54; 55; 57]. Останні формуються там, де очікується «проривне» просування в галузі техніки і технології виробництва, освіти і подальшого виходу на нові «ринкові ніші».

Таблиця 2.1

Галузева складова основних напрямів кластеризації економіки деяких країн

Галузеві напрями	Країна
Електронні технології та зв'язок, інформатика	Швейцарія, Фінляндія
Біотехнології та біоресурси	Нідерланди, Франція, Німеччина, Великобританія, Норвегія
Фармацевтика і косметика	Данія, Швеція, Франція, Італія, Німеччина
Агровиробництво і харчове виробництво	Фінляндія, Бельгія, Франція, Італія, Нідерланди
Нафтогазовий комплекс та хімія	Швейцарія, Німеччина, Бельгія
Машинобудування, електроніка	Нідерланди, Італія, Німеччина, Норвегія, Ірландія, Швейцарія
Охорона здоров'я	Швеція, Данія, Швейцарія, Нідерланди
Комунікації і транспорт	Нідерланди, Норвегія, Ірландія, Данія, Фінляндія, Бельгія
Енергетика	Норвегія, Фінляндія
Будівництво і розвиток	Фінляндія, Бельгія, Нідерланди
Легка промисловість	Швейцарія, Австрія, Італія, Швеція, Данія, Фінляндія
Лісопаперовий комплекс	Фінляндія

Джерело: складено автором.

Галузеве спрямування європейських країн не є однонаправленим. Як видно з таблиці, функціонування кластерних об'єднань охоплює та розвиває різні галузі. І тільки в лісопаперовому комплексі Фінляндія представлена єдиним учасником.

Світова практика функціонування найбільш процвітаючих національних економічних систем показує, що високу конкурентоспроможність і стабільне економічне зростання забезпечують, насамперед, чинники, що стимулюють поширення нових технологій. Успішний розвиток, нарощування конкурентоспроможності економічної системи можливі при комплексному використанні знань і досвіду кластеризації, поєднанні кластерних технологій з механізмами та інструментами інноваційного розвитку. У цьому зв'язку багато країн – як економічно розвинених, так і слаборозвинених – все активніше використовують кластерний підхід у підтримці найбільш перспективних напрямів і форм підприємницької діяльності, у формуванні та регулюванні національних і регіональних інноваційних систем.

Успішні кластери здебільшого передбачають взаємодоповнення трьох видів бізнесу:

1. Міжнародно-активні компанії, які особливо сильні на ринку та є технологічними лідерами.
2. Постачальники або доповнюючі підприємства (часто МСП).
3. Фахівці зі сфери інновацій і знань (наприклад, науково-дослідні установи, заклади підвищення кваліфікації, фахівці в галузі ІКТ тощо).

При цьому кластери зазвичай мають класичну структуру, ефективність якої підтверджена на практиці та містить основні елементи як [10; 48]:

- 1) Управлінський комітет (steering committee).
- 2) Консультативна рада (advisory board).
- 3) Керівництво офісом (кластерний менеджер).
- 4) Робочі групи.

Таким чином, кластери є важливим чинником розвитку, а в ряді випадків – рушієм сучасної економіки. Наявність розвинутих регіональних кластерів сприяє розвитку МСП, підвищує ВВП та

конкурентоздатність галузей і регіонів, і відповідно, в цілому по країні – значно впливає на зростання ВВП, експорту, інноваційності та загальної конкурентоспроможності секторів економіки.

Кластери є потужним інструментом для реструктуризації економік регіонів і країни, потенціал якого може бути реалізований при знаходженні балансу між стандартизацією виробничої діяльності та інноваціями, які порушують усталені виробничі процеси.

2.2. Стан та шляхи розвитку малого і середнього бізнесу в Чернівецькій області

Становлення й розвиток малого та середнього бізнесу в Україні та Чернівецькій області зокрема, відіграють важливу роль в економіці країни. Адже саме цей бізнес давно став домінуючим за кількістю господарських одиниць та за обсягами виробництва і реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Малий та середній бізнес – це така суспільна, економічно корисна основа, без якої не може існувати й розвиватися будь-яка інноваційно-орієнтована держава. Це самостійна, систематична господарська діяльність малих і середніх підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку [21].

Малі підприємства забезпечують гнучкість і стійкість економіки країни, їх продукція й послуги задовольняють потреби широкого кола споживачів, крім того вони виконують важливу соціальну функцію, особливу тепер в умовах військової ситуації на сході країни та появи чисельної кількості переселенців з Луганської і Донецької областей, надаючи робочі місця та забезпечуючи джерело доходу для значних прошарків населення. Варналій З.С. вбачає, що малий та середній бізнес в економіці виконує низку специфічних соціально-економічних функцій:

залучення до економічного обороту матеріальних, природних, фінансових, людських та інформаційних ресурсів, які “випадають” з поля зору великих компаній;

поліпшення становища на ринках шляхом забезпечення еластичності їхньої структури, врегулювання попиту, пропозиції і цін;

вивільнення великих підприємств від виробництва нерентабельної для них дрібносерійної та штучної продукції, яка задовольняє індивідуальний попит, підвищення тим самим ефективності їхньої діяльності;

забезпечення додаткових робочих місць, подолання прихованого безробіття, надання роботи працівникам, вивільненим у ході реструктуризації великих підприємств [8, с. 89].

Важко не погодитись з думкою Марчук Л.П., що малий і середній бізнес для виконання своїх функцій потребує відповідних організаційних форм і належного фінансового забезпечення, тому важливо віднайти оптимальні варіанти співпраці невеликих підприємств з іншими секторами економіки, зокрема, з великими корпоративними структурами, а також – державою. З цією метою доцільно скористатися досвідом, набутим у провідних країнах світу [30, с. 4].

За статистичними даними Чернівецької області відмічається неоднозначна тенденція розвитку малого та середнього бізнесу регіону (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Кількість підприємств з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у Чернівецькій області за 2013-2019 роки

Роки	Усього одиниць	У тому числі							
		Великі підприємства		Середні підприємства		Малі підприємства		З них мікропідприємства	
		одиниць	питома вага, %	одиниць	питома вага, %	одиниць	питома вага, %	одиниць	У % до загальної кількості під-ств відповід. виду
2013	4160	3	0,07	189	4,5	3968	95,4	3330	80,0
2014	4065	1	0,02	167	4,1	3897	95,9	3286	80,8
2015	4054	1	0,024	151	3,7	3903	96,3	3328	82,1
2016	3500	1	0,028	154	4,4	3345	95,6	2763	78,9
2017	3925	1	0,025	165	4,2	3759	95,8	3192	84,9
2018	4096	1	0,024	182	4,5	3913	95,5	3327	81,2
2019	4235	-	-	207	4,9	4028	95,1	3426	80,9

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики у Чернівецькій області [13].

З даних таблиці 2.2 видно, що за 2013-2018 роки в Чернівецькій області функціонує тільки одне велике підприємство, а з 2019 року – жодне, тобто економічний розвиток регіону фактично забезпечують тільки підприємствами малого (більше 95 % у складі всіх підприємств) та середнього бізнесу (4,9 %). Структурний аналіз кількості підприємств області показав, що частка малих підприємств збільшилась з 95,4 % у 2013 році до 95,8 % у 2017 році та зменшилась до 95,1 % у 2019 році за рахунок зміни кількості середніх підприємств. Як бачимо, за розмірами підприємств найбільшу питому вагу в області становлять малі підприємства. На даний час кількість діючих малих та середніх підприємств становить 4235 одиниць (207 – середніх та 4028 – малих підприємств). Із загальної кількості малих підприємств (4028 од.), кількість мікропідприємств становила 3426 одиниці або 80,9 %, що на 99 підприємств більше, порівняно з 2018 роком.

Динаміка кількості зайнятих працівників на підприємствах Чернівецької області з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства за 2013-2019 рр. представлена у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка кількості зайнятих працівників на підприємствах Чернівецької області з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства за 2013-2019 роки, млн грн

Види підприємств	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2019 р. до 2013 р., %
Чернівецька область, у тому числі	63299	52831	48841	48614	49274	52200	58269	92,1
великі підприємства	9462	_*	_*	_*	_*	_*	_*	-
середні підприємства	28190	_*	27603	_*	_*	_*	37265	-
малі підприємства, з них	25647	22997	21238	21379	21492	20454	21004	81,9
мікропідприємства	8681	9228	8364	8072	8684	8087	8338	96,0

* Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації.

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики у Чернівецькій області [13].

Аналіз зайнятих працівників на малих і середніх підприємствах Чернівецької області дозволив встановити загальну негативну тенденцію до скорочення кількості зайнятих працівників за 7 років на 55030 осіб або на 7,9 %. У грудні 2017 року внаслідок різкого підвищення мінімальної заробітної плати у 2 рази зросло податкове навантаження на легальний малий і середній бізнес, що призвело до припинення підприємницької діяльності окремих суб'єктів господарювання. Чисельність зайнятих працівників на малих підприємствах скоротилася за досліджуваний період на 4643 особи або на 18,1 %, а чисельність зайнятих працівників на мікропідприємствах скоротилася на 343 особи або на 4,0 %.

Про динамічні зміни витрат на оплату праці працівникам підприємств Чернівецької області з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства за 2013-2019 роки свідчать дані таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

**Динаміка витрат на оплату праці працівникам підприємств
Чернівецької області з розподілом на великі, середні, малі та
мікропідприємства за 2014-2019 роки, млн грн**

Види підприємств	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2019 р. до 2014 р., %
Чернівецька область, всього, у тому числі	1326,7	1553,4	1903,9	2625,1	3435,5	4555,6	293,3
великі підприємства	_*	_*	_*	_*	_*	_*	_*
середні підприємства	_*	1059,6	_*	_*	_*	5309,6	_*
малі підприємства, з них	431,6	493,7	598,6	879,0	1037,2	1245,8	288,8
мікропідприємства	125,8	140,8	179,5	241,2	315,3	369,9	294,0

* Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації.

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики у Чернівецькій області [13].

Досліджуючи дані таблиці 2.4, можемо констатувати тенденцію до зростання розміру витрат на оплату праці працівників підприємств Чернівецької області за 2014-2019 роки на 193,3 % при скороченні штату працівників, що пов'язано із зростанням цін на товари і послуги, тарифів на комунальні платежі, на перевезення і т.д. Витрати на оплату праці працівників малих підприємств зросли на 188,8 %, по мікропідприємствах – на 194,0 %. Спостерігається зниження частки витрат на оплату праці по малих підприємствах у загальних витратах на оплату праці з 31,8 % у 2014 році до 27,3 % у 2019 році, по мікропідприємствах відповідно з 9,5 % у 2014 році до 8,1 % у 2019 році.

За даними таблиці 2.5 відслідковується позитивна динаміка щодо зростання обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) протягом 2013-2019 років в Чернівецькій області. Так, в цілому обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) за досліджуваний період зріс на 22005,8 млн грн (на 175,3 %). Для обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) середніх підприємств характерне зростання на 14454,7 млн грн (на 201,8 %), відповідно для малих підприємств – на 38839,5 (на 1046,3 %), для мікропідприємств – на 2632,8 (на 184,6 %). Структурний аналіз показав зростання частки обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) середніх підприємств, у загальному обсязі діяльності зросла з 57,0 % до 62,5 %, зменшення частки малих підприємств з 38,7 % до 37,5 %, зростання частки мікропідприємств з 11,4 % до 11,7 %.

Фінансові результати до оподаткування з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства по Чернівецькій області за 2013-2019 роки представлені у таблиці 2.6.

У таблиці 2.6 наведені дані показали, що в цілому по Чернівецькій області спостерігається перехід із збиткової зони (-129451,7 млн грн) до прибуткової (294523,5 млн грн). Для середніх підприємств має місце зниження за досліджуваний період розміру збитку на 37038,9 млн грн, для малих підприємств спостерігається у 2014 році збиток у розмірі 12786,4 млн грн, а у 2019 – розмір прибутку склав 416600,9 млн грн, і лише для мікропідприємств характерна тенденція зростання на 111426,9 млн грн (на 492,1 %), що позитивно впливає на саморозвиток підприємств малого і середнього бізнесу.

**Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності
з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства по Чернівецькій області за 2013-2019 роки**

Види підприємств	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.	
	Всього, млн грн	у тому числі в % до загального обсягу відповідного виду діяльності	Всього, млн грн	у тому числі в % до загального обсягу відповідного виду діяльності	Всього, млн грн	у тому числі в % до загального обсягу відповідного виду діяльності	Всього, млн грн	у тому числі в % до загального обсягу відповідного виду діяльності	Всього, млн .грн	у тому числі в % до загального обсягу відповідного виду діяльності	Всього, млн грн	у тому числі в % до загального обсягу відповідного виду діяльності	Всього, млн грн	у тому числі в % до загального обсягу відповідного виду діяльності
Усього, у тому числі	12554,4	-	14375,4	-	8095,3	-	20686,1	-	27063,1	-	31241,5	-	34560,2	-
по великих підприємствах	1288,3	10,3	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹
по середніх підприємствах	7161,5	57,0	-	-	11164,3	61,7	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	21616,2	62,5
по малих підприємствах	4104,5	38,7	5173,5	36,0	6931,0	38,3	7941,2	38,4	10528,6	38,9	41770,6	37,7	42944,0	37,5
у т. ч. по мікропідприємствах	1426,1	11,4	1448,2	10,1	2206,5	16,2	2540,3	12,3	3599,8	13,3	3956,7	12,7	4058,9	11,7

Примітка Символ (к) – дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України “Про державну статистику” щодо конфіденційності статистичної інформації.

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики у Чернівецькій області [13].

Таблиці 2.6

**Фінансові результати до оподаткування середніх і малих підприємств Чернівецької області за
2013-2019 роки**

Види підприємств	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.	
	Всього, млн грн	У тому числі частка підприємств, що отримали прибуток	Всього, млн грн	У тому числі частка підприємств, що отримали прибуток	Всього, млн грн	У тому числі частка підприємств, що отримали прибуток	Всього, млн грн	У тому числі частка підприємств, що отримали прибуток	Всього, млн грн	У тому числі частка підприємств, що отримали прибуток	Всього, млн грн	У тому числі частка підприємств, що отримали прибуток	Всього, млн грн	У тому числі частка підприємств, що отримали прибуток
Усього, у тому числі	- 129451,7	63,6	- 910148,6	65,0	417846,7	71,7	426753,5	69,3	-227824,2	69,9	148116,6	69,9	294523,5	69,5
по середніх підприємствах	42411,0	66,7	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	к	к		
по середніх підприємствах	- 159116,3	63,8			358920,2	77,2	... ¹	... ¹	... ¹	... ¹	к	к	- 122077,4	73,2
по малих підприємствах	-12786,4	63,6	- 468327,4	65,1	58926,6	71,1	1775,7	69,0	210575	69,6	395445,8	69,5	416600,9	69,3
у т. ч. по мікропідприємствах	22644,5	63,6	- 393167,5	65,1	66525,6	71,2	65267,5	68,0	138036	68,9	130848,6	68,9	134071,4	67,6

Примітка Символ (к) – дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України “Про державну статистику” щодо конфіденційності статистичної інформації.

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики у Чернівецькій області [13].

За досліджуваний період зросла частка підприємств, що отримали прибуток по Чернівецькій області з 63,6 % у 2014 році до 69,5 % у 2019 році, по середніх підприємствах з 63,8 % до 73,2 % відповідно, по малих підприємствах з 63,9 % до 69,3 % відповідно, по мікропідприємствах з 63,6 % до 67,6 % відповідно, що характеризується тенденцією зростання прибутків підприємств. Відповідно, підприємства, які отримали збитки, не мали змоги інвестувати кошти у власний виробничий розвиток.

Відсутність інформації про діяльність великих підприємств за 2014-2019 рр. дозволяє нам провести дослідження капітальних інвестицій малих і середніх підприємств Чернівецької області, починаючи з 2014 року (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Динаміка капітальних інвестицій у розрізі активів малих і середніх підприємств Чернівецькій області за 2014-2019 роки, млн грн

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2019 р. до 2014 р., %
1	2	3	4	5	6	7	8
Усього	1686,9	2789,2	2668,2	2992,1	3720,6	4096,8	242,8
Інвестиції у матеріальні активи, у тому числі	1682,4	2784,7	2659,1	2978,0	3696,9	4076,1	242,3
- будівлі житлові	754,1	1485,1	846,4	977,0	1148,9	1401,5	185,8
- будівлі нежитлові	306,2	367,9	528,0	626,5	843,9	997,9	325,9
- інженерні споруди	176,7	292,5	389,6	386,4	477,1	579,1	327,7
- машини, обладнання та інвентар	281,4	368,4	482,0	513,1	705,0	658,7	234,1
- транспортні засоби	72,3	141,9	241,9	254,4	350,2	275,0	384,5
- земля	4,4	10,4	5,6	48,8	21,3	6,3	143,2
- довгострокові біологічні активи	60,2	70,3	78,9	89,2	46,7	28,7	47,7
- інші матеріальні активи	26,4	48,3	86,7	84,6	103,9	128,9	488,3
Інвестиції у нематеріальні активи, у тому числі	4,5	4,5	9,7	14,1	23,7	20,7	460,0

Продовження табл. 2.7

1	2	3	4	5	6	7	8
Права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії	0,7	0,5	0,4	3,0	0,5	1,2	171,4
Програмне забезпечення та бази даних	2,5	2,0	3,3	3,6	12,4	9,7	388,0

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики у Чернівецькій області [13].

За період дослідження загальний обсяг капітальних інвестицій зріс на 2409,9 млн грн (на 142,8 %). Абсолютний приріст обсягу капітальних інвестицій у матеріальні активи склав 2393,7 млн грн, а у нематеріальні активи – 16,2 млн грн. Темп росту капітальних інвестицій в матеріальні активи склав 242,3 %, а у нематеріальні активи – 460,0 %. Найвищий темп росту капітальних інвестицій в матеріальні активи характерний для інших матеріальних активів – 488,3 %, транспортних засобів – 384,5 %, інженерних споруд – 327,7 %, для будівель нежитлових – 325,9 %. Найвищий темп росту капітальних інвестицій в нематеріальні активи характерний для програмного забезпечення та бази даних – 373,0 %. Співвідношення капітальних інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи склало у 2014-2019 роках 99,5 % : 0,5 %. Найбільшу частку у складі матеріальних активів у 2019 році займають інвестиції у будівлі житлові (34,2 %), інвестиції у будівлі нежитлові (24,4 %), інвестиції у інженерні споруди (14,1 %), інвестиції у машини, обладнання та інвентар (16,1 %), інвестиції у транспортні засоби (6,7 %). Дана ситуація свідчить про те, що малі і середні підприємства вкладають кошти у розвиток матеріально-технічної бази з метою оновлення науково-технічного потенціалу, у соціальні об'єкти – для забезпечення соціального розвитку підприємств і здійснюються у таких формах як: нове будівництво, реконструкція, модернізація, оновлення, поповнення запасів оборотних активів, інноваційне інвестування, яке спрямоване на використання в операційній та

інших видах діяльності малих і середніх підприємств наукових і технологічних знань з метою досягнення комерційного успіху.

Щорічно підприємства малого і середнього бізнесу потребують періодичного прийняття рішень щодо інвестування фінансових ресурсів на оновлення наявної матеріально-технічної бази, на розширення обсягу виробництва (послуг, робіт), а також на оновлення видів діяльності. Для цього вони формують плани капітальних вкладень, в яких визначають напрямки інвестування та джерела їх фінансування, а при складанні обласного бюджету області визначаються напрямки вкладання бюджетних коштів на підтримку розвитку малих і середніх підприємств Чернівецької області.

Дані таблиці 2.8 свідчить про те, що за 2014-2019 роки для всіх джерел фінансування малих і середніх підприємств Чернівецької області характерне зростання коштів на 2409,9 млн грн (на 242,8 %). У розрізі джерел фінансування має місце зростання капітальних вкладень за рахунок: коштів державного бюджету на 604,1 млн грн (на 2048,7 %), коштів місцевих бюджетів на 641,7 млн грн (на 542,6 %), власних коштів підприємств та організацій на 520,6 млн грн (на 176,4 %), кредитів банків та інших позик на 57,3 млн грн (на 339,7 %), коштів інвесторів-нерезидентів на 13,8 млн грн (на 790,0 %), що пояснюється залученням коштів грантових програм Євросоюзу та інших держав; коштів населення на будівництва житла на 413,2 млн грн (на 160,6 %), інших джерел фінансування на 169,3 млн грн (на 252,1 %).

Потребу у формуванні власних інвестиційних ресурсів можна скоригувати за допомогою внутрішніх резервів: фінансування зв рахунок оптимізації управління основними та оборотними засобами, оптимізації управління фінансовими активами, оптимізації оподаткування, підвищення ефективності управління персоналом.

Структурні зміни капітальних інвестицій за джерелами фінансування малих і середніх підприємств по Чернівецькій області за 2014-2019 рр. зображені на рис. 2.1.

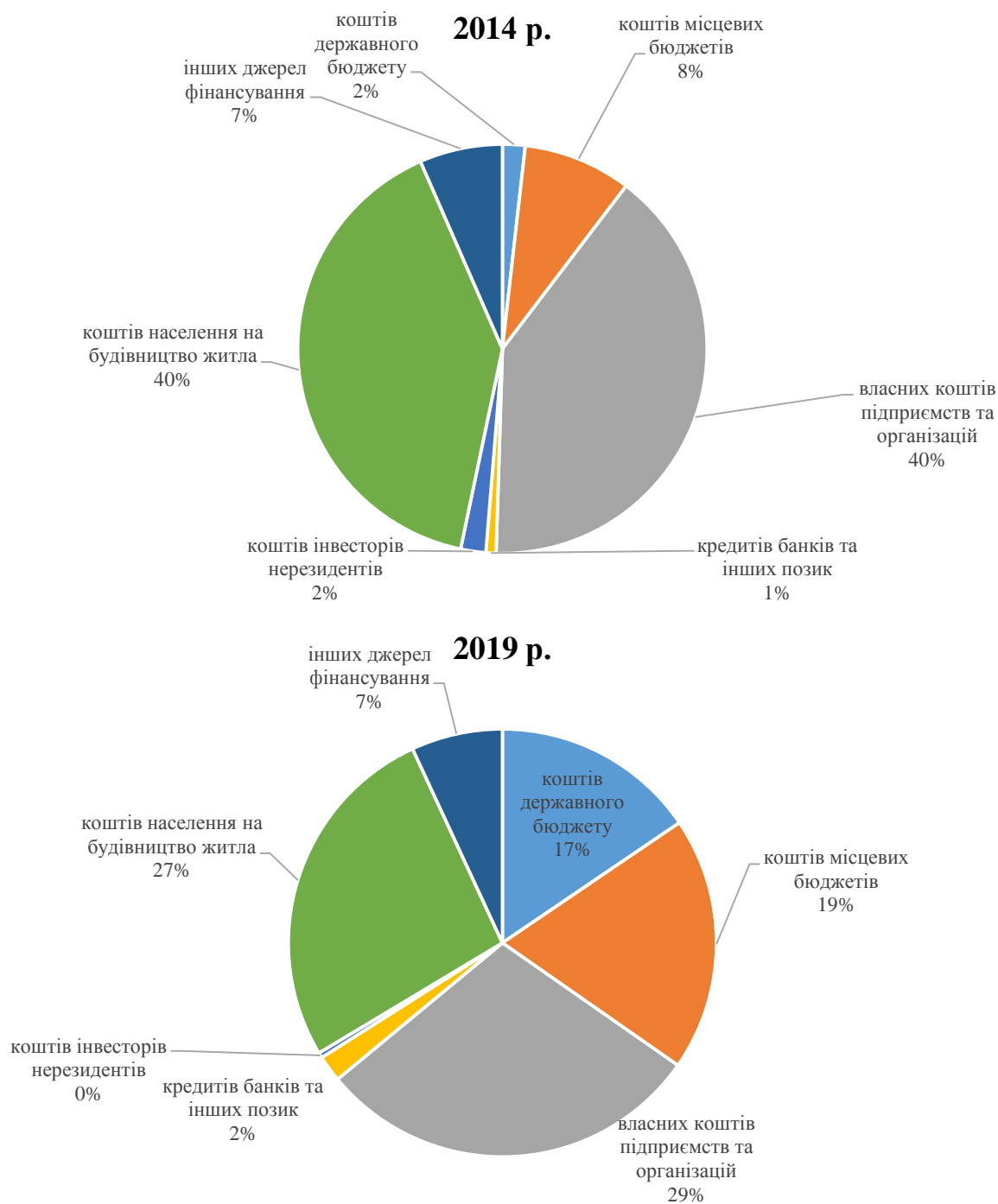


Рис. 2.1 Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування малих і середніх підприємств по Чернівецькій області за 2014-2019 рр.

Джерело: побудовано за даними Головного управління статистики у Чернівецькій області [13].

Таблиця 2.8

Розміри фінансування капітальних інвестицій малими і середніми підприємствами Чернівецької області за 2014-2019 роки

Показники	Роки, млн грн						Структура, %						Відхилення за 2017-2019 рр., млн грн)	
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2014	2015	2016	2017	2018	2019	по сумі	по структурі
Усього, у т.ч. за рахунок	1686,9	2789,2	2668,2	2992,1	3720,6	4096,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	2409,9	-
коштів державного бюджету	31,0	122,5	194,5	277,7	498,6	635,1	1,8	4,4	7,2	9,3	13,4	15,5	604,1	13,7
коштів місцевих бюджетів	145,3	300,1	515,1	577,1	608,6	787,0	8,6	10,7	19,3	19,3	16,4	19,2	641,7	10,6
власних коштів підприємств та організацій	681,0	830,1	1022,0	1128,8	1328,8	1201,6	40,4	29,8	38,3	37,7	35,7	29,3	520,6	-11,1
кредитів банків та інших позик	33,9	29,4	73,5	67,7	170,8	81,2	0,8	1,1	2,7	2,3	4,6	2,0	57,3	1,2
коштів інвесторів нерезидентів	2,0	19,6	21,8	0,8	1,8	15,8	2,0	0,7	0,8	0,0	0,0	0,4	13,8	-1,6
коштів населення на будівництво житла	682,3	1388,3	697,4	840,0	968,1	1095,5	40,4	49,8	26,1	328,1	26,0	26,7	413,2	-13,7
інших джерел фінансування	111,3	99,2	144,6	100,0	144,5	280,6	6,6	3,6	5,4	3,3	3,9	6,9	169,3	0,3

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики у Чернівецькій області [13].

Найбільшу частку капітальних інвестицій у розрізі джерел фінансування малих і середніх підприємств за досліджуваний період займають власні кошти підприємств та організацій (40 % у 2014 році і 29 % у 2019 році), на формування яких впливають два види податків: на прибуток і нарахування на заробітну плату; кошти населення на будівництво житла (40 % у 2014 році і 27 % у 2019 році), кошти місцевих бюджетів (8 % у 2014 році і 19 % у 2019 році), кошти державного бюджету (2 % у 2014 році і 17 % у 2019 році). Такі зміни пов'язані з фінансуванням розвитку виробничих потужностей за рахунок коштів державного бюджету та державного фонду регіонального розвитку. Незначна частка залучення кредитних

ресурсів для фінансування інвестиційної діяльності пояснюється наданням кредитів сферам з швидкою окупністю капітальних вкладень, труднощами з отриманням кредитів, їх короткостроковістю (від 6 до 18 місяців), високою вартістю капіталу та необхідністю забезпечення ліквідної застави.

В умовах конкуренції власники малих і середніх підприємств при розробці економічної та фінансової стратегій передбачають інвестування у виробничий розвиток з метою забезпечення конкурентних переваг. Реалізація процесів децентралізації також передбачає, що територіальні громади спільно з підприємцями визначають актуальні напрямки фінансування розвитку громад.

Про те, в які галузі національної економіки підприємствами малого і середнього бізнесу спрямовуються капітальні інвестиції, свідчать дані таблиці 2.9.

Чернівецька область відноситься до регіону, де активно оновлюється матеріально-технічна база малих і середніх підприємств у сфері освіти (1685,0 %), охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (961,9 %), у сферу державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування (790,4 %), підприємств сфери інформації та телекомунікації (608,6 %), транспортних підприємств, підприємств складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності (608,6 %), промислових підприємств (290,2 %), що пояснюється наявністю власних коштів для розширеного відтворення основних засобів, впровадження інноваційних технологій. Зниження обсягу капітальних інвестицій спостерігається по сільському, лісовому та рибному господарствам на 111,7 млн грн (на 38,2 %), по тимчасовому розміщенню й організації харчування на 41,5 млн грн (на 90,0 %).

Динаміка капітальних інвестицій за видами економічної діяльності підприємств малого і середнього бізнесу по Чернівецькій області за 2014-2019 роки

Види економічної діяльності	Роки, млн грн						Структура, %						Темп росту, %	Відхилення за 2014-2019рр. по структурі
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2014	2015	2016	2017	2018	2019		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Усього	1686,9	2789,2	2668,8	2992,1	3720,6	4096,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	242,9	-
Сільське, лісове та рибне господарство	292,5	287,6	249,5	319,1	443,6	180,8	17,3	10,3	9,3	10,7	11,9	4,4	61,8	-11,6
Промисловість	190,5	255,9	413,8	457,6	534,7	552,8	11,3	9,2	15,5	15,3	14,4	13,5	290,2	2,2
Будівництво	787	1466,5	814,5	909,5	1225,6	1491,2	46,7	52,6	30,5	30,4	32,9	36,4	189,5	-10,2
Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспорт-них засобів і мотоциклів	56,8	80,4	140,2	110,7	126,9	109,5	3,4	2,9	5,3	3,7	3,4	2,7	192,8	-0,7
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	15,1	47,6	71,8	70,6	92	91,9	0,9	1,7	2,7	2,4	2,5	2,2	608,6	1,3
Тимчасове розміщення й організація харчування	46,1	7,1	25	8,7	5,2	4,6	2,7	0,3	0,9	0,3	0,1	0,1	10,0	-2,6
Інформація та телекомукації	3,7	5,6	7,7	13	20,7	27	0,2	0,2	0,3	0,4	0,6	0,7	729,7	0,5
Фінансова та страхова діяльність	3,6	1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,8	-0,2
Операції з нерухомим майном	37,3	66,8	62,4	95,6	133,1	121	2,2	2,4	2,3	3,2	3,6	3,0	324,4	0,7

Продовження табл. 2.9

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Професійна, наукова та технічна діяльність	3,6	11,6	5,3	5	7,4	7,2	0,2	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	200,0	0,0
Діяльність у сфері адміністрування та допоміжного обслуговування	64	98,4	130,9	128,8	19	9,6	3,8	3,5	4,9	4,3	0,5	0,2	15,0	-3,6
Державне управління і оборона, обов'язкове соціальне страхування	157	377,5	631	719,1	909,4	1241	9,3	13,5	23,6	24,0	24,4	30,3	790,4	2,1
Освіта	4	31,3	35,9	52,7	78	67,4	0,2	1,1	1,3	1,8	2,1	1,6	1685,0	1,4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	18,9	42,7	55,7	94,9	101	181,8	1,1	1,5	2,1	3,2	2,7	4,4	961,9	3,3
Мистецтво, спорт, розваги і відпочинок	3,3	8,6	4,6	5,6	21,2	9,6	0,2	0,3	0,2	0,2	0,6	0,2	290,9	0,0
Надання інших видів послуг	3,6	0,5	20	1,2	0,8	1,2	0,2	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	33,3	-0,2

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики у Чернівецькій області [13].

Аналіз структури капітальних вкладень підприємств малого і середнього бізнесу за видами економічної діяльності по Чернівецькій області (рис. 2.2) показав, що найбільшу частку у 2019 році займають капітальні вкладення у будівництво (36,4 %), у державне управління й оборону, обов'язкове соціальне страхування (30,3 %), промисловість (13,5 %). Обсяг капітальних інвестицій суттєво залежить від формування прибутків середніми і малими підприємствами, частину якого після сплати податків з прибутку спрямовують на виробничий розвиток.

Як зазначалось, важливим аспектом для розвитку малого і середнього бізнесу регіону є фінансова підтримка. Для підтримки розвитку малого підприємництва у Чернівецькій області функціонують: 7 бізнес-центрів, 10 фондів підтримки підприємництва, 19 кредитних спілок, 1 лізинговий центр, 2 інноваційні фонди, 9 аудиторських фірм, 2 інвестиційні компанії, 26 інформаційно-консультаційних установ, 56 громадських об'єднань суб'єктів підприємництва, 1 бізнес-інкубатор та ІТ-кластер Буковинських інноваційних технологій ім. Й. Шумпетера – «Cluster bit», який об'єднав 15 найбільших та найперспективніших компаній та стартап проєктів м. Чернівці і спрямовує діяльність на створення сприятливого оточення для нових підприємств через інноваційно-технологічне місце підтримки розвитку новітніх технологій.

Залучення коштів проєктів міжнародної технічної допомоги сприяють створенню та підтримці суб'єктів малого підприємництва.

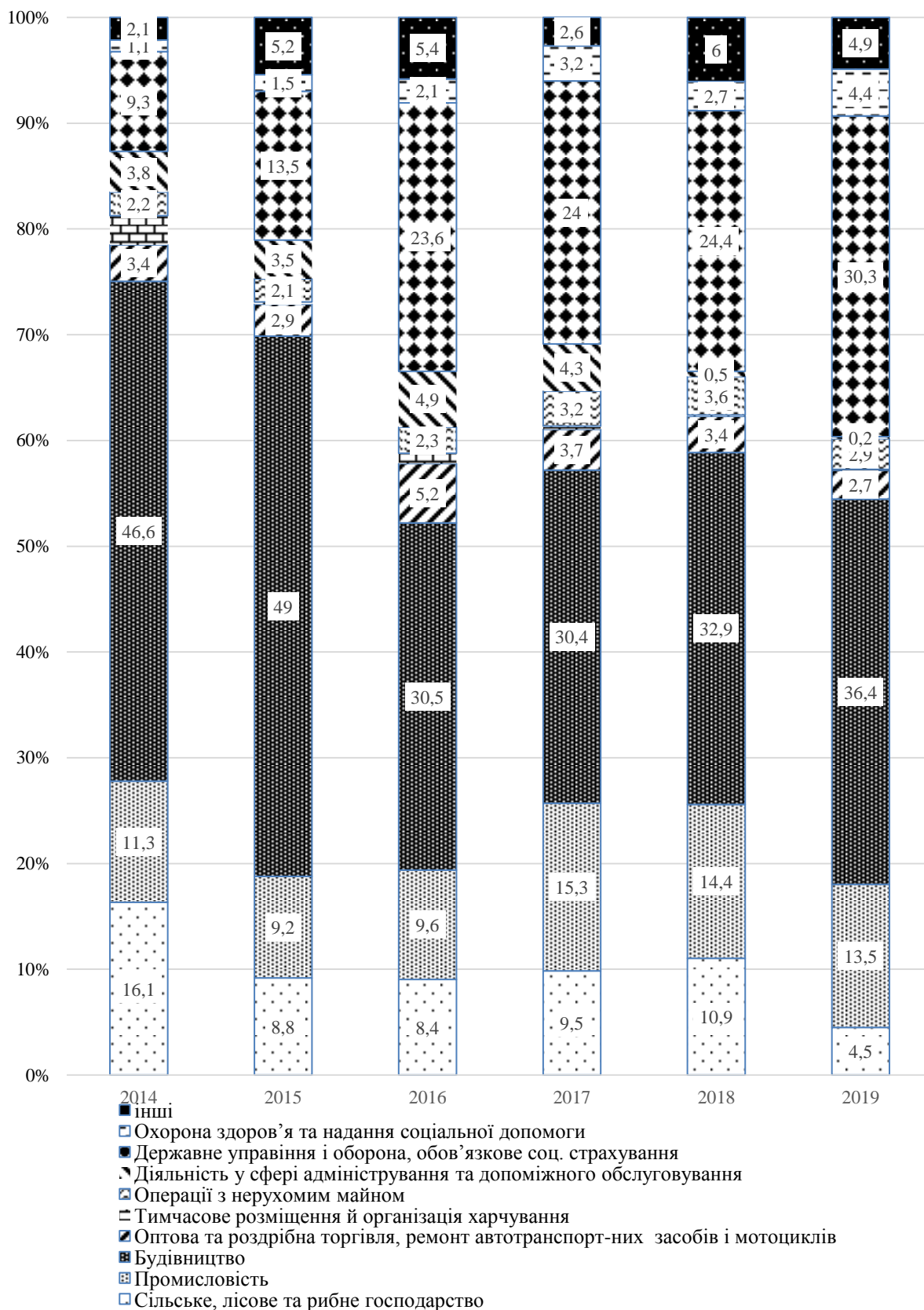


Рис. 2.2. Динаміка структури видатків місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014-2019 роки (%)

Джерело: побудовано за даними Головного управління статистики у Чернівецькій області [13].

Так, у рамках Спільного Проєкту Європейського Союзу та Програми розвитку ООН в Україні «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» в Чернівецькій області: у 2018 році створено 10 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (надалі СОК): СОК «Церенкуца» (Сторожинецький район), СОК «Дари Гуцульщини» (Путильський район), СОК «Шепітчанка» (Вижницький район), СОК «Банілів» (Вижницький район), СОК «Еко Перспектива» (Кіцманський район), СОК «Добрі газди» (Глибоцький район), СОК «FRUIT ECO-OP» (Хотинський район), СОК «Рукшинський» (Хотинський район), СОК «Сокирянські сади» (Сокирянський район), СОК «МіКО» (Новоселицький район). У 2019 р. створено кооператив «Сирні традиції» у с. Турятка Глибоцького району.

Станом на 1 січня 2019 року участь підприємців у Програмі територіального співробітництва країн Східного партнерства «Україна – Молдова» дозволила залучити в економіку Чернівецької області 900,0 тис. євро, реалізовано 1 проєкт у сфері культури на суму понад 250 тис. євро, а також 7 проєктів перебувають на завершальній стадії реалізації (2 – у сфері освіти та спорту, 1 – у галузі медицини, 3 – у сфері захисту навколишнього середовища, 1 – у сфері безпеки життєдіяльності).

Підприємці Чернівецької області брали участь у Програмі підтримки секторальної політики України. Проєкт «Карпатська мережа регіонального розвитку» реалізувався у Чернівецькій області за рахунок коштів державного бюджету, отриманих від Європейського Союзу, у рамках якого передбачено виділення з обласного бюджету коштів у сумі 330 тис. грн на забезпечення співфінансування для його реалізації. На конкурсний відбір подано 16 проєктів, що охоплювали такі програми регіонального розвитку: розвиток інноваційного потенціалу та розвиток туризму.

Підприємства малого і середнього бізнесу брали участь у конкурсному відборі проєктів і програм регіонального розвитку підприємництва у Чернівецькій області за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку (надалі ДФРРП). Так, у 2018 році було реалізовано 38 проєктів на суму 167,6 млн грн у сфері

спортивної інфраструктури, які відповідали комплексному підходу до енергозбереження, а також проекти з будівництва й реконструкції шкіл та розвитку житлово-комунального господарства; за рахунок коштів місцевих бюджетів обсягом 3,4 млн грн (в т. ч. власний внесок склав 350 тис. грн). У 2019 році було реалізовано 27 проектів на загальну суму 232 млн грн, у тому числі були залучені кошти ДФРР на суму 192,3 млн грн (165,5 млн грн – з загального фонду та 26,8 млн грн з спеціального фонду), кошти місцевих бюджетів на суму 37,6 млн грн, інші джерела на суму 2,1 млн грн [13].

В даний час існує практика часткового відшкодування відсоткових ставок за користування банківськими кредитами залученими суб'єктами малого і середнього підприємництва для реалізації проектів у пріоритетних напрямках розвитку: у 2019 році з обласного бюджету на ці цілі було виділено 405 тис. грн. За результатами конкурсного відбору проектів (подано на розгляд комісії було 10 проектів) у 2018 році 9 суб'єктам господарювання відшкодовано відсоткові ставки за користування банківським кредитом на суму 329,4 тис. грн.

На нашу думку, комплексна підтримка та створення сприятливих умов функціонування малого і середнього підприємництва повинна стати пріоритетною з боку діяльності держави та місцевої влади. Адже підприємці стикаються з різними перепонами ведення свого бізнесу. Для вивчення цих причин, стану та можливостей розвитку малого й середнього підприємництва необхідно дослідити умови їх функціонування, що склалися в області. Для цього використаємо SWOT-аналіз, адже SWOT-матриця є вагомим елементом формування конкурентних переваг, що склалися в регіоні, так як дає можливість виявити взаємозв'язки між «внутрішніми» (сильні та слабкі сторони) та «зовнішніми» (можливості та загрози) чинниками. Саме ці взаємозв'язки дозволяють визначити порівняльні переваги, виклики і ризики, які є засадою для стратегічного розвитку – формулювання стратегічних та операційних напрямків розвитку підприємництва Чернівецької області на тривалу перспективу. Якщо сильна сторона посилюється певними можливостями, а загроза не

зменшує цю сильну сторону, то така сильна сторона є найбільш пріоритетною для бізнесу.

Отож, можна перерахувати чинники, що сприяють та пригнічують розвиток підприємств малого і середнього бізнесу Чернівецької області (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

SWOT-аналіз умов функціонування підприємств малого і середнього бізнесу Чернівецької області

Сильні сторони	Слабкі сторони
<p>1. Наявність належної розвинутої науково-дослідницької інфраструктури та виробничо-технічної бази в галузях промисловості та сільському господарстві.</p> <p>2. Наявність достатньої сировинної бази для виробництва конкурентоспроможної продукції у промисловості.</p> <p>3. Наявність придатної транспортної інфраструктури із значним транзитним потенціалом, аеропорту з міжнародним статусом.</p> <p>4. Висока ефективність використання сільськогосподарських угідь та сприятливі природно-кліматичні умови для розвитку сільськогосподарського виробництва, зокрема вирощування плодово-ягідної та овочевої продукції.</p> <p>5. Посилення взаємозв'язків та позитивна динаміка збільшення міжнародних угод про співробітництво.</p> <p>6. Наявність позитивної динаміки зростання обсягів експорту продукції до країн Європейського Союзу.</p> <p>7. Вдале географічне розташування на перехресті магістральних шляхів Центральної, Південної і Східної Європи та спільний кордон з Євросоюзом.</p>	<p>1. Залежність розвитку окремих галузей промисловості від виробництва продукції на умовах переробки імпортованої давальницької сировини.</p> <p>2. Низький рівень інноваційної та інвестиційної активності суб'єктів господарської діяльності.</p> <p>3. Недостатньо розвинута інфраструктура агропромислового комплексу для зберігання, сортування та переробки сільськогосподарської продукції, а також відсутність спеціалізованих лабораторій щодо сертифікації якості продукції.</p> <p>4. Неінтегрованість внутрішньої транспортної інфраструктури в основні міжнародні та міжрегіональні транспортні коридори</p> <p>5. Низький рівень інституційної інфраструктури підтримки малого й середнього підприємництва.</p> <p>6. Недостатність туристичної реклами міста й області та нерозвинутість туристичної інфраструктури.</p> <p>7. Низький рівень маркетингової активності регіону.</p> <p>8. Високий рівень тіньової економіки області.</p> <p>9. Відсутність системи управління відходами.</p> <p>10. Відсутність інтеграції бізнесу та закладів вищої і професійної освіти.</p>

Продовження табл. 2.10

Можливості	Загрози
<p>1. Зростання інтересу іноземних інвесторів до можливості інвестування в різні галузі економіки регіону шляхом використання інвестиційних майданчиків, індустріальних та технологічних парків, в т.ч. в інфраструктуру управління відходами.</p> <p>2. Розбудова інфраструктури для збереження та переробки сільськогосподарської продукції.</p> <p>3. Зростання попиту в світі на екологічно чисту, органічну сільськогосподарську продукцію дасть можливість збільшити її виробництво та експорт.</p> <p>4. Зростаюча роль міжтериторіального (в тому числі транскордонного) співробітництва з використанням можливостей макрорегіональних стратегій ЄС.</p> <p>5. Формування стимулюючих механізмів підтримки розвитку малого і середнього підприємництва.</p> <p>6. Підвищення фінансової спроможності місцевих бюджетів, як результат реформи децентралізації.</p> <p>7. Область розташована у Карпатському регіоні та Дністровському каньйоні, які мають значний потенціал для стимулювання розвитку туризму та створює додаткові передумови для його сталого економічного зростання.</p>	<p>1. Політична й економічна нестабільність спричинена військовим конфліктом на сході України.</p> <p>2. Зростання вартості енергоносіїв та нестабільність грошово-кредитної політики, у т.ч. високі відсоткові ставки за користування кредитними ресурсами.</p> <p>3. Часта зміна законодавства, як в частині регулювання діяльності малих і середніх підприємств, так і в частині формування дохідної бази місцевих бюджетів.</p> <p>4. Глобальна зміна клімату (загроза екологічному стану регіону).</p> <p>5. Ухвалення рішень вищими органами управління Європейського Союзу щодо скорочення чи скасування інструментів територіального співробітництва.</p> <p>6. Зростання міграції населення більш продуктивного віку, в т.ч. трудової міграції, та відтік кадрового потенціалу..</p>

Джерело: побудовано за даними [38]

На наш погляд, до негативних чинників, що пригнічують розвиток малого підприємництва Чернівецької області, слід віднести: відсутність прозорого й стабільного правового середовища, факти прийняття непередбачуваних нормативних актів та неоднозначність їх трактування; недостатність дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки; високі ставки банківських кредитів; стрімка інфляція та високий ступень кредитних ризиків; дефіцит власних фінансових ресурсів для інноваційного розвитку; відсутність державного стимулювання розвитку інфраструктури підтримки підприємництва;

залежність діяльності підприємств від природних монопольних утворень та високих тарифів у сфері енерго- та газопостачання.

Для подолання цих перепон необхідно створювати сприятливі умови діяльності підприємців та розробити ряд заходів щодо:

подальшого впровадження прозорих механізмів ведення бізнесу шляхом створення прозорого й стабільного правового середовища;

розвитку інноваційних моделей підтримки та ресурсного й інформаційного забезпечення функціонування підприємництва;

подальше сприяння міжнародному співробітництву.

З метою покращення умов здійснення інвестиційної діяльності малих і середніх підприємств Чернівецької області та активного використання фінансових інструментів для забезпечення їх економічного розвитку доцільно рекомендувати такі заходи:

дотримання учасниками зовнішньоекономічної діяльності умов «Інкотермс 2020» з метою забезпечення страхування ризиків інвесторів, пов'язаних з втратою майна та капіталу;

зміцнення механізму захисту гарантій прав приватної власності шляхом удосконалення законодавства з питань банкрутства та протидії поглинанню і захопленню підприємств;

визначення переліку критеріїв і вимог до інвесторів щодо прийняття рішень у сфері інвестиційної діяльності;

перегляд існуючої системи надання податкових пільг і державної фінансової допомоги, виданих на індивідуальній та галузевій основі, з метою забезпечення конкурентного середовища;

удосконалення механізму державних закупівель для стимулювання господарської та інвестиційної діяльності малих і середніх підприємств шляхом створення рівного доступу до участі у тендерах вітчизняних і іноземних підприємств;

спрощення доступу інвесторів до отримання кредитних ресурсів шляхом удосконалення пільгового кредитування інвестиційних проєктів;

полегшення доступу малих і середніх підприємств з продукцією (послугами) інноваційного спрямування до фінансових ресурсів шляхом відкриття спеціальних кредитних ліній державних банків і використання коштів фондів з ЄС, призначених для підтримки малих і середніх підприємств, надання їм послуг для оформлення

.....
аплікаційних форм з метою обґрунтування потреби у коштах та отримання такого фінансування;

зацікавленість в інвестуванні на територіях моновиробничих міст та гірських населених пунктів;

активізація поширення інформації про участь потенційних малих і середніх підприємств прикордонних територій у проєктах, що фінансуються за Програмами транскордонного співробітництва;

оновлення промислового потенціалу малих і середніх підприємств регіону шляхом підвищення його технологічного рівня, що дозволить забезпечити зростання експорту продукції з високою часткою доданої вартості і сприятиме зростанню надходжень іноземної валюти та покращенню стану платіжного балансу країни.

Таким чином, малий та середній бізнес суттєво впливає на функціонування економіки країни та краю, робить значний внесок у формування загальних обсягів виробництва й реалізації продукції, товарів, робіт і послуг, дає можливість створювати та розвивати «здорову» конкуренцію, збільшувати кількість робочих місць та посилити соціально-економічний розвиток Чернівецької області. А підвищення прозорості й ефективності регуляторних актів, збереження існуючих та створення нових суб'єктів малого й середнього підприємництва, покращення рівня їх інформаційної обізнаності та ресурсного забезпечення, легалізація трудових відносин та виплати заробітної плати, розвиток інноваційних моделей підтримки бізнесу сприятиме процесам виходу малого підприємництва на європейський рівень розвитку, покращенню бізнес-клімату та зростанню економічної ефективності регіону та України в цілому.

2.3. Розвиток туризму та готельного бізнесу м. Чернівці в умовах кризових ситуацій

Найбільш простою формою і водночас складовою кризи є кризове явище. Готельний бізнес періодично зазнає економічних криз. Для готельного розвитку характерні періодичне виникнення, загострення та розв'язання соціально-економічних суперечностей. Кризові явища, які постійно перебувають у тісному зв'язку з

економікою країни, істотно вплинули на поведінку готельних підприємств, використання новітніх технологій для виробництва, найманої праці, закупівлю необхідної техніки, зниження доходів, подорожчання сировини, зростання податків, підвищення комунальних тарифів та інші економічні чинники. Загальновідомо, що оцінювання та класифікація кризових явищ необхідні для проектування на довгостроковий період часу діяльності готельних підприємств. Систематизація дає змогу виявити негативні аспекти і тенденції розвитку суб'єкта господарювання, а також виробити стратегію захисту від кризових явищ та сприяти майбутньому розвитку, дає змогу усунути наявні вади й підвищити ефективність діяльності [37].

Дослідженням цієї проблеми у різні періоди займалися багато зарубіжних та вітчизняних вчених. Зокрема, К. Маркс, В. Гаєць, Дж.М. Кейнс, М. Кондратьєв, П. Самуельсон, Р.Дж. Хоутрі, Й. Шумпетер, Ш. Геффернан, К.П. Кіндлебергер, Ф.С. Мишкін, Д.Д. Сакс, А. Шварц, Г. Бірман, В.М. Іванов, В.В. Ковальов, Р.В. Уотермен, Е.А. Уткін, Дж. Фіннерті, С. Шмідт, О.І. Барановський, А.І. Ковальов, А.А. Чухно. Є підстави вважати, що розвиток економічних систем, форм функціонування економіки, ресурсів, що використовуються, навколишнього середовища та інших суттєвих чинників вимагає постійних досліджень цього поняття та його впливу на діяльність готельного господарства [17].

Енциклопедичне визначення кризи (від гр. «krisis» – «поворотний пункт, рішення») трактує її як різкий крутий перелам, скрутне становище [7]. В процесі розвитку наукових досліджень поняття «криза» набуло більш глибокого змістовного значення. Так, нині існує велика кількість суджень різних науковців щодо визначення поняття «криза». Одне з перших ґрунтовних досліджень визначення «криза» можна знайти у працях К. Маркса, де зустрічається кілька визначень, кожне з яких розкриває різні аспекти цього багатогранного поняття в економіці [29]:

- 1) криза є моментом поручення чи перерви процесу відтворення;
- 2) криза – вихідний пункт для великих нових вкладень капіталу, що більшою або меншою мірою створює нову матеріальну базу для наступного економічного циклу;

3) криза – момент тимчасового насильницького руйнування наявних у ринковій економіці протиріч, насильницького «вибуху», що на якийсь час відновлює порушену в економіці рівновагу;

4) криза – спосіб насильницького здійснення єдності фаз процесу виробництва, що відокремилися й стали самостійними відносно один одного;

5) криза є насильницьким відновленням моментів, що стали самостійними, і насильницьким перетворенням на щось самостійне таких моментів, які становлять щось єдине;

б) криза – форма вирівнювання.

У сучасній літературі ще не встановилося загальновизнаного уявлення про кризи в розвитку соціально-економічної системи, яка характеризується цілісною сукупністю взаємопов'язаних і взаємодіючих соціальних і економічних інститутів, суб'єктів і відносин щодо розподілу й споживання матеріальних і нематеріальних ресурсів.

Поняття «криза» дуже пов'язано з таким поняттям, як «ризик», яке тією чи іншою мірою впливає на методологію прийняття будь-якого управлінського рішення.

Питання ризику розглядаються у працях багатьох зарубіжних вчених, таких як А. П. Альгін, І. Т. Балабанова, Т. Бачкаї, Д. Мессен, Дж. Мілль, Н. У.Сеніор, Й. Шумпетер та ін.

Серед українських вчених, дослідження яких пов'язані з проблемами ризику, можна відзначити В. В. Вітлінського, П. І. Верченко, Т. В. Головач, В. М. Гранатурова, Л. І. Донець, С. М. Ілляшенко, І. Ю. Івченко, Н. І. Машина, М. М. Клименюк, В. М. Кочеткова, І. Б. Литовченко, В. В. Лук'янова, О. Л. Устенко, С. К. Харічкова, Н. А. Шипова, О. І. Ястремського та ін.

На думку більшості науковців, є лише два концептуальні підходи до визначення поняття «ризик» – класичний та неокласичний. Представники класичної школи (британські економісти Дж. Мілль та Н. У. Сеніор) розуміють ризик як математичне очікування втрат, які можуть трапитися внаслідок обраного рішення, тобто збиток, який є здійсненням прийнятого рішення [42]. В роботі «Теорія економічного розвитку» австрійський вчений Й. Шумпетер стверджував, що підприємець є носієм ризику, оскільки є людиною, яка постійно

перебуває у пошуку, використовує нововведення в виробництві та господарській діяльності. А «нововведення завжди пов'язано з ризиком» [47].

Згідно з поглядами угорських вчених Бачкаї Т. та Мессен Д., представниками неокласичної теорії підприємницького ризику, сутність ризику «в можливості відхилення від мети, заради досягнення якої і було прийняте рішення» [23].

Джерело ризику, що може спричинити кризу, – фактори, явища або процеси, які спричинюються невизначеністю та конфліктністю. Фактори поділяються на об'єктивні та суб'єктивні [36]:

1) об'єктивні фактори – фактори, які не залежать від підприємства або є зовнішніми, а саме: законодавча база, соціально-економічні (політичні, ринкові, митні), природні фактори;

2) суб'єктивні фактори – фактори, які безпосередньо залежать від підприємства, а саме: рівень організації виробництва, можливість забезпечення якості продукції, вибір типу контрактів, ступінь кваліфікації.

Розмаїтість думок про сутність ризику пояснюється, зокрема, багатоаспектністю цього явища, практично повним його ігноруванням в існуючому господарському законодавстві, недостатнім використанням у реальній економічній практиці й управлінській діяльності. У Господарському Кодексі України, ст. 42, зазначено, що підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [15, с. 35]. Тобто ризик є однією з характерних ознак підприємництва.

Крім того, ризик – це складне явище, що має безліч неспівпадаючих, а іноді протилежних реальних основ [22, с. 6]. Проте щодо визначень об'єкта, суб'єкта і джерела ризику думки вчених (зокрема В. В. Вітлінського, П. І. Верченко, О. І. Ястремського, Л. І. Донця та С. І. Коротуна) співпадають. У їх працях містяться такі визначення цих понять.

Об'єкт ризику – економічна система, ефективність та умови функціонування якої наперед точно невідомі [9, с.10; 50: 20, с.13; 45, с. 8–9].

Під суб'єктом ризику розуміють особу (або колектив), яка зацікавлена в результатах керування об'єктом ризику і має компетенцію прийняття рішень щодо об'єкта ризику.

Джерело ризику – це чинники (явища, процеси), які спричиняють невизначеність результатів, конфліктність у широкому сенсі цього поняття [50; 20, с.13; 45, с.8–9; 25].

З огляду на походження терміну «ризик» та дослідивши визначення сучасних вчених, можна дійти висновків: по-перше, ризик пов'язаний із можливістю втрат; по-друге, ризик пов'язаний із можливістю виграшу; по-третє, ризик можливий лише при альтернативності вибору.

Причини кризи – сукупність подій або явищ, внаслідок яких формуються кризові явища, які створюють перешкоди для існування та подальшого розвитку об'єкта, який аналізується [49].

Кризові явища – це невелика кількість нестійких кризових проявів, що виникають синхронно один до одного у різних напрямках діяльності підприємства, або певне явище, що виникає під час реалізації конкретного процесу функціонування суб'єкта діяльності [18].

Кризові явища, як правило, формуються на основі зовнішніх та внутрішніх факторів, які зазвичай негативно впливають на діяльність підприємства. Це завдає шкоди цілісній системі або окремим його елементам, і, як наслідок, цей вплив може призвести до виникнення проблем і в подальшому знищення системи загалом.

У загальному значенні криза готельного підприємства представляє собою обмежений в часі процес. Він може бути або повністю керованим, або утримуватися у певних межах, які формуються під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів.

До зовнішніх (екзогенних) чинників належать такі, які підприємство не має можливості заздалегідь спрогнозувати, а тому і вплинути на них. Внутрішні (ендогенні) чинники зазвичай залежать від форм, методів та організації діяльності підприємства [27, 16].

На думку О.П. Градова та Г.М. Курошевої, зовнішні фактори прояву та розвитку кризи готельного підприємства доцільно поділити на такі групи: міжнародні, національні, ринкові. Внутрішні чинники, які спричиняють розвиток кризи на готельному підприємстві, можна поділити на: конкурентні, чинники діяльності, ресурсні, маркетингові, фінансові. Класифікацію факторів, які сприяють розвитку кризи на готельному підприємстві, наведено в табл. 2.11 [49, 18].

Таблиця 2.11

Класифікація факторів виникнення кризових ситуацій

Зовнішні фактори		
Міжнародні	Загальноекономічні	Циклічність економічного розвитку Руйнування ринків збуту продукції Фінансова політика трансформаційних банків
	Стабільність міжнародної політики	Укладання міжнародних угод: утворення зон вільної торгівлі, вільних економічних зон Міжнародний маркетинг Тарифні узгодження
	Міжнародна конкуренція	Організація спільних підприємств Стратегічні зони господарювання Фінансова спроможність іноземних партнерів Ліцензійна торгівля
Національні	Політичні	Міжнародна політика відносно країни та її стабільність Політична нестабільність Криза в інших країнах Стан фінансової системи Податкова політика Принципи земельної політики держави Ставлення до власності Захист конкуренції Відношення держави до підприємництва
	Економічні та демографічні	Життєвий цикл галузі Рівень платоспроможності населення Рівень доходів, нагромаджень населення Споживча властивість (рівень цін, можливість отримання позик) Інфляційні процеси Позиція держави щодо своїх боргів Кредитна політика Відсутність розвитку ринку страхових послуг Рівень підприємницької активності Фінансова спроможність підприємств-боржників

Продовження табл. 2.11

Зовнішні фактори	
Ринкові	Форми конкуренції Рівень технологій Рівень витрат виробництва Якість продукції Рівень маркетингу
	Науково-технічні Новизна конструкцій та технологій Конкурентоспроможність продукції
Внутрішні фактори	
Конкурентні	Мета, сфера діяльності Життєвий цикл підприємства Частка ринку та стадія життєвого циклу Традиції, репутація
Чинники діяльності	Форма власності Організація виробництва Форма спеціалізації Диверсифікація виробництва
Ресурсні	Обіговість коштів Тривалість виробничого циклу Рівень виробничих запасів
Маркетингові	Товарна політика Цінова політика Збутова політика Виробничий потенціал
Фінансові	Структура балансу Платоспроможність Ліквідність Вартість капіталу Структура майна Співвідношення власних і позикових коштів Інвестиційна привабливість Рівень прибутку та рентабельності Фінансові ризики Робота з дебіторами
Управлінські	Організаційна структура управління Кадрова політика Система мотивації персоналу Культура управління Стратегічне управління
Інноваційні	Інноваційна діяльність Прогресивність засобів і методів виробництва

Джерело: складено автором.

Визначаючи кризу на підприємстві, потрібно враховувати такий найважливіший фактор, як життєвий цикл галузі. Великий вплив на підприємства мають такі фактори, як: політична нестабільність, наявність кризи в інших країнах, міжнародна політика відповідно

країни та її стабільність, кредитна політика, інфляційні процеси, фінансова спроможність підприємств-боржників, відсутність розвитку ринку страхових послуг, необов'язковість держави щодо своїх боргів, рівень підприємницької активності, життєвий цикл галузі, неефективна робота з дебіторами, виробничий потенціал підприємства, відсутність ефективних методів стимулювання праці, неврахування фінансових ризиків, відсутність стратегічного управління та відсутність культури управління [12].

У розвитку готельного підприємства за різних обставин настає різкий злам, який називають кризою. Для підтримки життєдіяльності готельного підприємства необхідна своєчасна реакція на перші ознаки кризового стану. Оскільки як зовнішнє, так і внутрішнє середовище динамічне, криза може настати практично в будь-який момент. Тому важливим принципом стратегічного управління готельного підприємстві має бути постійне очікування сигналів про виникнення кризового стану для негайної реакції на ці сигнали.

2019 року готельний ринок Буковини поповнився двома новими традиційними готелями із загальною кількістю 14 номерів: готель Aleanda – 4-зірковий готель на 10 номерів (рис. 2.3) та Вілла Luxury with pool and sauna 4-зірковий готель із 4-ма номерами (рис. 2.4) [32].



Рис. 2.3. Готель Aleanda

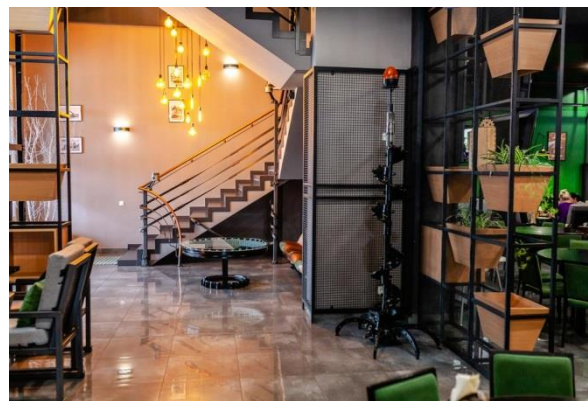


Рис. 2.4. Вілла Luxury with pool and sauna

Водночас набирає вагу девелопмент гібрид-готелів і концептуальних хостелів. У Чернівцях 2019 року відкрилося кілька оригінальних об'єктів, а також два перших у Чернівцях концептуальних хостела «Chernivtsi city center hostel» (рис. 2.5) та «Гранд Хостел» (рис. 2.6) [32].



Рис. 2.5. Chernivtsi city center hostel

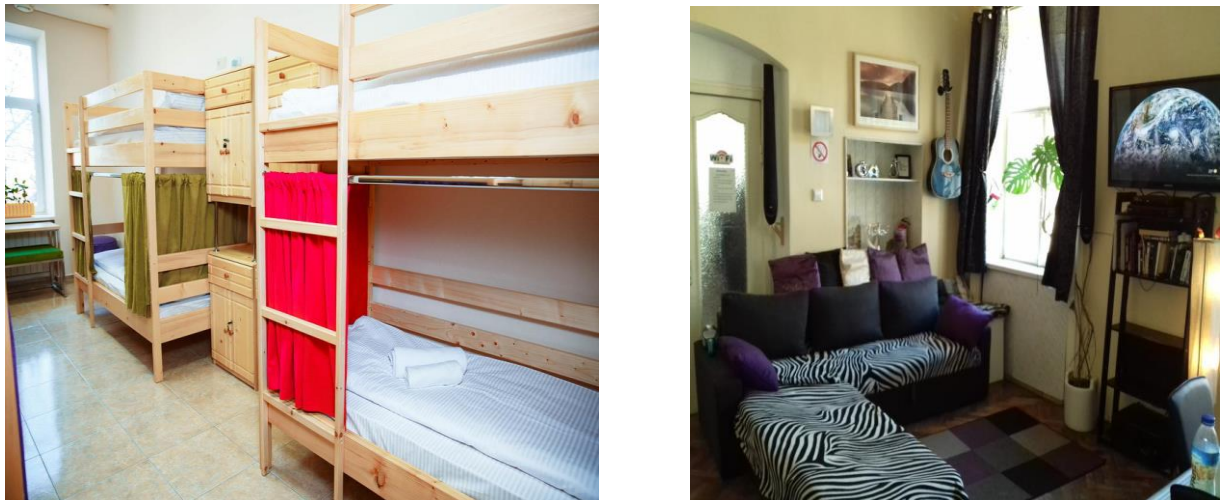


Рис. 2.6. Гранд Хостел

Згідно з проведеним дослідженням та аналітикою нерухомості міста Чернівці, загальна пропозиція готелів різних категорій станом на 2019 рік складає приблизно 2200 номерів. З них найбільше пропозиції в сегменті без зіркової категорії – 1472 номерів, трохи менше у готелях 3* – 516 номерів і значно менше пропозиції в сегменті 4* – 212 номерів (рис. 2.7) [13].

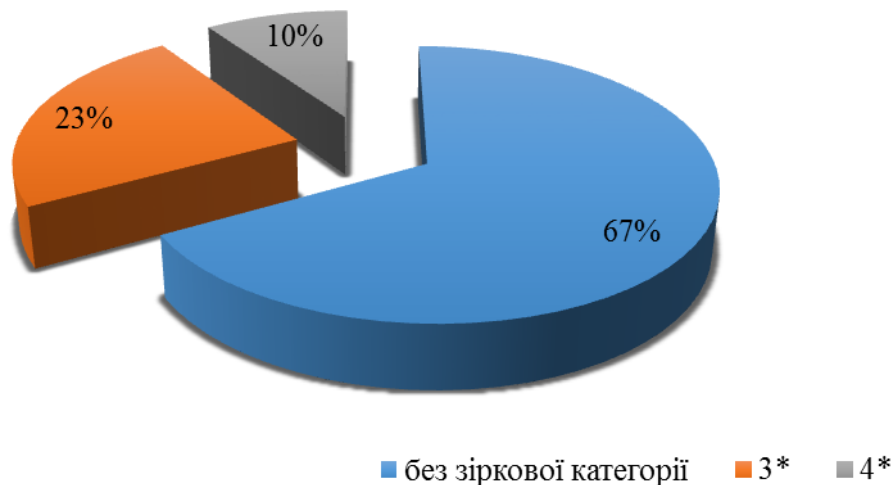


Рис. 2.7. Пропозиції номерного фонду м. Чернівці за категоріями за 2019 рік

За результатами наших досліджень саме без зіркової категорії та 3-зіркові готелі Чернівців продемонстрували позитивну тенденцію завантаження (табл. 2.12). У порівнянні з 2018 роком цей показник виріс на 3-4 % (без зіркової категорії) і 5-6 % (категорія 3 зірки) (рис. 2.8) [13]. Чернівці зазвичай відвідують туристи з метою проведення дозвілля та відпочинку. Високу заповнюваність готелів виявлено переважно протягом вихідних днів.

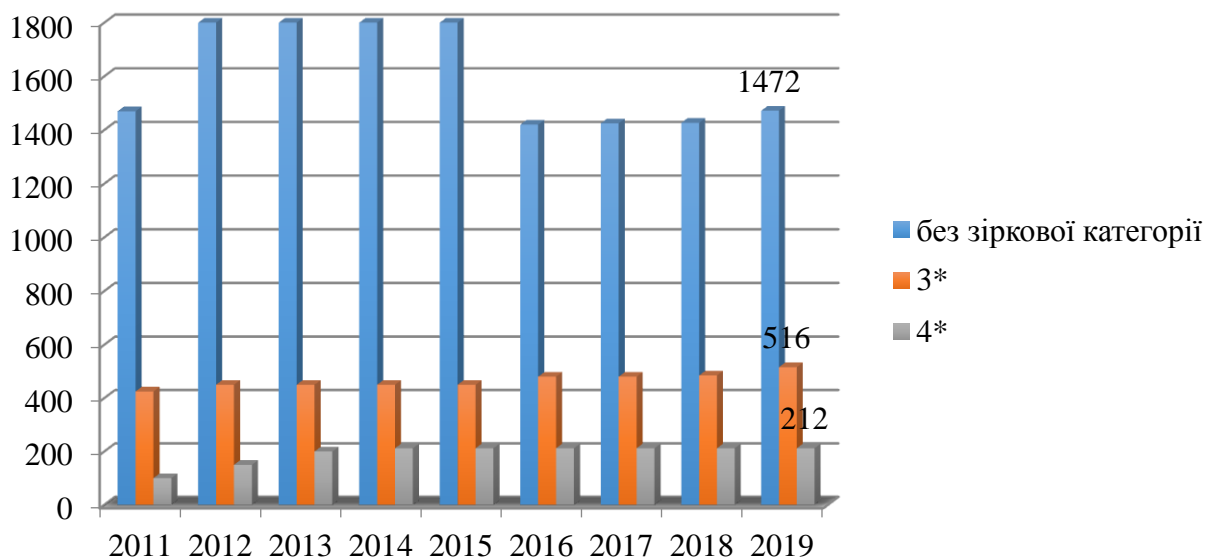


Рис. 2.8. Пропозиції номерного фонду в готелях м. Чернівці

Таблиця 2.12

Наповненість готелів під управлінням професійних операторів м. Чернівці

Категорія	Показник заповнюваності
без зіркової категорії	55-65%
4*-3*	44-65%

При цьому, за даними експерта, показник середньої ціни за номер (показник ADR) – був нестійким, середня різниця його коливань становила до \$10 щомісяця. Показники середньої ціни за номер були найвищими у січні й традиційно нижче в вересні [13].

У середньому турист м. Чернівці залишає в готелі від 25 до 100 євро в залежності від класу готелю, мається на увазі саме про 3* та 4 * готелі (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Середня вартість номера в день (ADR) для якісних готелів під керуванням професійних операторів, €

Категорія	ADR
3*	50
4*	100

На динаміку rack rates (офіційна, опублікована ціна за номер) у доларовому еквіваленті значний вплив має валюта, в якій фіксується ціна за номер: для готелів вищої категорії характерною є фіксація в іноземній валюті, для готелів нижньої цінової категорії – у гривні. Також цікавою тенденцією минулого року став ще більший розрив між rack rate і ADR, що свідчить про посилення конкуренції, а також про збільшення частки бізнес-сегменту у порівнянні з індивідуальними туристами в загальній структурі попиту.

Головними трендами 2019 року міста Чернівці, стали нестандартні формати готельної нерухомості. Конкуренцію традиційним готелям можуть скласти апарт-комплекси, які з'явилися на ринку міста Чернівці саме минулого року. Цей вид нерухомості набирає популярність як серед приватних інвесторів, так і серед туристів. Туристам подобається «домашня» атмосфера і багатофункціональна інфраструктура, якої немає у звичайних готелях. Саме тому готельному бізнесу доводиться диверсифікуватися і розвиватися.

Серед світових трендів у сегменті готельної нерухомості ми виділяємо одразу три: зростання ролі інтернету у формуванні споживчих переваг і поведінки, відкриття коворкінгів у готелях (наприклад, компанії BOSSHUB Global (рис. 2.9) та IT-Support (рис. 2.10) повідомила про плани з відкриття в готелях мережі коворкінгів) і зростання популярності ділових поїздок, суміщених з дозвіллям, зокрема серед міленіалів.

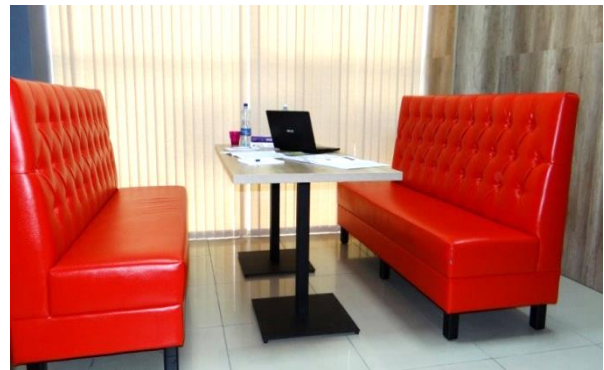


Рис. 2.9. Компанія BOSSHUB м. Чернівці



Рис. 2.10. Компанія IT-Support м. Чернівці

Саме клієнт на даному етапі задає вектор розвитку готельного бізнесу і штовхає готельєрів і девелоперів на експерименти. Багато хто з них на це не наважується. Аби не втратити і залучити клієнта у непростий час, зусилля менеджменту готелю важливо спрямувати на пошук нових каналів продажів, запуск додаткових програм лояльності, поліпшення якості послуг.

Гостей приваблюють не «метри», а враження та досвід, які вони можуть отримати під час перебування в готелі. Тому важливими стають такі фактори, як унікальна локація, вражаюча архітектура, нестандартний дизайн, зв'язок з локальною культурою і занурення у життя міста.

На сучасному етапі економіка України, та Чернівецької області зокрема, характеризується відносною нестабільністю, що створює перешкоди на шляху до динамічного й успішного розвитку підприємств. Як наслідок, наявність кризових тенденцій розвитку, що доповнюються недоліками вітчизняного законодавства, мінливістю зовнішнього середовища тощо, відобразились в усіх сферах економічного життя, в тому числі у сфері готельного бізнесу. Крім того, фінансово-економічна криза, що розпочалася у 2008 році, хоча і не суттєво, проте вплинула на розвиток готельного бізнесу, адже готельний бізнес Чернівецької області є активним учасником ринкових відносин, тому його розвиток залежить від загальних тенденцій динаміки економіки держави, змін структури попиту та пропозиції, розвитку нових форм організації бізнесу тощо.

Проблемам туризму та готельного бізнесу присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних науковців: Х. Роглев (2005) вивчав основи менеджменту в готельному бізнесі [41]; В. Кифяк (2003) розглядав можливості організації туристичної і готельної діяльності в Україні [24], П. Пуцентейло (2007) вивчав питання економіки й організації туристично-готельного підприємництва [39]; О. Амбросій (2010) розглядала питання управління доходами підприємств готельного господарства [1], А. Мазаракі, М. Бойко, М. Кулик (2017) досліджували питання менеджменту в готельному бізнесі [28]. Кожен із науковців зробив свій внесок у розвиток готельного бізнесу. Кожен із науковців зробив свій внесок у розвиток готельного бізнесу. Проте проблеми розвитку туризму та готельного бізнесу м. Чернівці майже не досліджені, тому потребують детального вивчення та вдосконалення, що обумовлює доцільність проведення подальших досліджень, спрямованих на поліпшення сфери гостинності м. Чернівці.

Готельний бізнес є однією із провідних складових сфери послуг, насамперед туристичної індустрії. Попри те, що частку української

економіки дедалі більше займає сфера послуг, розвиток і стійке зростання готельного бізнесу ускладнюється цілим спектром проблем.

Зростаючому показнику туристичного потоку м. Чернівці не вдається стимулювати інертний готельний ринок. Незважаючи на приплив туристів, девелопери не поспішають виходити з новими об'єктами на ринок. Головні стримуючі фактори:

довга окупність;

витрати на девелопмент і операційну діяльність;

політична та фінансова ситуація в країні;

недосконалість законодавчої бази в частині міжнародних інвестицій і розвитку бізнес-туризму в Україні.

У поточних ринкових умовах період окупності якісного готелю в Чернівцях складає більше 10 років. Це пов'язано як з досить високими витратами на девелопмент (у структурі яких вагому частку становить імпортна продукція), так і з операційними показниками діяльності готелів та стабілізацією грошового потоку від їхньої діяльності, яка, як правило, займає від 3 до 5 років.

У Чернівцях вже є приклади того, як колишні готелі втрачали у вазі. Приміром, 2019 року готельний об'єкт «Черемош» закритися на реконструкцію, можливо/аби перетворитися на офісний центр. Будівництво офісів на сьогодні у більшості випадків є інвестиційно-привабливішим бізнесом, що вимагає менших інвестицій на старті і, відповідно, має менший період окупності.

Що ж впливає на сегмент і мікроклімат у Чернівцях? Багато проєктів і контрактів було припинено через низку важливих політичних подій і рішень, зокрема:

введення воєнного стану під кінець 2018 року;

президентські й дострокові парламентські вибори;

відсутність чіткого розуміння подальшого державного курсу;

відсутність підтримки з боку держави.

Загалом, туризм міста Чернівці – дивовижний сектор економіки з величезним мультиплікативним ефектом. Він здатний дати поштовх розвитку не тільки готельного ринку, ритейлу та сфери послуг, але й економіки Чернівців загалом. Приїжджаючи в наше місто, турист фактично дивиться у дзеркало інвестиційного клімату. Якщо нам

вдасться створити умови для торгівлі очікуваннями і надіями на можливість заробити і розвивати бізнес в Чернівцях і підкріпити їх реальними діями з боку влади, приплив міжнародних інвестицій справді зросте. Чернівцям потрібна потужна реклама, гарантії навздогін до обіцянок для інвестора і чітке виконання зобов'язань.

Почати варто з малого – відмовитися від туристичного збору, який продовжили минулі роки. Збір стягується з кожного гостя при заселенні й спрямовується до місцевих бюджетів, однак при цьому дуже часто ці гроші йдуть зовсім не на розвиток туристичної привабливості. До того ж він нараховується виходячи не з вартості номеру, а від мінімальної заробітної плати – тобто постійно збільшується. Це вже призвело до зростання цін на проживання у готелях економ-сегмента і згодом може негативно позначитися на туристичній та інвестиційній привабливості Чернівців.

Стимулює розвиток туризму в Україні загалом, та в Чернівцях зокрема, і політика візової лібералізації – скасування в'їзних віз. Фінансово це вигідніше для України, ніж дорогі візи, які породжують корупцію. На даний момент до нас легко можуть приїжджати громадяни з понад 100 країн.

Важливим також є те, що Україна – це не тільки Київ. Поштовх до зростання потоку туристів у країну може дати саме диверсифікація Буковинського туризму – він може бути зелений, гастрономічний, медичний, екстремальний, розважальний, спортивний і т. д. Щоправда, одразу виникає питання: а чи вистачить у нас ресурсів, можливостей, інфраструктури, аби відповідати побажанням гостя? Для цього важливою є участь країни і місцевої влади у розвитку міста Чернівці і Буковинського регіону.

На наш погляд, головне бачити у кожному туристі інвестора в економіку нашого міста, який вже приїхав до нас витратити гроші, починаючи з бронювання авіаквитка, поселення до готелю та замовлення вечері в ресторані.

В період 2008-2013 років до міста Чернівці приїжджало досить багато туристів і гостей. Цьому сприяли і лоукости, і відкриття кордонів з Євросоюзом, і зростання впізнаваності бренду міста на міжнародній арені. Тепер потрібно кинути всі сили на розвиток туристичної привабливості.

Тут важливою є безпосередня участь перших осіб держави та органів влади. Йдеться і про інвестиції, і про промо-кампанії, і про залучення міжнародного капіталу [51].

Не варто забувати і про підтримку готельного бізнесу. Девелоперам потрібні преференції та гарантії, аби бачити економічну доцільність і життєздатність проєкту. Незабаром ситуація на ринку готельної нерухомості поліпшиться – відновиться будівництво заморожених проєктів і завершиться реконструкція деяких цікавих готелів.

З початком 2014 року, на ринку готельних послуг в Чернівцях спостерігався різкий спад, на що вплинули нестабільна соціально-економічна ситуація, зовнішня збройна агресія на Сході держави, анексія Кримського півострова, а також комплекс системних проблем: недосконала та не модернізована туристична інфраструктура як у найбільших містах, так і в Чернівцях, недостатня якість надання послуг, високі ціни тощо. Сукупність зазначених факторів призвела як до зменшення кількості іноземців, які приїждять до Чернівців, так і до внутрішніх міграцій з метою туризму, рекреації чи роботи, що негативно вплинуло на розвиток готельного бізнесу [11-31].

Окрім цього, суттєвого удару по Чернівецькій готельній індустрії завдала пандемія Covid-19. Закриті кордони, скасування авіасполучення, обмеження пересування як в межах міста, так і до інших країн, а також суцільна ізоляція спровокували комплекс проблем у готельному секторі. Так, за даними прогнозу Всесвітньої туристичної організації ООН (UNWTO) у 2020 році число туристів скоротиться на третину, у порівнянні з показниками 2019 року [11]. Під загрозою скорочення близько 50 мільйонів робочих місць, пов'язаних з туристичною, зокрема готельною, індустрією. Звичайно, що такий стан справ не може не вплинути на розвиток даної галузі в Чернівцях.

Фахівці відзначають, що сфера обслуговування (ресторани, бари тощо), мала хоча б невеликий відрізок часу, щоб підготуватися до майбутніх наслідків впливу коронавірусу. А готельний бізнес зіштовхнувся з проблемою дуже швидко, внаслідок специфіки ведення господарювання. Так, після введення карантину близько 35–

40 % готелів у Чернівцях закрилися, інші працюють у дуже обмеженому режимі. Відповідно, головна проблема полягає у скороченні або повній відсутності прибутку. Ті готелі, які продовжують функціонувати, втратили від 60 до 90 % доходу [5].

Більшість міських готелів Чернівців, такі як готель «Allure Inn», готель «Буковина», готель «Gold Georg Palace» та інші, залишилися працювати. Категорії проживаючих у готелях гостей розширилися медперсоналом. Разом із ними проживають постійні гості, той сегмент, що і раніше працював віддалено. В окрему (ситуативну) категорію віднесено ряд гостей, які з метою безпеки вирішили пожити в готелі, поки один із членів сім'ї перебуває в ізоляції (зі слів керуючих закладів).

Як було зауважено директором ТОВ «Бізнес-центр «Буковина», президентом асоціації готельєрів міста Чернівці Брязкалом Андрієм Федоровичем, відповідно до вимог у працюючих готельно-ресторанних комплексах м. Чернівці посилено санітарно-епідеміологічний режим – персонал забезпечують необхідними засобами захисту (медичні маски і рукавички), у вільному доступі і для співробітників, і для гостей є дезінфікуючі засоби та засоби індивідуального захисту, збільшено кількість вологих прибирань, провітрювань, встановлено спеціальний температурний режим, посилено заходи з дезінфекції приміщень та інвентарю, проводиться спеціальна обробка уніформи.

За словами Кліма Ігора Миколайовича, директора готельно-ресторанного комплексу «Allur Inn»: всі працівники перед початком робочої зміни проходять температурний скринінг. Працівники з температурою вище 37,2 або ознаками респіраторних захворювань не допускаються до виконання обов'язків.

На вході в готель і в вестибюль розміщено інформаційні матеріали щодо профілактики COVID-19 і організовано місця для обробки рук спиртовмісними антисептиками.

При появі симптомів респіраторного захворювання і/або підвищенні температури у постояльця, його ізолюють в номері до прибуття карети швидкої допомоги, яку викликає персонал готелю.

Дозволяється одночасне перебування відвідувачів у вестибюлі установи з розрахунку не більше однієї людини на 10 квадратних

метрів площі залу обслуговування. Допуск відвідувачів і перебування в готелі (поза номера) дозволяється тільки в респіраторі або захисній масці (в тому числі саморобної), так, щоб були покриті ніс і рот.

Адміністрація готелю не допускає появу черг в місцях можливого скупчення відвідувачів. Також в місцях потенційного скупчення відвідувачів нанесене тимчасове маркування для забезпечення дотримання дистанції не менше 1,5 метри.

З метою уникнення черг при поселенні в готель забезпечена попередня онлайн-реєстрація відвідувачів. На рецепції готелю встановлено захисний екран між персоналом і відвідувачами.

Харчування в готелі організовано шляхом доставки їжі в номери за попереднім замовленням, або в ресторан готелю, на відкритому майданчику за умови дотримання відстані не менше 1,5 метра між місцями для сидіння за сусідніми столами і розміщення не більше чотирьох клієнтів за столом (без урахування дітей у віці до 14 років).

Працівники готелю зобов'язані регулярно мити руки з милом або обробляти їх антисептиками не рідше одного разу на 3 години і після відвідування громадських місць, туалету, прибирання і т.п., утримуватися від контакту з особами, що мають симптоми респіраторних захворювань і самоізолюватись у разі виникнення симптомів респіраторних захворювань.

Також до головних наслідків впливу пандемії коронавірусу для готельного бізнесу в Чернівцях, крім відсутності гостей, закриття та падіння доходів фахівці включають касовий розрив, адже доходи, почали стрімко знижуватись до нуля. Це викликало необхідність багатьом компаніям відпустити майже всіх співробітників у відпустку за власний рахунок до закінчення карантину, а також зупинити рекламні кампанії та інші витрати. При цьому, якщо карантин триватиме й після середини травня, то літнього туристичного сезону вже точно не буде. А багатьом готелям знадобляться місяці й роки, щоб відновитися [35].

На сьогодні основні тенденції розвитку готельної індустрії міста Чернівці можна систематизувати наступним чином (рис. 9)

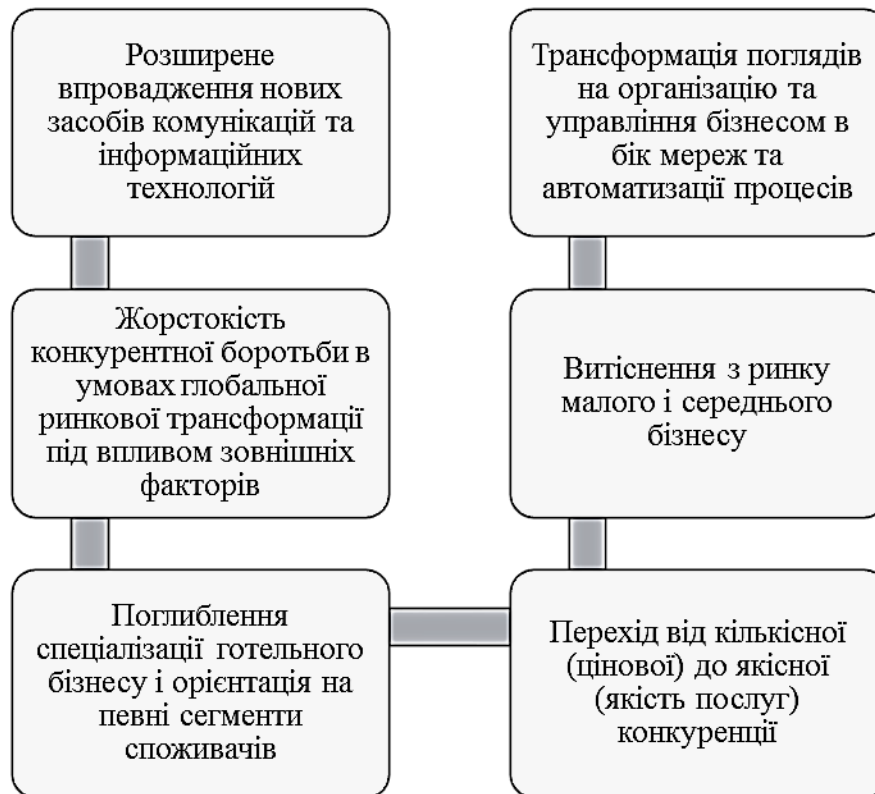


Рис. 2.11. Основні тенденції у сфері розвитку готельного бізнесу міста Чернівці

Джерело: складено автором на підставі аналізу наукових праць [11-21].

Таким чином, сучасні тенденції розвитку готельного бізнесу м. Чернівці спрямовані на рішення низки завдань:

- пошук власних, унікальних переваг на ринку;
- створення стабільного кола клієнтів;
- розробка нових та удосконалення існуючих шляхів розвитку.

При цьому ці завдання характерні не лише для окремих підприємств м. Чернівці, а й для цілих галузей готельного господарства держави загалом.

Слід зазначити, що й до глобальних викликів сьогодення в Чернівцях спостерігались різкі коливання в динаміці туристичних потоків, що свідчить про нестабільність та вразливість українського ринку готельних послуг.

Враховуючи динамічні вхідні дані, можна простежити тренд тенденції зміни показників діяльності готельного бізнесу в Чернівцях, а також показників які мають прямий вплив на його розвиток, насамперед діяльності туристичної галузі.

Як видно з даних на рисунку 2.12 вибудувати точну математичну тенденцію щодо прогнозованої кількості готелів надзвичайно складно. Це пояснюється нестабільністю самого ринку, який дуже залежний від впливу низки зовнішніх факторів (про які зазначалося вище).

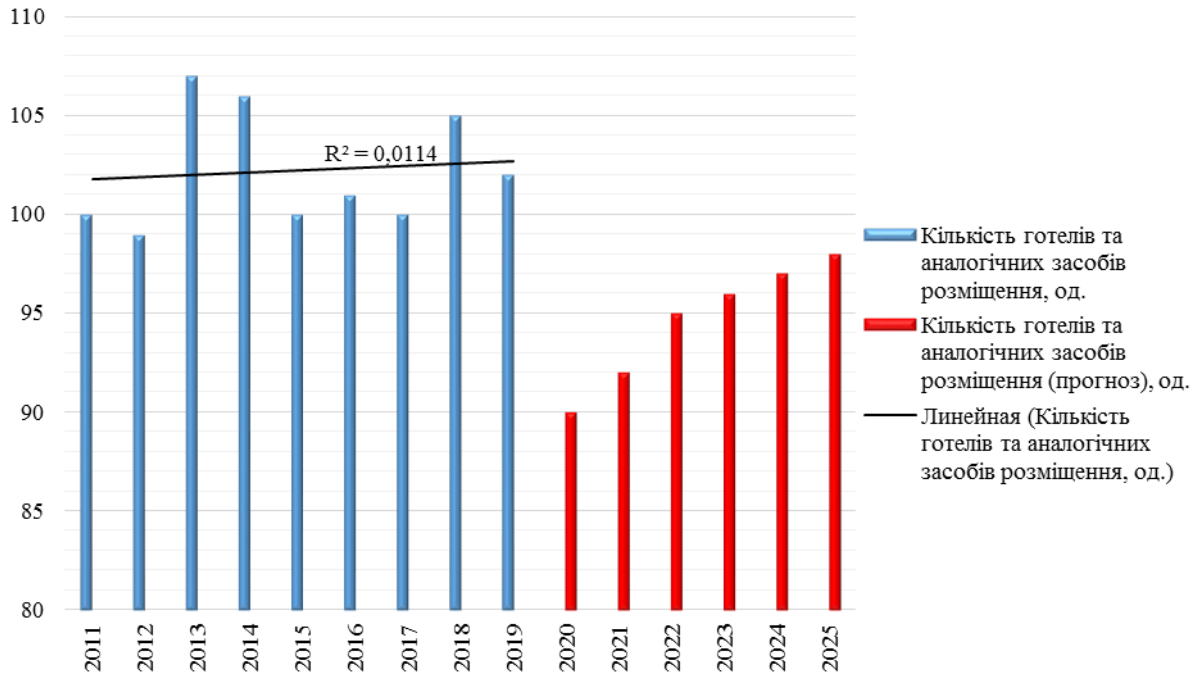


Рис. 2.12. Контент-аналіз кількості готелів та аналогічних засобів розміщення в м. Чернівці, од.

Джерело: розроблено автором за даними [48].

Так, до 2012 р. відбувалося певне скорочення кількості готелів, проте згідно з даними Головного управління статистики у Чернівецькій області у 2013 р. відбулося різке збільшення зареєстрованих готелів, а з 2014 р. – зменшення. У 2016 р. – знову зростання, а в 2017 р. – падіння. Схожа нестабільна тенденція фіксувалась і в наступні роки. Це не дозволяє математично спрогнозувати майбутні показники, адже коефіцієнт достовірності залишається на вкрай низькому рівні ($R = 0,1149$ при достовірності 100 % в 1) [14].

Проте експертні дані дозволяють спрогнозувати показники враховуючи сучасні карантинні обмеження та в цілому перспективи переформатування ринку. Так у 2020 р. кількість готелів та аналогічних засобів розміщення в Чернівцях знизилася до 90 од., і

при відсутності нових потрясінь соціально-економічного характеру їх кількість до 2025 р. може збільшитись до 98 од.

Негативно на розвиток готельного господарства впливає і скорочення кількості іноземних туристів, які відвідують Чернівці, адже вони є одними із найважливіших клієнтів готельної індустрії та одним з каналів надходження валюти в місто, джерелом капітальних інвестицій. Саме на них в основному орієнтовано розвиток туристичної інфраструктури (тобто готелів), процес формування конкурентоспроможного туристичного продукту.

До 2013 р. в Чернівцях спостерігалась стабільна тенденція до зростання кількості в'їжджаючих іноземців і в зазначений рік склала майже 1462772 осіб (рис. 2.13). В 2014 р. відбулось різке скорочення цього показника до 1120156 осіб [10]. Це пов'язано з кількома факторами, які відштовхують іноземних громадян від відвідування міста:

загальними соціально-економічними та військовими негараздами;

політичною нестабільністю;

можливими потрясіннями різного характеру.

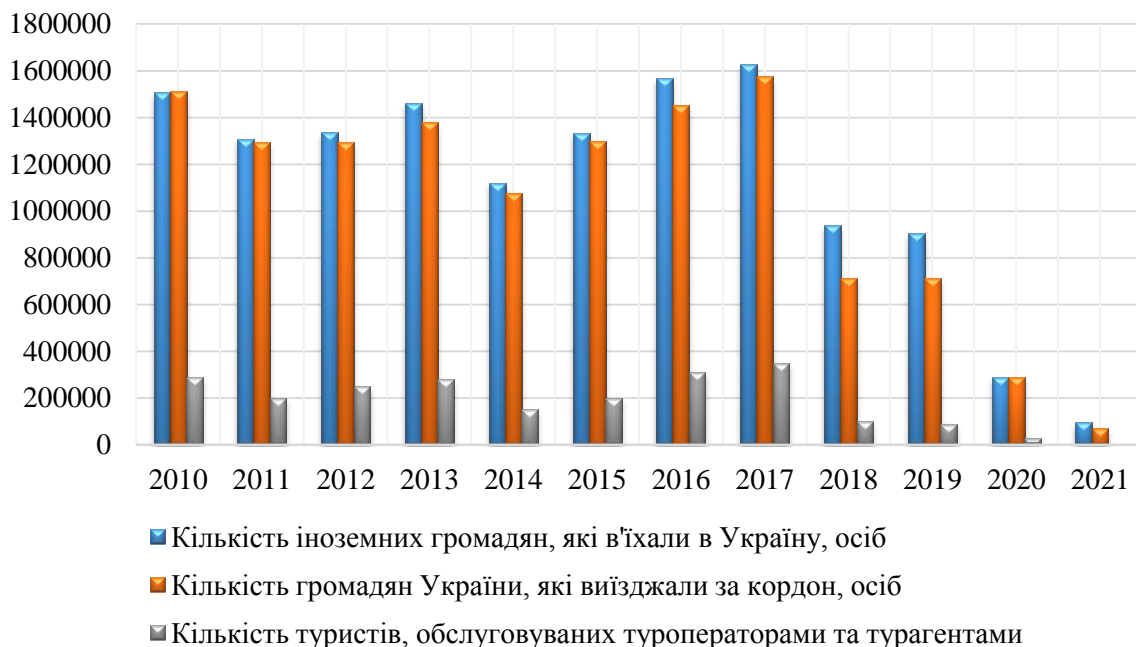


Рис. 2.13. Зміна туристичних потоків в м. Чернівці

Джерело: розроблено автором за даними [19].

Наразі важко спрогнозувати, наскільки критично сучасні глобальні негаразди вплинуть на розвиток туризму, а отже і готельного бізнесу в нашому місті. Проте зазначити можна точно, що кризи минути вже не вдалося. За підрахунками начальника відділу туризму, управління туризму та торгівлі департаменту розвитку Чернівецької міської ради втрати імпорту та експорту послуг, пов'язаних з подорожами складають 64,9 % [6].

Проблеми в туристичному бізнесі відображає і показник кількості осіб, що перебували у колективних засобах розміщування (рис. 2.14) [14]. Після різкого падіння у 2014 р. ситуація поступово покращувалась, проте наразі можна чітко сказати, що у 2021 р. зменшення кількості постояльців уникнути буде не можливо.



Рис. 2.14. Динаміка кількості українських громадян та іноземців, що перебували у колективних засобах розміщення, тис. осіб

Джерело: розроблено автором за даними [14].

У зв'язку з політичними й економічними змінами в нашій державі в останні роки збільшилися ділові та культурні зв'язки між Україною та рештою світу, насамперед європейськими країнами. Це у свою чергу сприяло зростанню контактів між бізнесом і зростанню числа іноземних туристів, що прибувають до нашого міста як з діловими, так і особистими цілями. В результаті з'явилися проекти по будівництву нових і реконструкції старих готелів, зміни структури управління готельними підприємствами, у багатьох випадках із

залученням провідних готельних фірм світу на базі франчайзингу. Проте вразливість нашої економіки перед глобальними викликами поставила готельний бізнес у скрутне становище.

Узагальнюючи вищезазначене, слід зауважити, що розвиток готельного бізнесу міста Чернівці залежить від низки чинників впливу. Першим є чинник державного управління. Це пояснюється тим, що підприємства готельного бізнесу формують і надають послуги, що задовольняють фізичні й духовно-моральні потреби населення і мають значний споживчий попит незалежно від соціального положення громадян. При цьому, низка послуг підприємств готельного бізнесу несе в собі підвищену соціальну відповідальність перед громадянами. Ці питання не можуть бути залишені без особливої уваги і контролю з боку держави.

Іншим важливим чинником зростання є соціальний чинник. Він полягає у збільшенні вільного часу у населення (насамперед за рахунок скорочення робочого часу, збільшення тривалості щорічних відпусток), що у поєднанні із зростанням рівня життя означає наплив нових потенційних клієнтів.

Вплив економічних і фінансових факторів на сферу готельного бізнесу (таких, як зміна економічної і фінансової ситуації, рівня доходів населення) обумовлений тим, що між тенденціями розвитку готельного бізнесу та економіки регіону спостерігається тісний взаємозв'язок. Як правило, від економічного положення регіону залежить рівень розвитку матеріально-технічної бази й інфраструктури сфери готельно-ресторанних послуг.

Інтенсивним чинником зростання є екологічний. Він впливає на розвиток готельного бізнесу, відштовхуючись від задоволення споживача обслуговуванням, відпочинком, виконанням бажань, через відчуття комфортності, атмосфери готельних послуг, безпеки і рекреаційної оздоровлюючої дії.

На розвиток підприємств індустрії готельного бізнесу істотний вплив здійснюють і технологічні чинники, пов'язані з науково-технічним прогресом. Вплив цього чинника передбачає можливості для вдосконалення існуючих і створення нових видів послуг, насамперед на базі використання інформаційних технологій, так званої діджиталізації.

Окрім цього можна визначити такі чинники як популярності, культурної спрямованості, видовищності тощо.

Однак вважаємо, що одним із провідних чинників на сьогодні є чинник безпеки. Адже загальновідомим є той факт, що туризм і готельний бізнес зростають там, де безпечно для людини та суспільства.

Таким чином, для підвищення активності готельного господарства повною мірою Чернівцям необхідно:

- створення потужного інвестиційного мікроклімату;
- забезпечити туристам комфортні та безпечні умови для приїзду в Чернівці;
- проводити ефективну політику розвитку масового туризму, розробити та реалізувати відповідну концепцію на міському рівні;
- переосмислити готельний збір;
- вжити заходів до поліпшення стану пам'яток та створення нових об'єктів масового туризму;
- створити можливості для розвитку малого підприємництва в готельній сфері, які забезпечать зростання кількості робочих місць для населення і можуть стати джерелом валютних надходжень.

Мікроекономічними аспектами розвитку готельного бізнесу в нашому місті мають стати:

- підвищення конкурентоздатності готельного бізнесу шляхом упровадження нових моделей управління та досягнень науково-технічного прогресу на рівні окремих готелів;
- прозорість у своїй діяльності, направлена на споживача;
- пошук шляхів залучення капіталу у розвиток бізнесу;
- розробка інвестиційних проєктів, зокрема у співпраці з міськими органами влади.

Проаналізувавши сучасні події у світі та тенденції в економіці України наукові дослідження в галузі розвитку готельного бізнесу будуть актуалізовуватись. Необхідно прискорити науковий пошук стосовно нових механізмів реформування галузі, розробляти нові концепції та методи управління, адже в умовах постійної мінливості як внутрішнього, так і зовнішнього середовища буковинський готельний бізнес кожного разу стикається з новими проблемами і викликами. Ефективність впровадження наукових розробок

забезпечуватиме буковинському бізнесу достойне місце на світовому ринку готельних послуг, підвищуватиме значимість для зростання національної економіки та міжнародної інтеграції, зокрема у європейському напрямі.

Отже, є всі підстави зробити такий висновок, що кризові явища – це невелика кількість нестійких кризових проявів, що виникають синхронно один до одного у різних напрямках діяльності підприємства, або певне явище, що виникає під час реалізації конкретного процесу функціонування суб'єкта діяльності. Кризові явища створюють загрозу для підприємства, випробовують на міцність, стають певним фільтром, проте це шанс для багатьох підприємств, який виявляється, створюючи передумови для подальшого розвитку та підвищення конкурентоспроможності на ринку.

Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що кризові явища є переломним моментом в діяльності суб'єктів господарювання на кожному життєвому циклі підприємства. Критична ситуація змушує боротися та приймати нестандартні рішення.

У зв'язку з цим доречно згадати, що одним із найулюбленіших мотиваційних інструментів психологів, спеціалістів кризового менеджменту, а також особистісного росту є цитата з промови президента США Джона Кеннеді, яку він виголосив в Об'єднаному афроамериканському коледжі 1959 року: «Слово «криза», написане китайською мовою, складається з двох ієрогліфів: один означає «небезпека», інший — «можливість». Безперечно, в часі карантину стало більше небезпек у житті. Найбільшим викликом стала дистанційна робота та налагодження роботи-онлайн, багато запланованих активностей були скасовані, а запуск власної справи відклався на невизначений час. Але це шанс задуматися, проаналізувати ситуацію і ризики, вийти на ринок з більш глибоким розумінням бізнес-процесів. Тож нинішня криза дасть ще більш могутній поштовх до стрімкого розвитку технологій, які стають частиною сектора hospitality: штучний інтелект, відкриті програмні інтерфейси, доповнена реальність, використання голосових помічників, блокчейн, нейроінтерфейси, біометрія та розпізнавання осіб.

Література до розділу 2

1. Амбросій О. І. Управління доходами підприємств готельного господарства: цілісний підхід. Економічні науки. Серія : Облік і фінанси, 2010. Вип. 7(1). С. 31-36.
2. Аналітичний звіт «Landscape Industry 4.0 in Ukraine», АППАУ, 2019. URL: [Ukrainian Landscape Industry 4.0 report v1.pdf](#) (дата звернення: 10.06.2021).
3. Аналітичний звіт «Індустрія 4.0 в машинобудуванні», АППАУ, 2018. URL: [analytical report DX in OEM Ukraine.pdf](#) (дата звернення: 10.06.2021).
4. Асоціація литовських кластерів. URL: <http://www.lca.lt/> (дата звернення: 10.06.2021).
5. Берещак В. Як COVID-19 змінить готельний бізнес в Україні. URL : <https://thepage.ua/ua/exclusive/sho-stanetsya-z-gotelyami-cherez-koronavirus> (дата звернення : 19.04.2021).
6. Боднарюк М. Як коронавірус вплине на туризм у Чернівцях?. Чернівецький промінь. URL : <https://promin.cv.ua/2020/03/12/yak-koronavirus-vplyne-na-turyzm-u-chernivtsiakh.html> (дата звернення : 19.04.2021).
7. Большой энциклопедический словарь. 4-е изд. Москва : Советская энциклопедия, 1987. 1597 с.
8. Варналій З. С. Мале підприємництво: Основи теорії і практики: Монографія. 3-тє вид., стереотипне. Київ: Знання, 2005. 302 с.
9. Вітлінський В. В., Верченко П. І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. Київ : КНЕУ, 2000. 292 с.
10. Власюк В. С. Економічне відродження через новітній індустріальний розвиток України. Харків. 2020. 433 с. URL: <https://www.expert.kiev.ua/Renaissance2020.pdf> (дата звернення: 12.06.2021).
11. Всесвітня туристична організація (UNWTO). URL: www.unwto.org. (дата звернення: 20.05.2021).
12. Гаврилко П. П., Лалакулич М. Ю. Основні фактори виникнення кризових явищ на промислових підприємствах. Науковий вісник НЛТУ України : Національний лісотехнічний університет України. 2012. Вип. 22.4. С. 158-164.
13. Головне управління статистики у Чернівецькій області. URL: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 19.04.2021).

14. Головне управління статистики у Чернівецькій області. URL : <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення : 16.08.2021).

15. Господарський кодекс України : офіц. текст. Київ : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. 256 с.

16. Градова А. П., Кузина Б. И. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой. Санкт-Петербург : Изд-во «Специальная литература», 1996. 510 с.

17. Григор'єва О. В., Міщенко А. Ю. Кризові явища в економіці та їх прояви на підприємстві. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Ужгород : УНУ, 2017. Вип. 13, Ч. 1. С. 76-79.

18. Григор'єва О. В., Міщенко А. Ю. Кризові явища в економіці та їх прояви на підприємстві. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Вип. 13, ч. 1. С. 76-79. URL : http://visnyk-ekonom.uzhnu.uz.ua/archive/13_1_2017ua/18.pdf. (дата звернення: 20.05.2021).

19. Державна міграційна служба. Чернівецька область URL : <https://dmsu.gov.ua/chernivtsi> (дата звернення : 19.04.2021).

20. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2006. 312 с.

21. Економічний словник URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/KNIGI/KONDOR/EKONOMIC_SL_2006.pdf

22. Ілляшенко С. М. Економічний ризик : навч. посіб. 2-е вид., допов. і перероб. Київ : Центр навч. літ., 2004. 220 с.

23. Кайгородова М. А., Корниенко Л. А. Управление рисками инвестиционно-строительной деятельности в агропромышленном регионе: монография. Новосибирск, 2007. 357 с.

24. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. Чернівці : Книги-XXI, 2003. 300 с.

25. Коротун С. І. Економічний ризик та методи його вимірювання: конспект лекцій для студ. екон. спец. Рівне : ПАРАДАЙЗ, 2006. 102 с.

26. Краща співпраця влади, бізнесу, науки та освіти як відповідь на виклик деіндустріалізації. URL: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/> (дата звернення: 12.05.2021).

27. Курошева Г. М. Теория антикризисного управления предприятием : учебн. пособ. Санкт-Петербург : Изд-во «Речь», 2002. 372 с.

28. Мазаракі А. Детермінанти ревеню-менеджменту в готельному бізнесі. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2017. № 4. С. 66–78.

29. Маркс К., Энгельс Ф. Проблема кризисов. Разрушение капиталов при кризисе. 2-е изд. Москва : Госполитиздат, 1963. Т. 26. Ч. II. С. 549.

30. Марчук Л. П. Розвиток малого і середнього бізнесу як складова інноваційних перетворень в Україні. Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Київ: 2010. С.44-53.

31. Мельник А. Г., Мельник О. І., Гуменюк В. В. Стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Чернівецькій області. Інфраструктура ринку. 2017. № 3. URL: <http://market-infr.od.ua/uk/3-2017> (дата звернення: 19.04.2021).

32. Найбільший сайт бронювання проживання в світі. URL : www.booking.com/booking (дата звернення : 19.04.2021).

33. Національна асоціація кластерів. URL: <https://www.nca.cz/> (дата звернення: 10.06.2021).

34. Національна програма кластерного розвитку до 2027 року. URL: <https://mautic.appau.org.ua/asset/166:proekt-nacprogrami-klasternogo-rozvitku-do-2025-v1pdf> (дата звернення: 13.05.2021).

35. Орлова О. М. Актуальні проблеми туристичного бізнесу в Україні. Бізнес-інформ. 2017. № 1. С. 153–160.

36. Останкова Л. А., Шевченко Н. Ю. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 256 с.

37. Паламарек К. В. Кризові явища розвитку готельного бізнесу м. Чернівці. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. Вип. I (81). Економічні науки. С. 148-159.

38. Програма економічного і соціального розвитку Чернівецької області на 2019 рік URL: <https://bukoda.gov./page/564>.

39. Пуцентейло П. Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва : нав. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 344 с.

40. Регіональні стратегії 2027 – оцінка якості та перспективи розгортання, АППАУ, 2021. URL: Регіональні стратегії 2027 – оцінка якості та перспективи розгортання - INDUSTRY4UKRAINE (дата звернення: 12.05.2021).

41. Роглев Х. Й. Основи готельного менеджменту : нав. посіб. Київ : Кондор, 2005. 405 с.

42. Севрук В. Т. Банковские риски. Москва : Дело ЛТД, 1996. 72 с.

43. Союз Словацьких кластерів. URL: www.uksk.sk (дата звернення: 10.06.2021).

44. Урсакий Ю.А. Інноваційні кластери як потужний пласт підвищення конкурентоспроможності країни // Трансформація податкової та обліково-аналітичної систем в контексті сучасних кризових явищ: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Чернівці, 20 травня 2021 р.). Чернівці : Технодрук, 2021. 379 с.

45. Шегда А. В., Голованенко М. В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління : навч. посіб. Київ : Знання, 2008. 271 с.

46. Шовкалюк В.С. Кластери та інноваційний розвиток України. URL: http://dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/tvor_ta_funk_klasteriv.pdf. (дата звернення: 20.05.2021)

47. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). Москва : Прогресс, 1982. 401 с.

48. Що необхідно для розвитку кластерів в Україні. URL: <https://gmk.center/ua/opinion/shho-neobhidno-dlya-rozvitku-klasteriv-v-ukraini/> (дата звернення: 09.06.2021).

49. Яковцев Ю. В. Циклы. Кризисы, Прогнозы. Москва: Наука, 1999. 295 с.

50. Ястремський О. І. Основи теорії економічного ризику : навч. посіб. для студ. екон. спец. вищ. навч. закладів. Київ : Арт Ек, 1997. 248 с.

51. Bagrii, K. & Palamarek, K. Tendencies for the development of hotels in Ukraine under crisis situations. MEST Journal, Belgrade – Toronto, 15 January 2020, 8(1), pp. 25-35.

52. Cluster Management – A Practical Guide Part A: Overview. Economic Development and Employment Division Economic Policy and Private Sector Development Section. Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH. P.27. URL: https://www.ibm.com/support/knowledgecenter/SSEPGG_11.1.0/com.ibm.db2.luw.admin.ha.doc/doc/c0053131.html (дата звернення: 13.05.2021).

53. Cluster Programmes in Europe. URL: Report. <http://www.sgg.si/wp-content/uploads/2015/12/Cluster-Programmes-in-Europe.pdf> (дата звернення: 12.06.2021).

54. EU Cluster Partnerships. European Union, 2020. URL: <https://www.clustercollaboration.eu/eu-cluster-partnerships>

55. European Cluster Excellence Scoreboard. URL: https://ec.europa.eu/growth/industry/policy/cluster/excellence_en (дата звернення: 07.06.2021).

56. Innovation Acceleration (Europe INNOVA). URL: <http://www.europe-innova.eu/web/guest/cluster-cooperation/cluster-innovationplatform/ecoclup/about> (дата звернення: 07.06.2021).

57. Report: Cluster programmes in Europe and beyond. URL: <https://clustercollaboration.eu/news/report-cluster-programmes-europe-and-beyond> (дата звернення: 12.06.2021).

58. Smart Guide to cluster policy monitoring and evaluation. European Commission's Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. Luxembourg: Publication Office of the European Union, 2020. URL: https://ec.europa.eu/growth/industry/policy/cluster/observatory_en (дата звернення: 12.06.2021).

59. Technology and report 2021. Catching technological waves Innovation with equity. URL: https://ec.europa.eu/growth/industry/policy/cluster/observatory_en (дата звернення: 12.06.2021).

РОЗДІЛ 3

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ МАЛОГО Й СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

3.1. Системи заходів державного регулювання та державної фінансової підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва

Малий і середній бізнес – це цілий клас суспільства, який створює позитивний настрій в житті країни, це сектор, від якого залежить розвиток життя і благополуччя, без перебільшення, більшості населення держави і ця потреба буде активно зростати. Малий бізнес відіграє важливу роль у розвитку економіки України, а також у вирішенні політичних і соціальних проблем. Це сектор економіки, який досить швидко розвивається. Малий і середній бізнес в економіці України сьогодні є її невід'ємною частиною. Розвиток бізнесу робить істотний вплив на такі показники, як економічне зростання, прискорення науково-технічного прогресу, організація нових робочих місць, забезпечення ринку необхідними товарами для задоволення споживчого попиту тощо.

Сучасна практика управління економікою високорозвинених зарубіжних країн показує, що держава регулює основні соціально-економічні процеси, в тому числі і в сфері підприємництва. Державне регулювання засноване на поєднанні ринкового саморегулювання і державного управління. Теоретична база цієї політики заснована на теоретичних положеннях різних бізнес-шкіл. Таким чином, школа Дж. М. Кейнса виходить з того, що ринкова економіка не може бути повністю самоорганізованою і тому вимагає значного державного втручання. Дж. М. Кейнс обґрунтував необхідність державного регулювання економічних процесів на основі ринкових відносин [30]. Концепція пов'язана з ідеєю розширення ємності ринку за рахунок задоволення платоспроможного попиту.

Складна економічна ситуація, пов'язана з уповільненням економічного зростання, зростанням інфляції і бюджетним дефіцитом в декількох світових державах після Другої світової війни,

викликала необхідність зміни моделі економічного розвитку. На зміну кейнсіанському напрямку в макроекономіці прийшла неокласична модель, заснована на принципі свободи та запереченні активної ролі держави. Представники цієї школи, які не згодні з ідеями Дж. М. Кейнса, розглядають ринкову систему як модель самоорганізації, яка може краще гарантувати економічне зростання. Серед напрямків неокласичної школи можна виділити два напрямки: «монетаризм» та «економіка пропозиції».

Представник монетаризму М. Фрідман виходив з того, що держава повинна контролювати дотримання «правил гри» ринковими одиницями і регулювати процеси грошового обігу [13]. Отже, монетаристи були проти розширення економічних функцій держави. Держава відіграє пасивну роль у валютній моделі, забезпечуючи усунення бар'єрів, що заважають законам про вільну конкуренцію працювати на ринку.

Інституційна теорія, що відстоюється видатними вченими, такими як Т. Веблен, В. Мітчелл, Д. Коммонс, захищає змішану економіку і пропонує ідею корпоративного контролю над підприємництвом. Інституціоналісти відкинули розуміння ринкової економіки як системи рівноваги і інтерпретували її як систему, що розвивається. Як і у класиків, їх концепція заснована на тезі про брак ресурсів, в результаті чого економічні одиниці вступають у конфлікт із-за їх використання. Цей конфлікт може бути вирішений за допомогою транзакцій, які є базовими інститутами суспільства і держави [12].

Неоінституціоналісти (Р. Коуз, О. Вільямсон, Д. Норт), чия доктрина заснована на витратах взаємодії між людьми, виходять з тези про те, що комерційні одиниці намагаються мінімізувати транзакційні витрати в своїй економічній діяльності відповідно до принципу раціональності. З цією метою вони розвивають інститути, які інтерпретуються у неоінституціональному аналізі як «штучні обмеження, які структурують політичну, економічну і соціальну взаємодію» [53]. Отже, ефективність установ може бути досягнута за рахунок мінімізації витрат.

Тому будь-яка економічна модель розвитку національної ринкової економіки вимагає створення правової основи для

ефективного функціонування ринку, формування «правил гри». При виконанні цієї важливої функції держави виникає завдання правового регулювання підприємницької діяльності. Основними документами, що гарантують державне регулювання економіки, є закони і постанови, в тому числі укази Президента, постанови Уряду, відомчі нормативні документи.

Як відзначають деякі дослідники, правова база державного регулювання економіки ще недостатньо розвинена. Наприклад, існує гостра необхідність у розробці інструментів регулювання, таких як ціноутворення, планування, включаючи цільове програмування і т. д. [12].

Термін «державна підтримка» та «державне регулювання» ще не отримали чіткого тлумачення в науковій літературі. В основному таке визначення цього поняття дають вчені-юристи в області теорії і конституційного права або комерційного права. Так, С. Чістов розділяє державну підтримку підприємництва та його державне регулювання в межах державної підприємницької політики [93, с. 105]. Такої ж думки дотримується і Т. Гандилов, який відрізняє державне нормативне регулювання від системи державної підтримки малого підприємництва [63, с. 56].

Аналіз наукової літератури свідчить, що ці терміни взаємопов'язані, навіть більше, державна підтримка є складовою частиною державного регулювання. Саме тому ми погоджуємося з В. Лаптевим та С. Занковським, які акцентують увагу на тому, що державна підтримка є частиною державного регулювання економіки і визначається як сукупність організаційних, правових, економічних та інших заходів впливу на розвиток господарської діяльності та вирішення соціальних проблем [41, с. 124]. Схожої думки дотримуються О. Прутська та Ю. Ярова, які розглядають державну підтримку в межах державного регулювання як «спосіб впливу на суб'єкти господарювання, спрямований на вирішення певних завдань розвитку економіки шляхом застосування сукупності інструментів і форм» [68, с. 114].

З наведених визначень випливає, що державне регулювання є невід'ємною складовою частиною регулювання підприємницької діяльності, а державна підтримка відіграє суттєву роль не тільки в

умовах кризи, а й для розширення та розвитку діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва (МСП). На підставі проведеного аналізу можна запропонувати альтернативне визначення державного регулювання підприємницької діяльності. Державне регулювання підприємницької діяльності – це діяльність державних інститутів з регулювання економічних відносин між компаніями з метою створення сприятливого ділового середовища і сталого розвитку економіки та суспільства.

Механізм державного регулювання підприємницької діяльності має такі особливості:

1. Державне регулювання підприємницької діяльності – це діяльність держави, що має свої суб'єкти та сфери діяльності.

2. Питання державного регулювання в першу чергу стосуються законодавчих та виконавчих органів. Крім того, можна встановити такі суб'єкти: судова влада, Національний банк України, Державна фіскальна служба України, консультаційні ради, а також суб'єкти економічної діяльності, тобто підприємці – індивідуальні та колективні, їх асоціації, спілки, об'єднання.

3. Предметом державного регулювання господарської діяльності є економічні відносини між суб'єктами господарської діяльності, окремими видами господарської діяльності та окремими засобами (інструментами), за допомогою яких здійснюється державне регулювання цін товарів і послуг, планування, грошовий обіг тощо.

4. Метою державного регулювання в економічній сфері є вирішення низки конкретних завдань, за допомогою яких повинні реалізовуватися функції держави в економічній сфері. В якості основної мети можна вказати створення найкращих умов для розвитку економіки і підприємництва.

5. Методи державного регулювання в економіці. Методи державного впливу на економіку поділяються на прямі й непрямі. Прямі методи державного регулювання пов'язані з використанням адміністративних засобів впливу на економічні відносини. Вони характеризуються прямим адміністративним і відомчим впливом державних органів на регульовані відносини і поведінку зацікавлених осіб, наприклад, державна реєстрація, ліцензії і т. д. Непрямі методи

державного регулювання спрямовані на стимулювання процесу розвитку бізнесу, створення сприятливого зовнішнього середовища для діяльності і стимулювання успішної діяльності суб'єктів. До них відносяться: проведення грошово-кредитної політики, лібералізація податкового законодавства, законів про амортизацію тощо,

Протягом 2013-2019 років, тобто до порушення макроекономічної стабільності через поширення пандемії COVID-19, спостерігається незначна, проте позитивна динаміка розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні (табл. 3.1). Значення усіх показників, насамперед частки малого підприємництва у загальній структурі підприємництва (98,8-99,2 %), є достатньо вагомими. Підтвердженням того, що МСП є рушійною силою розвитку національної економіки є те, що частка виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктами малого та середнього підприємництва складає 64,1 % (у 2019 році), а частка найманих працівників у малому та середньому підприємстві за 2019 рік склала 77,9 % [19]. Така динаміка показників МСП в Україні свідчить не стільки про його підтримку з боку держави або створення сприятливих умов розвитку, скільки про його непереборне бажання функціонувати й боротися за виживання.

Ефективне управління бізнесом можливе лише при сприятливому зовнішньому середовищі. Зовнішнє середовище підприємництва являє собою сукупність сприятливих соціальних, економічних, правових і психологічних умов, які формуються, в тому числі, певною державною політикою, спрямованою на їх успішне формування і розвиток. Формування сприятливого зовнішнього середовища – процес керований. Практика управління не може бути розпорядчою або адміністративною. В основі даної практики лежать заходи, пов'язані не з прямим впливом на компанії, а зі створенням умов для їх виникнення.

Таблиця 3.1

Динаміка основних показників суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні за 2013-2019 роки

№ з/п	Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктами малого підприємництва, млрд грн	513,6	616,1	745,1	1014,2	1319,3	1605,4	1971,2
2.	Частка виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктами малого підприємництва, %	19,8	21,3	21,6	24,0	24,7	25,9	28,2
3.	Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктами середнього підприємництва, млрд грн	942,9	1046,7	1264,9	1622,3	1970,2	2248,0	2507,6
4.	Частка виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктами середнього підприємництва, %	36,4	36,3	36,7	38,5	37,0	36,2	35,9
5.	Частка виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктами малого та середнього підприємництва, %	56,2	57,6	58,3	62,5	61,7	62,1	64,1
6.	Частка малого підприємництва у структурі підприємництва, %	98,8	99,1	99,2	99,2	99,1	99,1	99,0
7.	Кількість суб'єктів малого підприємництва, тис. од.	1702,2	1915,1	1958,4	1850,1	1789,4	1822,7	1923,0
8.	Частка середнього підприємництва у структурі підприємництва, %	1,1	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9

Продовження табл. 3.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
9.	Кількість суб'єктів середнього підприємництва, тис. од.	19,2	16,6	15,5	15,1	15,3	16,5	18,1
10.	Кількість найманих працівників у малому підприємстві, тис. осіб	2843,9	2420,8	2098,1	2227,1	2393,3	2603,1	2595,8
11.	Частка найманих працівників у малому підприємстві, %	34,3	34,1	32,6	34,5	36,4	37,4	35,6
12.	Кількість найманих працівників у середньому підприємстві, тис. осіб	3051,8	2764,1	2630,9	2648,3	2621,7	2782,4	3087,0
13.	Частка найманих працівників у середньому підприємстві, %	36,9	38,9	40,9	41,0	39,9	40,0	42,3
14.	Частка найманих працівників у малому та середньому підприємстві, %	71,2	73,0	73,5	75,5	76,3	77,4	77,9

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [19].

Створення сприятливих умов для розвитку підприємництва одна з пріоритетних завдань в діяльності Уряду, а також в діяльності органів влади на регіональному та загальнодержавному рівнях.

Державна підтримка підприємництва – це свідоме створення економічних і правових умов, стимулів для розвитку бізнесу і вкладення матеріальних і фінансових ресурсів в цю сферу на пільгових умовах. В останні десятиліття в Україні склалася система державної підтримки підприємництва, структура якої також типова для всіх країн з розвинутою ринковою економікою. Основними елементами цієї системи є:

1. Державні законодавчі акти в підтримку і розвиток підприємництва. Нормативно-правова база, що встановлює особливі умови для діяльності компаній, регулює форми й умови їх підтримки і процесів прийняття рішень. Вона також включає в себе правоохоронні механізми, що забезпечують дотримання законності і

рівність представників малого та середнього підприємництва (МСП) при взаємодії з державними органами та іншими підприємствами.

Правовою основою підтримки і розвитку МСП в даний час є Закон України від 22 березня 2012 р № 4618-VI «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [8]. Цей Закон визначає правові й економічні засади державної політики у сфері підтримки та розвитку малого і середнього підприємництва.

Закон визначає форми, умови і процедури підтримки МСП. Ця підтримка включає фінансову підтримку, інформаційну та консультаційну підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва. Крім того, співробітники отримують підтримку в області навчання, перенавчання та підвищення кваліфікації, підтримки в області інновацій і промислового виробництва, підвищення рівня майстерності та підтримки компаній, які займаються економічною і сільськогосподарською діяльністю в цій галузі.

Надання фінансової державної підтримки здійснюється спеціально уповноваженим органом у сфері розвитку малого і середнього підприємництва, іншими органами виконавчої влади, Верховною Радою Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування, Українським фондом підтримки підприємництва та іншими загальнодержавними фондами, регіональними та місцевими фондами підтримки підприємництва.

Фінансова державна підтримка надається за рахунок державного та місцевих бюджетів. Основними видами фінансової державної підтримки є:

- 1) часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 2) часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями;
- 3) надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 4) надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи;

- 5) надання позик на придбання і впровадження нових технологій;
- 6) компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами;
- 7) фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій;
- 8) інші види не забороненої законодавством фінансової державної підтримки.

Порядок використання коштів державного бюджету для фінансової державної підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва затверджується відповідно до вимог бюджетного законодавства [66].

Інформаційна підтримка МСП, що складають інфраструктуру підтримки МСП, здійснюється органами державної влади та місцевого самоврядування у формі створення національних і місцевих веб-сайтів інформаційних систем, а також офіційної інформаційної підтримки МСП в Інтернеті, в сферах інформації та телекомунікацій.

Інформаційні системи, офіційні веб-сайти для підтримки інформації МСП в Інтернеті, а також інформаційні та телекомунікаційні мережі будуть створені для надання інформації МСП, що становить допоміжну інфраструктуру.

2. Система державних інститутів, яка представляє собою сукупність державних інституціональних структур, відповідальних за розвиток підприємництва, що забезпечують реалізацію державної політики в цій сфері і регулюють сферу малого і середнього бізнесу та управління інфраструктурою, необхідного для їх підтримки. Державні інституційні структури підтримки підприємництва, які відповідають за реалізацію державної політики, грають сполучну, координуючу і регулюючу роль в реалізації всієї системи підтримки підприємництва, включаючи державні і ринкові структури і механізми.

Основними державними органами, які регулюють і підтримують підприємництво, є: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, спеціально уповноважений орган у сфері розвитку малого і середнього підприємництва, інші центральні органи виконавчої влади, місцеві державні адміністрації, органи місцевого

самоврядування. Національні, регіональні (міжрегіональні), галузеві (міжгалузеві) і місцеві програми розвитку і підтримки МСП є основним інструментом реалізації національної політики регулювання і підтримки МСП.

3. Інфраструктура підтримки підприємництва – система спеціалізованих установ (комерційних і некомерційних), що реалізують національні програми розвитку комерційних одиниць і регіональні програми розвитку комерційного підприємництва та розвитку бізнесу. Компанії, які створюють умови для створення комерційних підприємств, підтримують їх і виступають в якості постачальників (виконавців, підрядників) для закупівлі товарів, робіт і послуг для задоволення потреб держави і суспільства.

Крім зазначених компаній, інфраструктура підтримки комерційних компаній також включає центри та агентства з розвитку підприємництва, державні та муніципальні фонди для підтримки підприємництва, а також фонди заохочення позик, фонди акцій і закриті фонди, пайові інвестиційні фонди, які забезпечують інвестиції для малих і середніх підприємств, технопарків, наукових парків, інноваційних та технологічних центрів, бізнес-інкубаторів, торгових палат і центрів ремесел, субпідрядників, центрів маркетингу, навчання та підтримки бізнесу, агентств підтримки експорту, лізингових компаній, консультаційних центрів, індустріальних і агропромислових парків, центрів комерціалізації технологій, центрів колективного доступу до високотехнологічного обладнання, інжинірингових центрів, центрів промислового дизайну, трансферу технологій, кластерного розвитку, державні технічні засоби на підтримку науки та технологій, інноваційної діяльності, ведення діяльності відповідно до законодавства України, мікрофінансових установ тощо.

В інфраструктуру підтримки малого і середнього підприємництва органічно інтегровані бізнес-центри, бізнес-інкубатори, інноваційні бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, центри трансферу технологій, фонди підтримки малого підприємництва, лізингові компанії, консультативні центри, інші підприємства, установи та організації, основним завданням яких є сприяння розвитку малого і середнього підприємництва.

Таким чином, можна сказати, що в даний час в Україні існує розвинена інституціональна система, яка регулює і підтримує бізнес-єдиниці. В основі цієї системи лежать державні інститути: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, спеціально уповноважений орган у сфері розвитку малого і середнього підприємництва, інші центральні органи виконавчої влади, місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування. Державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва та об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва включає фінансову, інформаційну, консультаційну підтримку, у тому числі підтримку у сфері інновацій, науки і промислового виробництва, підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність, підтримку у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу [65].

На додаток до інфраструктури підтримки підприємництва, створюваної державними установами, існує ринкова інфраструктура підтримки підприємництва, яка побудована і функціонує на основі ринкових відносин. Організації ринкової інфраструктури, надаючи послуги підприємцям, природним чином вплітаються в бізнес-середовище і ведуть свою власну комерційну діяльність.

Багато чого зроблено для розвитку малого і середнього бізнесу, але є і недоліки, і деякі напрями вимагають коректування:

поряд з вищесказаним, істотною проблемою для розвитку бізнесу, як і раніше, є нестача кваліфікованих кадрів;

серйозної уваги потребують питання зниження податкового навантаження на малий і середній бізнес;

відсутність інвестиційних програм на регіональному рівні негативно позначається на стані малого і середнього бізнесу;

незважаючи на вжиті заходи, робота з розвитку малого та середнього бізнесу працездатного населення з обмеженими можливостями в країні недостатньо ефективна;

проведене дослідження вказує на необхідність посилення державної політики у сфері підтримки малого бізнесу.

Україна має величезний потенціал для розвитку малого і середнього бізнесу. Послідовна робота держави в цьому напрямку

дозволить провести якісні перетворення бізнес-середовища та підвищити ефективність малого і середнього бізнесу.

Як першочергові заходи підтримки малого бізнесу на державному рівні необхідно:

з представниками малого бізнесу організувати спільну роботу з визначення оптимального розміру податкового навантаження;

для підприємців-початківців розробити систему бізнес-інкубаторів;

сформувати правову базу для мікропідприємств,

для просування підприємницької діяльності використовувати можливості соціальної реклами [66].

Система регулювання та підтримки малого бізнесу на регіональному рівні грає важливу роль у функціонуванні та розвитку підприємництва. Форми і методи реалізації регіональної політики щодо малого бізнесу залежать як від прийнятих на державному рівні заходів, так і визначаються специфікою кожного конкретного регіону і цілями її розвитку.

Велике значення в системі адміністративного впливу мають конкретні форми і методи взаємовідносин органів влади з представниками бізнесу, а також механізм його підтримки. Однією з основних форм допомоги в розвитку підприємництва, особливо на початковому етапі, є надання кредитів суб'єктам господарської діяльності.

На сьогоднішній день існують наступні основні проблеми у взаєминах банків і малого бізнесу. Для банків малопривабливі представники малого бізнесу, так як робота з цією категорією бізнесу є працемістка, з високим рівнем ризику і відносно низьким рівнем доходів. Однак нинішні умови функціонування банківської системи вимагають від кредитних організацій переорієнтації на кредитування реального сектора, в тому числі малого бізнесу.

Отримати позику в банку для малого бізнесу, як і раніше, досить складно, часто підприємці звертаються в спеціалізовані мікрокредитні організації. Вони в більшості випадків не обтяжують себе скрупульозною перевіркою документів, а дають гроші практично кожному, хто до них звернувся. Однак розмір ставки та інші умови кредитування, які вони пропонують, часто дуже великі

для підприємця, і він стає банкрутом. За даними опитування вітчизняних підприємців, 58 % респондентів вважають, що найбільший негативний вплив на бізнес зробило підвищення ставок по кредитах [19]. Хоча тут слід згадати про програму «Доступні кредити 5-7-9 %». Варто зазначити, що за задумом програма мала стати для підприємців джерелом дешевих кредитних коштів, які б простимулювали відкриття нових компаній та створення додаткових робочих місць для економіки. Але за час існування програми змінилася її початкова мета, тож замість фінансування проектів підприємців-початківців, кошти використовуються для підтримки діючого бізнесу під час пандемії. Окрім інвестиційної складової, актуальним для підприємців стала можливість взяти кредит на рефінансування попередньо виданих кредитів та покриття своїх постійних витрат. Серед виданих кредитів переважають невеликі суми. Так, 50 % представників малого бізнесу вдалося отримати до 500 тисяч кредиту, 20 % – від 500 тисяч до 1 млн грн, 17 % – від 1 млн до 3 млн і ще 13 % отримали кредит на суму, що перевищує 3 млн грн.

Дана проблема багато в чому пов'язана з відсутністю у банків ефективних технологій кредитування малого бізнесу, що посилюється низьким рівнем освіти самих підприємців і, як наслідок, низькою обґрунтованістю бізнес-планів. Якісний бізнес-план дозволить оцінити не тільки ефективність використання позикових коштів, а й обізнаність клієнта про свій бізнес. Так у 2020 році відсоток відмов в участі у програмі склало 27 %, а це майже кожен четвертий підприємець. Однак тішить те, що протягом року програма доповнювалась новими компонентами, було розширено список банків та спрощено умови для учасників. Тож, робота уряду над програмою не зупиняється і про це свідчать цифри Держбюджету 2021 року. Зокрема, Фонду розвитку підприємництва на компенсацію відсоткових ставок буде виділено 2 млрд грн, а на державні портфельні гарантії – 10 млрд грн.

Проте фактично, для більшості банків кредитування малого бізнесу є лише одним із способів диверсифікації їх активів, а не пріоритетом.

До числа найбільш оптимальних для малого бізнесу видів кредитування можна віднести кредитування за існуючими процентними ставками в комерційних банках без надання застави, при якому держава виступає поручителем за кредитами, а так само надання кредитів за зниженими відсотковими ставками, за якими уряд відшкодовує банку різницю у виплаті відсотків.

Для створення сприятливого середовища та підтримки малого бізнесу необхідна ефективна схема державної підтримки малого бізнесу в частині:

- розробки правової бази для активного розвитку малого бізнесу в формі некомерційних організацій і кредитних кооперативів;

- реалізація програм підтримки малого бізнесу з використанням механізмів гарантованого кредитування за рахунок бюджетних коштів;

- внесення змін до нормативної бази кредитних організацій з метою створення оптимальних вимог до комерційних банків, які надають кредити малому бізнесу;

- створення систем поділу ризиків, за допомогою яких малі підприємства з високих кредитних ризиків могли знизити його за рахунок державної фінансової підтримки і поділу ризику на державу.

В рамках ринкових механізмів регулювання необхідно реалізувати низку заходів щодо стимулювання попиту на продукцію малого бізнесу, встановивши можливість поділу державного замовлення на кілька лотів з метою залучення суб'єктів малого бізнесу до аукціонів, включення в обов'язкові умови державних контрактів на залучення малого бізнесу в якості субпідрядника.

На концептуальному рівні слід розробити законодавство про державну підтримку малого бізнесу на основі наступних основних положень:

- зберегти спеціальний закон про малий бізнес, який повинен встановлювати критерії для малого бізнесу, а також права малого бізнесу, відмінні від прав інших суб'єктів підприємництва;

- закон повинен містити норми, що гарантують суб'єктам малого підприємництва стабільні умови для розвитку їх діяльності;

правила, що передбачають надання підтримки або пільг підприємцям, повинні бути правилами прямої дії, тобто їх отримання не повинно залежати від суб'єктивного рішення якого-небудь уповноваженого органу або посадової особи.

На регіональному рівні слід звернути увагу на наступні завдання, що сприяють формуванню системи державної підтримки малого бізнесу:

виявлення і закріплення стабільного джерела бюджетних асигнувань на підтримку малого підприємництва, а також розробка раціональних механізмів використання виділених коштів;

використання муніципальної власності і майнових прав в різних формах в інтересах малих підприємств, розподіл майна (в тому числі земельних ділянок) для розміщення інфраструктури підтримки малого бізнесу, раціональне використання існуючих виробничих потужностей;

обмеження діяльності судових, контрольних та правоохоронних органів з метою правового захисту інтересів малого бізнесу, забезпечення їх безпеки і захисту прав власності;

поліпшення освіти і пропаганди, спрямованих на стимулювання малого бізнесу, підготовку людей до створення власного бізнесу, формування відповідної громадської думки і перепідготовку державних службовців;

налагодження взаємодії бізнес-асоціацій з державними органами, в тому числі на основі спеціальних угод.

Органи регіональної влади повинні здійснювати цілеспрямовану діяльність щодо забезпечення збереження та зростання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання, забезпечувати сприятливі умови підприємницької діяльності, а також приділяти значну увагу боротьбі з бюрократизмом і корупцією щодо підвищення доступності кредитних ресурсів.

Складна соціально-економічна ситуація, що склалася в країні, змушує шукати ті важелі, які могли б позитивно вплинути на тенденції розвитку вітчизняної економіки, створити умови для сталого зростання та інноваційної орієнтації. Ці важелі включають

вдосконалення правової та інституційної бази держави та місцевого самоврядування, усунення недоліків, які є важливою причиною, а іноді й основною причиною недостатньо ефективного регулюючого впливу на різні економічні та соціальні процеси в країні. Особливо це стосується економічних одиниць, які менш захищені від негативного впливу лазівок і протиріч в законодавстві. Виходячи з усього світового досвіду, саме МСП є важливим об'єктом державного регулювання і підтримки і тому багато в чому залежать від її ефективності.

У той же час можна використовувати загальний термін «державна підтримка малих і середніх підприємств», що означає деяку неточність, оскільки ця підтримка фактично надається державою та місцевою владою. Формально малий бізнес не може скаржитися на неувагу влади на всіх рівнях. Створення рівних умов, сприятливих для виходу на ринок всіх комерційних підприємств, скорочення бюрократії та усунення адміністративних перешкод, жорстке регулювання контрольних функцій органів влади на всіх рівнях, підвищення ефективності державної допомоги є основною складовою законодавчої роботи щодо вдосконалення підприємництва в країні.

Таким чином, проблеми суб'єктів малого бізнесу, незважаючи на вжиті з боку держави зусилля, залишаються незмінними протягом ряду років. Для того, щоб підприємства малого бізнесу змогли зайняти своє місце в національній економіці і збільшити свою частку у ВВП, необхідний комплексний соціально-економічний підхід, широке використання інструментів державного регулювання, консолідація зусиль щодо підтримки його розвитку органами державної влади та місцевого самоврядування.

3.2. Кредит як джерело фінансових ресурсів забезпечення потреб підприємств малого та середнього бізнесу

В умовах трансформаційних змін економіки в Україні, одним із головних завдань виступає функціонування малого та середнього

бізнесу, розширення підприємницької ініціативи населення країни в цілому, так і окремих її регіонів. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні позитивно впливає на інноваційний розвиток, сприяє покращенню якості та конкурентоспроможності виробленої продукції, підвищенню соціальних стандартів життя населення. У царині національної економіки мале підприємництво доцільно розглядати як її складову, здатну визначати темпи економічного зростання, сприяти зміцненню конкурентного середовища та вирішенню соціальних проблем. Необхідно зазначити, що ступінь розвитку малого підприємництва залежить від формування, реалізації та використання його потенціалу.

Мале підприємництво є невід'ємною складовою національного господарства. Мале та середнє підприємництво є мобільним і гнучким до змін ринкових умов господарювання.

В сучасних моделях ринкової економіки розвинутих країн мале підприємництво є вагомим сектором, внесок якого в обсяги виробництва становить більше 50 % ВВП, кількість зайнятих працівників в цій сфері досягає 50 % -75 % від загальної кількості зайнятих. Тому усі економічно розвинені країни світу підтримують і стимулюють розвиток малого і середнього підприємництва, що сприяє зростанню обсягів виробленої ними продукції, покращенню її якості та конкурентоспроможності, активізації інноваційно-інвестиційних процесів в підприємницькій сфері.

Вчений – дослідник підприємницької діяльності З.С. Варналій розглядає мале підприємництво як один з найвагомійших структурних елементів розвитку ринкової економіки та як важливий фактор забезпечення її конкурентних переваг [8, с.18] .

Ряд науковців З.В. Герасимчук, О.В. Мірошніченко, В.В. Онікієнко відмічають важливе значення малого бізнесу у формуванні середнього класу, підвищенні зайнятості та вирішенні інших проблем забезпечення стійкого економічного зростання [14, с. 29].

Вчений С.М. Черненко визначає роль малого підприємництва, особливо інноваційного, щодо розв'язання соціально-економічних проблем держави у забезпеченні подальшого економічного зростання. Це в свою чергу, на його думку, вимагає розробки

організаційних механізмів щодо стимулювання співробітництва малого й великого бізнесу, формування державної програми дослідницьких грантів для суб'єктів малого підприємництва [92, с. 57].

В сучасних умовах сутність малого підприємництва доцільно визначати як самостійну фінансово-господарську діяльність малих підприємств та громадян підприємців, яка проводиться з метою отримання прибутку.

Основні проблемні питання розвитку малого і середнього підприємництва:

недостатній рівень інвестиційної та інноваційної діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва;

велика частка суб'єктів малого та середнього підприємництва, що виробляють продукцію з низькою доданою вартістю;

недостатній рівень діджиталізації;

галузева та територіальна нерівномірність розвитку малого й середнього бізнесу;

слабкий захист прав власності та конкуренції;

недостатній рівень фахової підготовки підприємців з питань виходу на зовнішні ринки та стандартизації продукції до міжнародних вимог;

недостатня ефективність роботи об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва з питань надання правової, інформаційно-консультативної, освітньої та фінансової допомоги підприємцям, особливо в сільській та гірській місцевості; тінізація підприємницької діяльності;

погіршення показників діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва у зв'язку з поширенням коронавірусної інфекції 2019-nCoV.

Критерії визначення малих та середніх підприємств в Україні показані у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Критерії визначення малих та середніх підприємств в Україні

Показники	Великі	Середні	Малі
Середня к-сть працівників, осіб	Більше 250	Менше 250	Менше 50
Чистий дохід від реалізації (млн євро)	Більше 40	Менше 40	Менше 8
Балансова вартість активів (млн євро)	Більше 20	Менше 20	Менше 4

Станом на 01.01.2020 року у Чернівецькій області здійснювали діяльність 4235 підприємств, у тому числі середні підприємства – 207 (4,9 % від загальної чисельності всіх підприємств, що здійснюють свою діяльність на території області), малі підприємства – 4028 (95,1 % від загальної чисельності всіх підприємств).

Необхідно зазначити, що структура розподілу підприємств за їх розміром свідчить про розвиток на території Чернівецької області саме малого підприємництва.

Найбільше підприємств області (921) здійснювали діяльність у сфері оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів (96,6 %, з яких малі підприємства, 3,4 % – середні), 767 – у сфері сільського, лісового та рибного господарства (97,1 % малі підприємства, 2,9 % – середні), 628 – в промисловості (з яких 89,3 % – малі, 10,7 % – середні), операції з нерухомим майном – 474 (з яких 98,9 % – малі, 1,1 % – середні), у сфері будівництва – 364 (з яких 97,3 % – малі, 2,7 % – середні) [33].

Постійно зростають обсяги реалізації продукції підприємствами малого і середнього бізнесу. Так, у 2019 році суб'єктами підприємництва реалізовано продукції (товарів, послуг) на загальну суму 34560,2 млн грн, що на 3348,7 млн грн або 10,7 % більше, ніж у 2018 році.

Малими підприємствами реалізовано продукції (товарів, послуг) на суму 12944,0 млн грн, що на 1174,0 млн грн або 10,0 % більше, ніж у 2018 році.

У 2019 році частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) в цілому по області складала

37,5 %. Причому, цей показник є вищим, ніж по Україні (19,5 %) та у сусідніх Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській та Хмельницькій областях.

Станом на 01.04.2021 року в області на податковому обліку перебувало 60,3 тис. суб'єктів господарської діяльності – платників податків (в тому числі 17,8 тис. юридичних та 42,5 тис. фізичних осіб-підприємців), що на 148 суб'єктів більше, ніж станом на 01.01.2021 року. Фактично здійснювали господарську діяльність 58,5 тис. суб'єктів господарської діяльності, у тому числі 16,2 тис. юридичних та 42,3 тис. фізичних осіб-підприємців [17].

Розпочали свою підприємницьку діяльність 1,7 тис. суб'єктів господарської діяльності, у той же час припинили свою підприємницьку діяльність – 1,6 тис. суб'єктів господарської діяльності.

Станом на 01.04.2021 року суб'єктами господарювання малого та середнього бізнесу до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів сплачено 1180,7 млн грн податків і зборів, що на 157,9 млн грн або 15,4 % більше, у порівнянні з 01.04.2020 року.

Із загальної суми коштів малими підприємствами сплачено 392,0 млн грн (на 48,0 млн грн або на 14,0 % більше, ніж станом на 01.04.2020 року), середніми підприємствами – 788,7 млн грн (на 110,0 млн грн або 16,2 % більше).

Від суб'єктів малого підприємництва, які застосовували спрощену систему оподаткування (єдиний податок) станом на 01.04.2021 року до бюджету надійшло 142,9 млн грн.

Питома вага надходжень до Зведеного бюджету від суб'єктів малого та середнього підприємництва станом на 01.04.2021 року складала 76,3 %, що на 0,1 відсотковий пункт більше, порівняно зі станом на 01.04.2020 року (по МП – 25,3 %, проти 24,6 % станом на 01.04.2020 року) [17].

Основою організації процесу банківського кредитування є кредитна політика. Кредит виражає результати функціонування кредитних відносин у національному господарстві і визначається конкретними сегментами їхнього використання. Кредит є надійним джерелом фінансових ресурсів для забезпечення потреб підприємств

малого та середнього бізнесу, що впливає на виробничий процес та розвиток суб'єктів господарювання

Кредит є важелем регулювання економіки, що виражається у проведенні Національним банком України відповідної монетарної політики, направленої на розширення чи звуження його кредитних операцій із комерційними банками.

Кожний банк розробляє та затверджує кредитну політику, яка є основою організації процесу банківського кредитування відповідно до загальної ринкової стратегії діяльності банку. Вона повинна чітко визначити цілі кредитування, правила їх реалізації, а також відповідне документальне та методичне оформлення.

Кредит виражає результати функціонування кредитних відносин в економіці, виступає найбільш мобільним джерелом коштів для забезпечення потреб суб'єктів господарювання і цим сприяє організації безперебійного виробничого процесу та економічному зростанню. За допомогою кредиту здійснюються інвестиції в основний капітал, що сприяє розміщенню і модернізації виробництва, випуску нових видів продукції. Роль кредиту як економічної категорії проявляється:

1) у регуляції, тобто в оптимізації пропорцій суспільного відтворення. Кредитна форма перерозподілу ВВП та національного доходу є завершальною інстанцією. Вона охоплює, поряд із фінансовою, також виробничу й невиробничу сфери, різні галузі виробництва й різні регіони;

2) впливає на структурну перебудову економіки;

3) на формування важливих пропорцій в економічній системі: співвідношення між фондами відшкодування, нагромадження і споживання;

4) на галузеву структуру економіки, оскільки тимчасово вільні ресурси перерозподіляються в ті галузі де забезпечується отримання високих прибутків;

5) у забезпеченні науково-технічного прогресу;

6) в обслуговуванні інноваційного прогресу;

7) виступає джерелом інноваційного процесу [9, с. 39].

З метою розвитку малого підприємництва, для кредитування підприємців та юридичних осіб, що мають рахунок у ПриватБанку та

працюють на ринку не менше одного року, була прийнята програма «Країна успішного бізнесу» [37] (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Обсяг виділених коштів згідно програми «Країна успішного бізнесу»

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Програма кредитування «Країна успішного бізнесу» (млрд грн)	4,9	3,8	4,6
Всього МСБ які отримали кредити (тис.)	8,9	8,2	10,1

За програмою кредитування «Країна успішного бізнесу» підприємства малого та середнього бізнесу отримали кредити у 2018 році 8,9 тис. суб'єктів на суму 4,9 млрд грн, у 2019 році – 8,2 тис. суб'єктів на суму 3,8 млрд грн у 2020 році – 10,1 тис. суб'єктів на суму 4,6 млрд грн. Це підтримка потенціалу малого та середнього бізнесу в період кризових явищ.

Правильна організація процесу банківського кредитування, розробка ефективної системи управління кредитними операціями – основа фінансової та ринкової стабільності банків.

Кредитні операції посідають значне місце у портфелі банківських активів. Банківське кредитування являє собою складний та багатогранний процес. Особливістю банківського кредиту є те, що банк володіє не стільки своїм капіталом, скільки залученими ресурсами. Позичивши гроші в одних суб'єктів, він перерозподіляє їх, надаючи позики іншим юридичним або фізичним особам.

Надаючи кредит, банк позичає залучений капітал, тимчасово вільні грошові кошти, покладені в банк господарюючими суб'єктами на поточні або депозитні рахунки.

Необхідно зазначити, що банк позичає не просто грошові кошти, а гроші як капітал. Це означає, що позичальник повинен так використовувати отримані в банку кошти, щоб їх повернути, отримавши певний прибуток.

Розглянемо обсяги виданих кредитів АТ КБ «ПриватБанком» (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Обсяг виданих кредитів АТ КБ «Приватбанком»
за 2018-2020 роки, млн грн**

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Всього виданих кредитів	291936	296043	232772
Кредити МСП	8251	8555	6859

Джерело: складено автором за даними [22].

Дані таблиці показують, що малі та середні підприємства отримали від АТ КБ «ПриватБанк» кредити у 2018 році 8251 млн грн, у 2019 році – 8555 млн грн, у 2020 році – 6859 млн грн. Найбільший обсяг кредитів отримали малі та середні підприємства агропромислового комплексу та харчової промисловості (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**Кредити МСБ за галузями економіки та напрямками
комерційної діяльності наданих АТ КБ «ПриватБанком за 2018-
2020 роки**

Галузі	2018 р.	2019 р.	2020 р.
АПК та харчова промисловість	1934	2316	2344
Товари народного споживання	1240	1651	1419
Надання побутових, індивідуальних та професійних послуг	2664	2440	1337
Інфраструктура	556	599	450
Інше	2105	1967	1826
Всього кредитів та авансів клієнтам, загальна сума	8499	8973	7376

Джерело: складено автором за даними [22].

Банківський кредит реалізується завдяки здійсненню банківського кредитування, яке також по-різному розглядається в економічній літературі. Л. Стрільчук зазначає, що принципи кредитування – це певні правила надання та погашення позичок [76].

Для того, щоб такі відносини відбулися, повинні бути здійснені певні дії, такі як отримання заявки від позичальника, розгляд її кредитором, здійснення попереднього оцінювання позичальника, прийняття рішення щодо задоволення його кредитної заявки, передача коштів, моніторинг діяльності позичальника та інше.

Від наданих кредитів банк отримує доходи (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Доходи АТ КБ «ПриватБанку» від виданих кредитів малим та середнім підприємствам, млн грн

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Доходи від кредитів МСП	1112	1256	1160
Всього доходів	30754	33841	33563

Джерело: складено автором за даними [22].

Доходи АТ КБ «ПриватБанку» від виданих кредитів малим та середнім підприємствам склали у 2018 році 1112 млн грн, у 2019 році – 1256 млн грн, у 2020 році – 1160 млн грн.

Кредитна політика може розроблятися і провадитися як на макро-, так і на мікрорівні. На макрорівні банківську кредитну політику проводить Національний банк України, який встановлює відповідні нормативи щодо здійснення кредитних операцій банками; рівень облікової ставки, яка є основою формування цін на кредитні послуги.

На мікрорівні кредитну політику щодо проведення кредитних операцій зі своїми клієнтами – юридичними й фізичними особами розробляють і здійснюють конкретні банківські установи. Кредитна політика банку визначає завдання і пріоритети кредитної діяльності банку, методи їх реалізації, а також механізм організації банківського кредитування.

Необхідність розробки кредитної політики та покладення її в основу діяльності банку зумовлено насамперед тим, що вона дає змогу планувати, регулювати, організовувати взаємовідносини між банком і його клієнтами щодо грошових потоків. З метою забезпечення організації кредитної діяльності кожен банк визначає та реалізує власну кредитну політику, враховуючи внутрішні і зовнішні чинники, які впливають на ефективність його діяльності.

Банк систематично відслідковує ризик за кожним кредитом. Для цього у банку переглядають показники фінансового стану позичальника та його положення на ринку. Банк проводить моніторинг поточної ринкової вартості застави з метою оцінки її достатності для забезпечення кредиту. Вектор розвитку банківського

кредитування населення залежить від рівня розвитку банківської системи та економіки в цілому.

Чинником, що гальмує розвиток банківського кредитування загалом, є складна політична, економічна ситуація в Україні. В кризових умовах інструментарій, що використовується банками для кредитування підприємств малого та середнього бізнесу, не завжди відповідає потребам. Проблемним питанням у банків є відсутність методики аналізу кредитного ризику при поверненні кредиту, оскільки проблемна заборгованість утворилась у зв'язку з кризовою ситуацією, наприклад пандемія, яка негативно вплинула на роботу суб'єктів малого та середнього бізнесу. Банки не мають ефективного страхування підвищеного ризику кредитування підприємств малого та середнього бізнесу. Не розроблена система інститутів гарантій, страхування та моніторингу ризиків, які б відповідали умовам функціонування суб'єктів господарювання малого та середнього бізнесу. Тому все це негативно впливає на банківське кредитування підприємств малого та середнього бізнесу.

Покращити механізм банківського кредитування малого та середнього бізнесу можливо лише спільними зусиллями держави, НБУ, банків і представників малого та середнього бізнесу на засадах відповідальності, системності та плановірності. Важливе значення мають міжнародні фінансові організації, що надають кредитні кошти для кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу.

З метою вдосконалення кредитного процесу необхідно зменшити ризики шляхом удосконалення методики оцінки кредитоспроможності позичальника, розробки та застосування банками методики фінансової оцінки позичальника заснованої на основі звітності клієнта. Ключовою проблемою в процесі оцінки кредитоспроможності позичальника є отримання достовірної інформації на основі фінансової звітності суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Оцінки фінансового стану позичальника доцільно доповнити нефінансовими показниками, що дозволить визначити наступні характеристики позичальника – суб'єкта малого та середнього бізнесу: конкурентоспроможність середовища – економічне, політичне, технічне, юридичне, зовнішнє; аналіз галузі, стратегія:

маркетингова, виробнича, фінансова політика. Специфіка кредитування зумовлює зміни підходу до преміювання, коли розміри премії залежать не тільки від обсягу наданих кредитів, а й від їхньої якості. В основу нарахування премій повинні бути покладені показники кількості запропонованих послуг, у використанні яких клієнт-позичальник зацікавлений. Для кредитування важливі такі показники ефективності роботи банківського працівника, як тривалість роботи з пакетом документів суб'єктів господарювання, залучення додаткових послуг, імовірність виникнення проблемної заборгованості, кредитних збитків.

Для розширення можливостей банків надавати інвестиційні позики необхідно змінити підхід до визначення категорії позики та відсотка відрахування в резерв за нею, враховуючи фінансовий стан позичальника та показники проєкту, під реалізацію якого будуть залучатися кошти.

Дослідження кредитної політики банків стосовно кредитування малого та середнього бізнесу відображає, що зниження відсоткової премії для них можливе при зменшенні кредитного ризику, що можна досягти за рахунок підвищення якості активів та забезпечення. На зниження відсоткової ставки впливають наявність у малого та середнього бізнесу техніко-економічного обґрунтування, бізнес-плану; достовірної фінансової звітності; налагодженого збуту продукції; відсутність дебіторської заборгованості; незначна кредиторська заборгованість перед постачальниками та замовниками; прозорі потоки ведення бізнесу.

У період видачі кредитів можливі випадки виникнення кредитних збитків. Кредитний збиток – це різниця між усіма контрактними грошовими потоками, що підлягають сплаті на користь Банку за контрактом, та усіма грошовими потоками, які очікує отримати Банк (тобто, з урахуванням усіх випадків недобору грошових коштів), дисконтованими під первісну ефективну ставку (або ефективну ставку скориговану на ризик для придбаних або створених кредитно-знецінених фінансових активів).

Банк проводить оцінку грошових потоків шляхом урахування всіх контрактних умов для фінансового інструменту протягом очікуваного строку його існування. Банк також враховує грошові

.....

потоки від продажу утримуваної застави або інших механізмів підвищення кредитної якості, котрі є невід'ємною частиною умов контракту.

Банк виходить з припущення, що існує можливість проведення достовірної оцінки очікуваного строку існування фінансового інструмента. Банк регулярно проводить оцінку якості кредитного портфеля та оцінює очікувані збитки від можливих втрат. Сума очікуваних кредитних збитків дорівнює 12-місячним очікуваним кредитним збиткам або очікуваним збиткам у межах терміну дії фінансового інструменту.

Банк визнає очікувані кредитні збитки на строк 12 місяців або строку до погашення, якщо такий строк коротший за 12 місяців. 12-ти місячні очікувані кредитні збитки – це частина очікуваних кредитних збитків у межах терміну дії фінансового інструменту, що відображає очікувані кредитні збитки внаслідок настання дефолту фінансового інструмента, які можуть виникнути протягом 12-ти місяців після звітної дати.

Очікувані кредитні збитки в межах терміну дії фінансового інструменту – це очікувані кредитні збитки, що виникають унаслідок усіх можливих випадків невиконання зобов'язань протягом очікуваного строку існування фінансового інструмента. Очікувані кредитні збитки в межах терміну дії фінансового інструменту визнаються, якщо кредитний ризик за фінансовим інструментом значно збільшився з моменту первісного визнання.

Для усіх фінансових інструментів в залежності від виду інструменту та типу боржника визначаються наступні фактори значного збільшення кредитного ризику:

наявність простроченої заборгованості від 30 днів станом на звітну дату (для банків від 7 днів);

прострочення платежу від 30 днів більше двох разів протягом останніх дванадцяти місяців (за кредитами клієнтам); та інше.

Для розвитку кредитної діяльності банків необхідно:

посилення державної підтримки розвитку кредитування;

спрощення доступу до кредитів суб'єктів господарювання;

скорочення ризиків непогашення кредиту;

можливість залучення додаткових кредитних ресурсів під нові інвестиційні проекти;

стимулювання економічного розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу;

підтримка кредитної активності банків в умовах економічної кризи.

З метою стимулювання банківського кредитування до заходів держави можна віднести:

покращання якості бізнес-планування та інвестиційного клімату;
підвищення прозорості процесу банківського кредитування, удосконалення інформаційного забезпечення;

розширення інфраструктури малих і середніх підприємств;
розвиток державно-приватного партнерства шляхом залучення малих та середніх підприємств у великі інфраструктурні проекти, посилення співпраці з великими підприємствами щодо розробки та державної підтримки кредитних програм;

запозичення та впровадження позитивного міжнародного досвіду реалізації державних програм кредитування малого бізнесу;

удосконалення підходів до формування банками резервів на можливі втрати за позиками в частині формування резервів за кредитами суб'єктам малого бізнесу.

Всі ці заходи направлені на зміцнення потенціалу та розвиток малого й середнього бізнесу в Україні.

3.3. Бюджетування як елемент фінансового контролінгу

Сучасні умови господарювання, які характеризуються нестабільністю фінансово-економічних систем у світі та в Україні, викликаною, насамперед, пандемією захворювань на COVID-19, а отже, і посиленням конкурентної боротьби, актуалізувало необхідність докорінних змін у підходах і концепціях управління підприємствами в цілому та плануванні й контролі фінансово-господарської діяльності зокрема. Якщо раніше основним дієвим інструментом фінансового планування та контролінгу виступала система бюджетування, а отже, використання методів управління, заснованих на формуванні різних бюджетів, то сьогодні є багато

прикладів успішних компаній, діяльність яких відбувається за концепцією «за рамками бюджетування» (Beyond Budgeting).

Фактично сьогодні кожне підприємство обирає власний підхід до формування місії, бізнес-стратегії, функціональних стратегій, а отже, і складених на їх основі стратегічних, тактичних та оперативних планів з використанням концепцій з або поза бюджетування.

Актуальним було, є і буде твердження, що планування та контроль є невід'ємними складовими функціями менеджменту. А їх удосконалення лежить у площині наукових досліджень та впровадження їх у практичну діяльність кожного підприємства з урахуванням особливостей його фінансово-господарської діяльності. В свою чергу практичні напрацювання дають змогу удосконалити теоретико-методологічні підходи щодо планування та контролю за виконанням розроблених планів, бюджетів тощо.

Основою фінансово-господарської діяльності підприємства виступає процес руху платіжних та фінансових засобів. Ефективне управління фінансами суб'єктів господарювання передбачає планування його фінансових потоків, процесів та відносин з метою досягнення підприємством фінансової рівноваги.

Необхідність впровадження систем фінансового планування в Україні обумовлена негативними наслідками, які спричинив Covid-2019, що вимагає поглибленого оперативного аналізу господарської діяльності та прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на максимально-ефективне використання ресурсного потенціалу, гнучкого та своєчасного реагування на зміни внутрішнього й зовнішнього бізнес-середовища підприємства.

Фінансове планування можна розглядати з двох боків. З одного боку, воно являє собою важливий напрямок здійснення фінансово-господарської діяльності, який полягає в управлінні процесом мобілізації, розподілу та використання фінансових ресурсів. З іншого, фінансове планування є органічною частиною загальної системи планування на підприємстві, тобто безпосередньо пов'язаним з іншими планами – виробничими, маркетинговими, кадровими тощо. Проте у процесі розробки фінансових планів не відбувається простий перерахунок виробничих показників у фінансові. При складанні проєкту фінансового плану відбувається

критичний аналіз показників виробничих та інших планів, виявляються приховані резерви підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства, окреслюються шляхи її мобілізації [84, с. 12].

Фінансове планування як термін у економічній літературі має багатогранність трактувань. Узагальнюючи погляди вітчизняних і зарубіжних дослідників, можна визначити фінансове планування як технологію управління, спрямовану на зниження невизначеності ведення бізнесу шляхом формулювання та прийняття цільових установок підприємства у вигляді фінансових показників, передбачення результатів його діяльності та фінансових ресурсів, що необхідні для досягнення поставленої мети.

Фінансове планування виступає складовою частиною планування фінансово-господарської діяльності підприємства та управлінського процесу. Досліджуючи процес управління підприємством (рис. 3.1) можна дійти висновку, що планування – це початковий та найбільш визначальний етап управління.

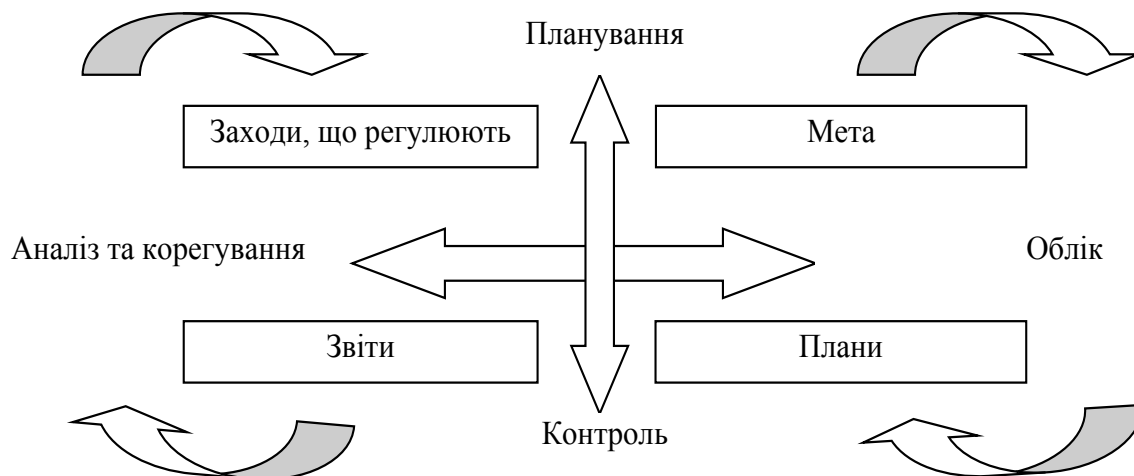


Рис. 3.1. Цикл управління суб'єктом господарювання

Сьогодні без планування складно уявити успішність розвитку підприємства, оскільки саме система планування лежить в основі досягнення фінансової рівноваги та досягнення запланованих обсягів функціонування, контролю фінансових результатів, аналізу планово-фактичних показників фінансово-господарської діяльності суб'єктів бізнесу.

Ефективна організація планування передбачає наявність трьох рівнів, які перебувають у нерозривному зв'язку та співвідпорядкованості (рис. 3.2), а саме:

стратегічне планування, яке спрямоване на довгострокову перспективу та реалізується шляхом розробки стратегій, проектів (планів) стійкого розвитку на основі комплексного наукового обґрунтування майбутніх стратегічних управлінських рішень;

тактичного планування, яке формується на середньострокову перспективу (3-5 років) у вигляді бізнес-планування або інвестиційного проектування, спрямованих на досягнення стратегічної мети діяльності підприємства;

оперативного планування, що охоплює горизонт у межах одного року та реалізується у формі бюджетування. Оперативні плани конкретизують мету та завдання, які наведені у стратегічних і тактичних планах підприємства.

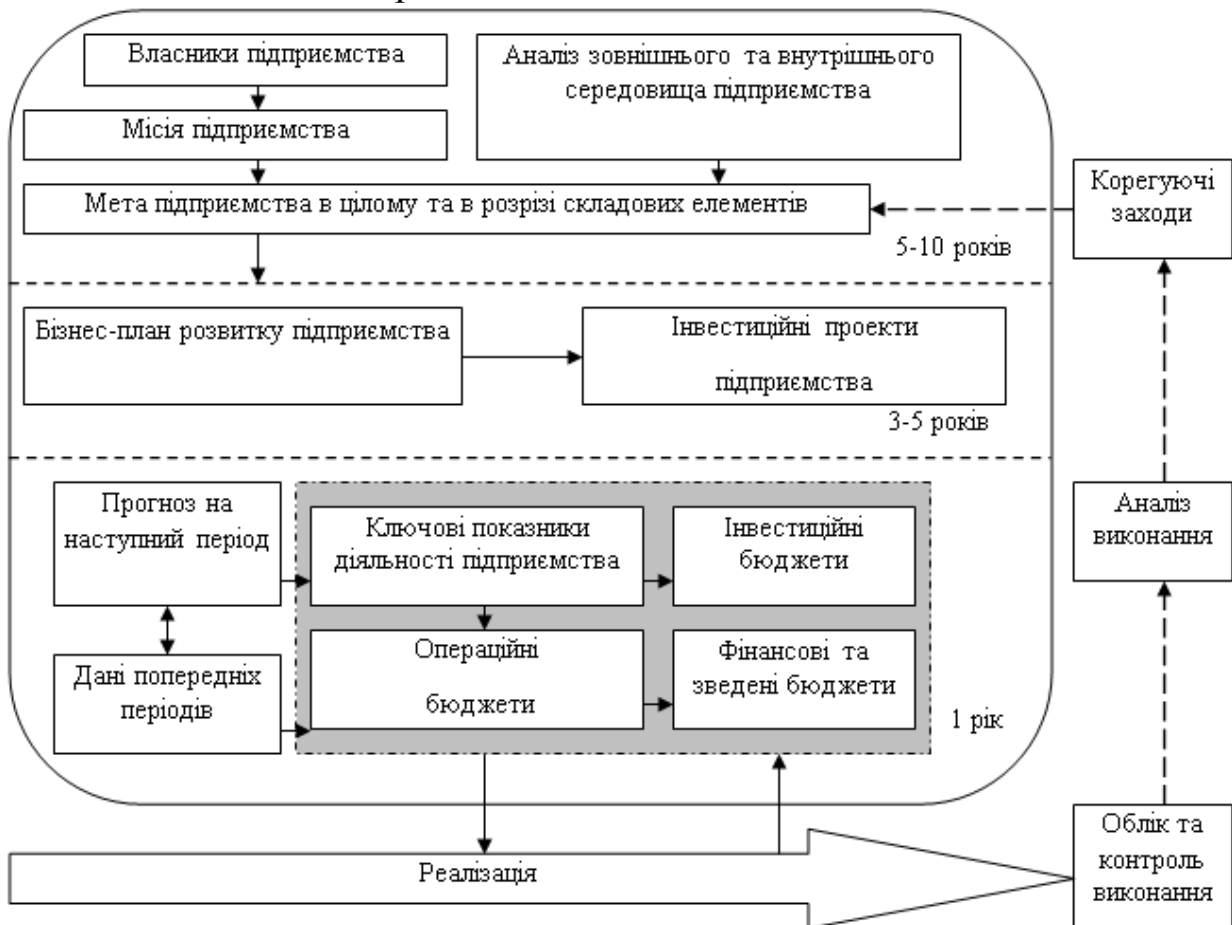


Рис. 3.2. Загальна схема функціонування системи планування діяльності підприємства

Джерело: [15, 36, с. 38; 4; 91, с. 101; 96, с. 76].

Різниця між рівнями планування (див. рис. 3.2) визначені строками прогнозування очікуваних результатів, можливостями варіювання наявними ресурсами та специфічними особливостями видів економічної діяльності підприємства. При цьому між всіма рівнями планування існує тісний взаємозв'язок, адже з одного боку, тактичні та оперативні плани формується на основі стратегічних планів, а з іншого, за результатами виконання оперативних планів відбувається корегування стратегії фірми.

Як видно з рисунка 3.2, бюджетування – це найнижчий рівень системи планування, на якому відбувається реалізація усієї вертикалі планів, що відображають та конкретизують довгострокову мету створення й функціонування підприємства. Бюджетування виступає діючим інструментом розподілу фінансових ресурсів підприємства для досягнення мети й стратегій його розвитку.

Дослідження теоретичних положень та практичного досвіду бюджетування є досить актуальним при: побудові сучасної системи фінансового менеджменту підприємства; обмеженості всіх видів ресурсів; посиленні конкуренції з боку вітчизняних і зарубіжних компаній; подоланні кризових фінансово-економічних наслідків від Covid-2019.

Аналіз підходів науковців щодо тлумачення терміну «бюджетування» наведено в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Тлумачення поняття «бюджетування» у працях дослідників-науковців

№ з/п	Автор (джерело)	Бюджетування це ...
1	2	3
1.	Апчерч А. [1, с. 97]	Процес узгодженого планування та управління діяльністю організації за допомогою бюджетів та економічних показників, що дозволяють визначити вклад кожного підрозділу та кожного менеджера у досягненні загальних цілей
2.	Бочаров В.В. [5, с. 348]	Процес розробки та формування планових бюджетів, які поєднують плани керівництва підприємства

Продовження табл. 3.7

1	2	3
3.	Водолазов О.В. [10]	Процес складання та прийняття бюджетів, наступний контроль за їх виконанням. Одна із складових системи фінансового управління, яка призначена для оптимального розподілу ресурсів господарюючого суб'єкта у часі. Процес планування майбутньої діяльності підприємства, результати якого оформлюються системою бюджетів. Синонім бюджетного управління, тобто планування майбутньої діяльності підприємства та підготовка управлінських рішень на основі аналізу відхилень фактичних показників від планових. Це практична реалізація в інформаційній системі концепцій та методології бюджетного планування підприємства
4.	Голов С.Ф. [16, с. 340]	Процес планування майбутніх операцій підприємства та оформлення його результатів у вигляді системи бюджетів
5.	Івашкевич В.Б. [24, с. 449]	Інформаційна система внутрішньофірмового, корпоративного управління за допомогою певних фінансових інструментів, що називаються бюджетами
6.	Квасницька Р.С., Джерелейко С.О. [29, с. 31]	Процес розробки, виконання, контролю та аналізу фінансового плану, який охоплює всі сторони діяльності господарської структури, що дозволяє зіставити витрати й отримані результати на наступний період
7.	Огійчук М.Ф., Сколотій С.О., Беленкова О.І. [85]	Стандартизований процес визначення обсягу і складу витрат, пов'язаних з діяльністю окремих структурних одиниць і підрозділів та забезпечення покриття цих витрат ресурсами підприємства
8.	Петров В. [59]	Спосіб управління підприємством через бюджети, який уможливорює досягнення поставлених цілей шляхом найбільш ефективного використання ресурсів. Процес управління циклічний і, крім планування та складання бюджету, передбачає етап контролю його виконання
9.	Політковська І.В., Єрмілова Н.П. [60, с. 35]	Інтегрований процес, що включає: складання бюджетів для кожного підрозділу; розробку фінансової структури підприємства та системи матеріальної мотивації персоналу; поточний контроль виконання бюджетів та врахування фактичних показників від тих, що закладені в бюджет; аналіз причин істотних відхилень та розробка заходів щодо їх ліквідації
10.	Рудик Н.І. [71, с. 393]	Управлінська технологія, яка покликана забезпечити виконання стратегічних цілей підприємства за допомогою розроблення і виконання бюджетів як за структурними підрозділами (центрами відповідальності), так і загалом на підприємстві з позиції збалансованості надходжень та видатків, доходів і витрат, активів та пасивів

Продовження табл. 3.7

1	2	3
11.	Тирінов А.В. [79, с. 152]	Інструмент внутрішньогосподарського фінансового планування й контролю
12.	Фісуненко П.А. [86, с. 179]	Фінансовий план, що включає в себе не тільки планування, облік і контроль, а й охоплює інші етапи процесу управління, такі як постановки цілей, виконання, стимулювання, мотивація, аналіз, формування управлінського впливу і коригування планів або виконання дій
13.	Хорварт та партнери [88, с. 140]	Процес складання, затвердження, контроль та аналіз відхилень бюджету
14.	Хруцкий В.С., Гамаюнов В.В. [91, с. 25-26]	З одного боку, це процес складання фінансових планів та кошторисів, а з іншого – управлінська технологія, яка призначена для розробки та підвищення фінансового обґрунтування управлінських рішень. Технологія фінансового планування, обліку та контролю доходів і витрат, що отримуються від бізнесу на всіх рівнях управління, яка дозволяє аналізувати прогнозовані фінансові показники та керувати за їх допомогою ресурсами
15.	Шелудько В.М. [94]	Процес підготовки, складання та затвердження системи пов'язаних між собою бюджетів, узгоджених за строками, напрями діяльності, підрозділами чи центрами відповідальності
16.	Шим Д.К., Сигел Д.Г. [96, с. 27]	Розподілена система узгодженого управління підрозділів підприємства

Аналіз існуючих трактувань поняття «бюджетування» (табл. 3.7) дозволив синтезувати наступне інтегральне його визначення – система узгодженого управління фінансами, підрозділами та бізнес-процесами підприємства, що забезпечує досягнення стратегічної мети за допомогою бюджетів. Наведене визначення відповідає актуальності сьогоденним домінантам у галузі фінансового менеджменту (орієнтація на продуктивні сили, які зазнають постійних змін, виробничо-господарські відносини й потреби споживачів) та дозволяє конкретизувати найбільш істотні аспекти сучасних систем бюджетування.

Процес бюджетування може відбуватися на основі використання різноманітних методів.

На рисунку 3.3 наведена узагальнена класифікація методів бюджетування.

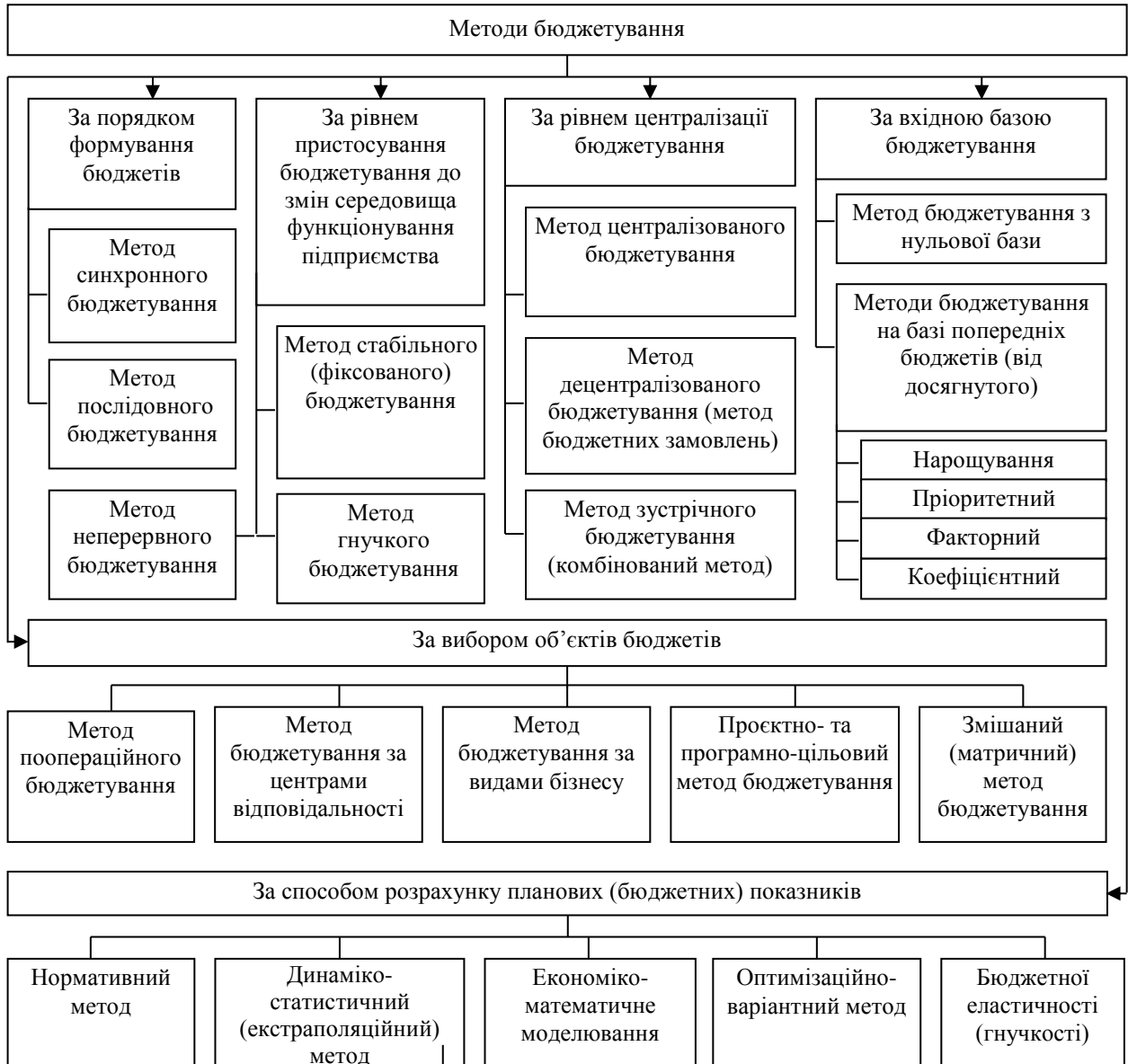


Рис. 3.3. Класифікація методів бюджетування на підприємстві

Джерело: складено автором за даними [1, с. 592-600; 20, с. 58, 86; 26, с. 40; 39, с. 78; 49, 89, с. 101].

Вибір методів розроблення бюджетів залежить від особливостей фінансової-господарської діяльності підприємства, а саме: його розмірів та стадій життєвого циклу, стабільності середовища функціонування, рівня розвитку бюджетної системи на підприємстві, особливостей внутрішньо-організаційної побудови, централізації управління, наявності розробленої системи норм та нормативів, диверсифікації діяльності, кваліфікації працівників, задіяних у процесі бюджетування, рівня застосування сучасних інформаційних технологій та програмного забезпечення [9, с. 42].

Створення ефективної системи бюджетування можливе лише при дотриманні науково обґрунтованих принципів її формування, а саме: повноти, координації, централізації, періодичності, прозорості, точності, декомпозиції, спеціалізації бюджетів, самостійності та збалансованості бюджетів, єдності системи бюджетування, виокремлення доходів та витрат в розрізі бюджетів, ефективності та економності використання бюджетних коштів тощо.

В основі системи методології бюджетування лежить бюджет, який виступає ключовим інструментом фінансового менеджменту підприємства.

Проведений аналіз з урахуванням сучасних тенденцій, закономірностей та потреб управління дозволив виокремити наступні підходи щодо трактування поняття «бюджет» (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Тлумачення поняття «бюджет» у працях дослідників-науковців

№ з/п	Автор (джерело)	Бюджет це ...
1	2	3
1.	Апчерч А. [1, с. 98]	Кількісно деталізований план діяльності організації в цілому та в розрізі окремих її сегментів, що спрямований на досягнення мети організації
2.	Бланк І.О. [4]	Оперативний фінансовий план короткострокового періоду, що розроблюється зазвичай у рамках до одного року, в якому відображаються витрати та надходження фінансових засобів у процесі здійснення конкретних видів господарської діяльності
3.	Брігхем Ю., Гапенські Л. [6]	Це план, що детально відображає приток та відтік коштів протягом визначеного запланованого періоду часу
4.	Корнева О.В. [36, с. 194]	Деталізований план діяльності організації, що відображає у фінансових та нефінансових показниках очікувані результати та ресурси, що розподіляються, розписані щодо певного періоду часу, який дозволяє контролювати діяльність і результативність організації та її окремих підрозділів для найбільш ефективного досягнення стратегічної мети
5.	Мельник О.Г. [44, с. 318]	Деталізація надходжень і видатків на певний період, пов'язаний з функціонуванням певного об'єкта, реалізацією проекту, виробництвом продукції (товарів, робіт, послуг), що формується на засадах багатоваріантного аналізу з метою пошуку найоптимальнішого шляху досягнення встановленої організацією мети

Продовження табл. 3.8

6.	Мескон, М.Х., Альберт М., Хедоурі Ф. [45]	План, що відображає очікувані результати та ресурси, що розподіляються, у кількісному вираженні. Він виступає у якості контрольного еталону
7.	Нідлз Б., Андерсон Х., Колдуелл Д. [52]	План дій, що прогнозує майбутні економічні операції, господарську діяльність та результати фінансових або нефінансових показників
8.	Ткаченко А.М. [80, с. 145]	Форма планового розрахунку, яка відображає ретельно розроблену програму дій підприємства на майбутній період, схему грошових надходжень і витрат, узгоджену з виробничою програмою підприємства
9.	Федчишина Н.М. [83, с. 35-36]	Складовою частиною плану майбутніх дій, які необхідно здійснити для досягнення запланованих показників з метою забезпечення ефективного контролю за надходженням і витрачанням активів підприємства та прийняття дієвих управлінських рішень
10.	Шеремет А.Д., Іонова А.Ф. [95, с. 77]	Кількісний план у грошовому вираженні, який підготовлений та затверджений на певний період, що зазвичай відображає заплановану величину прибутку, витрати, які мають бути зменшені протягом цього періоду, та розмір капіталу, який необхідно залучити для досягнення поставленої мети
11.	Шим Д.К., Сигел Д.Г. [96, с. 29]	Кількісний план діяльності підприємства та виконання програм, що являє собою пов'язаний набір фінансових і натуральних економічних показників діяльності компанії. Бюджет описує мету діяльності компанії у термінах виконання конкретних фінансових та операційних завдань
12.	Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. [89, с. 97]	Кількісне вираження плану, інструмент координації та контролю за його виконанням
13.	Хоуп Дж., Фрейзер Р. [90]	Виражений у фінансових термінах план, основа для контролю ефективності, розподілу ресурсів, наділених повноважень, а також зобов'язань щодо досягнення фінансових результатів
14.	Хруцкий В.Є., Гамаюнов В.В. [91, с. 26]	Фінансовий план, що охоплює всі сторони діяльності організації та дозволяє співставити всі понесені витрати й отримані результати у фінансових термінах на наступний період часу в цілому та в розрізі окремих періодів

Аналіз існуючих у працях вітчизняних і зарубіжних дослідників (табл. 3.8) дозволяє синтезувати наступне трактування поняття «бюджет», яке відповідає меті й завданням дослідження. Бюджет – це деталізований план діяльності підприємства, в якому відображається зв'язок фінансових і нефінансових показників, очікувані результати та розподіл ресурсів на певний період часу, що дозволяє контролювати результативність діяльності підприємства та його

окремих структурних підрозділів в системі найбільш ефективного досягнення стратегічної мети.

Узагальнена та систематизована класифікація бюджетів підприємства наведена на рисунку 3.4.



Рис. 3.4. Класифікація бюджетів підприємства за основними ознаками

Джерело: складено автором за даними [1; 36, 57; 44, с. 314-315; 78].

Отже, сформований з урахуванням розробленої технології бюджет не лише сприяє підвищенню ефективності функціонування підприємства, регулярно забезпечує достовірною інформацією щодо результатів фінансово-господарської діяльності та відхилень показників бюджету, але й дозволяє:

- виявляти й контролювати фінансові потоки підприємства;
- ефективно управляти витратами виробництва, оборотними активами, дебіторською та кредиторською заборгованістю;
- оптимізувати податкове навантаження підприємства;
- керувати документообігом всередині підприємства;
- здійснювати контроль за ефективністю роботи підрозділів та їх керівників на всіх стадіях реалізації бюджету [72, с. 227].

В залежності від об'єкту управління виділяють фінансовий, інвестиційний, маркетинговий, виробничий контролінг, контролінг персоналу тощо. Сьогодні фінансовий контролінг на підприємстві є тим засобом, який дозволяє керівництву й власникам отримати необхідну інформацію щодо виконання відповідних бюджетів.

У таблиці 3.9 наведено трактування поняття «фінансовий контролінг», яке зустрічається у працях вітчизняних і зарубіжних дослідників.

Таблиця 3.9

Тлумачення поняття «фінансовий контролінг» у працях дослідників-науковців

№ з/п	Автор (джерело)	Фінансовий контролінг це ...
1	2	3
1.	Бердар М.М. [3, с. 36]	Сукупність функцій для забезпечення стійкого фінансового стану підприємства: ліквідності та платоспроможності. Фінансовий контролінг – це багатофункціональна підсистема забезпечення прийняття обґрунтованих управлінських рішень, яка базується на використанні методів фінансового аналізу та фінансового планування, фінансового контролю, своєчасності, простоти та гнучкості побудови системи фінансового контролінгу
2.	Бланк І.О. [4, с. 55]	Контролююча система, що забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилення фактичних її результатів від передбачених та прийняття оперативних управлінських рішень, що забезпечують її нормалізацію

Продовження табл. 3.9

1	2	3
3.	Івахненко С.В., Мелих О.В. [25, с. 95]	Інтегрована підсистема прийняття управлінських рішень щодо пріоритетних напрямків фінансової діяльності підприємства, яка базується на комплексному аналізі даних бухгалтерського обліку, внутрішнього контролю та передбачає узгодження (інтеграцію) фінансових аспектів функціонування усіх підрозділів підприємства»
4.	Ільїна С.Б., Журба Т.С. [27]	Функціональна система планування, контролю, аналізу відхилень, координації, внутрішнього консалтингу та загального інформаційного забезпечення керівництва підприємством
5.	Коваленко Л.О., Ремньова Л.М, [32, с. 406]	Контролююча система, яка забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних її результатів від передбачених та прийняття оперативних управлінських рішень, що забезпечують її нормалізацію. Саморегульована система методів і інструментів, спрямована на функціональну підтримку фінансового менеджменту на підприємстві шляхом концентрації контролюючих дій за основними напрямками управління його фінансами, виявлення відхилень фактичних значень контрольних показників від нормативних і вжиття оперативних заходів для нормалізації процесу управління фінансами
6.	Кузакова О.О. [38, с. 22]	Підсистема контролінгу, яка орієнтована на результат управління фінансами підприємства за допомогою використання методів та інструментів фінансового менеджменту, забезпечення безперервного потоку зовнішньої і внутрішньої інформації для прийняття управлінських рішень
7.	Манн Р., Майер Є. [42, с. 20]	Система забезпечення виживання підприємства у двох аспектах: у короткостроковому – оптимізація прибутку, у довгостроковому – збереження й підтримка гармонічних відносин і взаємозв'язків фірми з навколишніми його сферами: природною, соціальною, господарською
8.	Партин Г.О., Задерецька Р.І. [57, с. 23]	Система інформаційної підтримки фінансово-економічних рішень, що передбачає використання методів і процедур з бюджетування, стратегічного планування, управлінського обліку, фінансової діагностики, інвестор-рілейшнз, управління ризиками та внутрішнього контролю й бухгалтерського обліку, які в сукупності забезпечують координацію окремих підсистем управління та зорієнтовані на оптимізацію фінансових рішень і збільшення вартості компанії

Продовження табл. 3.9

1	2	3
9.	Птащенко Л.О., Сержанов В. В. [69]	Це один з основних складників контролінгу, являє собою регуляторну керуючу систему, яка координує взаємозв'язки між формуванням інформаційної бази, фінансовим аналізом, фінансовим плануванням та внутрішнім фінансовим контролем, що забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних її результатів від передбачених і прийняття оперативних управлінських рішень, спрямованих на її нормалізацію
10.	Терещенко О.О. [78]	Спеціальна система методів і інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства, що охоплює інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг
11.	Хорват П. [88, с. 352]	Підсистема управління, що координує підсистеми планування, контролю й інформаційного забезпечення, підтримуючи тим самим системоутворюючу та системопов'язуючу координацію

Виходячи з трактування поняття «фінансовий контролінг» (табл. 3.9), його метою є інформаційно-методичне забезпечення формування стратегій та пріоритетів розвитку, аналіз і контроль поточної діяльності, формування оперативних, тактичних і стратегічних планів, прогнозів, кошторисів і бюджетів, аналітичне дослідження причин відхилень фактичних результатів від запланованих (бюджетних, кошторисних тощо).

Слід зазначити, що зміст поняття «фінансовий контролінг», як різновид контролінгу, формувався під впливом становлення й розвитку класичної німецької та англо-американської економічної школи (табл. 3.10). Представники першої школи у зміст категорії «контролінг» вкладають систему координації планування й контролю або інформаційної підтримки менеджменту, в якій управлінський облік є складовою контролінгу. В англо-американському варіанті контролінг розглядається виключно як підсистема управлінського обліку [78].

Таблиця 3.10

**Порівняння німецької та англо-американської концепцій
фінансового контролінгу**

Німецька концепція	Англо-американська концепція
Узагальнене трактування фінансового контролінгу	
Комплекс завдань з планування, регулювання і спостереження за результатами діяльності фірми, що може інтерпретуватися як інформаційне забезпечення орієнтованого на результат управління суб'єктом господарювання	Інформаційна система управління доходами та витратами (тобто прибутком) фірми, що включає такі підсистеми як планування, контроль, аналіз і регулювання витрат і доходів
Мета (завдання)	
<ul style="list-style-type: none"> - попереднє планування цілей і ресурсів; - розробка варіантів управлінських рішень; - облік та інтерпретація даних контролю; - впровадження результатів, отриманих у процесі контролю, в наступний процес планування 	<ul style="list-style-type: none"> - визначення, збір та інтерпретація інформації для вироблення стратегії; - планування і контроль поточної діяльності; - розрахункове обґрунтування управлінських рішень, зворотний зв'язок; - визначення поточних фінансових результатів
Функції	
<ul style="list-style-type: none"> - вимірювальна – розробка підсистеми підконтрольних показників оцінки діяльності підприємства, його окремих підрозділів, співробітників, моніторинг діяльності та стану господарюючого суб'єкту; - внутрішній контроль діяльності підприємства, підрозділів, працівників; - координація діяльності всіх ланок підприємства; - корегування – використання механізмів зворотного зв'язку при прийнятті корегуючих управлінських рішень; - сервісна – формування необхідної для управління інформації 	<ul style="list-style-type: none"> - формування необхідної інформації для оперативної і обґрунтованої підготовки управлінських рішень; - формування методології прийняття управлінських рішень та їх координації; - внутрішній контроль витрат на здійснення господарської діяльності підприємства в цілому та його структурних підрозділів
Підсистеми (складові)	
<ul style="list-style-type: none"> - планування і контроль; - інформаційна; - організаційна; - управління персоналом 	<ul style="list-style-type: none"> - планування і контроль; - аналіз доходів і витрат, - регулювання доходів і витрат

Джерело: складено за даними [73, с. 153-154; 58, с. 191-192; 69; 88].

Фінансовий контролінг – кількісно виражений через фінансові ресурси безперервний процес методичної, інструментальної та інформаційно-аналітичної підтримки менеджменту, що визначає прозорість стратегії та підвищення ефективності функціонування

підприємства через аналіз альтернативних варіантів використання фінансів та розвитку в довгостроковій перспективі за допомогою координації й інтеграції взаємозв'язку між запланованими, достовірними й прогнозованими фінансово-економічними показниками, інструментами операційного контролінгу та результатами діяльності суб'єкта господарювання.

Узагальнення функцій фінансового контролінгу, отриманого в результаті аналізу праць дослідників, наведено в таблиці 3.11.

Таблиця 3.11

Функції фінансового контролінгу в розрізі досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців

№ з/п	Автор (джерело)	Функції						
		Інформаційне забезпечення	Координація	Планування	Облік	Аналіз	Управління	Контроль
1.	Ананькіна А.Е. [35]	+	-	+	+	-	+	+
2.	Бердар М.М. [3]	-	-	+	+	+	-	+
3.	Ільїна С.Б., Журба Т.С. [27]	+	-	+	+	+	-	+
4.	Манн Р., Майер Е. [42]	+	-	+	-	+	+	+
5.	Партин Г.О., Заdereцька Р.І. [57]	+	-	+	+	+	+	+
6.	Паскалова А.Г. [58]	+	-	+	-	+	+	+
7.	Паштова Л.Г. [84]	+	+	+	+	-	+	+
8.	Попова Л.В., Головіна Т.А. [62]	-	-	+	+	+	-	-
9.	Пушкар М.С., Пушкар Р.М. [70]	+	-	+	+	+	+	+
10.	Стефанюк І.Б. [74]	-	-	+	+	+	-	+
11.	Сухарева Л.А., Петренко С.Н. [77]	+	-	+	+	+	-	+
12.	Терещенко О.О. [78]	+	+	+	-	+	+	+
13.	Хан Д. [87]	+	-	+	-	-	-	+
14.	Хорват П. [88]	+	-	+	+	-	-	+
15.	Штрайт Б., Петрик О. [97]	+	-	+	-	-	+	+

Дані таблиці 3.11 показали, що переважно функції фінансового контролінгу дослідники пов'язують з інформаційним забезпеченням прийняття управлінських рішень, плануванням, обліком і контролем. Звичайно, це обумовлюється, насамперед, німецьким та англо-американським підходами до трактування «фінансовий контролінг», а також наявністю чи відсутністю управлінського обліку на підприємстві, вимог керівництва до інформаційного забезпечення, кваліфікації та особистих характеристик персоналу сфери контролінгу тощо.

Концептуальні засади фінансового контролінгу узагальнені на рисунку 3.5.



Рис. 3.5. Основний зміст фінансового контролінгу

Джерело: складено автором за даними [1; 3; 38; 42; 57; 70; 87; 88].

Система фінансового контролінгу в цілому передбачає використання методів і процедур бюджетування, оперативного управління, стратегічного планування, інвестування, управлінського обліку, фінансової діагностики, управління ризиками та внутрішнього контролю, які в сукупності орієнтовані на обґрунтування фінансово-економічних рішень та зростання вартості бізнесу.

Сприятливим моментом для початку побудови системи контролінгу в цілому та фінансового контролінгу зокрема, виступає поява перших слабких сигналів (індикаторів) щодо виникнення можливих ризиків ефективного функціонування підприємства. Мається на увазі як внутрішні, так і зовнішні по відношенню до підприємства сигнали, які проявляються, зазвичай, у слабо помітних тенденціях та ознаках.

На більшості вітчизняних підприємств фінансовий контролінг залишається відносно новим інструментом управління фінансами. Для ефективного впровадження фінансового контролінгу у практику українських підприємств необхідна розробка методичних рекомендацій з урахуванням зарубіжного досвіду та вітчизняної специфіки.

Впровадження контролінгу на підприємстві зазвичай здійснюється у три етапи: підготовка, безпосереднє впровадження та автоматизація.

Форма й спосіб впровадження фінансового контролінгу на конкретному підприємстві визначаються такими факторами: організаційно-правова структура та розмір підприємства, філософія та стратегія управління; організаційна культура, рівень підготовки кадрів, фінансові можливості тощо.

Ефективне функціонування фінансового контролінгу, інтегрованого у бізнес та управлінські процеси підприємства, дозволить:

зміцнити фінансовий стан в розрізі плато- та кредитоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості підприємства;

підвищити ефективність формування й використання фінансово-майнового потенціалу (активів, власних та залучених фінансових ресурсів);

оптимізувати грошові потоки, склад витрат і доходів від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, а отже й прибутковості та рентабельності суб'єкта господарювання;

покращити та зміцнити конкурентні позиції як самої фірми, так і її продукції (товарів, робіт, послуг) на внутрішньому та/або зовнішньому ринку;

обґрунтувати прийняття оперативних, тактичних і стратегічних управлінських рішень, а також посилити контроль за їх виконанням та своєчасним корегуванням під впливом зміни внутрішнього й зовнішнього бізнес-середовища підприємства тощо.

Зваживши всі «за» й «проти» керівництво (власники) приймають рішення чи впроваджувати взагалі або чи готові впроваджувати зараз фінансовий контролінг на підприємстві, чи ні.

Актуальним виступає також питання запровадження/існування фінансового контролінгу на підприємствах, які застосовують в управлінні концепцію «Beyond Budgeting», що автоматично виключає реалізацію функції контролю та аналізу виконання фінансових бюджетів.

3.4. Фінансовий інструментарій державної підтримки малого та середнього бізнесу в умовах пандемії

Світовий досвід демонструє: малий бізнес є елементом ринкового господарства та рушієм економічного розвитку. Цей сектор економіки значною мірою визначає темпи зростання, структурні, якісні, кількісні ознаки й характеристики національного валового продукту. Мале підприємництво вже десятиліттями демонструє позитивні показники динаміки в економічно розвинутих країнах, створюючи передумови для підвищення рівня зайнятості, не зважаючи навіть на процеси автоматизації. Зокрема, дані звіту Національної асоціації малого бізнесу (NSBA) США свідчать, що 24 % роботодавців у сфері малого бізнесу, не зважаючи на підвищення рівня автоматизації в Сполучених Штатах, потребують

більшої кількості працівників, більшість, – або 67 відсотків – потребують незмінної в порівнянні з попередніми періодами кількості працівників та лише дев'ять відсотків власників малого бізнесу очікують скоротити штат працівників за рахунок автоматизації [99].

У сучасній термінології вирізняють дефініції «малий», «середній» та «великий» бізнес. Критерії щодо визначення в різних країнах відрізняються, проте за основу диференціації зазвичай беруть чисельність найманих працівників, обсяг річного доходу та в окремих випадках має значення вид діяльності. Окремі країни в межах існування малого бізнесу визначають і суб'єктів мікробізнесу. Так, до суб'єктів малого бізнесу в США відносять суб'єктів з чисельністю зайнятих до 500 осіб, розміром активів до 5 млн дол. США та річним прибутком до 2 млн дол. США [40, с. 221], в Німеччині – до 250 осіб та річним доходом до 50 млн євро [28]. До малого бізнесу в Японії відносять суб'єктів підприємництва за критеріями, що варіюються залежно від видів діяльності: в обробній промисловості, транспорті – чисельністю працівників менше 300 осіб та при наявному статутному капіталі до 1100 млн ієн (близько 830 млн євро); для гуртової торгівлі – до 100 осіб та до 30 млн ієн (близько 23 млн євро) статутного капіталу; для роздрібної торгівлі та послуг – до 50 осіб та при статутному капіталі 10 млн ієн (~ 7,6 млн євро) [40, с. 222].

У Господарському кодексі України, зокрема, визначено поняття «суб'єкт малого підприємництва» та відокремлено ще й поняття «суб'єкт мікропідприємництва». Так, суб'єктами мікропідприємництва є фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи-підприємці та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Суб'єктами малого підприємництва є фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи-підприємці, та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість

працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [18]. Отже, в групу малих і середніх підприємств в економічно розвинених країнах входять підприємства, які в Україні належать до групи великих.

Левову частку малі підприємства складають в таких країнах, як Німеччина, Японія, Великобританія, США і Канада. За даними німецького Міністерства економіки це 99,7 % всіх підприємств Німеччини. Вони не тільки виробляють 57 % доданої вартості, а й експортують свою продукцію на світові ринки. Наприклад, в США на 10 тис. населення припадає 312 малих підприємств, в Канаді – 937, в Україні – 86 [31; 48].

Традиційно в цих країнах у суб'єктів малого бізнесу працюють більше половини населення, а також вони дають близько 50 % доданої вартості (додана вартість суб'єктів малого бізнесу в Україні у 2019 році становила 20,7 %) [21]. В Україні суб'єктам малого бізнесу за підсумками 2019 року належить лише 19,1 % реалізованої продукції та 20,8 % обсягів виробництва (до прикладу, в Японії, де розміщені всесвітньо відомі компанії і концерни по наукомісткому виробництву автомобілів, техніки, інноваційної продукції близько 40 % виробництва все ж належить малому бізнесу [11]), а саме виробництво товарів і їх експорт робить країни багатими. Більшість суб'єктів українського малого бізнесу – це самозайняті громадяни, які займаються торгівлею та надають послуги.

Розуміючи важливість малого бізнесу для економіки, розвинуті країни всіляко сприяють його якісному розвитку, використовуючи різноманітні інструменти державної підтримки через юридичні та консультаційні послуги, освітні програми. Чимало країн створили відомства, діяльність яких спрямована саме на підтримку суб'єктів малого бізнесу. Так, в 1953 році Конгресом Сполучених Штатів Америки створено Адміністрацію у справах малого бізнесу (U.S. Small Business Administration – SBA), яка і досі захищає інтереси суб'єктів малого підприємництва на державному рівні. Серед основних завдань діяльності Адміністрації щодо суб'єктів малого бізнесу є:

технічна та інформаційна підтримка;
допомога в отриманні кредитів, надання кредитних гарантій;
сприяння в отриманні державних замовлень та отриманні контрактів з великими підприємствами;
безпосереднє субсидування та кредитування малого бізнесу за рахунок коштів власного бюджету [54].

Державним органом з регулювання здійснення діяльності підприємств малого бізнесу Японії є Управління малих підприємств, що підпорядковане Міністерству зовнішньої торгівлі і промисловості. Дане управління контролює дотримання антимонопольного законодавства, забезпечує державний захист інтересів малого бізнесу Японії, обмежує контроль власників, визначає відповідальність замовників, виконавців і субпідрядників за неринкові договірні відносини [54].

Основним державним органом підтримки малих підприємств в Китаї є спеціалізоване агентство – Китайський центр по координації і кооперації бізнесу. Основне завдання центру – створення необхідної інфраструктури для технологічного співробітництва між національними та зарубіжними організаціями в сфері підтримки підприємництва. З ініціативи центру реалізується консультаційна та інформаційна підтримка малого бізнесу, організовуються торговельні ярмарки, виставки у сфері розробки інноваційної продукції, проводяться семінари, конференції з дослідження проблем малого бізнесу та реалізації програм.

Ще одним важливим органом, що сприяє розвитку малого та середнього бізнесу (МСБ) в Китаї, є державна інформаційна служба CSMEO, яка була створена у 2001 році (у рік вступу Китаю у СТО). Ця служба займається наданням послуг з інформаційного консультування населення та підприємців в питаннях діяльності МСБ через свій Інтернет-сайт. Мережа CSMEO охоплює всі регіони Китаю, що дає можливість інформувати населення про стан ринку праці, зміни чинного законодавства, останні досягнення у сфері науки і технологічних винаходів, про розвиток і стан суб'єктів малого і середнього бізнесу. Пріоритетом діяльності Управління є створення умов для здійснення підприємствами МСБ довгострокового експорту і виведення їх на міжнародну арену.

З метою реалізації даних цілей Управління надає такі види підтримки МСБ: компенсація частини витрат на проведення виставок (до 50 %); Сертифікація по ISO; допомога в оформленні прав на інтелектуальну власність (в тому числі компенсується до 50 % витрат); інформаційна підтримка; торговий майданчик для МСБ; підвищення якості продукції; підтримка при виході на міжнародні ринки, в тому числі юридичні консультації; проведення тренінгів для співробітників МСБ. Крім того, у Китаї створена система центрів підтримки МСБ – близько 1800 таких центрів, з яких 800 є державними організаціями та 1000 – комерційними. Центри підтримки МСБ надають такі послуги: проведення аудиту (на безоплатній основі); навчання персоналу; юридична допомога; технологічна підтримка [50].

Отже, головною функцією створених органів підтримки малого та середнього бізнесу в економічно розвинутих країнах є навчання ведення бізнесу, інформування та допомога, в т.ч. щодо отримання пільгових кредитів.

Відповідно до рішення Уряду від 10 березня 2021 року Державну установу «Офіс з просування експорту України» перейменовано на «Офіс з розвитку підприємництва та експорту» [56]. У результаті такої трансформації в Україні вперше з'явиться інституція, що здійснюватиме свою діяльність з метою побудови повноцінного розвитку підприємництва та експорту товарів, робіт та послуг українських виробників відповідно до програмних документів Кабінету Міністрів України, інших документів державного планування.

Крім того, з березня 2020 року працює урядова Національна онлайн-платформа «Дія. Бізнес», яка, за твердженням Міністерства цифрової трансформації України, є «єдиним вікном» для підприємців або тих, хто планує відкрити власну справу. Платформа пропонує:

- 100 бізнес-ідей із середньою вартістю інвестицій;
- шаблони для операційної діяльності бізнесу;
- єдиний каталог сервісів і можливостей (мікрогранти, гранти, кредитні програми тощо);
- безкоштовний онлайн-консалтинг з-понад 50 напрямків;
- безкоштовна національна онлайн-школа для підприємців;
- карта інфраструктури підтримки підприємництва;

кейси та новини [47].

Водночас із запуском онлайн-платформи «Дія. Бізнес» Міністерство цифрової трансформації будує екосистему для підтримки та розвитку підприємництва – зокрема, офлайн-центри підтримки підприємців «Дія. Бізнес» всією Україною. Пандемія показала, що такі центри необхідні, адже чимало суб'єктів малого бізнесу не змогли адаптуватися та перейти на роботу в режимі онлайн. У 2020 році відкрито три офлайн-центри «Дія. Бізнес», а в 2021 році планується відкрити від 7 до 15 центрів.

Центри підтримки «Дія. Бізнес» пропонують такі сервіси:

1. Консалтинг-зона. Тут підприємці можуть отримати безкоштовну консультацію з будь-якого питання. Зокрема:

пошук бізнес-ідеї;

систематизація бізнес-процесів;

створення бізнес-плану;

як отримати грант;

підбір персоналу;

як захистити інформацію в мережі (кібербезпека);

підтримка юристів;

фінансовий маркетинг;

ефективні продажі.

2. Рор-ур-локація, на якій можна протестувати власний продукт. Це дозволить виявити недоліки і зібрати відгуки про товар. Перед початком тесту консультант спільно з підприємцем розробляють анкету з питаннями до потенційних споживачів. Питання розміщуються на планшеті рор-ур зони, де всі відвідувачі центру надають зворотний зв'язок. Завдяки цьому, власник може вдосконалити продукт перед виходом на ринок.

3. Платформа для проведення подій. У центрі в конференц-залах проводяться освітні події, зустрічі, форуми. Зокрема, підприємці мають можливість взяти в оренду зал для проведення заходів.

4. Платформа для проведення системного навчання, де підприємці мають змогу навчатися за системними навчальними програмами.

5. Окрім цього, доступний варіант оренди робочого місця в зоні коворкінгу.

Отже, офлайн-центри «Дія. Бізнес» – це простори, метою яких є підтримка місцевого малого та середнього бізнесу, надання їм безкоштовних консультацій за різними напрямками (переведення в онлайн, маркетинг, продажі, оподаткування, юридичні питання тощо). Окрім цього, підприємці мають змогу навчитися різним навичкам для більш успішного ведення бізнесу, що також надає підприємцям можливість обмінюватися досвідом, встановлювати нові бізнес-зв'язки та шукати інвестиції для свого бізнесу.

На нашу думку, створення такої інституційної системи підтримки малого та середнього бізнесу в умовах пандемії є важливим кроком для підтримки та розвитку не лише суб'єктів даного сегменту бізнесу, а й економіки загалом.

Світова пандемія 2020-2021 років, спричинена COVID-19, обумовила найбільшу з часів Великої депресії 1929–1933 рр. глобальну кризу світової економіки. Найбільшого негативного впливу кризи в умовах пандемії зазнають суб'єкти середнього і малого бізнесу. У таких умовах питання фінансової підтримки малого та середнього бізнесу є вкрай гострим.

За результатами опитування серед представників бізнесу в різних регіонах країни третина власників бізнесу (переважно мікро-), заявляють про падіння доходів на 90-100 % з початку карантину. Ці ж підприємці були змушені звільнити до 50 % штату співробітників. Власники малого та середнього бізнесу говорять про зменшення доходів на 25-50 % порівняно з докарантинним періодом і вже звільнили від 10 до 25 % працівників. Втрати прибутків великих підприємств становлять 10-25 %, а скорочення штату прогнозується на 25 % до кінця обмежувальних заходів [55].

Незадовільними факторами, що супроводжують бізнес-процеси в сучасних умовах деформованої моделі ведення бізнесу, спричиненої пандемією, стали:

- невиконання контрагентами договірних зобов'язань;
- збільшення дебіторської та кредиторської заборгованості;
- зростання вимушених простоїв;
- вимушене скорочення персоналу;

зниження платоспроможного попиту населення;
 зміна структури попиту – зниження попиту на техніку,
 туристичні послуги й ін.;

збільшення фактів шахрайства тощо.

В таких умовах уряди країн Європейського Союзу активно використовують інструменти фінансової підтримки суб'єктів бізнесу (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

Інструменти державної фінансової підтримки економіки від впливу пандемії в країнах ЄС

Інструмент	Сутність	Країни
1	2	3
Відстрочки чи зменшення податкових і соціальних внесків	Більшість держав-членів пропонують відстрочення податків для всіх компаній, хоча деякі схеми спеціально спрямовані на МСБ, самозайнятих чи компанії, які утримують усіх своїх працівників. При цьому деякі схеми орієнтовані на відстрочення сплати податків для компаній, інші – дозволяють здійснити більш ранні виплати відшкодування податків попереднього року	Австрія, Бельгія, Болгарія, Хорватія, Кіпр, Чехія, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Угорщина, Ірландія, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Польща, Португалія, Румунія, Іспанія, Швеція, Словенія, Словаччина
Фінансові гарантії	Близько 30 держав-членів ЄС вже почали або оголосили про нові схеми гарантій, які дозволяють компаніям, що зазнають фінансових труднощів, продовжувати отримувати доступ до фінансових ресурсів. Деякі з цих заходів безпосередньо спрямовані на МСБ (наприклад, Данія, Австрія), тоді як інші можуть бути використані будь-якою компанією, яка постраждала від кризи. В деяких країнах, держава гарантує тільки певний відсоток позики, асоціації малого та середнього бізнесу висловлюють побоювання, що банки, не схильні до ризику, не надаватимуть кредити МСБ, незважаючи на державні гарантії	Німеччина, Ірландія, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Нідерланди, Мальта, Польща, Португалія, Румунія, Іспанія, Словенія, Швеція.

Продовження табл. 3.12

1	2	3
Субсидії на заробітну плату	У першу чергу, субсидування заробітної плати працівників, які працюють скорочену кількість годин. Дотепер їх застосовують як мінімум 21 країна, і це один з найбільш популярних заходів серед МСБ. У більшості країн, де така можливість існує, компанії вже скористалися нею	Австрія, Болгарія, Бельгія, Кіпр, Чехія, Данія, Естонія, Франція, Німеччина, Ірландія, Люксембург, Латвія, Литва, Італія, Мальта, Нідерланди, Польща, Румунія, Словенія, Словаччина, Швеція
Прямі позики	Створення нових схем кредитування або перемовини з банками для полегшення отримання нових позик, більшість з яких спрямовані на забезпечення грошового потоку МСП. Однак реакція МСБ показує, що кредити, які передбачають повернення коштів, можуть бути важким вибором, особливо для найменших підприємств, оскільки в цей час вони не можуть передбачити свої доходи на решту року	Хорватія, Чехія, Естонія, Франція, Німеччина, Греція, Ірландія, Італія, Латвія, Люксембург, Португалія, Іспанія, Швеція, Словенія
Відстрочка кредитування	Корисною додатковою мірою є відстрочка погашення позик, про що оголосили щонайменше 15 країн, причому деякі з них зосереджені на відстрочці погашення наявних позик, а інші видають нові позики із м'якими умовами погашення	Бельгія, Болгарія, Хорватія, Кіпр, Чехія, Данія, Франція (перегляд), Німеччина (перегляд), Греція, Італія, Ірландія, Латвія, Мальта, Румунія, Словенія
Прямі гранти / надання грошових коштів для мікропідприємств та самозайнятих осіб	Пропонують щонайменше 13 держав-членів ЄС. Часто сума пов'язана з розміром підприємства (кількість працівників). Вони охоплюють, як правило, період наступних 1-3 місяців	Австрія, Бельгія, Чехія, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Люксембург, Ірландія, Італія, Мальта, Словенія, Іспанія

Джерело: складено авторами за даними [34].

Зазначимо, що обсяги прямої фінансової підтримки економічної діяльності під час пандемії з боку держави у 2020 році в Україні є значно нижчими порівняно з рядом економічно розвинених країн (рис. 3.6).

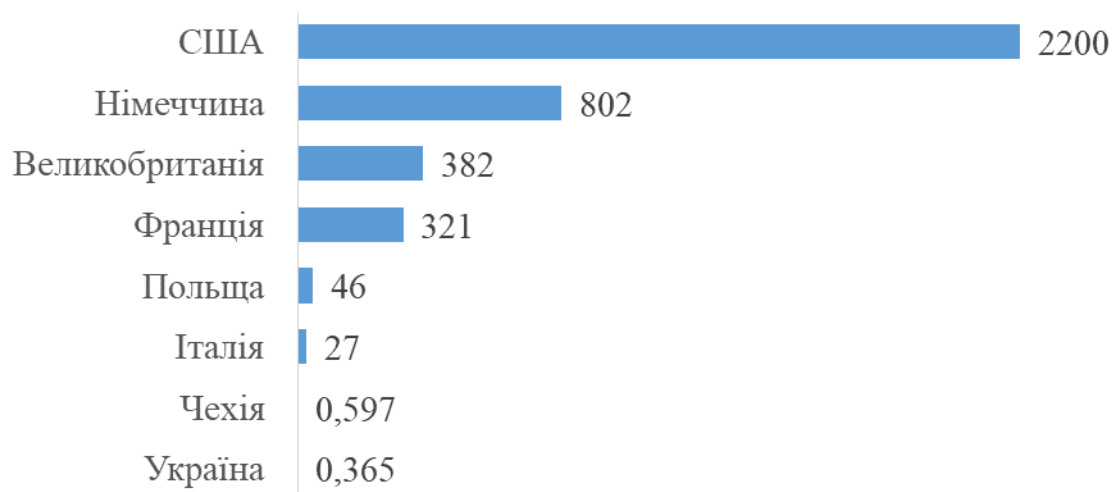


Рис. 3.6. Фінансова підтримка з боку держави економічної діяльності під час пандемії у 2020 році, млрд дол. США

Джерело: побудовано авторами за даними [75, с. 79].

Зокрема, прямі грошові виплати здійснювалася в таких формах [64]:

одноразової матеріальної допомоги застрахованим особам – одноразова виплата держави у зв'язку із втратою частини заробітної плати найманими працівниками суб'єктів господарювання, робота яких тимчасово зупинена внаслідок запровадження обмежувальних протиепідемічних заходів, встановлених з метою запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, та у зв'язку із втратою частини доходу фізичними особами-підприємцями, економічна діяльність яких підпадає під обмежувальні протиепідемічні заходи, пов'язані із поширенням коронавірусної хвороби, що призводить до їх тимчасового зупинення;

одноразової матеріальної допомоги суб'єктам господарювання – юридичним особам – одноразова виплата держави суб'єктам господарювання – юридичним особам задля збереження робочих місць з метою виплати найманим працівникам суб'єкта господарювання одноразової матеріальної допомоги в період здійснення обмежувальних протиепідемічних заходів, пов'язаних із поширенням коронавірусної хвороби;

одноразової компенсації суб'єктам господарювання – юридичним особам – одноразова виплата держави суб'єктам

господарювання, які є юридичними особами, з метою відшкодування витрат, понесених на сплату єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Проте чимало інструментів непрямой фінансової підтримки суб'єктів підприємництва все ж таки було застосовано Урядом та Національним банком України. Так, значний інструментарій підтримки малого бізнесу застосовано у сфері податкової політики на період дії карантину, а саме [64]:

1. Запроваджено мораторій на проведення податкових перевірок (виключення – перевірки щодо відшкодування ПДВ).

2. Обмежено застосування більшості штрафів за порушення податкового законодавства – звільнення від штрафів за порушення податкового законодавства з податку на прибуток, в тому числі за заниження податкових зобов'язань, невчасну сплату, штрафів за самостійне виправлення порушень; ненарахування пені за несвоєчасну сплату податкових зобов'язань.

3. Збільшено мінімальний поріг суми податкового боргу, до якої не застосовуються заходи стягнення, а саме:

списання податкового боргу, загальна сума якого за усіма податками і зборами не перевищує 3060 гривень у будь-якого платника податків, крім платників, що перебувають у процедурах банкрутства, та платників, що мають податковий борг з митних платежів;

відстрочення податкового боргу, загальна сума якого не перевищує 6800 гривень для платників податків фізичних-осіб;

прощення фінансових санкцій за умови прискореної сплати основної суми податкового боргу платникам податків фізичним і юридичним особам окремих категорій.

4. Тимчасово не нараховувався та не сплачувався податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки та плата за землю (земельний податок та орендна плата за земельні ділянки державної та комунальної власності) за земельні ділянки, що перебувають у власності або користуванні, у тому числі на умовах оренди, фізичних або юридичних осіб, та використовуються ними в господарській діяльності.

5. Щодо податку на додану вартість:

звільнено від сплати ПДВ при ввезенні товарів, необхідних для боротьби з коронавірусом;

врахування без обмежень витрат платників ПДВ на передачу як внеску на боротьбу з коронавірусом установам охорони здоров'я медикаментів, ліків, обладнання тощо.

6. Щодо єдиного податку:

збільшено ліміти річного доходу для ФОП 1, 2 та 3 груп;

надано органам місцевого самоврядування права приймати рішення про зміну ставок єдиного податку;

відтерміновано введення РРО для всіх категорій платників податків за спрощеною системою;

надано дозвіл фізичним особам-підприємцям тимчасово не заповнювати книгу обліку доходів;

звільнено від сплати єдиного податку за грудень 2020 року та січень – травень 2021 року.

7. Щодо єдиного соціального внеску:

платники єдиного податку першої групи звільнялися від нарахування, обчислення та сплати єдиного внеску в частині сум, що підлягають нарахуванню, обчисленню та сплаті такими особами за себе з 1 грудня 2020 року по 31 травня 2021 року включно;

звільнено від сплати єдиного внеску за себе фізичних осіб-підприємців, які оподатковуються за загальною системою, за умови відсутності доходу

8. Щодо акцизного податку: спрощено систему обліку продукції та впроваджено нульову ставку акцизного податку для державних підприємств, які виробляють дезінфектори на основі спирту.

Національний банк України рекомендував банкам ввести особливий пільговий період обслуговування кредитів у період дії карантину для населення та бізнесу. При цьому банки мають декілька варіантів реструктуризації кредитів:

2) повне або часткове звільнення від сплати тіла кредиту на час карантину з відповідним подовженням позики;

3) капіталізація відсоткових платежів [51].

На сьогоднішній день фінансові та кредитні установи України надають три основні варіанти кредитних канікул:

часткова відстрочка щомісячного платежу – даний вид розстрочки полягає в перегляді графіка платежів і зниженні суми обов'язкових виплат до розміру відсотків. «Тіло» кредиту в період канікул не виплачується;

повне відстрочення кредитних платежів – боржник на певний термін звільняється від виплат. Іншими словами, платити по кредиту не потрібно взагалі: ні відсотків, ні «тіла» позики. Отримати пільговий режим обслуговування кредитів можна тільки за серйозної причини, підкріпивши її документально;

індивідуальна відстрочка виплат по кредиту – фінансові та кредитні організації розробляють персональний графік платежів, відповідно до побажань і матеріальних можливостей позичальника.

Також у цей період заборонено застосовувати штрафи, пені за прострочення виконання умов договору.

У рамках програми «5-7-9 %» як антикризова підтримка мікро- й малого бізнесу Урядом:

1) збільшено коло суб'єктів підприємництва, які можуть одержати державну фінансову підтримку за програмою. Тепер подавати до банків-партнерів проєкту заявки на кредит зможуть підприємці, максимальний рівень річного доходу яких не перевищує 100 мільйонів гривень (до карантину гранична сума не мала перевищувати 50 мільйонів);

2) збільшено максимальну суму кредиту, яку можна отримати за цією програмою з 1,5 мільйона до 3 мільйонів гривень;

3) Розширено перелік цілей, на які підприємці можуть брати кредит у рамках проєкту «доступні кредити 5-7-9 %», тобто наразі такі кредити видають:

на інвестиційні цілі, пов'язані з господарською діяльністю підприємця: якщо він має річний дохід менше ніж 50 мільйонів гривень, а також наймає двох нових працівників протягом кварталу, то може розраховувати на кредит під 5 % річних;

на рефінансування заборгованості підприємця за попередніми кредитами – тобто підприємець отримує дешевий кредит і гасить цими коштами минулий, значно дорожчий. Відтак він платитиме за позичені раніше кошти значно менший відсоток;

на придбання і/або модернізацію основних засобів виробництва, за винятком купівлі транспортних засобів для некомерційних цілей;

на купівлю нежитлової нерухомості для ведення бізнесу, за умови, що підприємець не передаватиме її в оренду до повернення кредиту;

для будівництва, реконструкції, ремонту в приміщеннях, якими володіє (володітиме) бізнесмен і які потрібні йому в господарській діяльності. але неможливо взяти такий кредит на офісні приміщення;

на придбання права інтелектуальної власності, якщо вона потрібна для втілення в життя інвестиційного проєкту;

на фінансування оборотних коштів, але не більше ніж 25 % від вартості інвестиційного проєкту;

на виробництво лікарських засобів, медичних виробів і обладнання.

За висновками міністра фінансів С. Марченка завдяки програмі 5-7-9 % держава підтримала бізнес під час карантину: укладено понад 21,5 тис. кредитних угод, збережено більше 172 тис. та створено понад 19 тис. нових робочих місць [43].

Зазначимо, що малий бізнес історично мав гірший доступ до кредитів у банках. Проте за даними НБУ [23] в Україні найшвидші темпи кредитування під час коронакризи спостерігаються саме в сегменті малих та мікропідприємств: за останні 12 місяців чистий портфель цих клієнтів зріс на 26 % до 93 млрд грн. Саме державна програма компенсації відсотків та загальне зниження процентних ставок були головними рушіями нарощування кредитування суб'єктів малого бізнесу.

Проте отримати пільгові кредити залишається чималою проблемою, що підтверджується фактом численних відмов банків [61]. За даними Міністерства фінансів [46], найпоширенішими причинами, через які банки відмовляються надавати кредит під 5–7–9 %, є:

проблемна «ділова репутація» (60 % відмов),

необґрунтованість бізнес-плану (11 %),

невідповідність мети кредитування умовам програми «5–7–9 %» (12 %),

невідповідність заявки на кредит нормам закону про державну підтримку малого й середнього підприємництва (4 %),

збитковість підприємства (4 %),

обсяг виручки – більший, ніж в умовах кредитної програми (3 %),

перевищення граничного ліміту державної підтримки упродовж останніх трьох років (1%).

Крім того, за твердженням суб'єктів малого бізнесу, поширені ще й такі перепони щодо отримання пільгових кредитів:

банки віддають перевагу чинному бізнесові, а не стартапам (новим проєктам), так вони зменшують свої ризики;

банки висувають високі вимоги до застави. Не кожне обладнання, на яке бере кредит підприємець, може стати заставою.

банки вимагають у підприємця значного першого внеску (в інвестицію, під яку він бере кредит). В умовах кризи таких вільних коштів малий бізнес переважно не має;

банк вимагає страхування застави і проведення інших процедур, які роблять реальну вартість кредиту значно дорожчою.

Дешеві кредити критично потрібні українському бізнесу. У багатьох країнах уряди ще до пандемії впроваджували державні програми, які дозволяли малому і середньому бізнесу брати кредити від 2 % річних. Так, Німеччина запустила 200 програм підтримки малого та середнього бізнесу під загальною назвою *Mittelstand*, які передбачають виділення на кредитування таких підприємств 15,5 млрд євро щорічно [7]. Для інвестиції в розвиток компанії (якщо фірма існує не більше 3 років на німецькому ринку) є можливість отримати кредити до 500 тис. євро від державного банку. При цьому банком надається кредит до 90 % суми необхідних інвестицій. Погодження щодо видачі кредиту здійснюється державним банком, а тому у випадку нездатності виплатити кредит державний банк зобов'язаний погасити кредитний борг тому банку, який видав кредит. Завдяки такій державній гарантії багато приватних банків знижують вимоги по видачі цього кредиту суб'єктам малого бізнесу – початківцям. Кредит видається на 15 років. При цьому виплата кредиту починається через 7 років. Протягом перших 7 років сплачуються виключно відсотки від суми кредиту [2].

У Британії для підтримки малого бізнесу діє Схема забезпечення кредитів малим підприємствам, за якою малі підприємства з доходом до 5,6 млн фунтів можуть отримати кредит 250 000 фунтів на термін до 5 років під 2 % річних [48].

Щоб отримати кредит, зазвичай у зазначених країнах необхідно лише надати бізнес-план і прогноз фінансових показників.

Зазначимо, що на початку серпня 2021 року більшість виданих у межах програми "5-7-9 %" позик ішла на антикризову підтримку бізнесу. Частка рефінансування в усьому портфелі пільгових кредитів становить 38 %, антикризових під 0 % – 51 %, інвестиційних кредитів – близько 11 % [61].

Найважливішим фактором економічного зростання в Україні, на нашу думку, є інвестиційна активність, яка має бути спрямована на активізацію підприємницької діяльності, проведення структурних перетворень в національному господарстві, технологічного і технічного переоснащення, модернізацію діючих виробництв, подолання сировинної спрямованості економіки, розвиток виробничої інфраструктури, підготовки і перепідготовки висококваліфікованих кадрів, що відповідають вимогам міжнародного стандарту [82]. Отже, для забезпечення економічного зростання в Україні, на нашу думку, поряд із впровадженням антикризових заходів необхідно активізувати фінансовий інструментарій стимулювання інвестиційної діяльності.

Якщо розглядувати встановлену в рамках програми «5-7-9 %» грошову межу щодо суми отриманого кредиту 3 млн грн (близько 94 тис. євро), то зазначена сума є недостатньою для суттєвих інвестицій у виробничі потужності (земля, приміщення, засоби виробництва), а тому не може слугувати фінансовим підґрунтям для нових стартапів, орієнтованих на виробництво. Отже, питання зниження вартості та доступності кредитних ресурсів для суб'єктів МСБ залишається невирішеним і надалі.

У період економічної кризи доцільно перейняти досвід ряду країн, в яких уряд через державні фонди здійснював фінансування діяльності малого та середнього бізнесу. Так, наприклад, в Ізраїлі у 80-х роках минулого сторіччя через створення державних венчурних фондів здійснювалися інвестиції в різні стартапи; в Польщі держбанк

надає гарантії по кредитах малому і середньому бізнесу (близько 60 % від усієї суми кредитів, які беруть клієнти), причому максимальна сума такої гарантії становить до 1 мільйона євро, а вартість – перший рік безкоштовно, а другий – 0,5 % [81].

Таким чином, враховуючи деформовані пандемією умови економічної діяльності, для підтримки малого та середнього підприємництва на сучасному етапі економічного розвитку в Україні необхідна активізація державних програм, спрямованих на інформаційно-консультативну допомогу та кредитну підтримку суб'єктів малого бізнесу.

Література до розділу 3

1. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика / Пер. с англ.; под ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой. Москва : Финансы и статистика, 2002. 951 с. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/33715218/> (дата звернення: 26.05.2021).

2. Банковские кредиты в Германии для начинающих предпринимателей. Investing Berlin. URL: <http://www.investingberlin.com/financing/crediti-v-germanii/> (дата звернення: 01.09.2021).

3. Бердар М. М. Фінансовий контролінг як складова системи управління стійким розвитком підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 18. С. 33–37.

4. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс. 2-е изд., перераб. и доп. Киев : Эльга, Ника-Центр, 2004. 655 с. URL: <https://studfile.net/preview/5674338/> (дата звернення: 12.05.2021).

5. Бочаров В. В. Коммерческое бюджетирование : учебник. Санкт-Петербург : Питер, 2013. 368 с.

6. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс в 2-х томах : учебное пособие. Т. 2. / Пер. с англ.; под ред. В. В. Ковалева. Санкт-Петербург : Экономическая школа, 2005. 669 с.

7. Букатюк У. Підтримати малий бізнес. Як Україна відстала від світу. Еспресо. 11.07.2017. URL: https://espresso.tv/article/2017/07/11/malyu_seredniy_biznes (дата звернення: 01.09.2021).

8. Варналій З. С. Інститути фінансової підтримки малого підприємництва України: сутність, генеза, перспективи. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2008. Вип. 5. С. 14-24.

9. Вовчак О. Д., Руцишин Н. М., Андрейків Т. Я. Кредит і банківська справа: підручник. Київ : Знання, 2008 р. 564 с.
10. Водолазов А. Н. О бюджетировании: кратко и ясно. Экономические науки. 2014. № 7. URL: https://budtech.ru/budgeting_briefly.html (дата звернення: 16.05.2021).
11. Волгин В.В. Индивидуальный предприниматель: Практическое пособие. 6-е изд., перераб. и доп. Москва: Дашков и К, 2010. 497 с.
12. Волосович С., Апостолюк О. Інституційна модернізація державної фінансової підтримки малого бізнесу. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. Київ. 2016. № 6 (110). С. 81-91.
13. Воротін В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій : монографія. Київ : УАДУ, 2002.392 с.
14. Герасимчук З.В., Мірошниченко О. В., Онікієнко В. В. Малий та середній бізнес як сфера зайнятості: методологія, аналіз, проблеми розвитку / За ред. В. В. Онікієнка. К.: УІСД, 2002. 116 с.
15. Глинская О. С. Концепция контроллинга денежного потока. Аудит и финансовый анализ. 2020. № 3. URL: https://auditfin.com/fin/2020/3/09_04.pdf (дата звернення: 26.05.2021).
16. Голов С. Ф. Управлінський облік : підруч. 2-ге вид. Київ : Лібра, 2004. 704 с
17. Головне управління Державної податкової служби України у Чернівецькій області: веб-сайт. URL:<http://www.cv.tax.gov.ua> (дата звернення: 26.05.2021).
18. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 01.09.2021).
19. Державна служба статистики України: офіц. веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 16.06.2021).
20. Догадайко Я. В. Методи бюджетного планування в підприємстві. *Економіка транспортного комплексу*. 2016. Вип. 28. С. 52–68. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ektk_2016_28_7 (дата звернення: 10.05.2021).
21. Додана вартість за витратами виробництва підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2012-2019). Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 01.09.2021).

22. Звіт АТ КБ «ПриватБанк» за 2018-2020 р. URL:<https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost> (дата звернення: 06.06.2021).

23. Звіт про фінансову стабільність. Національний банк України. Червень, 2021. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2021-N1.pdf?v=4 (дата звернення: 01.09.2021).

24. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет : учебник для ВУЗов. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Юристъ, 2011. 576 с.

25. Івахненко С. В. Мелих О. В. Фінансовий контролінг: методи та інформаційні технології. Наукове видання. Київ : Знання, 2009. 319 с.

26. Ілляшенко Т. О., Ілляшенко К. В., Скобенко М. В. Бюджетування як напрямок удосконалення системи управління діяльністю підприємств. Вісник Сумського державного університету. Сер. Економіка. 2012. № 3. С. 36–44. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/29735> (дата звернення: 14.05.2021).

27. Ільїна С. Б., Журба Т. С. Контролінг процесів господарської діяльності в харчовій промисловості : навч. посіб. Київ : Професіонал, 2008. 592 с. URL: https://pidru4niki.com/1584072014188/finansi/kontroling_protseviv_gospodarskoyi_diyalnosti (дата звернення: 16.05.2021).

28. Как МСБ в Европе находят инвестиции и финансирование. Бизнес. 06.04.2017. URL: <https://biz.nv.ua/finance/kak-msb-v-evrope-nahodjat-investitsii-i-finansirovanie-914654.html> (дата звернення: 01.09.2021).

29. Квасницька Р. С., Джерелейко С. О. Концептуальні підходи до визначення поняття «бюджет підприємства». *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 1, Т. 1. С. 30–33.

30. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Москва : Прогресс, 1978. 224 с.

31. Кількість підприємств на 10 тис. осіб наявного населення за їх розмірами за регіонами у 2019 році. Державна служба статистики України. URL:http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_reg/kp_reg_u/kp10nn_reg_u_2019.htm (дата звернення: 01.09.2021).

32. Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Київ : Знання, 2005. 485 с.

33. Комплексна програма розвитку малого та середнього підприємництва у Чернівецькій області на 2021-2022 роки. URL:<https://bukoda.gov.ua/storage/app/sites/23/uploaded-files/drr.pdf> (дата звернення: 16.06.2021).

34. Комплексний пакет загальнодержавних антикризових заходів подолання наслідків пандемії та створення передумов до сталого соціально-економічного зростання. Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України. Харків, 2020. URL: https://ndc-ipr.org/media/posts/presentations/COVID_Антикризові_заходи_Id1cWOb.pdf (дата звернення: 01.09.2021).

35. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина и др.; под ред. Н. Г. Данилочкиной. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 279 с.

36. Корнева О. В. Формирование процессно-ориентированного бюджетирования на береговых рыбоперерабатывающих предприятиях : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.10. Санкт-Петербург, 2016. 195 с.

37. КУБ – Країна підприємців. URL: <https://kub.pb.ua/> (дата звернення: 18.06.2021).

38. Кузакова О. А. Формирование механизма финансового контроллинга на предприятиях Российской Федерации : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.10. Санкт-Петербург, 2008. 130 с.

39. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Бюджетування на підприємстві. Київ : Кондор, 2008. 312 с.

40. Лайчук С.М. Класифікація підприємств малого бізнесу в Україні та за кордоном: порівняльний аспект. *Вісник ЖДТУ*. 2007. № 4 (42). С. 217–223.

41. Лаптев В. В., Занковский С.С. Предпринимательское (хозяйственное) право. Москва : ВолтерсКлувер, 2006. 560 с.

42. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих / Пер. с нем.; под ред. Ю. Г. Жукова. Москва : Финансы и статистика, 1992. 208 с.

43. Марченко про "5-7-9": Ми працюємо, щоб оновити програму. Економічна правда. 10.08.2021. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2021/08/10/676762/> (дата звернення: 01.09.2021).

44. Мельник О. Г. Класифікація та призначення бюджетів підприємства. *Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка"*. 2003. № 484. С. 312–319.

45. Мескон, М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента : учеб. пособ. / Пер. с англ.; под ред. Л. И. Евенко. Москва : Вильямс, 2008. 672 с. URL: <https://socioline.ru/pages/mmeskon-malbert-fhedouri-osnovy-menedzhmenta> (дата звернення: 26.05.2021).

46. Міністр фінансів провів нараду щодо активізації участі держбанків в програмі «Доступні кредити 5-7-9 %». Міністерство фінансів

України. URL: https://mof.gov.ua/uk/news/ministr_finansiv_proviv_naradu_shchodo_aktivizatsii_uchasti_derzhbankiv_v_programi_dostupni_kreditu_5-7-9-2187 (дата звернення: 01.09.2021).

47. Мінцифри презентувало онлайн-інструменти для бізнесу в карантин. Урядовий портал. 09.02.2021. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/mincifri-prezentovalo-onlajn-instrumenti-dlya-biznesu-v-karantin> (дата звернення: 01.09.2021).

48. Мінняйло Н. Гроші на бізнес від держави. В розвинених країнах уряди дають дешеві кредити малим підприємствам. Аналітичний центр ТЕКСТИ.ORG.UA. 30.06.2017. URL: http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/77577/Groshi_na_biznes_vid_derzhavy_V_rozvyenyh (дата звернення: 01.09.2021).

49. Молвинский А. Типичные ошибки при построении систем бюджетирования. Финансовый директор. 2014. №6. URL: <http://fd.ru/articles/9665-tipichnye-oshibki-pripostroenii-sistem-byudjetirovaniya> (дата звернення: 27.05.2021).

50. Мусостова Д.Ш., Бисаева Д.И. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Китае. Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 1. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/01/10707> (дата звернення: 01.09.2021).

51. НБУ рекомендує банкам реструктуризувати кредити позичальникам, які постраждали через пов'язані із пандемією обмеження. 27.03.2020 р. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/nbu-rekomenduye-bankam-restrukturizuvati-kreditu-pozichalnikam-yaki-postrajdali-cherez-povyazani-iz-pandemiyeyu-obmejenyya> (дата звернення: 01.09.2021).

52. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета / Пер. с англ.; под ред. Я. В. Соколова. 2-е изд. Москва : Финансы и статистика, 2004. 496 с. URL: <https://baguzin.ru/wp/belverd-nidlz-printsipy-buhgaltersko/> (дата звернення: 28.05.2021).

53. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва : Начала, 1997. 260 с.

54. Ольвінська Ю. О. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2015. № 2. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=814> (дата звернення: 01.09.2021).

55. Опитування Співки українських підприємців: половина підприємців здатні протриматися в умовах карантину не більше місяця.

02.04.2020 р. URL: <https://sup.org.ua/uk/news/419> (дата звернення: 01.09.2021).

56. Офіційний сайт Державної установи «Офіс з розвитку підприємництва та експорту». URL: <https://epo.org.ua/about/>(дата звернення: 01.09.2021).

57. Партин Г. О., Заdereцька Р. І. Фінансовий контролінг : навч. посіб. Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2013. 232 с.

58. Паскалова А. Г. Фінансовий контролінг в управлінні витратами підприємства : дис. ... канд. економ. наук : 08.00.08. Київ, 2016. 242 с.

59. Петров В. Три основні форми бюджету. Як розробити та що врахувати у 2019 році? Довідник економіста. 2018. № 12. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/DG190015?an=1115> (дата звернення: 29.05.2021).

60. Политковская И. В., Ермилова Н. П. Актуальность применения современных технологий управления финансами. *Автотранспортное предприятие*. 2016. № 9. С. 34-39.

61. Полювання на кредит 5–7–9 %: чому з 700 тисяч малих і середніх підприємств України пільгові позики отримали тільки 2,5 тисячі. Радіо Свобода. 26.08.2020 р. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/problemu-deshevux-kredytiv/30803915.html> (дата звернення: 01.09.2021).

62. Попова Л. В., Исакова Р. Е., Головина Т. А. Контроллинг : учеб. пособ. Москва : Дело и Сервис. 2003. 191 с.

63. Правовые проблемы малого предпринимательства / отв. ред. Т. М. Гандилов. Москва : Зкзамен, 2001. 320 с.

64. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо соціальної підтримки платників податків на період здійснення обмежувальних протиепідемічних заходів, запроваджених з метою запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2: Закон України від 4 грудня 2020 року № 1072-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1072-20#Text> (дата звернення: 01.09.2021).

65. Про затвердження Державної програми стимулювання економіки для подолання негативних наслідків, спричинених обмежувальними заходами щодо запобігання виникненню і поширенню гострої респіраторної хвороби COVID19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, на 2020-2022 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 27 травня 2020 р. № 534. URL: [https://www.kmu.gov.ua/npas/prozatverdzhennya-](https://www.kmu.gov.ua/npas/prozatverdzhennya)

derzhavnoyi-programi-stimulyuvannya-ekonomiki-534-270520 (дата звернення: 16.06.2021).

66. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 2 березня 2012 р. № 4618-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.

67. Програма не досягла цілі: банки просять згорнути антикризові кредити під 5-7-9 % від Зеленського. Економічна правда. 9.08.2021 р. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/08/9/676698/> (дата звернення: 01.09.2021).

68. Прутська О. О., Ярова Ю. М. Державна підтримка підприємницької діяльності в аграрному секторі. *Збірник наук. пр. Вінниць. нац. аграр. ун-ту*. 2013. № 1 (76). С. 112 -122.

69. Птащенко Л. О., Сержанов В. В. Фінансовий контролінг : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 344 с. URL: https://shron1.chtyvo.org.ua/Ptaschenko_Liana/Finansovyi_kontrolinh.pdf (дата звернення: 30.05.2021).

70. Пушкар М. С., Пушкар Р. М. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту. Тернопіль : Карт-бланш, 2004. 370 с.

71. Рудик Н. І. Розвиток бюджетування як маркетингової управлінської технології. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 21. С. 392–395.

72. Самочкин В. Н., Пронин Ю. Б., Логачева Е. Н. Гибкое развитие предприятия: эффективность и бюджетирование. 2-е изд. Москва : Дело, 2002. 374 с.

73. Скоробогатова Н. Є. Ліквідність як фактор управління фінансовим розвитком промислових підприємств. *Вісник КНУТД*. №2. 2012. С. 149–157.

74. Стефанюк Н. Б. Поняття, сутність і причини виникнення контролінгу. *Фінанси України*. 2015. № 2. 146–153.

75. Стешенко О.Д. Антикризове управління в умовах пандемії. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. № 70-71, 2020. С. 75–82.

76. Стрільчук Л. В., Стрільчук Ю. І. Вплив банківського кредитування на розвиток малого та середнього бізнесу в Україні. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 4/2. С. 21-23.

77. Сухарева Л. А., Петренко С. Н. Контроллинг – основа управления бизнесом. Киев : Ольга; Ника-центр, 2002. 208 с.

78. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2003. 554 с. URL: <https://buklib.net/books/21925/> (дата звернення: 31.05.2021).

79. Тирінов А. В. Організація бюджетування на підприємстві як частина управлінського обліку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економ. науки*. 2019. Вип. 34. С. 149-152.

80. Ткаченко А. М. Визначення, види бюджетів та їх роль в антикризовому управлінні підприємством. *Вісник економічної науки України*. 2009. № 2 (16). С. 145–148.

81. Томнюк Т.Л. Зарубіжний досвід підтримки малого бізнесу: уроки для України. *Економіка та суспільство*. 2018. № 16 (червень, 2018). С. 527–532. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/16_ukr/80.pdf (дата звернення: 01.09.2021).

82. Томнюк Т.Л. Фактори забезпечення економічного зростання в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6399> (дата звернення: 01.09.2021).

83. Федчишина Н. М. Облік і бюджетування в управлінні діяльністю підприємства : дис. ... канд. економ. наук : 08.00.09. Київ, 2016. 233 с.

84. Финансовое планирование в организациях : учеб. / Под ред. Л. Г. Паштовой. Москва : КНОРУС, 2019. 274 с. URL: <http://library.fa.ru/files/Pashtova.pdf> (дата звернення: 02.06.2021).

85. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами : підруч. 7-ме вид., перероб. і допов. / М. Ф. Огійчук та ін. Київ : Алерта, 2016. 1040 с.

86. Фісуненко П. А. Роль бюджету та процесу бюджетування в управлінні підприємством. *Молодий вчений*. 2016. № 5. С. 178–181.

87. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Пер. с нем.; под ред. А. А. Турчака, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича. Москва : Финансы и статистика, 1997. 765 с.

88. Хорват и партнеры. Концепция котроллинга : Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Пер. с нем. М. Гавриш, С. Данишевич, В. Толкач. 4-е изд. Москва : Альпина Паблишерз, 2009. 269 с. URL: <https://www.alpinabook.ru/catalog/book-5921/> (дата звернення: 06.06.2021).

89. Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект / Пер с англ.; под ред. Я. В. Соколова. Москва : Финансы и статистика, 2004. 416 с.

90. Хоуп Дж., Фрейзер Р. Бюджетирование каким мы его не знаем. Управление за рамками бюджетов / Пер. с англ.; под ред. Р. В. Кащеева Москва: ООО «Вершина», 2005. 256 с. URL: <https://altairbook.com/category/12368-finansovyy-analiz-ocenka-uchet-i-planirovani/page-61.html> (дата звернення: 06.06.2021).
91. Хруцкий В. Е., Гамаюнов В. В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования; 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Финансы и статистика, 2008. 464 с.
92. Черненко С. М. Роль малого підприємництва у створенні інноваційно-конкурентного середовища України в регіональних інноваційних системах. *Проблеми економіки*. 2012. Вип. 3. С. 56-61.
93. Чистов С. М., Никифоров А. Є., Мельник А. Ф. Особливості сучасної парадигми державного регулювання економіки. *Наука й економіка*. 2005. № 3. С. 103-110.
94. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент : підруч. 2-ге вид., стер. Київ : Знання, 2013. 375 с.
95. Шеремет А. Д., Ионова А. Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ : учеб. пособие. 2-е изд., испр. и доп. Москва : ИНФРАМ, 2008. 479 с.
96. Шим Д. К., Сигел Д. Г. Основы коммерческого бюджетирования. Полное пошаговое руководство для нефинансовых менеджеров / Пер. с англ.; под ред. И. Г. Гладкова. Санкт-Петербург : Азбука: Бизнес Микро, 2003. 476 с.
97. Штрайт Б., Петрик О. Контролінг і управління підприємством. *Бухгалтерський облік і аудит*. 1995.
98. Щиборщ К. В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Дело и Сервис, 2005. 588 с.
99. National Small Business Association. NSBA 2017 Year-End Economic Report. URL: <http://nsba.biz/wp-content/uploads/2018/02/Year-End-Economic-Report-2017.pdf> (дата звернення: 01.09.2021).

РОЗДІЛ 4

УПРАВЛІНСЬКІ ЗАСАДИ ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО Й СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

4.1. Розвиток малого й середнього бізнесу – пріоритет Уряду України

В силу насичення ринків товарами й послугами малі та середні компанії стикаються з помітно зростаючою конкуренцією. Зокрема, малому й середньому бізнесу доводиться боротися не лише між собою, але й з гігантами галузей, які мають практично необмежені фінансові ресурси. Останні, за часту є керовані професійними менеджерами, які пройшли навчання в західних бізнес-школах, і нерідко мають доволі потужну підтримку владних структур. В силу таких обставин, спроможність вижити залежить від природної переваги малого та середнього бізнесу швидко адаптуватися до умов ринкового середовища. Окрім того, процвітання може забезпечити впровадження на підприємстві комп'ютерних систем управління бізнесом, які роблять роботу найбільш ефективною та надають можливість максимально використовувати основні нематеріальні ресурси підприємства – «Час», «Фінансові ресурси» та «Людський капітал» [12].

Український Уряд визначив розвиток малого і середнього бізнесу (МСБ) своїм *пріоритетом*, який втілюється у Стратегію МСБ. З метою реалізації Стратегії МСБ КМУ затвердив План заходів, який супроводжується численними внутрішніми та міжнародними ініціативами, започаткованими в останні роки з метою поліпшення ситуації навколо МСБ в Україні [24].

Захист інтересів бізнесу у державних органах в Україні здійснює Рада бізнес-омбудсмена (РБО). Нова установа покликана забезпечити прозоре ведення бізнесу в Україні. Рада бізнес-омбудсмена фінансується з Мультидонорського рахунку стабілізації та сталого розвитку України (МДР), розпорядником якого є ЄБРР. Країнами-донорами МДР є Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Італія, Японія, Нідерланди, Норвегія, Польща, Швеція, Швейцарія, Великобританія, США та Європейський Союз – найбільший донор.

Однією з ключових цілей Ради бізнес-омбудсмена є забезпечення ефективної системної комунікації бізнесу з владою, органами державної влади та місцевого самоврядування, а також підприємствами, які перебувають у державній власності або підпорядковані державним органам [23].

На рисунку 4.1 представлено ТОП-5 індустрій та відповідну частку бізнесу, за зверненнями до РБО згідно аналізу скарг за галузями, який публічно оприлюднений у кварталному звіті (01 січня – 31 березня 2021 р.) на офіційному web-порталі РБО.

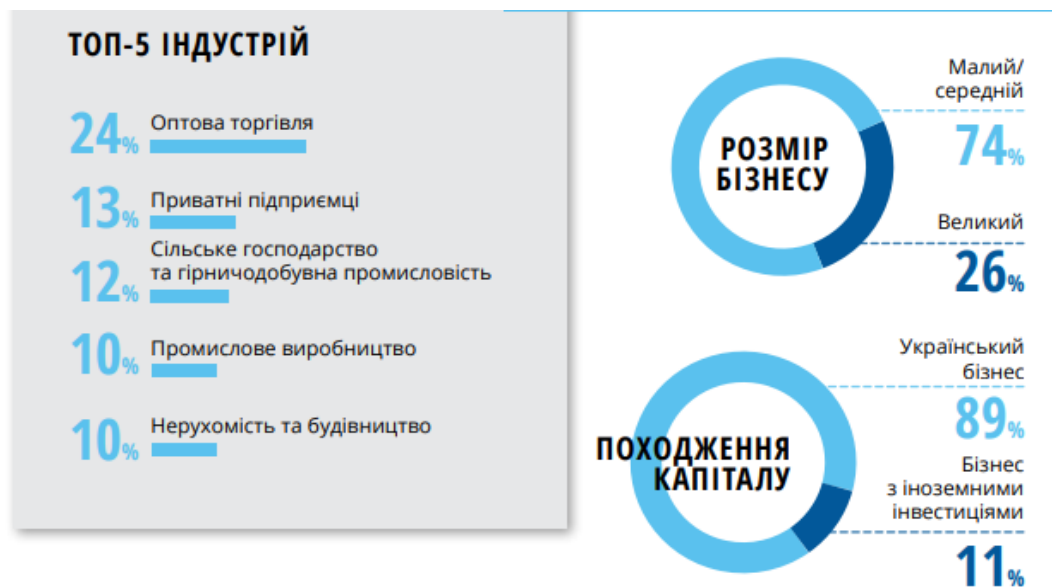


Рис. 4.1. Оцінка скарг бізнесу за галузями за офіційними даними РБО

Джерело: [23].

З рисунка 4.1 помітно, що найбільше скарг за перший квартал 2021 року до РБО надходило саме від малого та середнього бізнесу, що склало – 74 %. Відповідно, на бізнес з іноземними інвестиціями припадає біля 89 %, при цьому найбільшу частку за секторами економіки за обсягом скарг займає оптова торгівля – 24 %, 13 % – це фізичні особи підприємці (ФОП), 12 % – це агросектор та гірничодобувна промисловість. Відповідно, у рівних частках – по 10 % займає промислове виробництво та нерухомість і будівництво.

У межах свого дослідження РБО проводила зустрічі зі стейкхолдерами і виявила декілька загальних зауважень, що було б

доцільно взяти до уваги при подальшій підготовці подібних політичних документів у сфері МСБ:

по-перше, необхідно зазначити великий розрив між мікро- і малим та середнім бізнесом в Україні, що, ймовірно, пов'язано з перекосом у методології визначення суб'єкта середнього підприємництва згідно з Господарським кодексом України. Це спостереження важливо брати до уваги в контексті державної політики і планування відповідних заходів розвитку МСП;

по-друге, багато стейкхолдерів РБО відзначили відсутність системного діалогу з бізнес-об'єднаннями саме МСП та відсутність регіонального виміру при обговоренні політики розвитку і підтримки МСП;

по-третє, стейкхолдерами було відзначено відсутність у публічній площині проміжних звітів виконання стратегії МСП, відсутність взаємозв'язку з іншими програмними документами, що були схвалені Урядом України, а за багатьма напрямками відсутня ресурсна база (обсяг фінансування), що не дає можливості повноформатно втілювати заходи Стратегії МСП [24].

У I кварталі 2021 року до РБО надійшло 249 скарг з податкових питань, що на 14 % (на 50 скарг) менше, ніж у I кварталі 2020 року. Водночас в середині податкового блоку ми спостерігали зміни тенденцій скарг бізнесу. Таким чином, кількість звернень щодо невиконання судових рішень стосовно реєстрації податкових накладних зросла на 14 % проти IV кварталу 2020 року та на 33 % проти I кварталу 2020 року. Вперше з початку нашої діяльності цей предмет звернень став найпоширенішим серед усіх скарг бізнесу – у звітному кварталі ми отримали 56 таких звернень. Оскарження результатів податкових перевірок стало другим найбільш розповсюдженим предметом скарг – ми отримали 49 звернень з цього приводу (+ 11 % порівняно з IV кварталом 2020 року), навіть попри те, що наразі в Україні діє мораторій на більшість податкових перевірок [23].

На рисунку 4.2 наочно представлено динаміку звернень від малого та середнього бізнесу (МСБ) до РБО щодо зупинення реєстрації податкових накладних.

розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року, затвердженим розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10.05.2018 № 292. Офіс розвитку МСП працює за фінансової підтримки Європейського Союзу в рамках проєкту FORBIZ та Ініціативи EU4Business [20].

Попри існуючі економічні та політичні труднощі, Україна досягла значного прогресу за період після Оцінки Акту про малий бізнес (АМБ) завдяки постійному впровадженню реформ у таких сферах, як дерегуляція, державні закупівлі, уніфікація з нормативно-правовою базою та процедурами банкрутства ЄС, а також вдосконаленню власної інституційної та законодавчої бази політики у сфері МСП та розвитку ключових підприємницьких компетентностей в рамках амбітної реформи під назвою Нова українська школа. У 2018 р. була прийнята Стратегія розвитку МСП до 2020 р., та саме тоді був створений Офіс розвитку МСП для надання підтримки Міністерству розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства в реалізації стратегії та розширенні інфраструктури підтримки МСП. У перспективі, Україна повинна забезпечити сталий розвиток власної інституційної та законодавчої бази для політики у сфері МСП, розширити заходи у сфері дерегуляції та забезпечити створення однакових умов діяльності для МСП шляхом систематичного застосування антикорупційного й антимонопольного законодавств, а також надання ширшої бюджетної автономії власному антимонопольному органу. Крім цього, підвищити конкурентоспроможність української економіки допоможе сприяння екологізації та інтернаціоналізації МСП й надання послуг з розвитку бізнесу [22].

Держава системно працює в напрямку покращення економічної політики перш за все в інтересах розвитку малого та середнього підприємництва. Кроки задля цього, що запровадженні або в стані реалізації, отримали високу оцінку європейських експертів – Україна стала лідером серед країн Східного партнерства. Зараз урядом докладається ще більше зусиль аби зберегти такий темп прогресу та допомогти розвитку МСП навіть в умовах кризи та пандемії COVID-19 [2].

В таблиці 4.1 представлені основні показники України в Індексі політики у сфері МСП. Індекс політики щодо МСП є дієвим інструментом зіставного аналізу країн з перехідною економікою, що застосовується з метою моніторингу та оцінки прогресу в реалізації політики підтримки МСП.

Таблиця 4.1

**Показники України в Індексі політики у сфері МСП, 2020 р.
у порівнянні з 2016 р.**

Компонент	Напрямок	УКР 2020	УКР 2016	СП середнє значення 2020р.	УКР 2020 (методологія 2016р.)
А	Інституційна та законодавча база	3,50	2,45	3,74	3,50
	Умови діяльності	3,55	3,81	3,92	3,89
	Банкрутство та другий шанс	2,56	2,05	2,85	2,38
В	Навчання підприємництву / Підприємництво серед жінок	3,98	2,25	3,58	дані відсутні
	Навики МСП	3,19	2,56	3,36	дані відсутні
С	Доступ до фінансування	3,31	3,22	3,57	3,23
D	Державні закупівлі	3,17	2,73	3,49	3,17
	Стандарти і технічні норми	3,55	4,34	3,43	3,81
	Інтернаціоналізація	2,64	1,63	2,96	3,02
Е	Послуги з розвитку бізнесу	2,90	1,84	3,53	2,90
	Політика у сфері інноваційної діяльності	2,28	1,86	2,92	2,35
	Еколого-орієнтована економіка	2,54	1,22	2,77	2,54

Джерело: складено автором за даними [22].

Серед основних реформ, які запровадила Україна, виділяють наступні:

створений Офіс розвитку МСП для підтримки її реалізації, який надає широку консультаційну та інформаційну підтримку бізнесу про нові умови роботи під час карантину [6];

розроблена концепція Нової української школи, яка ґрунтується на 10 ключових компетенціях, включаючи «підприємливість»;

консолідований банківський сектор, що привело до більшої стабільності й покращення доступу до фінансування МСП;

поступове наближення до стандартів і технічних регламентів ЄС;

заходи щодо екологізації МСП і розвитку зелених технологій включені до стратегії МСП до 2020 року [2].

Для ефективної роботи бізнесу в умовах кризи вкрай важливо працювати з ризиками, їх оцінкою та формуванням довгострокових стратегій розвитку, диверсифікації бізнес-моделей [28].

Інструменти онлайн роботи для малого та середнього бізнесу нами представлено на рисунку 4.3.

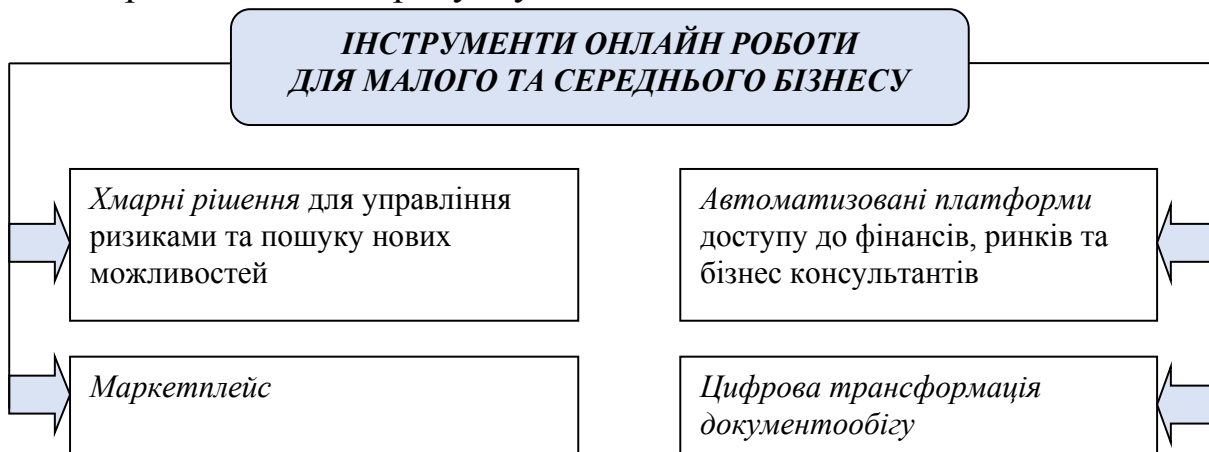


Рис. 4.3. Основні пріоритети щодо обрання інструментів онлайн роботи для МСБ в умовах COVID-19

Перша складова на рисунку 4.3, а саме хмарні рішення для управління ризиками та пошуку нових можливостей – це технологія, при якій обробка і зберігання інформації відбувається не на власних комп'ютерах, а в іншому місці. Доступ до ресурсів в хмарі надається користувачам через Інтернет з'єднання, без прив'язки до конкретного устаткування або носію. Тобто для функціонування малого та середнього бізнесу потрібне надійне та ефективне управління інформаційними потоками. Накопичення, зберігання та керування інформацією потребує розвинену інфраструктуру з робочими місцями, серверами баз даних, вузлами і мережами зберігання даних, інженерними мережами та мережами передачі інформації. Побудова такої інфраструктури вимагає серйозних початкових інвестицій, а

надалі – постійних витрат на супровід. Використання хмарних рішень позбавляє від більшої частини цих проблем [29].

На рисунку 4.4 представлено структуру комплексного рішення LIGA360, що складається з інформаційно-аналітичних продуктів та сервісів.

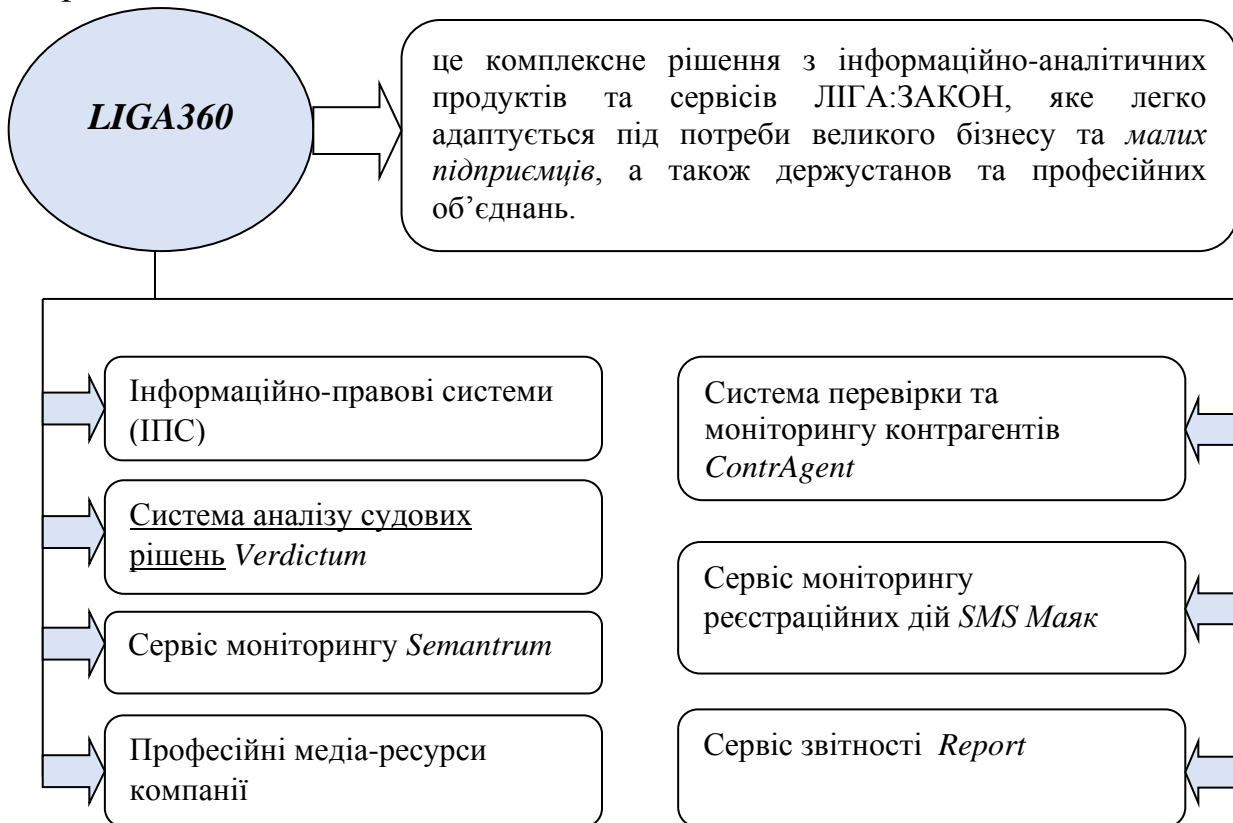


Рис. 4.4. Структура комплексного рішення LIGA360

Українська продуктова ІТ-компанія ЛІГА:ЗАКОН презентувала *LIGA360* – екосистему хмарних рішень для ефективної роботи бізнесу в умовах кризи. LIGA360 інтегрувала всі продукти компанії ЛІГА:ЗАКОН в єдиний інформаційний простір, щоб об'єднати команди, які працюють віддалено. Також LIGA360 доповнилась низкою спеціальних рішень для управління ризиками та пошуку нових можливостей. LIGA360 оперативно виявляє та попереджає про ризики та можливості для бізнесу, допомагає обговорювати їх в команді, оперативно узгоджувати та приймати рішення навіть дистанційно. Доступ до LIGA360 отримують усі співробітники компанії, яка користується хоча б одним з продуктів ЛІГА:ЗАКОН – це допомагає залучити команду до прийняття рішень

в умовах віддаленої роботи. Вся інформація, що надходить користувачам LIGA360, персоналізована як під потреби окремих членів команди, так і всього бізнесу [28].

Для кожного з представлених на рисунку 4.4 сегментів комплексного рішення LIGA360 передбачена окрема продуктова та цінова пропозиція, яка формується залежно від необхідного для роботи кожної ролі функціоналу [28].

Наступним інструментом онлайн роботи для малого та середнього бізнесу є маркетплейс (див. рис. 4.3).

Marketplace надає унікальну можливість малому та середньому бізнесу зробити перші кроки в *e-комерсі* та швидко розпочати *онлайн* продажі (рис. 4.5).

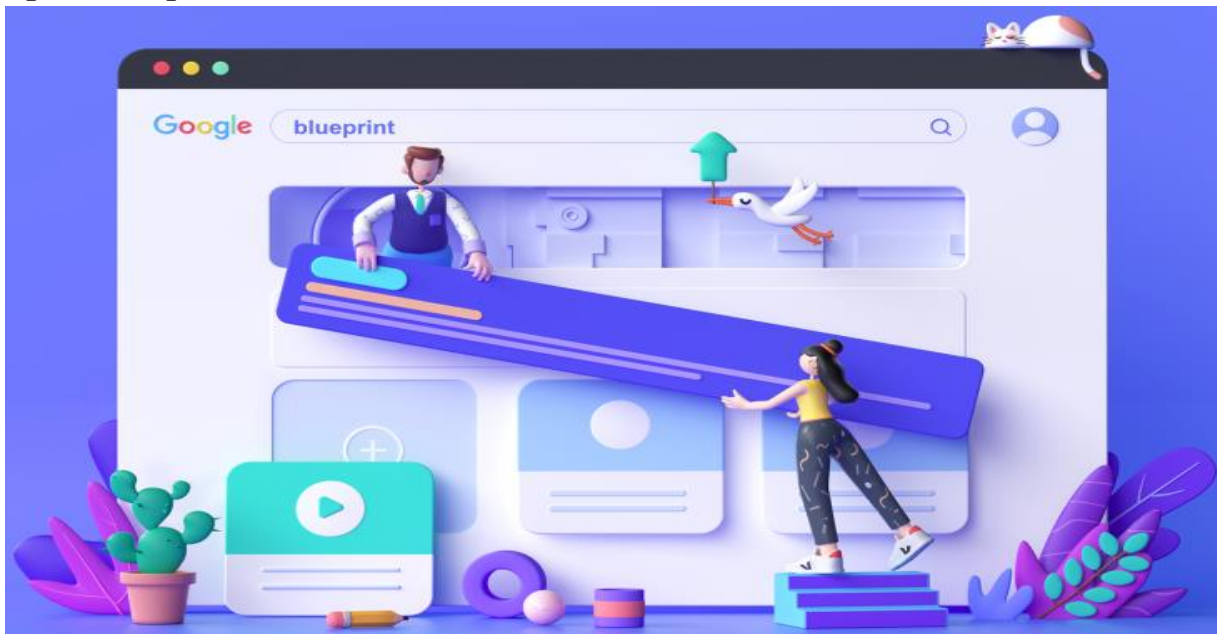


Рис. 4.5. Наочна інтерпретація E-commerce-проектів в Україні

Джерело: [6].

В українській практиці під *e-комерц* здебільшого розуміють взаємодію бізнес-суб'єктів із споживачами при реалізації останнім товарів, послуг, тобто це B2C (*бізнес-бізнес (business-to-business, B2B)*) як елемент роздрібної торгівлі в Інтернет. За класифікацією UNCITRAL (*англ. United Nations Commission on International Trade Law*), тобто Комісії ООН по праву міжнародної торгівлі, до *electronic commerce* відносять такі форми:

електронний обмін інформацією (*Electronic Data Interchange, EDI*);

електронний рух капіталу (*Electronic Funds Transfer, EFT*);

електронну торгівлю (*e-trade*);

електронні гроші (*e-cash*);

електронний маркетинг (*e-marketing*);

електронний банкінг (*e-banking*);

електронні страхові послуги (*e-insurance*) [33].

До найбільш популярних та пріоритетних комплексних сервісів з онлайн комерції для МСБ у 2020 році належать [2]:

Відкритий ринок [20], це онлайн майданчик на якому виробники сільськогосподарської продукції та її споживачі можуть зустрітись без посередників. Він розроблений в якості відповіді на виклик пандемії COVID-19.

Ogoshka Digital [42] – це комплексний сервіс з онлайн комерції. Для українських виробників та підприємців надає можливість швидко та ефективно запуснути онлайн бізнес за рахунок правильного контенту, продажів на маркетплейсах та в соцмережах, з інтеграцією з платіжними системами, складами та логістикою, а також забезпечує якісний зв'язок із споживачем.

Scallium [44] – маркетплейс з коробки, тобто *E-commerce*, який є платформою для оптимізації малого та середнього бізнесу.

Prom.ua [43] – найпопулярніший маркетплейс України, який відвідують 2,6 млн осіб на день. На майданчику представлено 104 млн товарів, якими торгують 234 тисячі продавців. Клієнти *Prom.ua* використовують *ProSale* – внутрішню рекламу в товарному каталозі. Для збільшення кількості переходів за оголошеннями *ProSale*, майданчик використовує контекстну рекламу, CPA- та тизерну мережі, ремаркетинг тощо.

Bigl [34] – маркетплейс для перевірених продавців, на якому діє програма захисту покупців та система контролю якості продукції продавців, та який є повністю платним. Роботу інтернет-магазинів перевіряє служба контролю якості за допомогою таємних покупців.

ПриватМаркет [21] – це маркетплейс, який запусив Приватбанк. На ньому зареєстровано понад тисячу активних інтернет-магазинів. Відноситься до найбільших в Україні довідників

підприємств, адже його партнери можуть знаходити нових покупців і партнерів серед понад 600 тис підприємств, а також отримувати повідомлення про нові тендери і брати в них участь. У розділі *B2B* зареєстровано понад 130 тисяч юридичних осіб. Є сервіс *Zakupivli24*, який дозволяє компаніям брати участь у державних тендерах.

Наступним пріоритетним інструментом онлайн роботи для малого та середнього бізнесу в умовах пандемії COVID-19 стали автоматизовані платформи доступу до фінансів, ринків та бізнес консультантів (див. рис. 4.3).

Четвертим, із представлених на рисунку 4.3 пріоритетних онлайн сервісів для МСБ є цифрова трансформація документообігу. Адже важливим пріоритетом для розвитку бізнесу в епоху комплексної діджиталізації та цифрової економіки є цифрова трансформація підприємства. Більше того, сучасний документообіг – це електронний обіг.

В таблиці 4.2 нами узагальнено основні сервіси електронного документообігу.

Таблиця 4.2

Основні сервіси електронного документообігу для МСБ

№ з/п	Назва сервісу	Характеристика
1	2	3
1.	InStaDoc [40]	Сервіс електронного документообігу, конструктор документів та база шаблонів документів. Ресурс корисний малому та середньому бізнесу (МСБ). Система дозволяє не тільки підписувати документи і перевіряти підписані, а й вести реєстр контрагентів, генерувати автоматично заповнені документи, зберігати та обмінюватися документами.
2.	Deals [35]	Український сервіс погодження та підписання документів. Документообіг у декілька кліків: механізм узгодження документів всередині компанії, миттєвий обмін договорами, актами, листами з контрагентами, та інші інструменти й можливості для малого й середнього бізнесу (МСБ).
3.	Document.Online [36]	Сучасний електронний документообіг. Працюйте з документами у режимі 24/7 з будь-якої точки світу зі смартфона, планшета, комп'ютеру. Надайте юридичної сили документам за допомогою КЕП та Document. Online за 10 секунд, об'єднує сьогодні внутрішній та зовнішній документообіг в єдиному сервісі.

Продовження табл. 4.2

1	2	3
4.	DocuSign Agreement Cloud [37]	The DocuSign Agreement Cloud™ спосіб трансформувати весь документообіг, а саме усі контракти та угоди у цифровий формат з електронною системою підпису документів.
5.	DocuSign E-Signature [38]	DocuSign E-Signature створює можливість швидко та у будь-якому місці створювати та підписувати контракти, розпорядження за лічені хвилини. У поєднанні з DocuSign Agreement client процес погодження контрактів між сторонами та управління угодами на будь-якій стадії у будь-який час.
6.	DocuSign CLM (Contract Lifecycle Management) [39]	DocuSign CLM (Система управління контрактами) дозволяє малому та середньому бізнесу прискорити цикл управління угодами та контрактами завдяки цифровій автоматизації робочих процесів. У результаті малий та середній бізнес рухається швидше, підвищується рівень виконання контрактів та забезпечується ефективна робота працівників.
7.	Wiki Document [46]	WebCenter Spaces, дозволяє створювати спільні бізнес документи від фінансових звітів до технічних карт з управлінням змісту та завданнями, повідомленнями про зміни, статус, автоматизованим резюме тощо.
8.	Tetra Wiki [45]	Сервіс електронного документообігу, який дозволяє централізувати та організувати усі ресурси вашої команди в одному місці та працювати з документами командно.
9.	Kipwise Wiki [41]	Kipwise – має можливість командно працювати з документами та в одному документі вносити дані одночасно в режимі реального часу.

Джерело: складено авторами за даними [35-46].

Підприємці та малі й середні виробники у сфері агробізнесу мають доступ на одному ресурсі до бізнес консультантів, а також мають змогу автоматизовано вести свою звітність, планувати діяльність, отримувати консультації від експертів та мати змогу миттєво подавати заявки на фінансування до банківських установ. До таких онлайн платформ належать: *AgriAnalytica* та *Merezha*. Зокрема *Merezha* допомагає українським підприємцям знайти відповіді на нагальні питання та вийти на новий рівень. Зокрема, маркетинг, фінанси, управління персоналом, експорт – це основні напрямків, в яких *Merezha* має експертизу [2].

Отже, основними пріоритетами для розвитку малого та середнього бізнесу в умовах пандемії COVID-19 є активне

впровадження та підтримка на рівні уряду України ефективних інструментів для онлайн роботи, а саме: хмарних рішень для управління ризиками та пошуку нових можливостей; обрання маркетплейсу; застосування автоматизованих платформ доступу до фінансів, ринків та бізнес консультантів; впровадження цифрової трансформації документообігу.

До основних рекомендацій РБО щодо забезпечення сталого розвитку малого та середнього бізнесу Урядовим структурам України та іншим залученим центральним органам виконавчої влади (ЦОВВ) належать [24]:

перегляд Плану заходів з реалізації Стратегії МСП на предмет визначення їхньої актуальності, пріоритетності та доцільності;

затвердження оновленого реалістичного плану заходів щодо підтримки і розвитку МСП з урахуванням рекомендацій РБО, викладених у цьому звіті. План заходів розвитку МСП має охоплювати заходи для всіх груп цих суб'єктів підприємництва (мікро-, малого та середнього бізнесу), а також бути підкріплений відповідними фінансовими ресурсами;

розроблення оновленого плану виконання заходів Стратегії МСП має базуватися на *принципі партисипативності*, зокрема до цього процесу повинні бути залучені всі ключові стейкхолдери як з боку держави, так і з боку бізнес-спільноти, що представляють усі групи підприємців. Загальним фокусом цього документа мають стати структурні зміни у секторі МСП, зокрема заходи, що сприятимуть перетворенню малих підприємств у середні та створенню умов для появи більшої кількості швидкозростаючих малих підприємств, підприємств з експортним потенціалом або підприємств зі значним інноваційним компонентом.

Партисипативне управління (англ. «*participative management*») є одним із сучасних видів управління в менеджменті, який базується на співучасті найманих працівників в управлінні компанією. Основною ознакою партисипативного управління на підприємствах малого та середнього бізнесу є відносини партнерства між працівниками та керівниками. Партисипативне управління сприяє підвищенню продуктивності праці, реалізує соціальні потреби працівника, а також забезпечує підвищення ефективності управлінських рішень. Такий

вид управління сприяє ефективному використанню потенціалу компанії та забезпечує подальший розвиток бізнесу [5].

За рекомендаціями РБО – Мінекономіки, Офісу розвитку МСП та Міністерству цифрової трансформації України доцільно [24]:

розробити концепцію інформування та/або консалтинг-зон для малого та середнього бізнесу;

запровадити практику інформування МСП про основні зміни до законодавства (наприклад, через оприлюднення на веб-сайті Офісу розвитку МСП), що безпосередньо встановлюють нові вимоги до мікро- та малого бізнесу;

розробити рекомендації органам місцевого самоврядування щодо уніфікованого представлення/розміщення на їхніх сайтах інформації, необхідної для бізнесу.

ДРС налагодити регулярну роз'яснювальну роботу для підвищення обізнаності співробітників центральних і місцевих органів влади, зокрема, щодо:

виконання вимог Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» (підготовки АРВ, оприлюднення інформації, публічних обговорень, налагодження професійного діалогу з відповідними бізнес-об'єднаннями);

застосування *М-Тесту*. Можливо, доцільно модернізувати методику проведення цього тесту з урахуванням наявної інформації, сучасних умов тощо.

В основі *М-Тесту* лежить методика обчислення стандартних витрат малого підприємництва на виконання конкретного регуляторного акта. Результати *М-Тесту* дозволяють обґрунтувати варіанти пом'якшення адміністративного навантаження на малий бізнес [10].

Тест малого бізнесу (*М-Тест*) розроблено та запроваджено в Україні на виконання вимог Угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом (стаття 378) та Порядку денного асоціації між Україною та ЄС для підготовки й сприяння імплементації Угоди про асоціацію (п. 7.7), а також відповідно до норм європейського законодавства щодо МСП, зокрема *Small Business Act «Think Small First»*. Кабінет Міністрів ухвалив запровадження інноваційного для

України інструменту оцінки впливу державних регуляторних актів – М-Тесту, прийнявши зміни до Постанови «Про затвердження методик проведення аналізу впливу та відстеження результативності регуляторного акта» №308. М-Тест є складовою аналізу регуляторного впливу (АРВ). Основною метою М-Тесту (як в ЄС, так і в Україні) є зменшення вартості державного регулювання для суб'єктів малого бізнесу. Розвиваючи переваги АРВ, він суттєво посилює спроможність громадянського суспільства, зокрема бізнес спільноти, впливати на ухвалення рішень органами влади. Унікальна, як для регуляторних інструментів, здатність М-Тесту надавати вимірювану (числову) інформацію перетворює АРВ на доказовий документ, що дозволяє обрати найкраще із запропонованих альтернативних рішень [11].

Отже, пріоритетним напрямом Уряду України в епоху ХХІ століття виступає розвиток малого та середнього бізнесу. Серед ключових векторів розвитку, на нашу думку, виступають збільшення обсягів фінансування МСП та ефективна оцінка ділового середовища з метою підвищення ефективності управління бізнес-процесами, про що йтиметься далі.

4.2. Розширення доступу МСП до фінансування – важливий напрям Стратегії розвитку МСП

У багатьох країнах з утвердженням верховенства права і сприятливим регуляторним середовищем для підприємництва наступним важливим фактором сталого розвитку і нарощування потенціалу МСП залишається доступ до фінансових ресурсів. Очевидно саме тому розширення доступу МСП до фінансування було визначено другим важливим напрямом Стратегії МСП. Вирішальною умовою доступності зовнішнього фінансування для МСП є стандарти схвалення кредитних заявок фінансовими установами, тобто вимоги до позичальників та застави. Другим важливим фактором, що впливає на доступність фінансування та на попит на кредитування з боку позичальників, є розмір реальних відсоткових ставок у банківській системі [24]

Банківський сектор України пропонує для малого та середнього бізнесу Програму «Доступні кредити 5-7-9 %». Мета запровадження даної програми реалізується за наступними трьома напрямками: сприяння розвитку суб'єктів підприємництва; подолання наслідків COVID-19; рефінансування кредитної заборгованості в банках України.

Сума кредиту не повинна перевищувати 50 млн грн. Строк кредиту може становити: до 5 років (на капітальні витрати або рефінансування кредитів на такі витрати); до 3 років (при рефінансуванні кредитів на оборотний капітал); до 2 років (на оборотний капітал) [16].

В таблиці 4.3 узагальнено основні аспекти Програми «Доступні кредити 5-7-9 %».

Таблиця 4.3

Програма «Доступні кредити 5-7-9 %» для малого та середнього бізнесу від АТ «Ощадбанк»

Відсоткова ставка	Хто може отримати	Цільове призначення кредиту
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 0 % річних на строк дії карантину, та протягом 90 днів з дня його відміни для кредитів на поповнення обігового капіталу; ✓ 0 % річних на строк дії карантину, та протягом 90 днів з дня його відміни при фінансуванні на капітальні витрати, що здійснюються виробниками лікарських засобів/медичних виробів/медичного обладнання; ✓ 5-7-9 % річних – при фінансуванні/рефінансуванні кредитів на капітальні витрати або поповнення оборотного капіталу всіх суб'єктів господарювання. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ резидент України; ✓ фізична особа-підприємець; ✓ юридична особа, учасники (засновники) якої є резидентами України та кінцеві бенефіціарні власники (контролери) якої є фізичними особами-резидентами України; ✓ діючі підприємства, що здійснюють прибуткову діяльність понад 12 місяців та річний дохід становить не більше 20 млн євро сумарно з групою пов'язаних контрагентів. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ поповнення оборотного капіталу, що є частиною проекту (до 25 % вартості проекту); ✓ придбання/модернізація основних засобів (в т.ч. транспортних засобів/обладнання) для здійснення підприємницької діяльності; ✓ будівництво/реконструкція /ремонт приміщень для ведення основної господарської діяльності (крім офісних приміщень); ✓ придбання нежитлової нерухомості та/або земельних ділянок; ✓ придбання франшизи; ✓ рефінансування кредитної на вище зазначені цілі.

Джерело: складено авторами за даними [16].

Для агробізнесу АТ «Ощадбанк» пропонує агротехніку в кредит від 0,1 % за партнерськими програмами; компенсації % та вартості за державними програмами. Банк надає агрокредити на будь-які потреби за зниженою відсотковою ставкою до 5-ти років.

Від міжнародних установ АТ «Ощадбанк» теж пропонує фінансування для малого та середнього бізнесу. Зокрема кредити на розвиток бізнесу. До пріоритетних напрямків кредитування належать: агросектор, промисловість та послуги. Валюта кредиту гривня, долар США, євро. Сума кредиту до 12 500 000 євро. Строк кредитування 24 – 60 місяців. Також присутні програми кредитування в рамках реалізації Угоди з Європейським інвестиційним банком та Європейським інвестиційним фондом; мікрокредитування з Фондом розвитку підприємництва (ФРП); позичальниками є Фізичні особи-підприємці (ФОП), мікропідприємства, які мають не більш ніж 20 постійних працівників; малі підприємства (не більш ніж 250 постійних працівників); середні підприємства (не більш ніж 500 постійних працівників). Основним призначенням кредиту є фінансування виробництва, сфери послуг, сільського господарства, торгівлі (лише для ФОП та мікропідприємств). Валюта кредитування – гривня. Максимальний розмір кредиту: 25 000 євро (для ФОП та мікропідприємств); 100 000 євро (для малих підприємств); 250 000 євро (для середніх підприємств).

У ринковій економіці уряд не може безпосередньо впливати на вимоги до позичальників та на відсоткові ставки за допомогою адміністративних важелів впливу. Директивне відхилення процентної ставки у менший бік від точки ринкової рівноваги призведе до перевищення попиту на кредитні ресурси над пропозицією, дефіциту наявних фінансових ресурсів у системі, збільшить нерівність можливостей бізнесу та стимулюватиме корупційні й неконкурентні практики. Так само адміністративне заниження вимог до позичальників викривлює оцінку ризиків фінансовими установами, веде до погіршення якості кредитних портфелів та виникнення дисбалансів у економіці [24].

Програма «FinancEast» від АТ «Ощадбанк» передбачає відновлення фінансування інвестиційних проєктів малих і середніх підприємств на Сході України. «FinancEast» реалізується в рамках

компоненту 2.2 «Економічне відновлення та розвиток ММСП. Доступ до фінансування ММСП» Угоди «Підтримка Європейського Союзу для Сходу України», яка укладена між Урядом України та Європейським Союзом. Мета Програми полягає у відновленні фінансування інвестиційних проєктів клієнтів сегменту мікро-, малого та середнього бізнесу (ММСП), які зареєстровані на території України (за виключенням тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях, Автономній Республіці Крим та місті Севастополі) та які здійснюють свою господарську діяльність на підконтрольних Уряду України територіях Донецької та Луганської областей. Для досягнення поставленої мети Програми «FinancEast» Європейський Союз через Німецький банк розвитку (KfW) надав Фінансову підтримку, яка у вигляді субсидій та компенсацій буде спрямовуватись на відшкодування до 50 % вартості інвестиційних проєктів ММСП (без ПДВ) [16].

Відхід незалежного банківського регулятора від режиму інфляційного таргетування заради стимуляції кредитування, наприклад, шляхом необґрунтованого зниження облікової ставки, матиме негативні макроекономічні наслідки, а саме – перегрів економіки та зростання інфляції вище прийняттого рівня. Таким чином, у своїй стратегії уряд обмежений інструментами, які опосередковано впливають на вартість капіталу, прийняття ризиків фінансовими установами, сприяють збільшенню довіри між учасниками ринку, а також симетричному та широкому доступу до інформації як на стороні попиту, так і пропозиції. Проте держава може сприяти цільовому кредитуванню МСП за рахунок бюджетних коштів та спільних програм із донорами й міжнародними фінансовими інституціями [24].

Фінансування інвестиційних проєктів ММСП із залученням грошових коштів Фінансової підтримки здійснюється з дотриманням наступних умов: 20 % вартості інвестиційних проєктів має сплачуватися за рахунок Початкових платежів (коштів Субсидій та власних внесків ММСП) і, відповідно, 80 % вартості інвестиційних проєктів підлягає фінансуванню АТ «Ощадбанк». Інвестиційний проєкт ММСП – це середньо- або довгостроковий проєкт (більше 24 місяців), який передбачає фінансування АТ «Ощадбанк» витрат

ММСП на створення, закупівлю, модернізацію або реконструкцію основних засобів ММСП. Максимальна вартість інвестиційного проєкту ММСП, що фінансується із залученням Фінансової підтримки, не може перевищувати 500000,00 євро (з ПДВ) в гривневому еквіваленті. Ліміт (максимальна сума) фінансової підтримки, що надається одному ММСП (Групі пов'язаних з ММСП контрагентів) на реалізацію інвестиційного проєкту становить 150000 євро (без ПДВ) в гривневому еквіваленті. Цільові позичальники – це ММСП (в т.ч. Фізичні особи-підприємці) з кількістю працівників до 250 осіб; річним доходом до 10 млн євро в гривневому еквіваленті. ММСП мають відповідати усім критеріям прийнятності для участі у Програмі. Реалізацію програми забезпечує Фонд розвитку підприємництва (ФРП) [16].

Каталог програм підтримки для розвитку малого та середнього бізнесу, підготовлений Офісом розвитку МСП, передбачав низку можливостей для державної підтримки, міжнародних партнерів та банківських установ. Офіс розвитку малого і середнього підприємництва (SMEDO) утворено за підтримки Європейського Союзу, як консультативно-дорадчого органу в Мінекономіки. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва (МСП) в Україні до 2020 року та план заходів з її реалізації стали дорожньою картою роботи SMEDO протягом двох з половиною років. Рекомендовані кроки для 9 проєктів, які реалізовувано спільно з партнерами, зачіпають важливі проблеми розвитку малого бізнесу в Україні, серед яких: нестача доступного фінансування, низька обізнаність та довіра до можливостей державної підтримки, брак навичок для побудови сталих бізнесів. Вирішення зазначених питань також залежить від можливості краще розуміти потреби бізнесу, його стан, тому питання статистики розвитку підприємництва посідає важливе місце в роботі SMEDO [18].

Проте 21 травня 2021 року діяльність Офісу розвитку малого і середнього підприємництва (SMEDO) припинено та утворено державну установу «Офіс з розвитку підприємництва та експорту». Серед пріоритетів для розвитку бізнесу варто виокремити низку можливостей для експорту, публічні закупівлі та перевірки бізнесу [19], (рис. 4.6).



Рис. 4.6 Основні напрямки розвитку бізнесу визначені Офісом з розвитку підприємництва та експорту

Джерело: [19].

На тлі децентралізації центральний рівень перестає бути єдиним розпорядником необхідних для розвитку ресурсів, тому акцент має зміщуватися у бік методологічної підтримки сформованих громад, координації та узгодження політики розвитку підприємництва на національному, регіональному та місцевому рівнях. За кожним з проєктів SMEDO своя історія, але головний здобуток – це вибудовані партнерства та підтримка навколо кожного з проєктів. Власне, будувати партнерства – це також те, що потребує сьогодні бізнес у ці непрості карантинні часи. Стратегічними партнерами є команди Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, проєкту FORBIZ та Представництва Європейського Союзу в Україні [18].

На офіційному web-порталі Офісу з розвитку підприємництва та експорту визначено, що потенціал розвитку малого та середнього бізнесу часто обумовлений забезпеченням попиту на товари чи послуги. Відповідно, одним із способів розширення ринків збуту є експорт в інші країни. Лише 29 % загального обсягу українського експорту припадає на малий і середній бізнес. Окрім того, половина цього експорту припадає на середні підприємства. Експорт – це потреба у вивченні абсолютно нових ринків, включно з культурними особливостями країни, отримання нових навичок та компетенцій, підвищених вимог до сталої якості та обсягів виробництва. Для розвитку малого та середнього бізнесу на зовнішніх ринках був створений Офіс просування експорту України, діяльність якого спрямована на:

- ✓ розвитку експортних компетенцій українського бізнесу;
- ✓ промоції українських товарів та послуг за кордоном;

✓ допомога в налагодженні співробітництва й партнерства між українським і закордонним бізнесом [19].

Також в Україні варто застосовувати модель первинної інформаційної підтримки бізнесу на рівні громад, та інформаційного пункту підприємця (ІПП). Цільовою аудиторією є переважно мікробізнес та потенційні підприємці Громади. Проблема полягає у низькій обізнаності підприємців про наявні можливості державної підтримки. Обмежена спроможність більшості громад взаємодіяти та надавати базову підтримку бізнесу [18], рисунок 4.7.

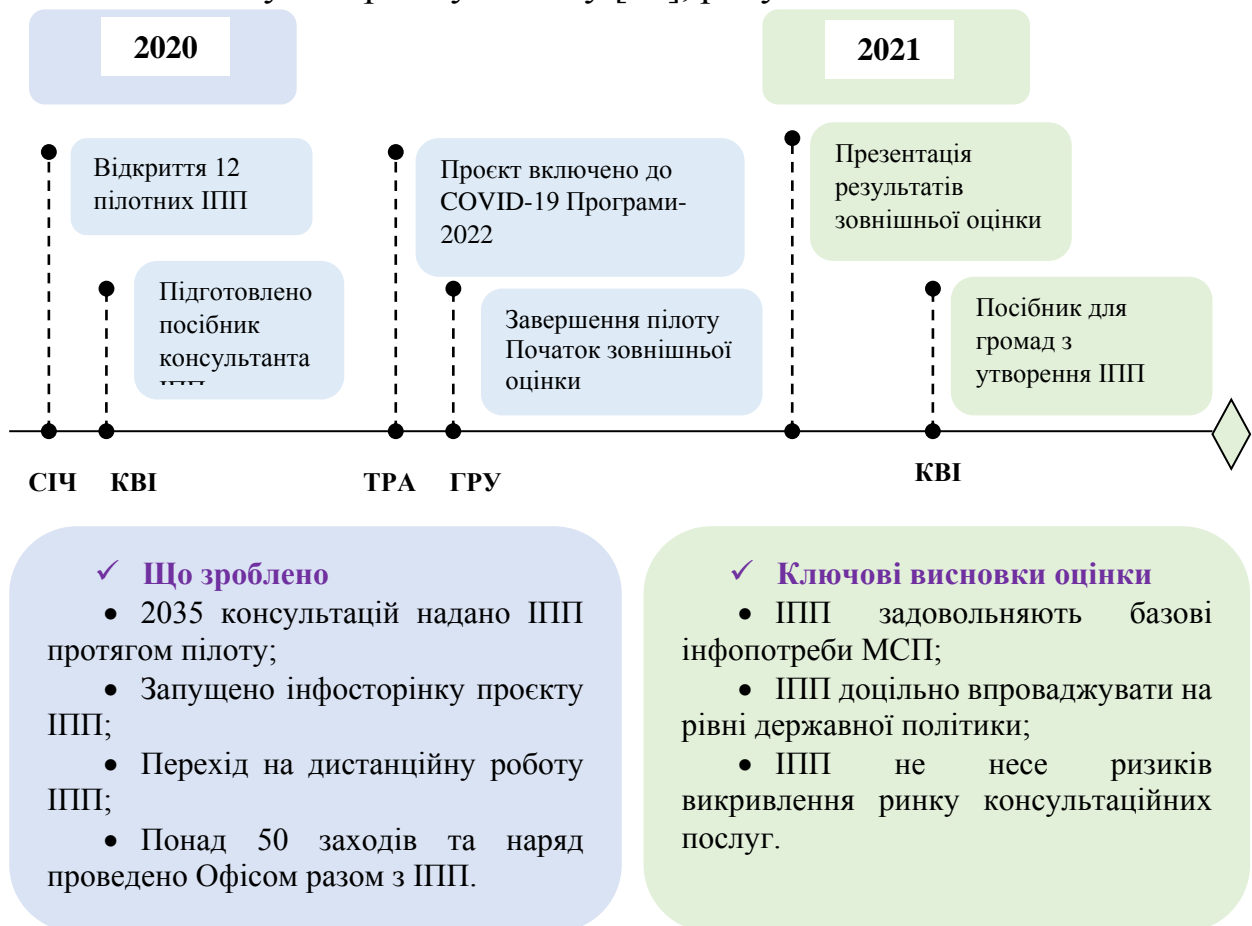


Рис. 4.7. Процес формування системи підтримки МСП через покращення доступу до інформації, фінансування, інфраструктури та популяризації культури підприємництва в Україні

Джерело: [18].

Чемерис О. М., досліджуючи державну політику розвитку малого та середнього підприємництва у контексті результативності, робить акцент на тому, що якість державної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва є низькою. Протягом багатьох

років формування та реалізації політики у цій сфері сформувався формальний підхід до підготовки програмних документів, які визначають шляхи, завдання та засоби вирішення проблем розвитку МСП. Розробниками політики розвитку МСП не проводився ґрунтовний аналіз проблемного поля, чітко не визначались причини існування цих проблем та не вибудовувався причинно-наслідковий зв'язок між проблемою, заходами політики, результатами політики та її наслідками. Необхідно переглянути підходи до формування державної політики у сфері розвитку МСП з метою забезпечення тісного взаємозв'язку між такими аспектами, як: сучасний стан розвитку усіх сегментів МСП; бачення стану їх розвитку у майбутньому; усвідомлені варіанти (стратегії) досягнення мети розвитку та перешкоди, які необхідно подолати в процесі досягнення мети [32].

З рисунка 4.7 помітно, що попри наявність базового рішення, яке може бути реалізоване громадою самостійно переважно в межах наявної державної (Міністерство цифрової трансформації, ДФРР) та донорської підтримки з відкриття ЦНАП, ефективність роботи ІПП можна підвищити, якщо на центральному рівні буде визначена державна інституція, яка буде опікуватися: координацією роботи мережі ІПП, розширенням та поновленням інфопаketу, навчанням консультантів ІПП, створенням центральної CRM системи для моніторингу роботи ІПП, верифікацією організацій підтримки бізнесу для переспрямування запитів підприємців, підготовкою інших інструментів та практик для їх подальшого поширення на рівні громад. Така інституція зможе перетворити модель на сталий стандарт державної інформаційної підтримки бізнесу на рівні громад та здійснювати моніторинг його дотримання існуючими ІПП та акредитувати нові [3].

Одним із найбільш популярних джерел фінансування проєктів малого бізнесу, а також таким, що найбільш динамічно розвивається, є *краудфандинг*. Вивчення принципів його функціонування та поширення даної інформації підвищують ефективність використання цього інструменту і дають змогу реалізовуватися новим проєктам. Краудфандинг як джерело фінансування для малого бізнесу являє собою дієвий механізм, завдяки якому розробники ідей можуть

представити власний проєкт широкому колу інвесторів, а останні, своєю чергою, мають можливість взяти участь у реалізації певного проєкту шляхом інвестування, або ж пожертвування, власних ресурсів, найчастіше якими виступають фінансові [1].

Тобто, «*crowdfunding*» (дослівний переклад «*фінансування натовпом*») – це механізм залучення фінансування з метою реалізації продукту, проведення заходу, допомоги нужденним, підтримки бізнесу тощо. Часто трапляється, що для реалізації ідей немає коштів. З цієї причини зазнають поразки сотні стартапів та винаходів. Однак в світі знайдеться багато людей, готових підтримати хорошу ідею і вкласти гроші в її реалізацію. Саме для цього існують краудфандінгові майданчики. Переваги краудфандінга в тому, що він дозволяє отримати фінансування без участі банків, венчурних фондів та бірж. З появою краудфандінгових платформ цей процес став набагато простішим та демократичнішим. Для автора проєкту – це можливість зібрати кошти на свій проєкт без кредитів і передачі авторських прав. Це ще й чудовий PR-привід, можливість розповісти про проєкт без додаткових витрат [14].

У процесі діяльності краудфандінгу як платформи для збору коштів задіяно три сторони (інстанції, котрі взаємодіють): Інтернет-платформа, розробники та інвестори. Ключовим складником краудфандінгу як джерела фінансування виступають власне Інтернет-платформи краудфандінгу, тому що саме вони дають можливість задовольнити потреби обох сторін, розробників і інвесторів та значно спрощують даний процес. Одними з перших, котрі й досі знаходяться серед лідерів, були Kickstarter та IndieGoGo. Окрім двох вищевказаних платформ, до найбільш потужних та популярних відносять Crowdfunder, RocketHub, FundRazr, Ulule, FundedByMe, MyMicroinvest, Symbid, котрі були створені у провідних країнах Західної Європи та Північної Америки [1].

Існують такі моделі краудфандінга в залежності від винагороди для спонсора:

без винагороди (пожертви): люди жертвують гроші на реалізацію ідеї, без зобов'язань з боку її автора;

нефінансова винагорода (модель *Kickstarter*): це можуть бути листівки, відео з виразом особистої подяки, згадка в реалізованому продукті;

фінансова винагорода (*краудінвестинг*): в цьому випадку великі інвестори отримують відсоток від доходів і продажів [14].

З рисунка 4.6 помітно, що серед основних напрямів розвитку бізнесу визнаних Офісом розвитку підприємництва та експорту вагоме місце належить публічним закупівлям. Потенціал розвитку малого та середнього бізнесу часто обумовлений забезпеченням попиту на товари чи послуги. Це часто стає серйозною проблемою, про яку повідомляють 60 % підприємців. Популярним способом розширення ринку збуту є участь у публічних закупівлях, тобто у тендерах органів влади, громад, державних і комунальних підприємств та організацій. Можливості участі у публічних закупівлях постійно зростають. Десятки тисяч підприємств беруть в них участь щороку. Конкурсні умови участі стають більш прозорими та зрозумілими, тож маєш можливість знайти тендерну пропозицію для забезпечення додаткового каналу збуту свого товару чи послуг. Вся інформація про тендери, умови участі, довідкові матеріали та інструкції для постачальників-початківців доступні на Порталі публічних закупівель **PROZORRO** [26].

Факторинг без регресу був визначений як влучний механізм фінансування оборотного капіталу в межах публічних закупівель. Такий підхід дозволяє максимально спростити процес отримання фінансування саме підприємцем, адже банк оцінюватиме ризик-профіль передусім замовника – державної компанії, процедура оформлення порівняно із кредитом проста та не передбачає додаткового забезпечення, страховок чи поруки від підприємця. Умови факторингу за відповідним тендерним оголошенням підприємець може отримати до початку участі у торгах. За ініціативи Prozorro, Командою підтримки реформ при Мінекономіки (RST) та Офісу було створено першу модель факторингової платформи, яка поєднує інтереси підприємця, держкомпанії замовника та банку – Факторинг Хаб. Через платформу було реалізовано перші відомі загалу факторингові операції у публічних закупівлях та закладено

основу для подальшого розвитку цього напрямку фінансової підтримки МСП [18].

Зростання малого та середнього бізнесу часто пов'язане із додатковою відповідальністю за безпеку виробництва, працівників, клієнтів та захист навколишнього середовища. Потрібно бути готовим і поінформованим про вимоги, які ставить до бізнесу держава. Контроль за дотриманням таких вимог реалізується через перевірки, які бувають плановими (кількість залежить від ступеню ризику твого бізнесу) та позаплановими (як результат скарги, наприклад твого клієнта). План перевірок складає кожна інспекція окремо. Хоча лише кожне 40-е мікропідприємство (серед великого бізнесу – це дві третини) підпадає в результаті під перевірку, потрібно розуміти, які вимоги до бізнесу ставляться, та дотримання яких саме правил буде перевіряти інспекція [19].

Багато стратегічних документів на рівні держави й регіонів ставлять за мету розвиток інноваційного потенціалу українського МСП. Натомість конкретних інструментів і механізмів відповідної підтримки в межах державної підтримки досі не запроваджено. Організації з розвитку підприємництва, сертифіковані за міжнародним стандартом EU/BIC, отримують за результатом участі в програмі собі в актив практики та програмні рішення інкубаційного розвитку інноваційного бізнесу. Під час розробки програм державної підтримки інновацій на національному та регіональному рівнях варто залучати існуючі організації розвитку підприємництва, як на етапі підготовки програм, так і протягом їх реалізації. Серед реальних та потенційних партнерів можуть виступати: Європейська мережа центрів інновацій та підприємництва, команда програми EU4Digital, мережа Центрів інформаційної підтримки бізнесу (EU4Business) [18].

До основних рекомендацій щодо розширення доступу МСП до фінансування варто відносити:

Розгляд можливостей створення на базі урядових веб-ресурсів, наприклад, порталу Офісу розвитку МСП sme.gov.ua, окремого розділу, присвяченого доступу МСП до фінансування. Забезпечення агрегації актуальної інформації про програми фінансування та гранти, відповідні освітні програми для МСП. Забезпечення розміщення якісних інформаційних і навчальних матеріалів про

доступ до фінансування та загальну фінансову грамотність, у т.ч. про підготовку МСП до отримання банківського фінансування та підготовку кредитних заявок. Розгляд можливостей регулярного проведення таких програм на постійній основі за бюджетного та/або донорського фінансування.

Розгляд можливостей запровадження критеріїв для участі в програмах пільгового кредитування відповідно до пріоритетних завдань державної політики, наприклад: на допомогу в адаптації до відповідних стандартів ЄС; підприємствам/проєктам, заснованим співробітниками, що потрапили під скорочення протягом останнього року; підприємствам, що зареєстровані в регіонах з високим рівнем безробіття та/або низькою економічною активністю (так звані «депресивні регіони») [24].

Отже, розширення доступу МСП до фінансування виступає доволі важливим напрямом при розробці стратегії розвитку МСП. При цьому, ключовими критеріями розвитку малого та середнього бізнесу виступають: експорт, публічні закупівлі та перевірка бізнесу.

4.3. Управління малим і середнім бізнесом в умовах цифровізації та оцінка ділового середовища

Незважаючи на стрімку діджиталізацію бізнес-процесів багато сфер бізнес-діяльності все ще підвладні лише людям. Тільки людський капітал може налагоджувати взаємини з партнерами, клієнтами, створювати нові інноваційні продукти, розбиратися в хитросплетінні бухгалтерського, юридичного законодавства. Ключ до ефективного використання часу лежить у спрямуванні вартісних людських ресурсів до вирішення творчих завдань, віддати рутину комп'ютерним системам управління підприємством [12].

Наразі проблематика роботи місцевих органів влади в контексті передбачуваності та обґрунтованості регуляторної політики щодо МСП дещо ширша і пов'язана з відсутністю дієвого інструментарію зупинення або попередження прийняття місцевими органами влади нормативних актів, що порушують права підприємців, закріплені національним законодавством. Крім того, надто складним для

місцевих органів є виконання нормативних вимог щодо проведення так званого М-тесту. Причиною цього є як брак знань, так часто і неповага (меншовартість) до дрібних підприємців з боку органів влади. Часто відсутність єдиного безкоштовного джерела інформації, яке б у доступній і простій формі інформувало про новели (вимоги і можливості) законодавства, призводить до помилок і недотримання законодавства підприємцями, або і до зловживань з боку контролюючих органів [24].

Управління бізнесом – це складний багатогранний процес. За допомогою програмних продуктів для управління організацією можна комплексно автоматизувати всі управлінські процеси на підприємстві або зосередити зусилля на окремій, найбільш важливій на даний час ділянці. Серед сучасного програмного забезпечення варто виокремити наступні програми:

BAS Малий бізнес – оперативний облік виробничої діяльності, сервісних послуг, торгівлі. Організатор, платіжний календар, управління взаємовідносинами з клієнтами та постачальниками. Планування закупівель, продажів, потреб у сировині й матеріалах.

CRM – управління взаємовідносинами з клієнтами, клієнтська база, *Програму* органайзер, інтеграція з телефонією.

BAS Управління торгівлею – оперативний облік торгових операцій, складський облік і логістика складу, управління взаємовідносинами з клієнтами та постачальниками, органайзер, платіжний календар.

BAS Комплексне управління підприємством – паралельне ведення бухгалтерського та управлінського обліку, розрахунок зарплати і кадровий облік, спрощена система виробництва, управління торгівлею, планування закупівель і продажів, FREDO Звіт.

Зарплата і управління персоналом для України – повнофункціональний облік зарплати, облік кадрів, регламентовані звіти по зарплаті, FREDO Звіт [42].

Найцінніший нематеріальний актив будь-якого підприємства – його співробітники, проте невміле використання цього ресурсу може не тільки гальмувати роботу організації, але й довести її до

банкрутства. Часто співробітники, завантажені малопродуктивними завданнями, мають неясне уявлення про те, за що конкретно отримують зарплату та які навички потрібно розвивати для побудови кар'єри, борючись із неефективними внутріфірмовими комунікаціями та бюрократією, втрачають інтерес до роботи, чим зменшують можливість підприємства генерувати прибуток.

Чим корисні додатки для бізнесу:

Ділові програми часто містять можливість підтримувати управління використовуючи «Ключові показники ефективності» (КРІ). Визначення дерева цілей, установка конкретних цільових показників по кожній з головних і другорядних гілок, призначення відповідальних осіб за досягнення цих показників, дає, з одного боку, керівному складу можливість легко контролювати досягнення цілей, з іншого боку, співробітникам чітко розуміти чого від них вимагають і за якими критеріями оцінюватимуть роботу.

Управлінська програма сприяє більш деталізованому обліку робіт (етапів робіт, дій, процесів) співробітників, що дозволяє побудувати прозору систему оплати праці на базі більш розширеного набору показників, мотивуючи працівників на максимально продуктивну й результативну діяльність.

Розроблення та автоматизація на підприємстві стандартизованих бізнес-процесів (чіткого опису конкретних дій, черговості виконання, відповідальних за кожним робочим процесом) дозволяє його співробітникам вирішувати кожне завдання в найбільш ефективний спосіб, легко адаптувати до роботи новоприйнятий персонал і зменшити потребу організації в якості та кількості управлінського ресурсу [12].

На рисунку 4.8 приведена інформація щодо найбільших перешкод для ведення бізнесу, які зазначили опитувані представники МСП.



Рис. 4.8. Найбільші перешкоди для ведення бізнесу в 2019 році

Джерело: Звіт з оцінки реалізації державної політики розвитку малого і середнього підприємництва в Україні USAID KEY 2019 [24].

Результати дослідження щодо змін у регуляторному середовищі в контексті МСП, нещодавно проведеного програмою міжнародної технічної допомоги «Конкурентоспроможна економіка України» (USAID KEY) на прохання РБО, свідчать, що 42,6 % респондентів жодних суттєвих змін не помітили. Проте позитивні оцінки в зміні регуляторного середовища надали 33,3 % (при цьому незначне покращення відзначили 29,6 %, а суттєве покращення лише 3,7 % учасників групових дискусій). Сумарно негативні оцінки становлять 16,7 % (при цьому незначне погіршення відзначили 7,4 %, а суттєве погіршення – 9,3 % учасників) [24].

На МСП варто впроваджувати системи управління підприємством, які мають низку наступних переваг:

ділові програми часто містять можливість підтримувати управління, використовуючи «Ключові показники ефективності» (KPI). Визначення дерева цілей, установлення конкретних цільових показників за кожною з головних і другорядних гілок, призначення

відповідальних осіб за досягнення цих показників дає, з одного боку, керівному складу можливість легко контролювати досягнення цілей, з іншого – співробітникам чітко розуміти, чого від них вимагають та за якими критеріями оцінюватимуть роботу;

аналітичні інструменти, закладені в облікову систему, допоможуть визначити оптимальний рівень товарно-матеріальних запасів на складах підприємства, орієнтуючись на реальні потреби, позбутися неліквідів, спланувати та провести акційні продажі за найбільш перспективними сегментами товарів, домовитися з постачальниками про необхідну періодичність постачання товарів із метою запобігання надлишковій затовареності складів, що дасть можливість скоротити вкладення грошей у матеріальні активи;

ведення обліку в комп'ютерній системі управління ресурсами підприємства (ERP) робить його більш зрозумілим для сторонніх контрагентів, підтверджує ефективність роботи організації та її конкурентоспроможність. Такі фактори позитивно впливають на можливість отримання кредиту й допоможуть залучити позикові кошти на більш вигідних умовах [12].

«Рейтинг перешкод» розвитку МСП наочно представлений на рисунку 4.9.

Отже, з рисунку 4.9 помітно, що зростання у 2020 році проти 2019 року відбулося по таких перешкодах для розвитку МСП, як: низький попит, брак кваліфікованих кадрів та високі податки. Відповідно, позитивним є зменшення частки таких загроз для МСП, як: війна на Сході, нестабільна політична ситуація та інфляція.

Вартість кредитних грошей у нашій країні дуже висока, та й малий і середній бізнес рідко мають у своєму розпорядженні достатню кількість привабливого для банку заставного майна, щоб мати змогу отримати кредит, тому для ведення бізнесу, як правило, використовуються власні кошти. Отже, завдання фінансового відділу кожної компанії – забезпечити її стабільну роботу, не допускаючи платіжних розривів, водночас мінімізувати потребу в оборотних коштах [12].



Рис. 4.9. Рейтинг перешкод розвитку МСП

Джерело: Щорічна оцінка ділового клімату. Національний та регіональний виміри, USAID LEV [24].

Незважаючи на застосування державою фрагментарних інструментів активізації розвитку малого та середнього бізнесу, в Україні нині не сформовано сприятливе інституційне середовище для впровадження суб'єктами малого та середнього підприємництва цифрових інновацій, що зумовлено наявністю регуляторних, кадрових, фінансових, інфраструктурних та інформаційних бар'єрів. З огляду на характер названих деструктив слід вказати на доцільність вжиття державою таких заходів та інструментів стимулювання процесів впровадження цифрових технологій суб'єктами малого та середнього бізнесу, як:

розроблення нормативно-правового забезпечення відповідальності та безпеки економічних агентів у процесі цифрових взаємовідносин;

удосконалення законодавства у сфері захисту прав інтелектуальної власності на цифрові інновації;

реалізація цільових програм державної підтримки цифрового розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва;

ініціювання та підтримка реалізації галузевих пілотних проєктів для суб'єктів малого та середнього підприємництва щодо впровадження цифрових технологій;

застосування системи інструментів фінансової підтримки проєктів цифровізації суб'єктів малого та середнього підприємництва, зокрема, пільгових позик, грантів та субсидій, венчурних інвестицій, інноваційних ваучерів;

застосування особливих правових та податкових режимів до суб'єктів малого й середнього підприємництва, що ініціювали цифрову трансформацію бізнес-моделі та бізнес-процесів;

формування цифрових дослідних платформ;

розбудова мережі центрів цифрових інновацій для суб'єктів малого та середнього підприємництва; розбудова якісної інфраструктури для забезпечення доступу бізнесу та населенню до цифрових сервісів [15].

Основними факторами запровадження цифрових технологій на підприємствах малого та середнього бізнесу є необхідність:

➤ забезпечення ефективності господарської діяльності та фінансової стійкості підприємства (виходячи із мети бізнесу та корпоративних інтересів);

➤ вплив процесів глобалізації на вимоги стейкхолдерів: забезпечення якості продукції, товарів, робіт і послуг;

➤ необхідність підвищення конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках;

➤ підтримка курсу України на Євроінтеграцію та виконання Європейських стандартів до продукції товарів, робіт і послуг;

➤ забезпечення фізичного, фінансово-економічного та інформаційного захисту [9].

Існують два сценарії розвитку цифрової економіки України залежно від оцінки критичності та необхідності здійснення швидких і глибоких змін у традиційному економічному укладі: *інерційний (еволюційний)* та *цільовий (форсований)*. У разі реалізації інерційного сценарію українська економіка залишиться неефективною, триватиме трудова міграція та «відтік мізків», українська продукція програє

конкуренцію на зовнішніх ринках. Україна залишиться на задвірках цивілізації. Цільовий (форсований) сценарій передбачає перехід української економіки до цифрової за 3–5 років. За реалізації форсованого сценарію Україна до 2030 року стане європейським лідером у галузі інновацій і нових технологій, перетвориться на інтелектуальний хаб, де буде створено найпривабливіші в регіоні умови для розвитку потенціалу людей [25].

Цифрова інфраструктура підтримки малого бізнесу в Україні активно розвивається, хоча інтенсивність використання у вітчизняному малому бізнесі цифрових технологій все ще нижче, ніж у великому бізнесі. До складу цифрової інфраструктури входять: 1) низка онлайн-платформ, на яких здійснюється взаємодія «бізнес-держава», «бізнесбізнес», «бізнес-суспільство»; 2) цифрові консалтингові сервіси, які пропонують малому бізнесу інформаційні, консультативні, аудиторські послуги на основі кейс-консалтингу; 3) онлайн навчання – як для підприємців-початківців, так і з типових питань подальшого розвитку бізнесу; 4) цифрові інформаційні сервіси з актуальними даними про оподаткування, бухгалтерську звітність, правила експорту тощо [13].

За даними Українського інституту майбутнього (УІМ), Уряд України насамперед має зробити такі кроки (спільно з бізнесом):

1. реалізувати проекти побудови твердої інфраструктури:
 - розбудова фіксованої інфраструктури ШСД до мережі Інтернет;
 - розбудова інфраструктури мобільного Інтернету;
 - розбудова радіоінфраструктури (LoRaWan) для проектів Інтернету речей;
 - розбудова інфраструктури громадського доступу до Wi-Fi;
 - розбудова обчислювальної інфраструктури (хмарна, або віртуалізована інфраструктура);
 - створення інфраструктури кібербезпеки;
2. створити м'які інфраструктури – інфраструктуру ідентифікації та довіри (*citizen ID, mobile ID, bank ID*), інфраструктуру відкритих даних, державних послуг (*e-government*), інтероперабельності, е-комерції та е-бізнесу, транзакційно-процесингову інфраструктуру, інфраструктуру життєзабезпечення, геоінформаційну інфраструктуру, блокчейн-інфраструктуру;

3. ініціювати та реалізувати проекти цифрової трансформації, інтегрувати ці ініціативи в локальні, регіональні, національні проекти розвитку. Зрештою держава повинна стати замовником і першим покупцем інновацій та цифрових сервісів, що буде поштовхом для утворення нових ринків [25].

Отже, розвиток цифрової інфраструктури підтримки малого бізнесу має сприяти зниженню трансакційних витрат, підвищенню рівня довіри між бізнесом, суспільством, державою, а значить і зростанню підприємницької активності українських громадян. Тому подальші дослідження важливо зосередити на визначенні перспективних напрямів розбудови цифрової інфраструктури, змістового наповнення онлайн сервісів, необхідних для підвищення ефективності підтримки малого бізнесу [13]. За результатами проведеної оцінки ділового середовища важливим напрямом розвитку МСП виступає ефективне управління бізнес-процесами, а в епоху їх комплексної діджиталізації саме за допомогою сучасних програмних продуктів можна автоматизувати всі управлінські процеси на підприємстві.

Література до розділу 4

1. Ахновська І.О., Левченко О.В. Розвиток краудфандингу для фінансування малого бізнесу в умовах інформаційної економіки // *Підприємництво та інновації*. Випуск. 16. 2021. С. 76 – 81. URL. <http://ei-journal.in.ua/index.php/journal/article/view/408/395> (дата звернення: 28.05.2021).

2. В Україні зріс індекс економічної політики в сфері малого та середнього підприємництва – Звіт ОЕСР. Прес-служба Мінекономіки. URL. <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=7421a37f-1237-4fab-9242a49c8c5e4050&title=VUkrainiZrisIndeksEkonomichnoiPolitikiVSferiMalogoTaSerednogoPidprimnitstvaZvitOesr> (дата звернення: 22.05.2021)

3. Версаль Н. Переваги та недоліки зовнішніх джерел фінансування малих та середніх підприємств в Україні // *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2020. №1. С. 182-194.

4. Відкритий ринок. Офіційний web-сайт. URL. <https://rynok.in.ua> (дата звернення: 23.05.2021)

5. Вікапедія: Вільна енциклопедія. Офіційний web-портал. URL. <https://uk.wikipedia.org> (дата звернення: 24.05.2021).
6. Все про #COVID19 для малого та середнього бізнесу. URL. <https://sme.gov.ua/covid19/> (дата звернення: 22.05.2021)
7. Діджиталізація бізнесу: сьогодні і майбутнє. Збірник матеріалів круглого столу (м. Київ, 28 січня 2021 року). К.: «Хай-Тек Прес», 2021. 88 с. URL. <http://kumr.edu.ua/wp-content/uploads/2021/03/DIDZHITALIZATSIYA-BIZNESU-SOGODENNYA-TA-MAJBUTNYE.pdf> (дата звернення: 25.05.2021).
8. Как цифровая трансформация поможет развитию вашей организации? // Платформа Creatio для управления бизнес-процессами и CRM. URL. <https://www.terrasoft.ua/page/ru/digital-transformation> (дата звернення: 24.05.2021).
9. Лінгур Л.М. Інтегровані підходи формування інформаційної системи КСВ для підприємств малого та середнього бізнесу // *Економіка та суспільство*. Випуск №22. 2020. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/104/99> DOI: 10.32782/2524-0072/2020-22-38 (дата звернення: 22.05.2021).
10. М-Тест (Тест малого підприємництва). URL. <https://brdo.com.ua/m-test/> (дата звернення: 24.05.2021).
11. М-Тест. URL. http://radaprogram.org/sites/default/files/files/about_m-test.pdf (дата звернення: 24.05.2021).
12. Облікове програмне забезпечення. НЕТСОФТ. Управлінський консалтинг. Управління бізнесом. URL. <https://www.netsoft.com.ua/managementU.html> (дата звернення: 20.05.2021)
13. Овсієнко О.В. Цифрова інфраструктура підтримки малого бізнесу в Україні // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». №2. 2021. URL. http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/2_2021/86.pdf DOI: 10.32702/2307-2105-2021.2.84 (дата звернення: 26.05.2021).
14. Омельчук Н. Краудфандинг: популярные площадки в Украине и мире. URL. <https://psm7.com/analytics/kraudfanding-kak-privlech-investicii-i-realizovat-mechtu.html> (дата звернення: 27.05.2021).
15. Особливості державної політики стимулювання процесів цифрової трансформації суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні // Причорноморські економічні студії. Випуск. 55-1. 2020. С.40 – 46. URL. http://bses.in.ua/journals/2020/55_1_2020/8.pdf (дата звернення: 24.05.2021).

16. ОЩАДБАНК. Офіційний web-сайт. URL. <https://www.oschadbank.ua/ua/business/finansuvannya-biznesu> (дата звернення: 24.05.2021).
17. Панфілова Д.А. Цифровізація бізнесу в умовах пандемії: розквіт E-COM. URL. https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2020/12/Tezy_18_09_2020_23.pdf (дата звернення: 24.05.2021).
18. Підсумковий звіт Офісу розвитку МСП SMEDO. URL. https://sme.gov.ua/wp-content/uploads/2021/06/SMEDO_07_06.pdf (дата звернення: 27.05.2021).
19. Портал для підприємців. URL. <https://sme.gov.ua/sme-development-office/> (дата звернення: 22.05.2021).
20. Портал для підприємців. Офіційний web-портал. URL. <https://sme.gov.ua/> (дата звернення: 27.05.2021).
21. ПриватМаркет. Офіційний web-сайт. URL. <http://privatmarket.ua> (дата звернення: 24.05.2021).
22. Програми підтримки бізнесу. Бажаю розвивати бізнес. URL. https://sme.gov.ua/wpcontent/uploads/2020/07/3_SME_Policy_Index_Eastern_Partnership_countries_2020_Ukrain.pdf (дата звернення: 22.05.2021).
23. Рада бізнес-омбудсмена (Business Ombudsman Council) : Офіційний web-сайт. URL. <https://boi.org.ua/> (дата звернення: 20.05.2021).
24. Системний звіт. Великі проблеми малого бізнесу оцінка реалізації стратегії розвитку малого та середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року та подальші напрями політики. Business Ombudsman Council. URL. https://boi.org.ua/media/uploads/system_bigproblemsmalbusiness/3_2020_system_ua.pdf (дата звернення: 20.05.2021).
25. Україна 2030E – країна з розвинутою цифровою економікою. Український інститут майбутнього. URL. <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoju.html> (дата звернення: 22.05.2021).
26. Українська універсальна біржа. Офіційний web-портал. URL. https://tender.uub.com.ua/?gclid=EAIaIQobChMI9aqNhKiG8gIVCwWiAx0W4Q7bEAAAYASAAEgKb9vD_VwE (дата звернення: 26.05.2021).
27. Фостолович В.А. Цифровізація в сучасній системі управління // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики, 2019. №7. С. 154 – 168. URL. <http://efm.vsau.org/storage/articles/January2020/GohDtJaXsg5r6eV1SmxN.pdf> DOI: 10.37128/2411-4413-2019-7-17 (дата звернення: 24.05.2021).

28. Хмарні рішення для управління ризиками та пошуку нових можливостей. Web-портал для підприємців. URL. <https://sme.gov.ua/hmarni-rishennya-dlya-upravlinnya-ryzykamy-ta-poshuku-novuyh-mozhlyvoste/> (дата звернення: 22.05.2021)
29. Хмарні рішення. Офіційний web-сайт компанії WIST+IT. URL. <https://vistplus.com/it-poslugi/xmarni-rishennya/> (дата звернення: 22.05.2021)
30. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020) Концептуальні засади (версія 1.0). NITECH. Office, грудень, 2016. URL. <https://ucsi.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf> (дата звернення: 22.05.2021).
31. Ціна держави: Бізнес-калькулятор. URL: <http://old.cost.ua/business/> (дата звернення: 24.05.2021).
32. Чемерис О. Державна політика розвитку малого та середнього підприємництва в Україні у контексті результативності // Ефективність державного управління. 2017. Вип. 3(52). Ч.2. С.234 – 250. URL. http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/edu_52/fail/27.pdf (дата звернення: 27.05.2021).
33. Шуляківська М., Яновський О. E-commerce-проекти в Україні. URL. <https://zkg.ua/e-commerce-proekty-v-ukraini/> (дата звернення: 25.05.2021).
34. Bigl. Офіційний web-сайт. URL. <http://bigl.ua> (дата звернення: 24.05.2021).
35. Deals. Офіційний web-сайт. URL. <https://dealssign.com> (дата звернення: 24.05.2021).
36. Document. Online. Офіційний web-сайт. URL. <https://document.online/> (дата звернення: 24.05.2021).
37. DocuSign Agreement Cloud. Офіційний web-сайт. URL. <https://www.docusign.com> (дата звернення: 24.05.2021).
38. DocuSign CLM (Contract Lifecycle Management). Офіційний web-сайт. URL. <https://www.docusign.com/products/clm> (дата звернення: 24.05.2021).
39. DocuSign E-Signature. Офіційний web-сайт. URL. <https://www.docusign.com/products/electronic-signature> (дата звернення: 24.05.2021).
40. InStaDoc. Офіційний web-сайт. URL. <https://instaco.com.ua> (дата звернення: 24.05.2021).
41. Kipwise Wiki. Офіційний web-сайт. URL. <https://kipwise.com> (дата звернення: 24.05.2021).

42. Ogoshka Digital: Офіційний web-сайт. URL. <https://ogoshkadigital.com/> (дата звернення: 25.05.2021).
43. Prom.ua. Офіційний web-сайт. URL. <http://Prom.ua> (дата звернення: 25.05.2021).
44. Scallium. Офіційний web-сайт. URL. <https://scallium.pro> (дата звернення: 25.05.2021).
45. Tetra Wiki. Офіційний web-сайт. URL. <https://tetra.com/product/> (дата звернення: 24.05.2021).
46. Wiki Document. Офіційний web-сайт. URL. <http://www.pbworks.com/wikis.html> (дата звернення: 24.05.2021).

РОЗДІЛ 5

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

5.1. Облікове забезпечення управління підприємствами малого бізнесу

Незмінною частиною діяльності підприємств малого та середнього бізнесу є організація обліку. Обліково-аналітичне забезпечення підприємства є головним джерелом інформації для управлінської ланки, що дозволяє приймати виважені рішення. Система облікового забезпечення є окремою складовою системи управління, яка повинна відповідати його принципам і стратегічним цілям. Постійні зміни векторів ведення бізнесу в умовах жорсткої конкурентної боротьби, трансформації нормативно-правового поля в регулюванні фінансового та податкового обліку, підсилюють інформаційну потребу управлінського персоналу і вимагають удосконалення підходів до організації обліку.

Складові принципів, на яких базується обліково-аналітичне забезпечення управління на малих підприємствах, досліджувала Т.А. Гоголь, яка в піраміді виділила такі складові: принципи до розкриття та формування облікової і аналітичної інформації; принципи обліково-аналітичного забезпечення та принципи управління [3]. Схематично піраміду обліково-аналітичного забезпечення в управлінні наведено на рисунку 6.1.

О.В. Труфанова та В.І. Шевцова, досліджуючи принципи організації обліку для підприємств малого та середнього бізнесу, вважають, що класичні принципи обачності, повноти висвітлення, автономності, послідовності, безперервності, нарахування та відповідності доходів і витрат, превалювання сутності над формою, історичної фактичної собівартості, єдиного грошового вимірника, періодичності, доцільно доповнити принципами ефективності (економічності), релевантності (доцільності), законності [46].

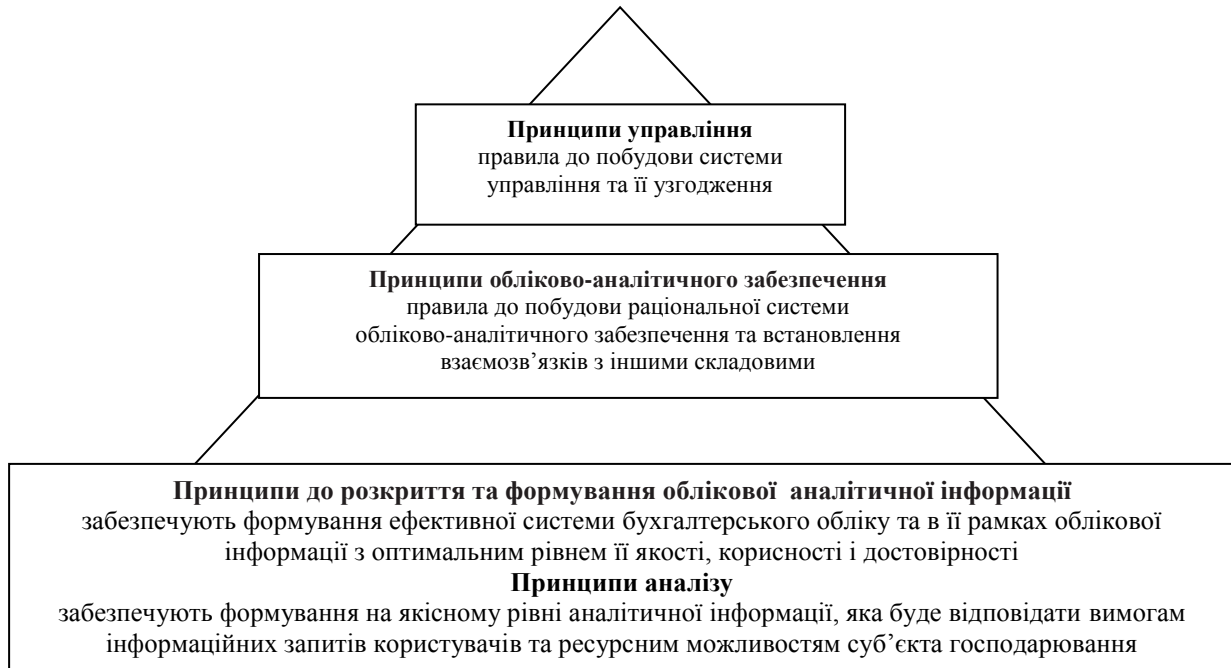


Рис. 6.1. Піраміда принципів обліково-аналітичного забезпечення в рамках управління суб'єктів господарювання

Джерело: побудовано автором за даними [3].

О.А. Подолянчук зазначає, що напрями організації обліку на малих підприємствах залежать від особливостей функціонування підприємств з позиції нормативного поля та інформаційних потреб користувачів і завдань обліку. До найважливіших організаційних питань бухгалтерського обліку автор відносить вибір форми обліку та реєстрів, які забезпечують оперативний контроль, своєчасність, повноту і достовірність даних у звітності [31]. А.В. Довбуш та Г.І. Давидовська, досліджуючи особливості організації обліку на підприємствах малого бізнесу в Україні, звертають увагу на специфічні особливості методів і прийомів бухгалтерського обліку. Науковці визначають, що для малого і середнього бізнесу важливим є також і вибір методу оподаткування [6]. На формування облікової політики розрахунків за податками також впливають положення вже діючої облікової політики підприємства в частині тих положень, які взаємопов'язані з обліком розрахунків за податками.

Спрощену систему обліку для підприємств малого бізнесу рекомендують К.В. Стасюкова, Г.Б. Пчелянська та А.В. Ткачук [43]. Крім того, використання спрощеного плану рахунків підприємствами

малого та середнього бізнесу аргументують В.В. Немченко, Ф.А. Трішен, Л.В. Іванченкова, Н.М. Купріна, Г.О. Ткачук та К.В. Стасюкова [42].

Основним нормативним документом, який регулює організацію обліку на підприємствах малого та середнього бізнесу, є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [34].

Враховуючи вимоги Закону України «Про бухгалтерський облік та звітність» у 2019 році Наказом Міністерства фінансів України від 31.05.2019 р. № 226 внесені зміни до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [23, 32]. Отже, змінена сама назва П(С)БО 25 і його «статус» (воно стало «національним»). Стара назва «Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» замінена на «Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність» [34].

Отже, методологічні засади організації обліку визначає «Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність» (НП(С)БО 25) [23].

«Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність» поширюється на такі суб'єкти господарювання, як:

- 1) малі підприємства;
- 2) мікропідприємства;
- 3) неприбуткові організації;
- 4) підприємства-єдиноподатники групи 3 (незалежно від того, в яку категорію підприємств вони потрапляють);
- 5) представництва іноземних суб'єктів господарювання.

Дія вищезазначеного стандарту не поширюється на ті підприємства, які ведуть облік за МСФЗ.

НП(С)БО 25 передбачає 2 комплекти фінансової звітності (ф. № 1-м і № 2-м; ф. № 1-мс і ф. № 2-мс).

В таблиці 5.1. наведено відмінності в складі фінансової звітності відповідно до вимог П(С)БО 25 та НП(С)БО 25.

Таблиця 5.1

**Характеристика змін щодо складу фінансової звітності
відповідно до П(С)БО 25 та НП(С)БО 25**

Форми звітності	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [9].	«Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність» [8]	Хто подає з 2019 року
№ 1-м, № 2-м	«Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»	«Фінансова звітність малого підприємства»	1) малі підприємства (окрім підприємств-єдиноподатників групи 3); 2) представництва іноземних суб'єктів господарювання.
№ 1-мс, № 2-мс	«Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»	«Фінансова звітність мікропідприємства»	1) мікропідприємства; 2) неприбуткові організації; 3) підприємства-єдиноподатники групи 3.

Законодавством визначено, що право за малими/мікропідприємствами, неприбутковими організаціями, єдиноподатниками групи 3 використовувати Спрощений план рахунків (затверджений наказом Мінфіну від 19.04.2001 р. №186) [20]. Також вони можуть використовувати і «загальний» План рахунків (затверджений наказом Мінфіну від 30.11.99 р. № 291) [21]. Крім того підприємства застосовують спрощений План рахунків у разі складання ними звітності згідно з НП(С)БО 25. Підприємства, які відповідно до Наказу про облікову політику визначили, що формують «загальну» звітність, повинні застосовувати і «загальний» План рахунків.

В Інструкції №291 уточнено, що всі підприємства, у тому числі й неприбуткові організації, повинні вести облік з використанням рахунків класу 9 (і на власний розсуд можуть ще використовувати рахунки класу 8) [21].

Слід відмітити, що організація бухгалтерського обліку виступає важливим напрямком розвитку малого підприємництва та полягає в узгодженості окремих складових елементів бухгалтерського обліку в

єдину систему з чітко відокремленими складовими, логічною структурою її компонентів до яких можна віднести:

- 1) об'єкти організації бухгалтерського обліку;
- 2) форми організації бухгалтерського обліку;
- 3) технічні та інші засоби організації бухгалтерського обліку.

Малі підприємства організовують облік за нижченаведеним сценарієм.

1 етап. Обрати систему оподаткування (підприємства мають право обирати або спрощену систему оподаткування або загальну систему оподаткування, враховуючи вимоги Податкового кодексу України [29]).

Розглянемо переваги та недоліки систем оподаткування.

Загальна система оподаткування.

Перевагами є відсутність обмежень у видах діяльності та обсягу доходу і кількості працівників, широкі можливості планування та оптимізації оподаткування, а також розмір сплачуваного податку залежить від обсягу прибутку за звітний період,

Недоліками є: складність механізму адміністрування (суворі вимоги до ведення обліку та складання звітності); значне податкове навантаження, особливо при наявності найманих працівників і сплата єдиного соціального внеску за них тощо.

Спрощена система оподаткування.

Перевагами є проста схема нарахування єдиного податку, спрощена система обліку і проста схема заповнення форм звітності, звільнення від сплати єдиного податку та інших податків і платежів. Також витрати на оплату продукції праці платників єдиного податку-юридичних осіб можуть бути віднесені на витрати контрагентами-платниками податку на прибуток.

Недоліками є те, що базою оподаткування є весь обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт і послуг), без вирахування витрат підприємства.

Пропонуємо процес формування облікової політики в частині розрахунків за податками та зборами здійснювати за наведеними етапами (рис. 5.2).



Рис. 5.2. Етапи формування облікової політики розрахунків за податками і платежами

Джерело: складено автором за даними [15].

Також процес формування облікової політики полягає у виборі й розробці методичних прийомів, способів і процедур ведення й організації бухгалтерського обліку з числа затверджених нормативними актами з бухгалтерського обліку та аналізі їх придатності до умов діяльності малого підприємства.

Нами встановлено, що послідовність дій підприємства при формуванні облікової політики в частині питань, які не регламентовані однозначно, чинним законодавством не передбачена, а рекомендації щодо складання розпорядчого документа про облікову політику підприємства повною мірою не враховують облікового стандарту бухгалтерського обліку МСБО8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки», при відсутності прописаних чинними МСБО вимог, слід використовувати домовленості, національні правила та облікову практику [18, 19].

Отже, обліковці під час формування облікової політики на малих підприємствах можуть спиратися на власне професійне бачення та досвід, виходячи з галузевої практики, щодо конкретних операцій, а також використовувати теоретичні розробки науковців і фахові літературні джерела.

2 етап. Підприємства малого бізнесу мають право обирати одну із чотирьох форм організації бухгалтерського обліку:

- журнальну або журнально-ордерну;
- просту;
- спрощену;
- автоматизовану.

3 етап. Вибір системи бухгалтерського обліку, яка залежить від законодавства та обсягів діяльності суб'єкта малого підприємництва. Виділяють загальну, спрощену й просту форму обліку та відповідно формують на підставі одержаних даних обліку – загальну, спрощену або просту фінансову звітність.

Схематично форми бухгалтерського обліку суб'єктів малого підприємництва (проста, спрощена та автоматизована) наведено на рисунку 5.3.

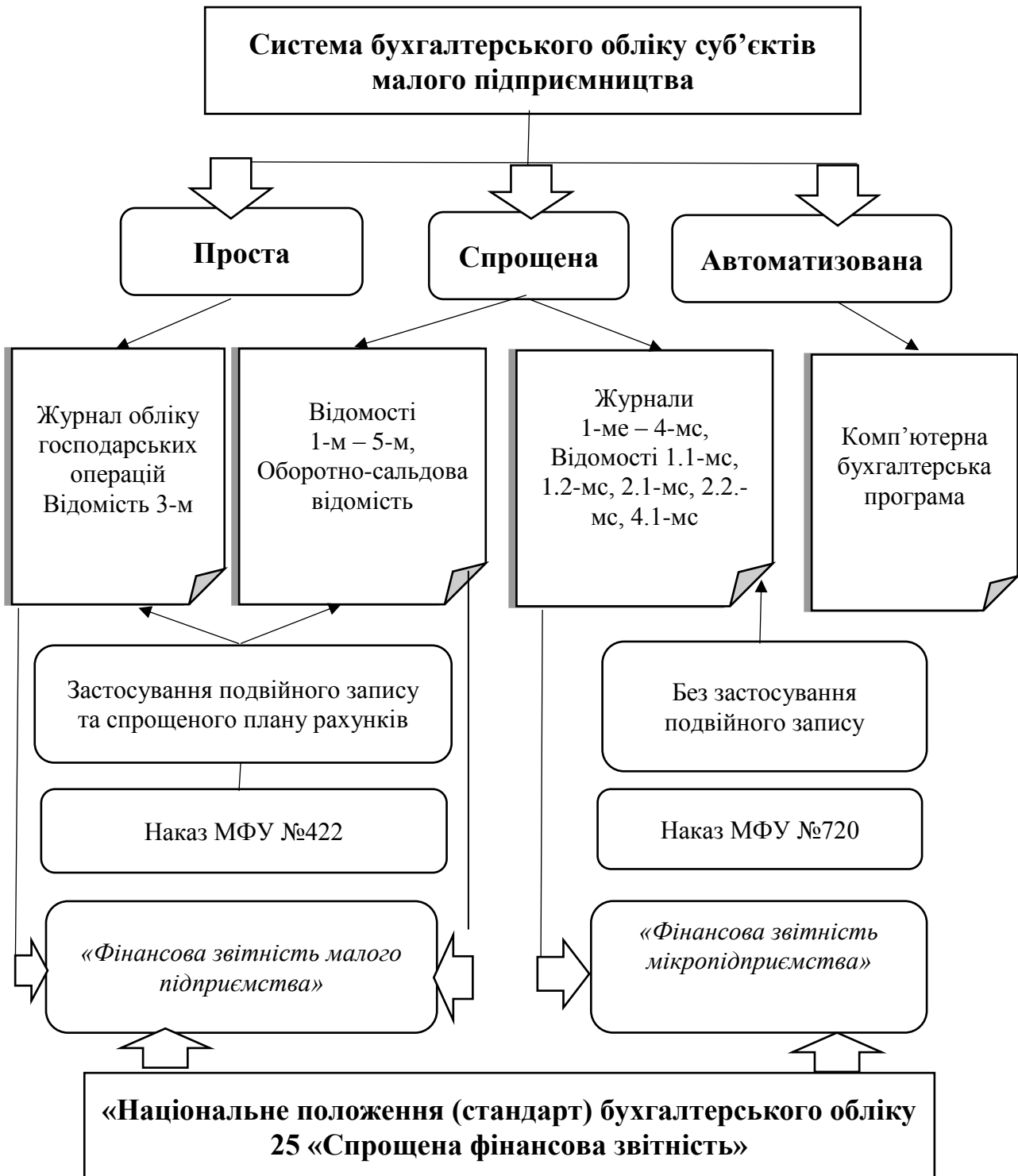


Рис. 5.3. Схема облікового процесу на підприємствах малого бізнесу*

* Згруповано автором.

Розглянемо особливості кожної із вищезазначених форм організації обліку. Журнальна або журнально-ордерна форма обліку передбачає групування інформації у журналах та відомостях, які

складаються на підставі даних первинних документів під час їх надходження до бухгалтерії за місяць. Таку форму обліку доцільно використовувати суб'єктам малого підприємництва із складним виробничим циклом, якщо на підприємстві здійснюється багато господарських операцій та розрахунків.

Використання простої форми бухгалтерського обліку рекомендуємо для підприємств із невеликим об'ємом робіт та малою кількістю господарських операцій, невеликим документооборотом. Однак господарські операції обов'язково повинні відображатися в системі обліку за допомогою подвійного запису.

Спрощена форма обліку може застосовуватись суб'єктом малого підприємництва, якщо неможливе застосування простої форми обліку або за власним рішенням. Характерною особливістю такої форми є те, що господарські операції можна відображати двома способами: з використанням подвійного запису або ж без застосування подвійного запису.

Заміна паперових носіїв інформації на електронні лежить в основі автоматизованої форми обліку. Її можна вважати найпрогресивнішою із розглянутих форм організації обліку. Автоматизована форма обліку ґрунтується на використанні сучасних електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), за допомогою яких забезпечується автоматизований процес збирання, реєстрації й узагальнення облікової інформації для користувачів.

Науковці А.В. Довбуш та Г.І. Давидовська виділяють недоліки автоматизованої форми ведення обліку, яка наведена на рисунку 5.4.

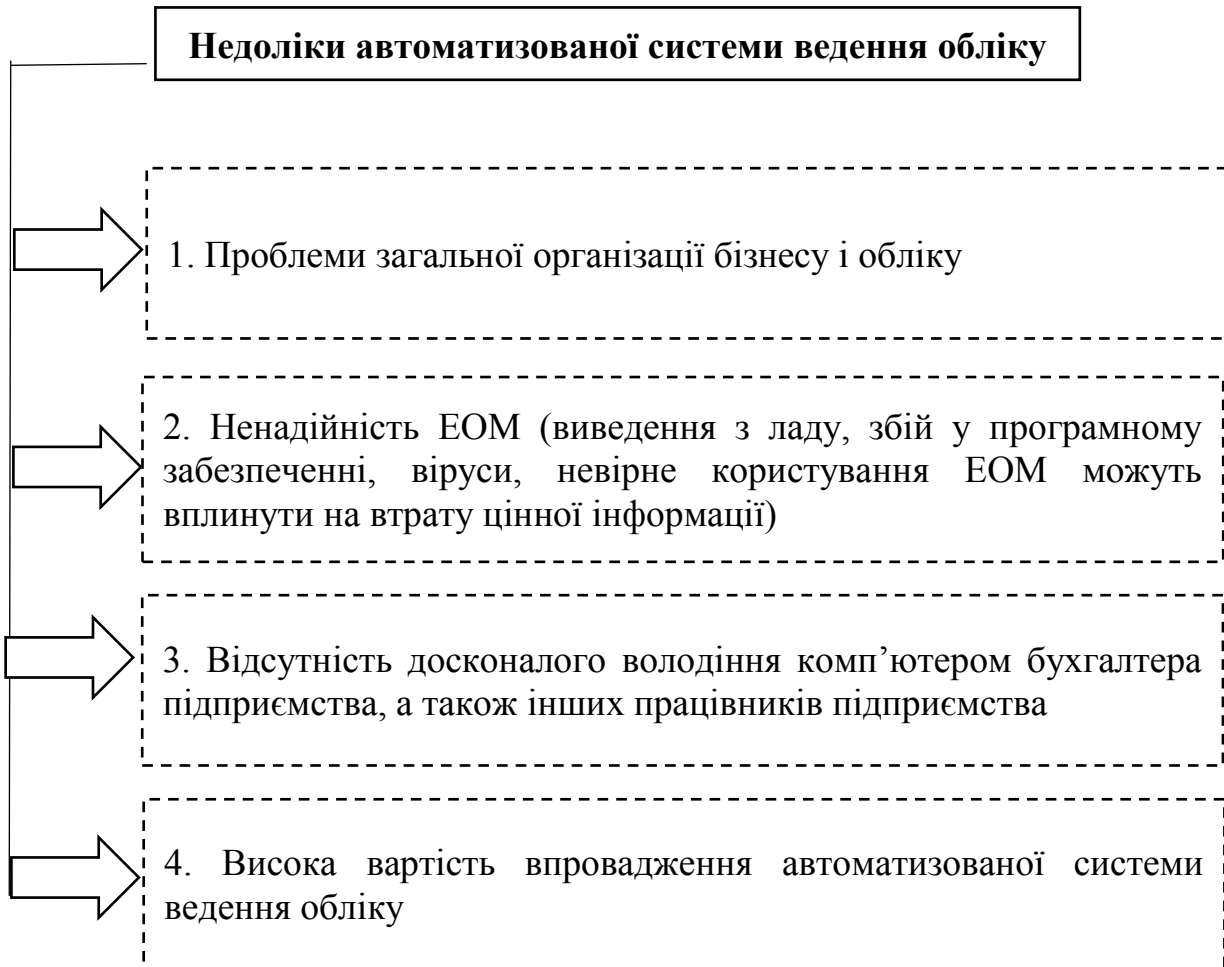


Рис. 5.4. Недоліки автоматизованої системи ведення обліку на підприємствах малого бізнесу

Джерело: складено автором за даними [6].

4 етап. Це вибір можливостей ведення обліку, не використовуючи план рахунків та принцип подвійного запису, що характерно для суб'єктів мікропідприємств, або використання спрощеного плану рахунків.

Структура спрощеного плану рахунків рекомендована для підприємств малого бізнесу, наведена в таблиці 5.2, свідчить про те, що тільки необоротні активи та оборотні активи детально відображають господарські засоби підприємств, а такі статті, як доходи, витрати, зобов'язання та капітал використовують в узагальненому вигляді.

Таблиця 5.2

**Структура спрощеного плану рахунків бухгалтерського обліку
рекомендована для суб'єктів малого підприємництва***

Класи рахунків	Перелік рахунків спрощеного плану рахунків	Кількість рахунків
Необоротні активи	10 «Основні засоби», 11 «Інші необоротні матеріальні активи», 13 «Знос (амортизація) необоротних активів», 14 «Довгострокові фінансові інвестиції» 15 «Капітальні інвестиції», 16 «Довгострокові біологічні активи».	6
Оборотні активи	20 «Виробничі запаси», 21 «Поточні біологічні активи», 23 «Виробництво», 26 «Готова продукція», 30 «Готівка», 31 «Рахунки в банках», 35 «Поточні фінансові інвестиції», 37 «Розрахунки з різними дебіторами»	8
Витрати майбутніх періодів	39 «Витрати майбутніх періодів»	1
Власний капітал	40 «Зареєстрований (пайовий) капітал», 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)»	2
Забезпечення майбутніх витрат і платежів	47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів», 48 «Цільове фінансування і цільові надходження»	2
Довгострокові зобов'язання	55 «Інші довгострокові зобов'язання»	1
Поточні зобов'язання	64 «Розрахунки за податками і платежами», 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», 68 «Розрахунки за іншими операціями»,	3
Доходи майбутніх періодів	69 «Доходи майбутніх періодів»	1
Доходи, фінансові результати	70 «Доходи від реалізації», 74 «Інші доходи», 79 «Фінансові результати»	3
Витрати	90 «Собівартість реалізації», 91 «Загальновиробничі витрати», 97 «Інші витрати»	3

* Згруповано автором.

Спрощений план рахунків дозволяє спростити облік на підприємствах малого бізнесу, однак він не дає можливості користувачам отримувати бажаний обсяг інформації про шляхи отримання доходів та напрями оптимізації витрат. Можна зазначити, що використання спрощеного плану рахунків дозволяє звичайно спростити організації обліку, з одного боку, а з іншого – зменшує інформаційну складову звітності та не може забезпечити усі запити користувачів. Врахувавши дослідження А.В. Довбуша,

Г.І. Давидовської, О.А. Подолянчук, а також власні дослідження, можна відокремити важелі впливу на організацію обліку суб'єктів малого підприємництва, які наведено на рисунку 5.5 [31, 6].

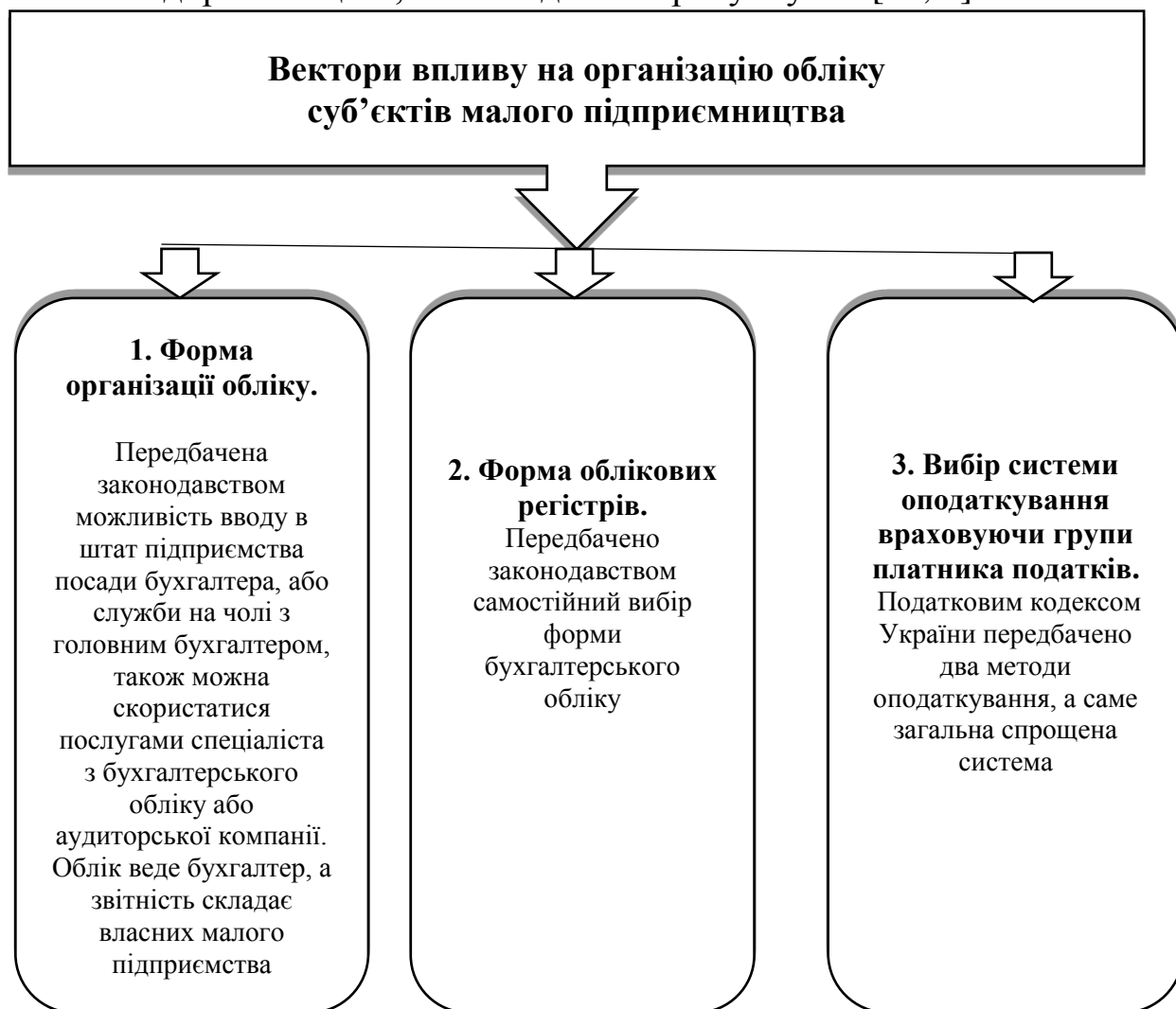


Рис. 5.5. Вектори впливу на вибір організації обліку суб'єктами малого підприємництва*

* Згруповано автором.

Важливим етапом організації обліку на малих та середніх підприємствах є розробка та прийняття Наказу про облікову політику, тому нами узагальнено та досліджено структурні елементи вищезазначеного документу з урахуванням принципу раціональності, оскільки не доцільно відображати всі досліджені елементи у структурі наказу в разі відсутності необхідної інформації. Структура наказу залежить від розміру й організаційно-правової форми підприємства, різні варіанти наведено в таблиці 5.4.

Таблиця 5.4.

Склад Наказу про облікову політику відповідно до розміру підприємства

Розділи та елементи Наказу про облікову політику	Малі підприємства	Мікро- підприємства
1	2	3
Загальні положення	+	+
Розділ I. Організація облікового процесу		
організаційна структура бухгалтерії	+-	-
форма організації бухгалтерського обліку	+	+
перелік внутрішніх нормативних документів	+	+
Розділ II. Методика та порядок ведення облікового процесу		
межа суттєвості	+	+
методи оцінки вибуття запасів	+	+
строки проведення інвентаризації	+	+
методи нарахування амортизації необоротних активів	+	+
визнання доходів та витрат	+	+
методи калькулювання витрат виробництва	+	+
Розділ III. Технічне забезпечення облікового процесу		
робочий План рахунків	+	-
перелік первинних документів і облікових регістрів	+	+
форма ведення бухгалтерського обліку	-	-
правила документообігу та технології обробки облікової інформації	+	+
склад і порядок подання фінансової звітності	+	+
Додатки		
робочий План рахунків	+	-
графік документообігу	+	+
перелік первинних документів і облікових регістрів	+	+-

В сучасних умовах господарювання вибір системи оподаткування є суттєвим фактором впливу на фінансово-господарську діяльність суб'єкта малого бізнесу. З метою досягнення визначених пропорцій всіх фінансових аспектів суб'єкта господарювання головним є процес податкової оптимізації, особливо дана проблема актуальна при погіршенні фінансового стану підприємств малого бізнесу у 2020-2021 роках під впливом COVID-19.

Важливою складовою є дія держави на оновлення економіки – це зміни в податковому навантаженні та зміни в податковому адмініструванні, кожна країна вирішує самостійно, які заходи проводити для того, що стабілізувати ситуацію [26].

В таблиці 5.5 наведено заходи, які проводять країни з розвинутою економікою для оптимізації податкового тиску на підприємства.

Таблиця 5.5

Заходи запроваджені в зарубіжних країнах для оптимізації податкового навантаження на підприємствах в умовах карантину

№ з/п	Країна	Заходи
1	2	3
1	Данія	Повернення сплаченого ПДВ за друге півріччя 2019 року як безвідсоткової позики для деяких категорій підприємств (до 01.04.2021 року).
2	Польща	Звільнення від ЄСВ для роботодавців у яких працевлаштовані менше 10 працівників на період з 01.03.2020 р. по 31.05.2020 р.
3	Нідерланди	В разі запиту підприємства надається автоматичне відстрочення від акцизного податку строком до трьох місяців за погодженням із контролюючим органом.
4	Латвія	Прискорення строків відшкодування ПДВ з 01.04.2020 р. (до 30 днів з дати подачі декларації).
5	Норвегія	Зниження ставки ПДВ із 12 % до 6 % для деяких категорій бізнесу (кінотеатри, готельний бізнес, пасажирський транспорт).

Джерело: складено автором за даними [30].

Дослідивши заходи, пов'язані із адмініструванням податків на прикладі Литви, Данії, Нідерландів та Польщі, можна констатувати наступне, що на противагу в Україні впроваджені тільки заходи по усуненню технічних проблем, які стосуються адміністрування податків в період карантину.

Нами визначені стратегічні завдання оптимізації податкової політики суб'єктами малого бізнесу:

зведення до мінімуму податкових зобов'язань;

дотримання податкового законодавства через правильність розрахунку податків, зборів та інших платежів податкового характеру;

збільшення прибутку;

ефективне керування грошовими потоками;

розроблення структури взаємовигідних угод з постачальниками та замовниками;

уникнення штрафних санкцій [18].

Становлення і розвиток в Україні ринкової інфраструктури докорінно змінює економічне, інформаційне і правове середовище функціонування підприємств та сутність їхньої діяльності. Усі складові обліку потребують розробки переліку форм первинних документів, облікових реєстрів, що використовуються підприємством для узагальнення інформації тощо.

Крім того, при формуванні політики обліку для потреб оподаткування слід враховувати розбіжності в методиці, передбаченій правилами бухгалтерського обліку та податковим законодавством, а також обрані підприємством механізми узгодження їх показників.

В останні роки в практиці українського бухгалтерського обліку відбуваються досить серйозні зміни, пов'язані з перебудовою всієї національної облікової системи і приведенням її до вимог міжнародних стандартів обліку, в тому числі і в малому бізнесі.

Питання бухгалтерського обліку, його організації, формування показників звітності залишаються на сьогодні надзвичайно актуальними для підприємств різних форм власності, розмірів та видів діяльності. На особливу увагу серед них заслуговують малі підприємства України.

Отже, проведене дослідження дало можливість зробити такі висновки:

1) Головним завданням облікової політики є вибір найбільш прийнятних для конкретного підприємства методів обліку та на їх основі складання фінансової звітності, що відповідає встановленим якісним характеристикам.

2) Організацію обліку на підприємствах малого бізнесу доцільно будувати із врахуванням можливості накопичування необхідної для користувачів інформації та своєчасна її обробка й узагальнення, таким чином реалізуючи інформаційну функцію обліку.

3) Дослідження організації обліку на підприємствах малого бізнесу виявило переваги і недоліки при виборі форми обліку,

визначенні системи оподаткування та використанні спрощеного плану рахунків.

4) Нами узагальнено схему документообігу і визначено їх складові на підставі вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність, а також «Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність».

5) Визначено перелік рахунків, які можна використовувати при спрощеній системі обліку на підприємствах малого бізнесу, встановлено низький рівень інформативності такого формату узагальнення даних в системі рахунків.

6) Встановлено, що в період карантину провідні європейські країни впровадили заходи направлені на зменшення податкового тиску на суб'єкти малого бізнесу, також нами запропоновані заходи, які дозволять оптимізувати податковий тягар для підприємств малого бізнесу в Україні.

5.2. Удосконалення методології аналізу ефективності діяльності підприємства

На сьогодні наявна методологія та практика аналізу ефективності діяльності підприємства містять багато різних видів недоліків, які суттєво викривлюють отримані результати аналізу. Ці недоліки можна об'єднати в такі групи: організаційні, методичні, технічні, законодавчо-нормативні, концептуальні, інформаційні. Внаслідок їх сукупного впливу керівництво часто формує неправильні висновки та приймає неоптимальні управлінські рішення, що негативно відбивається на подальших результатах діяльності підприємства та суб'єктів пов'язаних з ним.

Проблематику методологічних та практичних аспектів аналізу ефективності діяльності підприємств досліджувало багато вітчизняних науковців, серед яких зокрема: О. В. Олійник [25], О. О. Терещенко [44], Г. І. Кіндрацька, Ю. І. Кулиняк [13; 14], А. Г. Загородній, І. Й. Яремко, Л. М. Пилипенко, О. І. Тивончук [59; 55], С. Ф. Легенчук та інші [53].

Зарубіжні автори також приділяють значну увагу проблематиці методології аналізу ефективності діяльності підприємств. Зокрема R. Kumar [52] надає розуміння того, як здійснювати оцінку фінансового стану компаній, які застосовують нестандартні бухгалтерські процедури, особливо компаній на ринках, що розвиваються. G. Spraakman, C. Sanchez-Rodriguez, C. Tuck-Riggs [56] розглядають різні аспекти залежності оптимальності прийнятих рішень від якості результатів фінансового аналізу. У свою чергу можна виділити публікацію за програмою «Leonardo da Vinci programme project», в якій стверджується, що останнім часом практично неможливо визначити відношення конкретної методології аналізу до певної галузі науки, тобто відбувається злиття різних наукових інструментів [48]. S. M Bragg. та J. M. Roehl-Anderson [57] зазначають, що стандарти, які стосуються методології аналізу, потребують ретельного дослідження та вдосконалення. L. Varuch [49] стверджує, що методологію аналізу фінансового стану підприємства необхідно постійно вдосконалювати та адаптувати до сучасних потреб.

О. М. Тридід, О. Г. Тижненко, Л. О. Тижненко [45] наголошують на доцільності використання у вітчизняній практиці зарубіжних методик здійснення аналізу, зокрема функції (моделі) корисності Е. К. Харрінгтона [51] для оцінки економічного стану підприємства. M. Choudhry, M. Lizzio [50] в своїй праці наводять власний удосконалений підхід аналізу прибутковості та оцінки ризиків діяльності підприємства. D. C. Pora, D. N. Pora, V. Bogdan, L. M. Simut R. [54], Wang, Hasuike T. [58] пропонують використовувати нейронні мережі, зокрема «Data envelopment analysis», під час здійснення аналізу фінансового стану підприємств. Загалом, питання щодо вдосконалення методології аналізу ефективності діяльності підприємства залишаються сьогодні дуже актуальними.

Для того щоб бути впевненим у результатах аналізу ефективності діяльності та аналізу його фінансового стану загалом, насамперед необхідно перевірити чи не було допущено викривлень фінансової та іншої інформації, необхідної для аналізу і прийняття управлінських рішень (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

Причини викривлення інформації, необхідної для здійснення аналізу діяльності та фінансового стану підприємства

№ з/п	Етапи формування, обробки, узагальнення, аналізу та використання інформації, пов'язаної з діяльністю і станом підприємства	Поширені помилки, порушення та інші проблеми, що спричиняють викривлення інформації на конкретному етапі
1	2	3
1	Організація діяльності підприємства (зокрема, вибір організаційно-правової форми, системи оподаткування, видів діяльності, типів договорів з працівниками чи фізичними особами-підприємцями (далі – ФОП))	<ul style="list-style-type: none"> - з метою оптимізації податкового навантаження або ухилення від сплати податків одне підприємство «штучно» ділиться на декілька з різними назвами чи на десятків ФОП, або здійснює підміну договорів з працівниками на різні види договорів з «ФОП» тощо; - неврахування підприємством останніх змін в законодавчо-нормативних актах щодо застосування РРО, сплати певних видів податків тощо; - некоректне трактування положень певних нормативно-правових актів (як наслідок – їх неправильне застосування).
2	Організація системи бухгалтерського обліку на підприємстві	<ul style="list-style-type: none"> - формування неоптимальної структури бухгалтерії (по кількості бухгалтерів, їх поділу за ділянками обліку тощо); - неправильний розподіл обов'язків між бухгалтерами; - неоптимальність обраної бухгалтерської комп'ютерної програми; - відсутність чіткого положення про бухгалтерську службу і детальних посадових інструкцій бухгалтерів.
3	Формування облікової політики підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - некоректне обрання для підприємства певних способів, методів і процедур в обліковій політиці. Зокрема, обрання неоптимальних: методів нарахування амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів; методів оцінки вибуття запасів; підходів до переоцінки оборотних активів; методу розрахунку резерву сумнівних боргів тощо. При цьому, часто не враховуючи: організаційно-правову форму підприємства; специфіку видів діяльності; особливості системи оподаткування; рівень програмного забезпечення; рівень кваліфікації працівників бухгалтерської служби; обсяг діяльності; обмеження щодо ціноутворення; стан ринку; стадію життєвого циклу підприємства та продукції – зокрема в контексті чи це новостворене підприємство, чи виводить новий вид продукції на ринок тощо. - відсутність затвердженого чіткого графіку документообігу.

Продовження табл. 5.6

1	2	3
4	Формування системи внутрішнього контролю та механізму відповідальності на підприємстві	<ul style="list-style-type: none"> - призначення для здійснення внутрішнього контролю недостатньо компетентних осіб, або ж в недостатній кількості, без необхідних повноважень тощо; - неукладення договорів щодо матеріальної відповідальності працівників або укладання юридично некоректних договорів; - неправильний розподіл розпорядчих, бухгалтерських та контрольних функцій в розрізі посад, що призводить до конфлікту інтересів.
5	Здійснення обліку господарських операцій підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - недотримання прийнятої облікової політики; - неузгодженість певних ділянок обліку, які ведуть працівники з різних відділів; - використання застарілого або неліцензійного інформаційного забезпечення для цілей бухгалтерського обліку; - недотримання затвердженого документообігу на підприємстві; - неправильність ведення синтетичного та аналітичного обліку; - велика частина господарських операцій не відображається в обліку (зокрема заниження обсягів реалізації продукції, надання послуг та виконання робіт); - маніпуляція з господарськими операціями між багатьма штучно створеними ФОП та малими підприємствами з метою сплати меншої суми податків.
6	Формування квартальної та річної фінансової звітності підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - неправильне використання міжнародних стандартів фінансової звітності при її формуванні; - помилки, допущені в обліку, не виявляються та переносяться до форм фінансової звітності; - наявність шахрайства, пов'язаного з формуванням фінансової звітності; - розпорошеність активів, зобов'язань, фінансових результатів та інших показників штучно поділеного підприємства на декількох окремих суб'єктів підприємницької діяльності для суттєвого зменшення суми податків. Тобто фінансові показники будуть відображені не сукупно у фінансовій звітності одного підприємства, а роздроблено в звітності декількох підприємств (залежно від рівня «дроблення» великого чи середнього підприємства на різного типу малі суб'єкти підприємницької діяльності тощо).
7	Аудит фінансової звітності	<ul style="list-style-type: none"> - невиявлення помилок і шахрайства у фінансовій звітності, що перевірялася; - допущення помилок при оцінці загроз для безперервності діяльності підприємства.

Продовження табл. 5.6

1	2	3
8	Аналіз фінансового стану підприємства	- некоректний розрахунок показників фінансового стану, в тому числі ефективності діяльності підприємства, на основі наявної фінансової звітності; - неправильні висновки щодо показників фінансового стану тощо.
9	Прийняття управлінських рішень	- нерозуміння суті та взаємозв'язків різних груп показників фінансового стану підприємства, стану мезо- та макросередовища, а також глобального середовища; - неврахування прогнозів зміни показників фінансового стану, зміни умов внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства тощо.

Джерело: розроблено авторами.

Ще однією перешкодою для здійснення коректного аналізу результатів діяльності підприємств є недостатня інформативність затверджених форм фінансової звітності згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [22].

З метою запобігання викривленням результатів аналізу фінансового стану, аудитори мають підтвердити достовірність фінансової звітності. Важливим при цьому є врахування аудитором усіх чинників, що можуть свідчити про наявність суттєвих викривлень фінансової звітності, які деталізовані в Міжнародному стандарті аудиту 315 «Ідентифікація та оцінювання ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» [17]. Після виявлення викривлень фінансової звітності, аудиторам потрібно здійснити аналіз фінансового стану підприємства, щоб визначити чи є загрози для дотримання принципу безперервності діяльності підприємства.

Одним із недоліків вітчизняних та зарубіжних методик є відсутність деталізованих таблиць взаємозалежності між основними показниками, які використовуються для аналізу. Для прикладу, якщо в аналізованого підприємства знижується рівень ліквідності активів у певному періоді, то це має вплив на інші фінансові показники, зокрема, при цьому також зменшиться рівень платоспроможності. А наприклад, зростання терміну погашення дебіторської заборгованості здебільшого супроводжується зростанням фінансової залежності

підприємства від зовнішніх позикових джерел фінансування і зниженням фінансової стійкості тощо (рис. 5.6). Зведення такої узагальненої інформації в затверджених методичних рекомендаціях, що стосуються фінансового аналізу, значно покращить розуміння користувачів механізму взаємозалежності різних груп показників фінансового стану та їх тенденцій. Це, в свою чергу, дасть змогу управлінському персоналу будь-якого підприємства зменшити ризики невиявлення помилок при складанні фінансової звітності та аналізу фінансового стану.

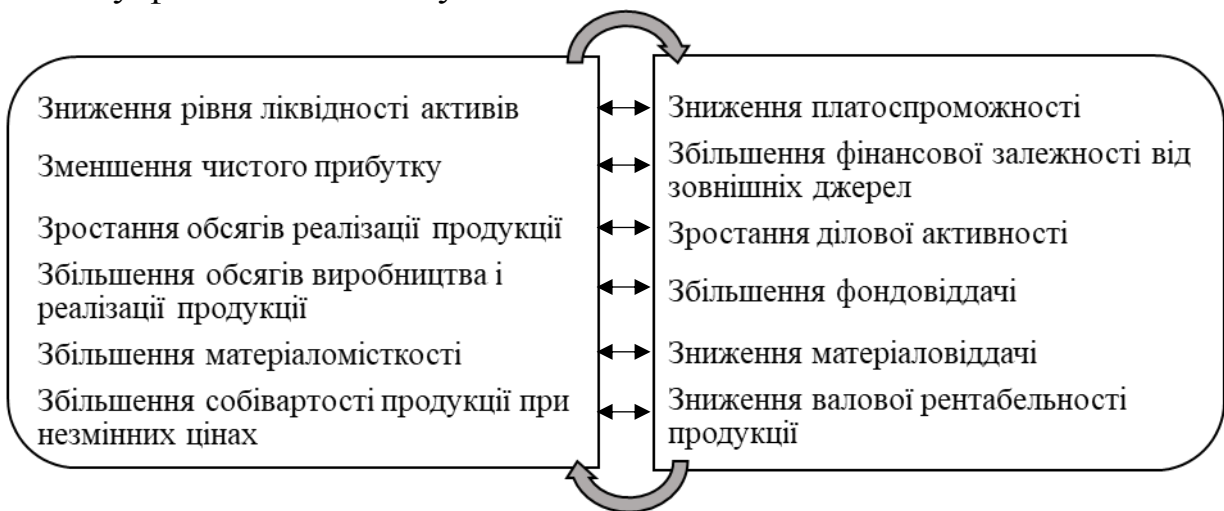


Рис. 5.6. Взаємозалежність зміни фінансових показників

Джерело: розроблено авторами.

Побудова деталізованого механізму взаємозалежності зміни різних фінансових показників підприємства дасть змогу виявляти нетипові тенденції показників фінансового стану, що нерідко може свідчити про наявність шахрайських дій або про неефективне управління підприємством.

Варто зазначити, що розраховані показники фінансового стану потрібно порівняти із нормативними значеннями чи середніми значеннями показників по галузі, регіону, або значеннями показників конкурентів тощо. Тільки після цього можна формувати певні висновки та приймати відповідні рішення. Проте у вітчизняних нормативних актах нормативні значення показників фінансового стану не є розділеними по галузях (видах діяльності) і, відповідно, не врахована специфіка підприємств, що здійснюють різні види діяльності – сільське господарство, торгівля, виробництво,

будівельна галузь тощо. А отже, суб'єкти фінансового аналізу по суті не мають адекватних нормативних значень для порівняння. Крім того, розробники цих нормативних актів не навели у відкритому доступі як вони обґрунтовують єдині нормативні значення чи загальні діапазони, на підставі яких розрахунків, підходів чи аргументів. Це б дало можливість самостійно врахувати вплив специфіки діяльності підприємства на нормативне значення, щоб скоригувати його.

Також проблемою для вітчизняних підприємств є відсутність достовірної оперативної інформації про середні показники фінансового стану за видами діяльності в Україні в розрізі кварталів чи місяців. А значення показників, які з великою затримкою публікує Державна служба статистики, є здебільшого викривленими. Зокрема, це можна побачити на прикладі рентабельності операційної діяльності в Україні (табл. 5.7).

Таблиця 5.7

Середня рентабельність операційної діяльності підприємств за деякими видами економічної діяльності за січень-вересень 2020 року

Види економічної діяльності	Код за КВЕД-2010	Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств
сільське, лісове та рибне господарство	A	1,6
промисловість	B+C+D+E	3,3
будівництво	F	2,0
оптова та роздрібна торгівля	G	16,2
фінансова та страхова діяльність	K	5,8

Джерело: дані Державної служби статистики України [7].

Розкид середніх значень показника рентабельності за видами економічної діяльності досить значний і підтверджує, що у відповідних галузях будуть зовсім відмінні й показники ліквідності, ділової активності, фінансової стійкості тощо. Але таких даних вітчизняні підприємства не мають. Також варто порівняти дану статистику із зарубіжною. Так у Великій Британії рентабельність операційної діяльності малих та середніх підприємств, які проводять діяльність в сфері оптової та роздрібною торгівлі, в 2019 році

становила 65 %, в той час як в Україні – 16,2 % [7; 11]. І хоч є великі відмінності в умовах ведення бізнесу в цих двох країнах, проте такий низький показник по малих підприємствах в Україні зумовлений і значними викривленнями у звітності, яку подають ці підприємства.

Одним із недоліків розрахунку показників ділової активності та певних видів рентабельності діяльності (зокрема рентабельності активів, власного чи вкладеного капіталу) є те, що здебільшого суб'єкти аналізу використовують у знаменнику формул визначення цих показників середньорічні значення, які в Україні найчастіше визначають шляхом додавання залишку певної статті річного балансу на початок та на кінець року і діленням цієї суми на два. Цей підхід не враховує зміну конкретної статті впродовж року, що може значно викривлювати результати аналізу багатьох показників фінансового стану.

Для повного розуміння як саме змінювалась та чи інша стаття балансу за рік (за певний час) варто використовувати середньорічні значення, визначені з урахуванням даних за всі місяці, чи квартали, або розраховувати відповідні середні хронологічні величини.

В таблицях 5.8 та 5.9 наведено приклад розрахунку тривалості операційного та фінансового циклу із застосуванням найпоширенішого підходу – з використанням середніх арифметичних значень, визначених з урахуванням тільки даних річної фінансової звітності, а також рекомендованих нами підходів – з використанням середньорічних арифметичних значень з урахуванням даних по місяцях та відповідних середньорічних хронологічних величин.

Таблиця 5.8

Вхідні дані за 12 місяців умовного підприємства для визначення тривалості операційного та фінансового циклів

Статті Місяці	Чистий дохід від реалізації продукції, тис. \$	Собівартість продукції, тис. \$	Залишки запасів на кінець місяця, тис. \$	Сальдо дебіторської заборгованості на кінець місяця, тис. \$	Сальдо кредиторської заборгованості на кінець місяця, тис. \$
1	2	3	4	5	6
Січень	172	119	23	25	16
Лютий	164	114	22	24	15
Березень	302	210	40	43	28

Продовження табл. 5.8

1	2	3	4	5	6
Квітень	321	223	43	46	30
Травень	363	252	48	52	34
Червень	428	297	57	62	40
Липень	470	326	63	68	44
Серпень	462	321	62	67	43
Вересень	416	289	56	60	39
Жовтень	374	260	50	54	35
Листопад	180	125	24	26	17
Грудень	173	120	24	26	17
Всього	3824	1264	X	X	X

Примітки:

* Середньоарифметичні річні значення розраховані на основі вартості залишків (величини сальдо) на кінець усіх місяців року: запасів = $512 / 12 = 42,67$ тис. \$; дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги = $551 / 12 = 45,92$ тис. \$; кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги = $358 / 12 = 29,83$ тис. \$.

** Сальдо на початок 1 січня досліджуваного року (тобто на кінець 31 грудня попереднього року): запасів – 21 тис. \$; дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги – 24 тис. \$; кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги – 14 тис. \$. Середні хронологічні річні значення розраховані на основі вартості залишків (величини сальдо) в розрізі відповідних місяців: запасів = $(0,5 \times 21 + 23 + 22 + 40 + \dots + 24 + 0,5 \times 24) / 12 = 44,29$ тис. \$; дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги = $(0,5 \times 24 + 25 + 24 + 43 + \dots + 26 + 0,5 \times 26) / 12 = 48$ тис. \$; кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги = $(0,5 \times 14 + 16 + 15 + 28 + \dots + 17 + 0,5 \times 17) / 12 = 30,88$ тис. \$.

Джерело: розраховано авторами.

Таблиця 5.9

Розрахунок тривалості операційного та фінансового циклів, використовуючи найпоширеніший та рекомендований підхід

Розрахунок тривалості операційного та фінансового циклів за найпоширенішим підходом (за даними річної фінансової звітності), днів	Рекомендований підхід до розрахунку тривалості операційного та фінансового циклів (днів):	
	з використанням середніх арифметичних значень (за даними в розрізі усіх місяців року)*	з використанням середньої хронологічної величини (за даними в розрізі місяців)**
1	2	3
Тривалість обороту запасів $T_{O3} = 365 \times (((23 + 24) / 2) / 1264) = 7$ днів	$T_{O3} = 365 \times (42,67 / 1264) = 12$ днів	$T_{O3} = 365 \times (44,29 / 1264) = 13$ днів
Тривалість обороту дебіторської заборгованості $T_{Oдз} = 365 \times (((25 + 26) / 2) / 3824) = 2$ дні	$T_{Oдз} = 365 \times (45,92 / 3824) = 4$ дні	$T_{Oдз} = 365 \times (48 / 3824) = 5$ днів

Продовження табл. 5.9

1	2	3
Тривалість обороту кредиторської заборгованості $T_{OK3} = 365 \times (((16 + 17) / 2) / 1264) = 5$ днів	$T_{OK3} = 365 \times (29,83 / 1264) = 9$ днів	$T_{OK3} = 365 \times (30,88 / 1264) = 9$ днів
Операційний цикл $O_{ц} = 7 + 2 = 9$ днів	$O_{ц} = 12 + 4 = 16$ днів	$O_{ц} = 13 + 5 = 18$ днів
Фінансовий цикл $\Phi_{ц} = 9 - 5 = 4$ дні	$\Phi_{ц} = 16 - 9 = 8$ днів	$\Phi_{ц} = 18 - 9 = 9$ днів

Джерело: розраховано авторами.

Тривалість операційного та фінансового циклів, розрахована з використанням найпоширенішого на сьогодні підходу, занижена майже в два рази порівняно з реальною ситуацією. В той ж час використання середньоарифметичних значень, визначених з урахуванням даних по всіх місяцях чи відповідних середніх хронологічних величин, дає змогу враховувати зміни залишків запасів, сальдо дебіторської і кредиторської заборгованостей упродовж всього року. За цим підходом зможемо врахувати зміну сезонності діяльності підприємства, специфіку стану статей його фінансової звітності на кінець року (зокрема для багатьох підприємств грудень характеризується суттєвим зниженням залишків запасів, зменшенням величини сальдо дебіторської та кредиторської заборгованостей тощо).

На думку таких науковців, як Г. Островська та О. Квасовський [27] використання у вітчизняній практиці зарубіжних моделей прогнозування ймовірності банкрутства, може призводити до викривленого відображення фінансово-економічного стану підприємства. Причиною є неадаптованість зарубіжних багатофакторних моделей до вітчизняних реалій ведення бізнесу. Ще однією проблемою є високий рівень вартості таких послуг від висококваліфікованих фінансових аналітиків.

На сьогодні аналіз ефективності діяльності підприємств, відбувається здебільшого без урахування макро-, мезо- та мікро-фінансових показників, які насправді мають значний вплив на фінансовий стан підприємства. Тому в умовах жорсткої конкурентної боротьби, під час прийняття стратегічних рішень, управлінський персонал повинен не лише спиратись на традиційні фінансові

показники діяльності підприємства, а й велику увагу має приділяти нефінансовим показникам за відповідні роки.

Деякі великі підприємства, які функціонують як на території України, так і за кордоном, відображають макро- та мікро-нефінансові показники своєї діяльності в інтегрованому (нефінансовому) звіті. Для прикладу, в своїх звітах компанія Coca-Cola Ukraine надає інформацію щодо макрорівня в розрізі таких напрямів як економічна, соціальна та екологічна відповідальність, а щодо мікрорівня – стратегія розвитку, якість продукції, здоров'я та безпека праці тощо [24]. Досліджуючи звіт цієї компанії, можна зауважити, що вона не розглядає в нефінансових звітах мезорівень, який стосується, зокрема, їхніх конкурентів. На даному рівні варто розглядати також як співвідносяться результати діяльності підприємства із середніми значеннями показників діяльності у відповідній галузі тощо.

На рисунку 5.7 наведено деякі нефінансові аспекти, які доцільно враховувати під час аналізу фінансового стану підприємства, щоб отримати повне розуміння причин зміни як його окремих фінансових показників, так і їх сукупності.

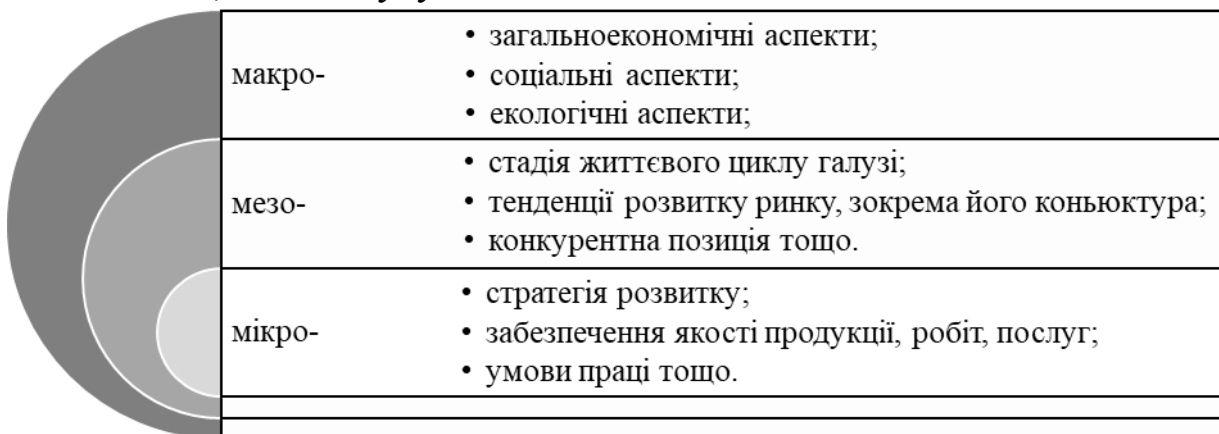


Рис. 5.7. Нефінансові аспекти на макро-, мезо- та мікрорівнях

Джерело: розроблено авторами.

Варто пам'ятати, що при врахуванні впливу нефінансових аспектів, аналітик повинен зважати на специфіку діяльності підприємства.

Під час аналізу фінансового стану підприємства потрібно враховувати також інформацію не відображену в звітності та обліку,

а саме: реальну фізичну та моральну зношеність основних засобів, конфлікти між засновниками, що мають прямий вплив на результати діяльності підприємства. Зокрема, з грудня 2019 – початку 2020 року значний вплив має пандемія COVID-19, яка торкнулась усіх сфер діяльності підприємств, що супроводжувалось збільшенням або зменшенням попиту на продукцію, роботи, послуги залежно від сфери діяльності підприємства, зупинкою виробництв через карантин, не 100 % присутністю усіх працівників через масову захворюваність і т. д. Тому при здійсненні аналізу даний фактор має бути теж врахований.

Варто зауважити, що А. А. Пилипенко та І. В. Ялдин наголошували на необхідності врахування причинно-наслідкових зв'язків між показниками діяльності підприємства. Важливим інструментом для цього є збалансована система показників (Balanced Score Card, BSC) [28].

На рисунку 5.8 наведено взаємозв'язок деяких нефінансових показників із фінансовими.

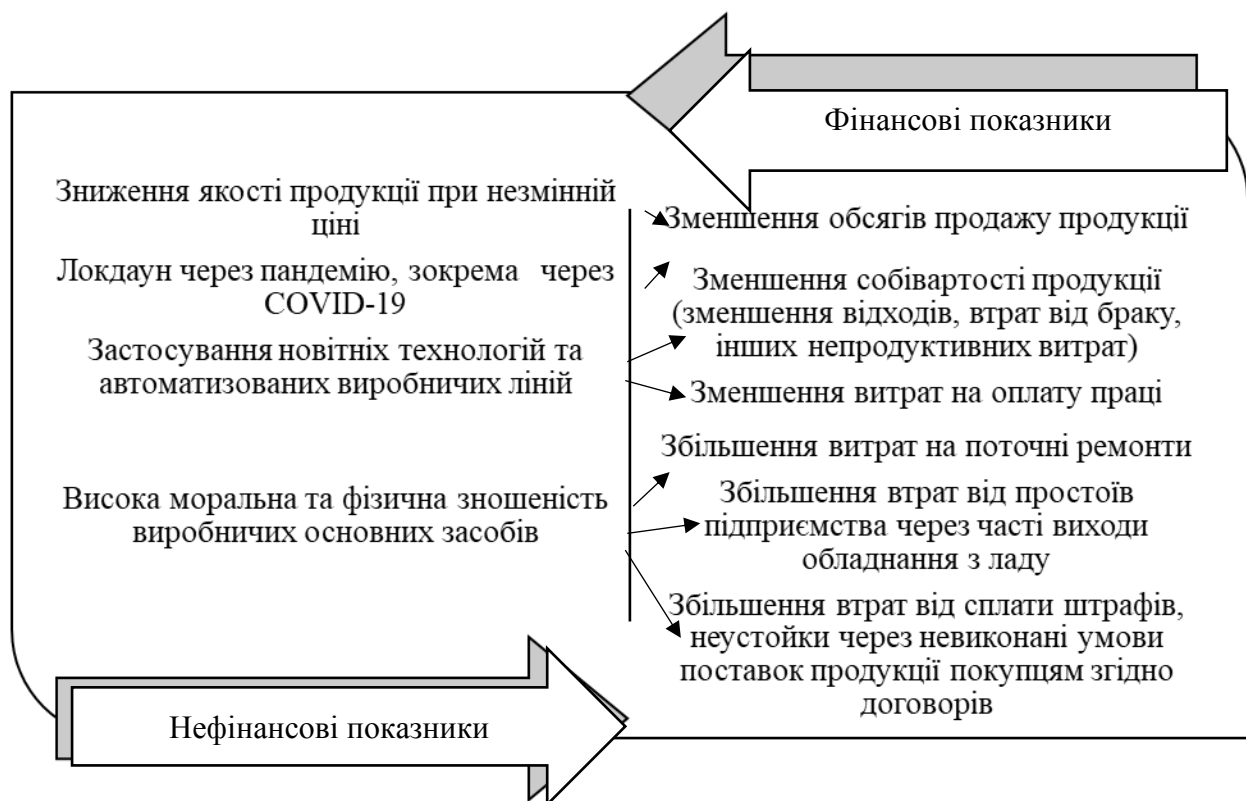


Рис. 5.8. Взаємозв'язок деяких нефінансових та фінансових показників

Джерело: розроблено авторами.

Отже, аналіз нефінансових показників дасть змогу чіткіше зрозуміти чому відбулись ті чи інші зміни у фінансових показниках, встановити якими будуть майбутні наслідки, якщо певні причини не будуть усунуті.

Варто зазначити, що для оцінювання ефективності діяльності підприємства поширеним є традиційний підхід, який заснований на класичних моделях компанії «DuPont» (моделях Дюпон) [4] для здійснення факторного аналізу рентабельності активів (Returned on Assets – далі ROA) та власного капіталу (Returned on Equity – далі ROE). Цей аналіз дасть змогу визначити вплив конкретних факторів на ефективність використання активів та власного капіталу.

На основі дво- та п'ятифакторної моделі компанії «DuPont», нами було розроблено десятифакторну модель (5.1), яка наведена в таблиці 5.10, а також наведено в таблицях 5.10 та 5.11 розрахунки з її використанням. Десятифакторну модель ROA доцільно використовувати в разі наявності детальної внутрішньої інформації про підприємство (табл. 5.12).

$$ROA = \frac{NI}{EBT} \times \frac{EBT}{EBIT} \times \frac{EBIT}{GP} \times \frac{GP}{R} \times \frac{R}{ACAq} \times \frac{ACAq}{ACA} \times \frac{ACA}{ATLq} \times \frac{ATLq}{ATL} \times \frac{ATL}{ASE} \times \frac{ASE}{ATA} \quad (5.1)$$

де:

ROA – Return on Assets (рентабельність активів);

NI – Net Income (чистий прибуток);

EBT – Earnings before Tax (прибуток до оподаткування);

EBIT – Earnings before Interest and Tax (прибуток до вирахування відсотків за кредити (за позикові фінансові ресурси) та податку на прибуток);

GP – Gross Profit (валовий прибуток);

R – Revenue (дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг);

ACAq – Average Current Assets (quality) – середня вартість якісних оборотних активів, тобто оборотних активів підприємства за виключенням невикористовуваних видів сировини та матеріалів, неякісних товарів і продукції (на які немає попиту), які не беруть реальної участі в обороті, а лежать місяцями чи роками на складі, а також за виключенням інших оборотних активів, які з різних причин є дуже неліквідними;

ACA – Average Current Assets (середня вартість оборотних активів);

ATLq – Average Total Liabilities (quality) – середня величина якісних загальних зобов'язань, тобто загальних зобов'язань підприємства за виключенням зобов'язань за штрафами, пенею, оплатою простоїв виробництва з вини підприємства та інших зобов'язань, яких можна було б уникнути при прийнятті правильних управлінських рішень;

ATL – Average Total Liabilities (середня величина загальних зобов'язань);

ASE – Average Shareholders' Equity (середня величина власного капіталу);

ATA – Average Total Assets (середня вартість загальних активів підприємства).

Якщо ж в наявності є тільки загальнодоступна обмежена фінансова інформація про підприємство і його діяльність, то можна скористатись модифікованою нами п'ятифакторною (5.2) моделлю ROA.

$$ROA = \frac{NI}{EBT} \times \frac{EBT}{R} \times \frac{R}{ACA} \times \frac{ACA}{ATL} \times \frac{ATL}{ATA} \quad (5.2)$$

Перевагою розробленої нами десятифакторної моделі є можливість дослідження впливу на чисту рентабельність активів більшої кількості факторів, зокрема можливість відстежувати вплив різних видів витрат, ділової активності, ліквідності (платоспроможності), фінансової стійкості підприємства тощо. Також в моделі враховано вплив якості оборотних активів і якості загальних зобов'язань на результатний показник. Крім того є можливість відслідковувати взаємозв'язок зміни показників фінансового стану, які відносяться до різних груп. На основі цієї моделі можна здійснювати як ретроспективний факторний аналіз, так і прогнозний і бачити, що необхідно покращити, щоб зростала чиста рентабельність активів. Також, модель дає змогу бачити саме реальний стан оборотності оборотних активів, а не номінальний, який використовується здебільшого на практиці і в теорії.

**Запропонована десятифакторна модель ROA на основі дво- та п'ятифакторної моделей компанії
«DuPont»**

Фактори впливу на чисту рентабельність активів (ROA = NI / ATA)									
Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5	Фактор 6	Фактор 7	Фактор 8	Фактор 9	Фактор 10
<i>NI / EBT</i>	<i>EBT / EBIT</i>	<i>EBIT / GP</i>	<i>GP / R</i>	<i>R / ACAq</i>	<i>ACAq / ACA</i>	<i>ACA / ATLq</i>	<i>ATLq / ATL</i>	<i>ATL / ASE</i>	<i>ASE / ATA</i>
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Коефіцієнт врахування впливу ставки податку на прибуток	Коефіцієнт врахування впливу фінансових витрат	Коефіцієнт врахування впливу насамперед адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат	Валова рентабельність продажу продукції, робіт, послуг (враховує вплив доходу від реалізованої продукції, робіт, послуг і їх собівартості)	Коефіцієнт реальної оборотності оборотних активів (тобто оборотності, яка насправді є, зважаючи на те, що невикористовувані види сировини, матеріалів, неякісні товари і продукція на які немає попиту не беруть реальної участі в обороті, а лежать місяцями чи роками на складі)	Коефіцієнт якості оборотних активів	Коефіцієнт платоспроможності за загальними зобов'язаннями підприємства, які не включають в себе штрафів, пені та інших зобов'язань, яких можна було б уникнути завдяки прийняттю правильних управлінських рішень	Коефіцієнт якості загальних зобов'язань підприємства	Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу	Коефіцієнт фінансової автономії

Продовження табл. 5.10

1	2-4	5-6	7-8	9-10
Вплив податку на прибуток	Вплив доходу від реалізації продукції, робіт, послуг, їх собівартості, решти витрат операційної діяльності, фінансових витрат	Вплив ділової активності	Вплив ліквідності (платоспроможності)	Вплив концентрації позикового капіталу і відповідної фінансової стійкості
NI / EBT	EBT / R	R / ACA	ACA / ATL	ATL / ATA

Джерело: розроблено авторами.

Таблиця 5.11

Дані для розрахунку

$NI = 1000 \$$	$GP = 2800 \$$	$ACA = 3000 \$$	$ASE = 2000 \$$
$EBT = 1220 \$$	$R = 5000 \$$	$ATLq = 4000 \$$	$ATA = 6200 \$$
$EBIT = 1620 \$$	$ACAq = 2500 \$$	$ATL = 4200 \$$	

Джерело: власний розрахунок.

Таблиця 5.12

Розрахунок за запропонованою десятифакторною моделлю ROA

Фактори впливу на чисту рентабельність активів																=	0,16					
$ROA = NI / ATA = 1000 / 6200$																						
	Фактор 1		Фактор 2		Фактор 3		Фактор 4		Фактор 5		Фактор 6		Фактор 7		Фактор 8		Фактор 9		Фактор 10			
$ROA =$	NI / EBT	×	$EBT / EBIT$	×	$EBIT / GP$	×	GP / R	×	$R / ACAq$	×	$ACAq / ACA$	×	$ACA / ATLq$	×	$ATLq / ATL$	×	ATL / ASE	×	ASE / ATA			
$ROA =$	0,82	×	0,75	×	0,58	×	0,56	×	2	×	0,83	×	0,75	×	0,95	×	2,1	×	0,32	=	0,16	

ROA =	Вплив податку на прибуток <i>NI / EBT</i>	×	Вплив доходу і собівартості реалізованої продукції, робіт, послуг, решти витрат операційної діяльності, фінансових витрат <i>EBT / R</i>	×	Вплив ділової активності <i>R / ACA</i>	×	Вплив ліквідності (платоспроможності) <i>ACA / ATL</i>	×	Вплив концентрації позикового капіталу і відповідної фінансової стійкості <i>ATL / ATA</i>	=	0,16
ROA =	0,82	×	0,24	×	1,67	×	0,71	×	0,68	=	0,16

$$ROA \text{ у } \% = 0,16 \times 100\% = 16\%$$

Джерело: розраховано авторами.

Багато підприємств як вітчизняних, так і зарубіжних здійснюють прогнозування фінансового результату, враховуючи певні умови, які, скоріше за все, відбудуться та матимуть вплив на результати діяльності компанії (ріст рівня інфляції, зменшення чи збільшення попиту, збільшення витрат на маркетингову діяльність тощо). Проте одним із недоліків є те, що фахівці підприємства на даному етапі не розраховують якими ж будуть значення показників ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, якщо підприємство успішно виконає заплановане під час бюджетування. Тобто, не ставиться за мету досягнення конкретного фінансово-економічного стану підприємством за певний період, і, відповідно, не аналізується як реалізація певного плану діяльності вплине на фінансовий стан в кінці звітного періоду.

Варто звернути увагу також на те, що якщо підприємство планує брати кредит в банку, то в Постанові правління Національного банку України №351 [35] зазначено прийнятний рівень забезпечення та ліквідності. Що ще раз доводить необхідність планувати також рівень бажаних фінансових коефіцієнтів.

З іншого боку, коли вже здійснюється аналіз отриманих фінансових показників, фахівці часто не враховують, що на розмір тих чи інших коефіцієнтів могли вплинути інфляція, великі капіталовкладення в основні засоби тощо. Іншими словами, показники аналізуються відсторонено від будь-яких зовнішніх або внутрішніх подій, які могли призвести до значного зниження або збільшення конкретних коефіцієнтів (наприклад, рентабельності продажу продукції, фондівіддачі тощо).

Ще одним із факторів, який впливає на результати діяльності певних підприємств, є її сезонність. Вітчизняні ж підприємства, яким притаманні сезонні коливання попиту або пропозиції, часто аналізують фінансовий стан на підставі річної фінансової звітності. Проте такий підхід суттєво викривлює результати аналізу. Використання даних по місяцях дасть змогу достовірніше визначити показники фінансового стану підприємства з урахуванням сезонних коливань попиту. Це дасть можливість більш оптимально спланувати використання всіх наявних на підприємстві ресурсів, а також

спробувати зменшити втрати після закінчення сезону шляхом проведення іншої альтернативної діяльності.

Під час аналізу ефективності діяльності підприємства корисною буде інформація розміщена на низці українських [36, 8, 41, 10] та закордонних сайтів [38, 37, 40, 39].

Виявлення причин викривлення інформації на різних етапах її трансформації (від моменту створення до моменту прийняття рішення на підставі аналізу фінансового стану) дасть змогу, зокрема керівникам підприємства та інвесторам, уникнути неправильних висновків та неоптимальних управлінських рішень.

Також, потрібно узагальнити інформацію щодо взаємозалежності зміни показників фінансового стану у відповідній правовій базі і встановити обґрунтовані нормативні значення (діапазони) цих показників, враховуючи особливості різних галузей (видів діяльності).

Розроблена нами десятифакторна модель ROA на основі дво- та п'ятифакторної моделей компанії «DuPont» дає змогу досліджувати вплив на чисту рентабельність активів більшої кількості факторів, відслідковувати взаємозв'язок зміни різних груп показників фінансового стану, а також дає низку інших можливостей для аналізу.

В подальшому ми продовжимо дослідження інтерпретації особливостей кожного фактора з десятифакторної моделі, деталізуємо механізм їх впливу на ROA, наведемо трактування зміни кожного фактору моделі, оптимальний діапазон значень показників моделі, враховуючи результати цього дослідження.

5.3. Звіт про управління як основний інструмент впливу на розвиток українських підприємств

Реалії існування та роботи промислових підприємств напряду залежать від організації бухгалтерського обліку. Ведення бухгалтерського обліку на підприємстві ввірено в руки бухгалтера. В свою чергу, професія, робота бухгалтера цікава та насичена. Бухгалтер постійно вдосконалюється, ознайомлюється, досліджує, розширює свій кругозір, вчиться новому. Це пов'язано з тим, що

законодавство, яке регулює бухгалтерський та податковий облік, або і навіть всю діяльність, підприємства, постійно змінюється. Приймають нові законодавчо-нормативні акти, вносять зміни до існуючих, або змінюють їх докорінно.

Розглядаючи ретроспективи минулих років, слід зауважити, що спочатку реформували податковий облік. Такі зміни значно полегшили працю бухгалтера щодо формування показників фінансової звітності та нарахування податкових зобов'язань податку на прибуток. Наступний етап реформи – введення міжнародних стандартів фінансової звітності. Відповідними змінами до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» введено обов'язковість складання фінансової звітності за міжнародними стандартами для підприємств, що становлять суспільний інтерес, публічних акціонерних товариств, суб'єктів господарювання, які здійснюють діяльність у видобувних галузях, а також підприємств, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України [33]. Отже, поступово впроваджують звітність, яку можуть проаналізувати та ознайомитись всі, в т.ч. іноземні інвестори. Слід зауважити, що після внесених змін до законодавства, кількість публічних акціонерних товариств зменшилась (табл. 5.13).

Таблиця 5.13

Кількість юридичних осіб за організаційно-правовими формами господарювання в Україні в 2018-2020 рр.

Види підприємств	Станом			Відхилення (+,-) 2020		Темпи росту 2020/2019, %
	на 1 січня 2019 року	на 1 січня 2020 року	на 1 січня 2021 року	2018	2019	
1	2	3	4	5	6	7
Усього юридичних осіб у тому числі	1298435	1350627	1395448	97013	44821	103,32
приватне підприємство	199990	200285	200160	170	-125	99,94
державне підприємство	3822	3750	3713	-109	-37	99,01
комунальне підприємство	12842	13883	14174	1332	291	102,10

Продовження табл. 5.13

1	2	3	4	5	6	7
іноземне підприємство	637	631	627	-10	-4	99,37
акціонерні товариства	14310	13902	13748	-562	-154	98,89
з них						
публічне акціонерне товариство	1727	1418	1280	-447	-138	90,27
приватне акціонерне товариство	5304	5352	5370	66	18	100,34
товариство з обмеженою відповідальністю	632231	674437	707403	75172	32966	104,89
товариство з додатковою відповідальністю	1502	1513	1511	9	-2	99,87

Джерело: складено авторами за даними Державної служби статистики України [12]

Як свідчать дані Державної служби статистики, станом на 1 січня 2021 р. кількість акціонерних товариств зменшилась у порівнянні з попереднім роком на 154 підприємства, в порівнянні з 2018 р. – на 562. Тенденція до зменшення спостерігається і в іноземних підприємствах. Відповідно, зростає рівень підприємств з організаційно-правовою формою – товариство з обмеженою відповідальністю (питома вага в загальній кількості підприємств в 2020 р. склала 50,7 %). Це відбулось за рахунок того, що товариства в свій час перетворювались з великих акціонерних товариств в публічні. Проте пройшов час, змінились закони, і підприємства перетворились в товариства з обмеженою, або додатковою відповідальністю. Перетворення в ТОВ та ТДВ значно спрощують роботу підприємства, його підпорядкування та звітування. Таким чином, вище зазначені підприємства, звітність складають за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Зміни, які спостерігаються в бухгалтерському обліку та складанні звітності підприємств, окреслені змінами в державі – орієнтир на Євросоюз [41]. Все це призводить до того, що адаптують фінансову звітність українських підприємств, і вона має бути інформативним продуктом для інвесторів, клієнтів, працівників, держави та

суспільства. По суті, це презентація підприємства як бізнесу та соціально значущої одиниці.

Незважаючи на реформування вітчизняного обліку відповідно до МСФЗ, в наших умовах можна говорити лише про бухгалтерську звітність. Головна причина – відсутність розвиненого фондового ринку. Фінансова звітність – це спосіб інформування інвесторів про те, наскільки ефективним є управлінський персонал та управління в цілому у досягненні основної мети. Відомості з фінансових звітів допомагають інвесторам особисто (суб'єктивно) оцінити реальну вартість капіталу, що ними інвестується. Проте фінансисти стверджують, що орієнтація бухгалтерського обліку на минулі події, високий ступінь суб'єктивізму при розрахунку основних показників, необхідність застосування умовного розподілу доходів і витрат між об'єктами обліку, – ці та багато інших особливостей роблять бухгалтерські дані непридатними для оцінки фактичної вартості капіталу корпорацій [1, с. 349].

Відомі українські дослідники також вивчали питання адаптації фінансової звітності до міжнародних стандартів. Так, зокрема Бутинець Ф.Ф. зазначав, що для того, щоб дані обліку були корисними, бухгалтер повинен чітко знати, для кого він готує інформацію і з якою метою вона буде використана. Поняття цінності інформації має сенс при наявності суб'єкта, що використовує інформацію, а також цілі, які ставить перед собою цей суб'єкт [1, с. 360]. Одна й та сама інформація має для різних суб'єктів неоднакову ступінь цінності, оскільки цінність як філософська категорія суб'єктивна у своїй основі і залежить від цілей, інтересів, потреб користувачів інформації. Різним групам користувачів потрібна різна інформація, яка надається підприємствами в формі звітності.

На підставі вище викладеного можна дійти висновку, що складена фінансова звітність підприємства за МСФЗ або НП(С)БО «некорисна» користувачам, містить малу кількість інформації та складена на підставі минулих подій в ретроспективі бухгалтерського обліку.

В рамках імплементації норм ЄС у вітчизняну облікову практику в 2017 р. Верховна Рада України внесла зміни у Закон України «Про

бухгалтерський облік та фінансову звітність», відповідно до яких окремі суб'єкти господарювання (середні та великі підприємства) повинні складати та подавати разом з фінансовою й консолідованою фінансовою звітністю звіт про управління та консолідований звіт про управління.

У країнах-членах Європейського Союзу складання звіту про управління регламентується Директивою 2013/34/ЄС від 26.06.2013 р. Даний звіт виступає «візитівкою» або «презентацією» підприємства як бізнесу та соціально значущої одиниці, що доповнює дані фінансової звітності. Це документ, в якому компанія розповідає про свої поточні справи та плани на майбутнє. Звіт повинен містити як фінансову, так і нефінансову інформацію, яка описує, в якому стані знаходиться компанія, та розкриває ризики для її діяльності.

Відповідно до ст. 1 Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» Звіт про управління – документ, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності [33]. Проте в законі не прописано, яку фінансову та нефінансову інформацію потрібно розкривати. Тлумачення цих тверджень знаходимо в Директиві ЄС та Постанові НБУ про фінансову звітність банків. Фінансова інформація — це дані щодо перспективи та стратегії розвитку підприємства, його дій за звітний період: покупки акцій або ж використання фінансових інструментів, наприклад, облігацій, ф'ючерсів або опціонів [5]. А також про ризики — цінові, кредитні та інші, з якими компанія зіткнулася і до яких у неї є схильність. Дані про фінанси зі звіту про управління доповнюють фінансову звітність.

Нефінансова інформація стосується навколишнього середовища та персоналу, досліджень, розробок і благодійності. Банки, у яких більше 500 співробітників, повинні також розкривати інформацію про дотримання прав людини та боротьбу з корупцією [9].

В Методичних рекомендаціях зі складання звіту про управління, затверджених наказом МФУ №982 від 0712.2018 р., визначають, що аналіз діяльності, стану та розвитку підприємства слід проводити ураховуючи розмір та вид діяльності підприємства, і включає як основні фінансові, так і нефінансові (якщо необхідно) показники

діяльності щодо певного виду діяльності, у тому числі інформацію екологічного та соціального характеру, з посиланням на відповідні показники річної фінансової звітності та пояснення щодо сум за відповідними показниками (якщо доречно) [16].

Фактично не досягнувши успіхи в реформуванні фінансової (бухгалтерської) звітності, ми запозичили досвід європейських країн та створили звіт про управління, прописавши обов'язковість його складання в Законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Виходячи з норм НП(С)БО 1, звіт про управління не належить до складу фінансової звітності. Це самостійний звіт зі своєю історією й метою, який подається разом із річною фінансовою звітністю. Мета цього звіту – доповнити річну фінансову звітність необхідною інформацією, яка повинна містити достовірний огляд розвитку, діяльності та стану, а також опис основних ризиків і невизначеностей у роботі підприємства. По суті, звіт про управління є візитною карткою підприємства, зокрема для інвесторів. Слід зауважити, що його складання не повинно лягти суто на плечі бухгалтерської служби. Доцільно залучити управлінський персонал, менеджерів, адміністративний персонал, фінансистів, юристів та інших. Але якщо бути чесним, складання, формування, перевірка, подання будь якої звітності на підприємстві здійснюється силами бухгалтерії на чолі з головним бухгалтером.

Звітний період для подачі Звіту про управління – календарний рік. Звіт про управління немає затвердженої форми, складається в довільній формі.

Методичними рекомендаціями №982 запропоновано формувати за такими напрямками, як:

- 1) організаційна структура та опис діяльності підприємства;
- 2) результати діяльності;
- 3) ліквідність та зобов'язання;
- 4) екологічні аспекти;
- 5) соціальні аспекти та кадрова політика;
- 6) ризики;
- 7) дослідження та інновації;
- 8) фінансові інвестиції;

- 9) перспективи розвитку;
10) корпоративне управління тощо.

Перелік напрямів та показників, які рекомендується розкривати у звіті про управління, не є вичерпним. Підприємство може розкривати іншу інформацію, яку вважає за доцільне [16].

Обов'язково мають подавати звіт середні та великі підприємства визначені відповідно до критеріїв Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні». Ці критерії відмінні від тих, які діють за нормами Господарського кодексу, але відповідають класифікації законодавства ЄС (табл. 5.14).

Таблиця 5.14

Класифікація підприємств згідно Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»

Критерії	Категорія підприємства (крім бюджетних установ)			
	Мікро	Мале	Середнє	Велике
Балансова вартість активів	до 350 тис. євро	до 4 млн євро	до 20 млн євро	понад 20 млн євро
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	до 700 тис. євро	до 8 млн євро	до 40 млн євро	понад 40 млн євро
Середня кількість працівників	До 10 осіб	До 50 осіб	До 250 осіб	Більше 250 осіб

Джерело: складено авторами за даними [33].

Проведене дослідження суб'єктів господарювання, відповідно до класифікації (норми Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні») показало, що кількість суб'єктів великого підприємництва незначна. Зокрема в 2018 р. їх кількість склала 446 од., в 2019 р. їх кількість зросла до 518 од. Загалом спостерігається ріст кількості суб'єктів господарювання в 2019 р. по Україні на 102032 од. в порівнянні з 2018 р. Найбільше приріст визначається у суб'єктів малого підприємництва – 100307 од, або 5,5 % (табл. 5.15).

Таблиця 5.15

Види та чисельність суб'єктів господарювання в Україні в 2018-2019 рр.

Види суб'єктів	Роки		Відхилення (+,-)	Темпи росту 2018/2019, %
	2018	2019		
Всього по Україні, од.	1839593	1941625	102032	105,55
Суб'єкти великого підприємництва, од.	446	518	72	116,14
відсотків до загальної кількості суб'єктів	0,02	0,03	0,01	110,04
Суб'єкти середнього підприємництва, од.	16476	18129	1653	110,03
відсотків до загальної кількості суб'єктів	0,90	0,93	0,03	104,25
Суб'єкти малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва), од.	1822671	1922978	100307	105,50
відсотків до загальної кількості суб'єктів	99,08	99,04	-0,04	99,96

Джерело: складено авторами за даними Державної служби України [12].

Аналізуючи чисельні суб'єкти господарювання в Україні, слід зауважити, що 99,04 % українських компаній – це малі та мікропідприємства. Рівень середніх підприємств – 0,93 %. Питома вага великих компаній взагалі незначна, 0,02 % в 2018 р., 0,03 % в 2019 р., відповідно.

Таблиця 5.16

Звіт про управління: умови подання

Звіт про управління			
Мікро-підприємства	Малі підприємства	Середні підприємства	Великі підприємства
Не подають	Не подають	Мають право відобразити тільки фінансову інформацію, виключаючи нефінансову	Подають та включають до звіту як фінансову, так і нефінансову інформацію

Звіт про управління зобов'язані подавати середні та великі підприємства. Тобто кількість компаній, які зобов'язані подавати звіт взагалі незначна, порівняно з кількістю всіх суб'єктів господарювання. Відповідно до норм Методичних рекомендацій,

середні підприємства мають право не вказувати нефінансову інформацію.

В Звіті про управління, мають розкриватися:

існуючі ризики діяльності підприємства – ті ситуації, ймовірність настання яких можна оцінити;

існуючі невизначеності – тобто ситуації, ймовірність настання яких оцінити заздалегідь неможливо, але вони можуть вплинути на майбутню діяльність підприємства, його фінансовий стан, результати діяльності.

Звіт про управління не має затвердженої форми, тобто складається у довільній формі. Аналізуючи Методичні рекомендації зі складання звіту про управління (наказ Мінфіну від 07.12.2018 р. № 982), можна скласти наступне уявлення про його орієнтовний зміст (табл. 5.17).

Таблиця 5.17

Склад Звіту про управління

Фінансова інформація	Нефінансова інформація
Використані підприємством фінансові інструменти	Інформація про організаційну структуру та опис діяльності підприємства у сфері досліджень та розробок
Інформація про придбання акцій	Інформація екологічного характеру (дії підприємства щодо охорони довкілля та запобігання шкідливих викидів, раціональне використання води, управління відходами тощо)
Оцінка цінового ризику	Інформація соціального характеру (соціальний пакет для працівників, підтримані підприємством соціальні заходи, витрати на благодійність, загальну кількість працівників та частку жінок на керівних посадах, заохочення (мотивацію) працівників, охорону праці та безпеку, навчання та освіти персоналу, рівні можливості працевлаштування, повагу прав людини, заходи з боротьби з корупцією та хабарництвом)
Оцінка кредитного ризику	Місія та довгострокові цілі підприємства
Оцінка ризику ліквідності	Існуючі стратегії підприємства
Оцінка ризику грошових потоків	Корпоративне управління (органи управління, дивідендна політика, збори акціонерів)
Оцінка інших ризиків	

Нефінансова інформація, яка має наводитися в Звіті про управління, схожа з нефінансовою (соціальною) звітністю

європейських країн. Зокрема, з такою звітністю зустрічались ще в 2012 році, при вивченні питання обліку екологічних витрат підприємств лакофарбової промисловості.

Отже, нефінансова (соціальна) звітність, або звітність про соціальну відповідальність бізнесу – це звіти компаній, що включають інформацію не тільки про результати економічної діяльності, але соціальні та екологічні показники. Вона є публічною і розглядається як інструмент інформування різних користувачів (акціонерів, співробітників, партнерів, клієнтів і суспільства) про те, як і якими темпами підприємство реалізує закладені в своїх стратегічних планах розвитку цілі щодо економічної сталості, соціального добробуту та екологічної стабільності [47]. Деякі аналітики визначають, що кращим інструментом, який інформує заінтересованих сторін про вплив підприємств на сталий розвиток суспільства та демонструє прихильність принципам соціальної відповідальності, є нефінансова звітність. Поняття нефінансової звітності з'явилося нещодавно, якщо річні фінансові звіти формуються вже приблизно 150 років, то ідея складання нефінансових звітів виникла років 20 тому: великі корпоративні скандали змусили компанії замислитися про те, як відобразити громадськості свій бізнес у кращому вигляді. В Україні даний процес в першу чергу був пов'язаний з необхідністю надання звітів при виході підприємств на міжнародні ринки збуту, а вже зараз затверджений на державному рівні.

Нефінансовий звіт відображає реальні факти і результати діяльності підприємства в розрізі користувачів та їх потреб, призначено для клієнтів (про продукцію і послуги); для співробітників (гарантія зайнятості та охорони здоров'я); для місцевої громади (фінансові показники, вплив на зовнішнє середовище, кількість створених робочих місць, інвестиції та інше); інформація для широкої громадськості (штрафи, стягнені з компанії, нагороди) [47].

Найбільш поширені такі нефінансові звіти як: звіт про соціальні проекти компанії, або звіт про КСВ діяльність – найбільш легкий звіт, який готується компанією. По-перше, він створюється за довільною формою компанії, оскільки відсутні будь-які зовнішні

вимоги. В основному, це перелік тих або інших проєктів компаній.

Звіт з прогресу (щодо виконання принципів Глобального Договору ООН) – цей звіт готує лише компанія-член Глобального Договору ООН, раз на рік. Він містить таку інформацію: вступне слово керівника компаніями, де обов'язково повинна бути зафіксована підтримка принципів ГД, демонструвати, як компанія виконує принципи ГД ООН, та мати плани на майбутнє. Звіт за GRI-стандартом (звіт зі сталого розвитку) містить чіткі індикатори щодо діяльності компанії [47].

Основний нефінсовий звіт, який є найбільш актуальним, в сьогоднішніх умовах існування, містить інформацію про екологічну діяльність підприємств, це звіт за GRI-стандартом. Підприємство в довільній формі викладає інформацію про рівень забруднення навколишнього середовища, понесені екологічні витрати, наводиться інформація про природоохоронні заходи. Отже інформація, що наводиться в відповідних звітах, в першу чергу розкриває екологічний та соціальний аспект діяльності підприємств.

Отже, можна дійти висновку, що звіт про управління – це в першу чергу нефінсовий звіт, а супровідний звіт до фінансової звітності, що доповнює, але не повторює її. Як ми вже вище зазначили, поява Звіту про управління є проявом загальноєвропейської та світової тенденції до складання великими підприємствами так званої інтегрованої звітності, де фінансова звітність – це лише одна із складових частин звіту і її завданням є всебічне представлення діяльності підприємства.

Відкритим залишається питання: хто має на підприємстві складати Звіт про управління? Очевидно, що він є не зовсім «бухгалтерським», хоча й вимагається Законом про бухгалтерський облік, та потребує деяких специфічних і комплексних знань за межами бухгалтерського обліку.

Основною проблемою є відсутність чіткої структури Звіту про управління, методичними рекомендаціями визначено тільки перелік напрямків за якими треба систематизувати звіт, зокрема щодо фінансової інформації, можливо виділити наступні:

- використані підприємством фінансові інструменти;
- інформація про придбання акцій;

- оцінка цінового ризику;
- оцінка кредитного ризику;
- оцінка ризику ліквідності;
- оцінка ризику грошових потоків.

В фінансовій частині звіту пропонуємо відображати розрахункові показники фінансового стану, ліквідності, платоспроможності із супроводженням графіками, рисунками, діаграмами, описом та коментарями, можуть бути показані результати SWOT-аналізу, PEST-аналізу.

На прикладі промислових підприємств вважаємо за потрібне в звіті відображати показники фінансового стану та фінансових результатів, зокрема:

- оцінка складу та динаміки активів підприємства;
- склад та динаміки джерел формування майна підприємства;
- тип фінансової стійкості підприємства;
- коефіцієнтний аналіз фінансової стійкості (коефіцієнт автономії, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт забезпечення запасів власним оборотним капіталом, коефіцієнт забезпечення оборотних активів власним оборотним капіталом, коефіцієнт співвідношення власного та позикового капіталу, коефіцієнт концентрації позикового капіталу, коефіцієнт фінансової стійкості);
- оцінка ліквідності підприємства;
- коефіцієнтний аналіз платоспроможності (коефіцієнт абсолютної ліквідності, проміжний коефіцієнт покриття, коефіцієнт покриття, коефіцієнт співвідношення поточної дебіторської та кредиторської заборгованостей);
- динаміка показників ділової активності (коефіцієнт загальної оборненості капіталу, коефіцієнт оборненості мобільних засобів, коефіцієнт оборненості матеріальних оборотних коштів, коефіцієнт оборненості дебіторської заборгованості., період обороту дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборненості кредиторської заборгованості, період обороту кредиторської заборгованості, фондвіддача основних засобів, коефіцієнт оборненості власного капіталу, тривалість обороту власного капіталу, продуктивність праці);
- динаміка показників ефективності використання чистого

прибутку (коефіцієнт стимулювання операційної діяльності, коефіцієнт стимулювання доходів, коефіцієнт стимулювання трудової діяльності);

динаміка показників рентабельності (операційна рентабельність, загальна рентабельність, чиста рентабельність, рентабельність витрат діяльності, рентабельність власного капіталу, рентабельність активів (капіталу), рентабельність потенціалу діяльності, рентабельність оборотних активів).

Досягнути ефективних показників, можливо за допомогою інструментів формування і розкриття інформації (інформації облікового спрямування): інструменти фінансового аналізу; аналітичні процедури; оцінка безперервності діяльності; інструменти стратегічного аналізу.

Література до розділу 5

1. Бутинець. Ф.Ф. Бухгалтерський облік в Україні. Міфологія. Частина 2. Житомир: ЖДТУ, 2009. 524 с.
2. В Україні за рік стрімко зменшилась кількість публічних акціонерних товариств: Українське національне інформаційне агентство «Укрінформ». URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2679972-v-ukraini-za-rik-strimko-zmensilas-kilkist-publicnih-akcionernih-tovaristv.html>
3. Гоголь Т. А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу : монографія. Чернігів : Видавець Лозовий В. М., 2014. 384 с.
4. Гречко А. В., Гречухін А. С. Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства. Ефективна економіка. 2016. №1.
5. Директива 2013/34/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 26 червня 2013 року про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язані звіти деяких видів підприємств, що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради і припиняє дію Директив Ради 78/660/ЄЕС. URL: <http://www.apu.com.ua/event/771-direktiva-2013-34-es-evropejskogo-parlamentu-ta-radi-vid-26-kvitnya-2014-r-neofitsijnij-pereklad>. (дата звернення: 04.06.2021 р.).
6. Довбуш А.В., Давидовська Г.І. Особливості організації обліку на підприємствах малого бізнесу в Україні. Інноваційна економіка. №5-6, 2020. С. 162-167.
7. Електронні збірники Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm

8. Загальнодоступна інформаційна база даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://stockmarket.gov.ua/>

9. Інструкція про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України : Постанова Національного банку України від 24.10.2011 р. №373 (дата оновлення 11.05.2021). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1288-11#n24>. (дата звернення: 30.05.2021 р.).

10. Інтернет-платформа державних і комерційних закупівель. URL: <https://zakupki.prom.ua>

11. Інформація міжнародної інтернет-платформи даних про бізнес «Statista». URL: <https://www.statista.com/statistics/291377/small-and-medium-enterprises-sme-wholesale-retail-profitability-uk/>

12. Кількість юридичних осіб за організаційно-правовими формами господарювання : Інформація Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/edrpoу/ukr/EDRPU_2020/ks_opfg/ks_opfg_0120.htm (дата звернення: 29.05.2021 р.).

13. Кіндрацька Г. І., Кулиняк Ю. І. Ділова активність українських підприємств: рівні та основні фактори впливу // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. № 873. С. 50-59.

14. Кіндрацька Г.І. Особливості формування системи фінансових показників оцінювання кредитоспроможності позичальника – юридичної особи // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку // Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. № 862. С. 297-305.

15. Коблянська О. І. Фінансовий облік: Навчальний посібник. – 2-ге вид., виправлене і перероблене. К.: Знання, 2007. С. 377–392.

16. Методичні рекомендації зі складання звіту про управління : Наказ Міністерства фінансів України від 07.12.2018 р. № 982 (дата оновлення: 18.01.2019). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18#Text>. (дата звернення: 04.06.2021 р.).

17. Міжнародний стандарт аудиту 315 «Ідентифікація та оцінювання ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища». URL: <https://www.apu.net.ua/1151-miznarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-2016-2017>

18. Мустаца І.В. Напрямки оптимізації податкового навантаження на підприємства малого бізнесу в умовах карантину. Всеукраїнська науково-

практична інтернет-конференція «Розвиток бухгалтерського обліку та оподаткування в Україні: теорія, практика та професійна етика» (5-6 листопада 2020 р., м. Ірпінь). С. 72-75.

19. Мустеца І.В. Проблеми формування облікової політики розрахунків за податками і платежами суб'єктами малого підприємництва. Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Розвиток обліку, аудиту та оподаткування в умовах інноваційної трансформації соціально-економічних систем» (25 листопада 2020 р., м. Кропивницький). С. 229-232.

20. Наказ Міністерства фінансів України №186 від 19.04.2001 р. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG5580.html (дата звернення: 12.06.2021).

21. Наказ Міністерства фінансів України №291 від 30.11.1999 р. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG4185Z.html

22. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73.

23. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text> (дата звернення: 11.06.2021).

24. Нефінансова звітність компанії Coca-Cola Ukraine. URL: <https://www.coca-cola.ua/know-us-better/sustainable-development/company-reports>

25. Олійник О. В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2008. 653 с.

26. Оришин Т.М. Сучасні підходи до оптимізації оподаткування підприємств. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського*. Серія : «Економіка і управління». 2020. Том 31(70). №3. С. 83-86.

27. Островська Г. Аналіз практики використання зарубіжних методик (моделей) прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. *Галицький економічний вісник*. 2011. №2 (31).

28. Пилипенко А. А. Збалансована система показників в організації стратегічного контролінгу стійкого розвитку інтегрованої структури бізнесу. *Ефективна економіка*. 2016. № 6.

29. Податковий кодекс України: Закон України від 02 груд.2010 р. №2755-VI. URL:<https://zacon/rada/gov/ua> (дата звернення: 11.02.2021)

30. Податкові пільги для бізнесу через коронавірус. Дебет-Кредит. URL: <https://news.dtki.ua/taxation/common/61293>

31. Подолянчук О. А. Організація обліку суб'єктами малого підприємництва. Ефективна економіка. №4, 2017. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5536>

32. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва». URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 12.06.2021).

33. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 01.06.1999 р. № 996-XIV (дата оновлення: 14.07.2020). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>. (дата звернення: 09.06.2021 р.).

34. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16.07.1999 р. №996-14-ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 11.06.2021).

35. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: Постанова Правління Національного банку України від 30.06.2016 р. № 351.

36. Сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: <https://smida.gov.ua/>

37. Сайт Комісії з цінних паперів та бірж США. URL: www.sec.gov/edgar

38. Сайт компанії Bloomberg. URL: <https://www.bloomberg.com/markets>

39. Сайт онлайн-сервісу «Finviz». URL: <https://finviz.com/>

40. Сайт онлайн-сервісу «Seekingalpha». URL: <https://seekingalpha.com/>

41. Сайт системи аналітики відкритих даних «Clarity Project». URL: <https://clarity-project.info/about>

42. Стасюкова К.В. Облікова система підприємств малого бізнесу із застосуванням спрощеного плану рахунків. Науково-методичні аспекти обліково-аналітичної системи підприємства: [монографія] / [В.В. Немченко, Ф.А. Трішин, Л.В. Іванченкова, Н.М. Купріна, Г.О. Ткачук та ін.] ; за заг. ред. д. е. н., проф. В.В. Немченко. Одеса: Фенікс, 2016. С. 96-113.

43. Стасюкова К.В., Пчелянська Г.Б., Ткачук А.В. Особливості спрощеної системи бухгалтерського обліку на малих підприємствах

України. *Економіка харчової промисловості*. Том10, Випуск №2, 2018. С. 96-101.

44. Терещенко О. О. Діагностика фінансового стану підприємства: монографія. К.: КНЕУ, 2008. 268 с.

45. Тридід О. М., Тижненко О. Г., Тижненко Л. О. Економіко-математичні моделі оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання. К.: Каравела, УБС НБУ, 2015. 213 с.

46. Труфанова О. В., Шевцова В.І. Методика і організація бухгалтерського обліку на малих підприємствах. URL: http://www.rusnauka.com/29_NNM_2008/Economics/36069.doc.htm

47. Що таке нефінансова звітність? URL:<http://www.csrinfo.org.ua/content/view/32/49/lang,uk>.

48. Analysis of the Operation and Financial Condition of the Enterprise. London: Institute of Professional Financial Managers. 2009. 142 P.

49. Baruch L. Financial statement analysis: a new approach. Prentice-Hall. 1974. 262 P.

50. Choudhry M., Lizzio M. Advanced Fixed Income Analysis, 2nd Edition. Elsevier Ltd. 2015. 272 p.

51. Harrington E. C. The Desirability Function. Industrial Quality Control. 1965. №21. P. 494–498.

52. Kumar R. Valuation: Theories and Concepts, 1st Edition. Academic Press. 2015. 514 p.

53. Lehenchuk S., Mostenska T., Tarasiuk H., Polishchuk I. (2021). Financial Statement Fraud Detection of Ukrainian Corporations on the Basis of Beneish Model. The Importance of New Technologies and Entrepreneurship in Business Development: In The Context of Economic Diversity in Developing Countries. URL: https://www.researchgate.net/publication/350016165_Financial_Statement_Fraud_Detection_of_Ukrainian_Corporations_on_the_Basis_of_Beneish_Model.

54. Popa D. C., Popa D. N., Bogdan V., Simut R. Composite financial performance index prediction – a neural networks approach. Journal of Business Economics and Management. 2021. Volume 22. №2. P. 277-296.

55. Problems of Accounting and Analytical Support for the Management System of an Enterprise: collective monograph / Edited by: prof. A. Zahorodniy and prof. H. Ronek // Lviv: Publishing House of Lviv Polytechnic. 2014. 308 p.

56. Spraakman G., Sanchez-Rodriguez C., Tuck-Riggs C. Data analytics by management accountants. Qualitative Research in Accounting and Management, 2020. Volume 18. №1. P. 127-147.

57. Steven M. Bragg, Janice M. Roehl-Anderson. Controller's Guide to Planning and Controlling Operations. 7-th edition. John Wiley & Sons. 2004. 384 p.

58. Wang X., Hasuikie T. Least-distance data envelopment analysis model for bankruptcy-based performance assessment // IEEE International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management, 2020. P. 235-239.

59. Yaremko I. Yo., Pylypenko L. M., Tyvonchuk O. I. The Paradigms of Accounting and Financial Reporting // International Journal of Synergy (Polska). 2016. Vol.5. P. 135-146.

РОЗДІЛ 6

ТЕНДЕНЦІЇ І МОЖЛИВОСТІ ЦИФРОВІЗАЦІЇ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

6.1. Теоретичні аспекти цифровізації діяльності суб'єктів господарювання

Якщо компанія не адаптується під зміни середовища, ринків, потреб – вона програє. Сьогодні щоб бути успішним, потрібно бути швидким і гнучким: змінюватися не тоді, коли є можливість, а коли є потреба. У конкурентній боротьбі перемагають більш технологічні, гнучкі, відкриті змінам компанії. При цьому технології розвиваються настільки стрімко, що не просто задовольняють людські потреби, а створюють їх. З'являється новий попит у клієнтів, а отже, виникає необхідність у нових технологіях у бізнесу, які цей попит задовольняють.

Підприємства, націлені на успіх і розвиток, зобов'язані приймати виклики сучасної економіки – тільки в цьому разі вони зможуть стати лідерами. Саме в цьому їм і допоможе цифрова трансформація.

Ідеєю цифрової трансформації охоплений весь світ, вона зараз є однією з найпопулярніших тем для обговорень, але в дійсності це далеко не нове поняття, дискусія про неї йде вже кілька десятиліть. Ми солідарні з точкою зору про те, що цифровізація економіки є сучасною формою прояву більш фундаментальної закономірності її інформатизації [18].

Поняття «цифрова трансформація» комплексне і багатогранне. Вона об'єднує такі поняття, як «оцифрування», «цифровізація», «автоматизація» та інші, що мають різні трактування. Ключовими є терміни, що мають однакове звучання англійською мовою, але кардинально різняться за змістом, що чітко проявляється при перекладі на українську мову:

Під поняттям «digitization» розуміємо процес оцифрування, тобто перетворення інформації з фізичних носіїв на цифрові. При оцифруванні зміни якості та змісту інформації не відбувається, вона просто перетвориться в електронну форму для подальшої обробки в

цифровому форматі. Це дозволяє вдосконалити бізнес-процеси шляхом додавання до них інформації в цифровому форматі.

Інформація, представлена в цифровому форматі, характеризується такими особливостями:

можливість використання різноманітних фізичних принципів уявлення, запам'ятовування та передачі інформації, у тому числі можливість зашифрувати повідомлення, передати його в такій формі, а потім знову дешифрувати;

можливість передачі інформації з використанням різних матеріальних носіїв;

копіювання та розповсюдження інформації відбувається без втрати її точності;

багаторазове збільшення щільності запису і швидкості передачі, а також «незменшення» і «невтрата» інформації при використанні.

Термін «digitalization» перекладаємо як «цифровізація» і визначаємо його як процес створення нового продукту в цифровій формі з новим функціоналом і споживчими властивостями. Якщо оцифрування спрямоване на вдосконалення існуючих бізнес-моделей і зміну бізнес-процесів, то цифровізація забезпечує створення нових інноваційних продуктів. Останні процеси дозволяють отримати суттєвий ривок в бізнесі і нові конкурентні переваги.

Автоматизація, за визначенням наведеним у Вікіпедії, є одним з напрямів науково-технічного прогресу, який спрямовано на застосування саморегульованих технічних засобів, економіко-математичних методів і систем керування, що звільняють людину від участі у процесах отримання, перетворення, передавання і використання енергії, матеріалів чи інформації, істотно зменшують міру цієї участі чи трудомісткість виконуваних операцій [6]. Автоматизація дозволяє підвищити продуктивність праці, поліпшити якість продукції, оптимізувати процеси управління, відсторонити людину від виробництв, небезпечних для здоров'я.

Якщо спочатку поняття автоматизації покривало сегмент виробництва, то з кінця 80-х років 20 століття воно отримало інший підтекст – автоматизація бізнес-процесів. Більшість бізнес процесів підприємства пов'язані з виконанням рутинних операцій, від яких хотілося б позбутися, щоб звільнити час і зосередитися на

стратегічних цілях. А щоб уникнути помилок і негативних наслідків людського фактору, обробку деяких операцій варто було б повністю довірити програмам. Отже, сьогодні під автоматизацією розуміють упровадження сучасного програмного забезпечення, що спрощує ведення бізнес-процесів шляхом виконання типових процедур за певним алгоритмом. При автоматизації забезпечується прискорення процесу обробки даних, приведення документообігу в єдиний формат, поліпшення координації діяльності співробітників, контроль і аналіз даних.

Таким чином, якщо автоматизацію можна розглядати як створення та застосування технології для контролю й управління виробництвом та доставкою продуктів і послуг, то цифровізація – це процес, спрямований на оцифрування всіх інформаційних (і навіть матеріальних) ресурсів (створення цифрових копій) та формування мережевих платформ взаємодії з метою отримання прогнозованого і гарантованого результату на будь-який управлінський вплив з використанням засобів автоматизації.

В цілому цифрову трансформацію можна розглядати як упровадження сучасних цифрових технологій в бізнес-процеси суб'єктів господарювання. Цей підхід передбачає встановлення сучасного обладнання і новітнього програмного забезпечення, а також фундаментальні зміни у підходах до управління, корпоративної культури, зовнішніх комунікацій. Як результат очікується підвищення продуктивності кожного співробітника і рівня задоволеності клієнтів компанії. На практиці це означає створення системи наскрізних бізнес-процесів, яку можна назвати цифровою екосистемою бізнесу.

Фахівці визначають основні переваги, які несе цифрова трансформація всім суб'єктам господарювання [11, с. 24-25]:

1. Оптимізація процесів. Нові технології дозволяють підприємствам автоматизувати більш прості процеси і виключати проміжні етапи у більш складних процесах. Завдяки цьому підвищується гнучкість підприємств, які тепер можуть набагато ефективніше використовувати свої ресурси.

2. Пошук нових джерел доходів. З появою нових технологій відкриваються нові способи отримання прибутку, які раніше були недоступні.

3. Створення персоналізованої і привабливої інфраструктури обслуговування. Сучасні замовники очікують, що підприємства будуть прислухатися до їхньої думки і задовольняти їх специфічні потреби. Клієнти – один з основних драйверів цифровізації. Щодня вони взаємодіють із комерційними й державними компаніями, чимало з яких вже почали трансформувати свою діяльність. У таких випадках клієнт бачить, що сучасні технології роблять процеси швидшими і простішими, тому очікує на такі зміни і від інших підприємств. Під клієнтським досвідом ми розуміємо не тільки взаємодію з компанією зовнішніх замовників, але і внутрішніх клієнтів. Цифрова трансформація процесів оптимізує роботу співробітників підприємства, завдяки чому зростає продуктивність кожного окремого члена команди. Наприклад, автоматизація рутинних операцій надає більше часу для вирішення справді важливих і складних завдань.

4. Використання сучасних технологій для роботи з даними. Цифрова трансформація підприємства сприяє використанню масивів цифрових даних, які не тільки потребують місця в сховищах, а й допомагають компаніям вести бізнес. Завдяки прогресивним технологіям, таким наприклад, як Big Data (великі дані) або Artificial Intelligence (AI, штучний інтелект), дані акумулюються, структуруються та аналізуються. Опрацьована інформація дає можливість ухвалювати рішення, адаптувати пропозиції під конкретних клієнтів і прогнозувати їхню поведінку

5. Партнерство і співробітництво. Цифровізація створює нові можливості для співпраці з іншими компаніями. Вести бізнес і шукати партнерів можна в будь-якій точці земної кулі. Наприклад, у цифровізації фінансів, зокрема банківської сфери, програмні інтерфейси використовуються вже декілька років. Провідні компанії вже зараз втілюють стратегії цифрової трансформації в життя і хочуть співпрацювати з тими, хто відповідає їхньому рівню розвитку та поділяє їхні цінності.

6. Інноваційні можливості для розвитку бізнесу.

Цифровізація бізнесу відкриває дорогу до інноваційних способів розвитку підприємств.

Необхідність цифровізації і процес її проведення в організаціях відбувається по-різному. У першу чергу цифровізація бізнесу необхідна для компаній, що працюють в жорсткому конкурентному середовищі. Для таких компаній затримка початку або відмова від цифровізації може привести до поразки в конкурентній боротьбі. Необхідність в цифровізації мають компанії, які в своєму основному бізнесі використовують або переходять до використання великих обсягів даних. Щодо порядку запровадження, то компанії з консервативним укладом намагаються вести процес цифрової трансформації поетапно і послідовно. Більш агресивні і схильні до новаторства підприємства стрімко оновлюють свою організаційну інфраструктуру.

Компанія Altimetr проаналізувала досвід компаній, які успішно пройшли цифрову трансформацію, і виділила ряд етапів на шляху від класичного бізнесу до інноваційної корпорації [27].

Першим експерти виділили етап традиційного бізнесу, на якому відбувається робота з клієнтами, процесами, технологіями, метриками, які вважаються керівництвом компанії актуальними і в цифровій економіці.

Далі виділяється етап присутності цифровізації, тобто ведеться робота над цифровою грамотністю персоналу, активізуються бізнес-процеси у всій структурі. Мають місце експерименти – пілотні дослідження на окремих підрозділах.

Подальша трансформація компанії відбувається на етапі формальної цифровізації. Тут організація починає активніше і більш систематично використовувати нові цифрові технології і ресурси. Для компаній відкриваються перспективні напрямки розвитку, активно проводяться експерименти, виникають агенти змін.

Стратегічний характер носить наступний етап цифровізації, на якому намічаються стратегічні плани цифрової трансформації компанії. Робочі групи відзначають продуктивність співпраці роботи і наукових досліджень. На цифровізацію виділяються інвестиції, призначаються відповідальні особи, аналізуються досягнуті результати.

Етап цифрової конвергенції характеризується запровадженням нової інфраструктури з її ролями, бізнес-процесами, знаннями і моделями. Складається команда, що займається процесами цифровізації, яка створює для керівництва нові стратегії та операціональні моделі.

Інноваційно-адаптивний етап цифрової трансформації – це період роботи компанії, коли її керівництво і всі структурні підрозділи усвідомлюють важливість і неминучість регулярних змін.

Як відзначають експерти, більшість українських компаній сьогодні перебувають на 1-2 етапі цифровізації. Однак ефект цифрової трансформації в різних видах економічної діяльності різний. Зазвичай, найкраще цифровій трансформації піддаються високотехнологічні галузі.

Вартість цифрової трансформації компанії буде залежати від того наскільки масштабними будуть зміни в компанії. Необхідно враховувати поточний стан процесів, інфраструктури та інформаційних систем в організації.

До чотирьох технологічних основ цифрового розвитку, на яких доцільно будувати процес цифрової трансформації, традиційно відносять:

«Великі дані» (“big data”), які передбачають вибухове зростання можливостей зберігання й обробки даних у всіх типах комп’ютерних систем, майбутня основа штучного інтелекту;

соціальність – необхідність залучення великої кількості користувачів, що виконують різні ролі;

мобільність – доступність інформації з будь-якої точки простору;

хмарність – спосіб зберігання даних.

Поєднання цих технологій дозволяє істотно здешевити бізнес-процеси, аналітично адаптувати продукти до потреб кожного конкретного клієнта (кастомізація) і поставляти товари й послуги тоді і туди, де вони необхідні.

Компанія «Siemens» описала п’ять основних сфер, які необхідно змінити у виробничому секторі, щоб компанія могла «підірвати» ринок. Це:

швидкість виведення продукту на ринок;

збільшення безпеки й надійності;

покращена гнучкість;
підвищена якість;
підвищена ефективність.

Це цілком відчутні моменти, які можуть бути в центрі процесу трансформації і забезпечити більшу віддачу від бізнесу, а також більш позитивний досвід користувачів [3].

Отже, для запровадження цифровізації компанії повинні насамперед визначити бізнес-цілі та інструменти їх досягнення. Далі організація повинна з'єднати свій поточний стан «готовності до трансформації, гнучкості» з поставленими завданнями. Готовність суб'єкта визначається за допомогою оцінки зрілості в ключових зонах і тоді встановлюються орієнтири трансформації. Основними очікуваними результатами, що отримують компанії, які вступили на шлях цифрової трансформації, є скорочення витрат, поліпшення якості послуг і продуктів та збільшення продуктивності.

6.2. Стан та проблеми впровадження цифровізації на підприємствах малого і середнього бізнесу

До ключових показників готовності країни до цифровізації відносять чотири найбільш істотних фактори, які характеризують рівень цифровізації країни:

рівень цифровізації економіки;
охоплення домогосподарств цифровою сферою;
цифрові розриви;
інтенсивність державної участі у цифровізації [26, с. 117].

У Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки зазначено, що основна мета цифровізації полягає у досягненні цифрової трансформації існуючих та створенні нових галузей економіки, а також трансформації сфер життєдіяльності у нові більш ефективні та сучасні. Такий приріст є можливим лише тоді, коли ідеї, дії, ініціативи та програми, які стосуються цифровізації, будуть інтегровані, зокрема, в національні, регіональні, галузеві стратегії і програми розвитку [1]. Однак слід зазначити, що український уряд, визначаючи цілі цифровізації, припустився серйозної помилки, переплутавши «цифрові ініціативи»

з «цифровими стратегіями». Поки підприємства були зайняті витрачанням ресурсів для оцифрування своєї заробітної плати, бухгалтерського обліку, закупівель, а іноді й кадрових операцій, багато хто з них пропустив масштабні зміни, пов'язані з цифровою трансформацією. Ці проблеми виявив COVID 19, який прискорив використання цифрових інструментів. Людям враз довелося працювати віддалено і вони побачили, що інструменти, необхідні для роботи, вже були створені – ці інструменти не є ідеальними, однак постійно вдосконалюються. Світові технологічні гіганти, а також менші стартапи швидко вийшли на перший план зі своїми рішеннями. Це полегшило ситуацію для фахівців, які змогли продовжувати працювати дистанційно.

Міжнародні організації щорічно проводять ґрунтовні дослідження, які дозволяють прослідкувати зміни у тенденціях здійснення цифрової трансформації в країнах. Одержані результати дають можливість зробити висновки щодо вивчення досвіду країн-лідерів у сфері використання інформаційно-комунікативних технологій. Так, у рейтингу The World Competitiveness Yearbook (WCY) 2021 року інновації, цифровізація, соціальні виплати та соціальна згуртованість є ключовими для економічних показників. Рейтинг очолили Швейцарія, Швеція, Данія, Нідерланди та Сінгапур. В таблиці 6.1 зібрані результати загального рейтингу світової конкурентоспроможності України та окремих країн-сусідів за 2017-2021 рр.

Таблиця 6.1

Рейтинг світової конкурентоспроможності України та окремих країн-сусідів

Країна	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Польща	38	34	38	39	47
Росія	46	45	45	50	45
Румунія	50	49	49	51	48
Словаччина	51	55	53	57	50
Угорщина	52	47	47	47	42
Україна	60	59	54	55	54

Джерело: складено автором за даними [30].

З даних таблиці бачимо, що Україна покращила свою рейтингову позицію з 60-го місця (2017 р.) до 54-го (2021 р.). Серед наведених результатів країн-сусідів всі вони мали кращий рейтинг. Найкращі показники мала Польща, однак у 2020-2021 рр. позиція її знизилась до 47-го місця.

Щорічник світової конкурентоспроможності IMD (WCY) 2021 р. містить дані рейтингу країн у розрізі складових, таких як: економічні показники, ефективність уряду, ефективність бізнесу та інфраструктура. Для України це відповідно 54-е, 53-е, 50-е та 51-е місця в рейтингу. За оцінками експертів Світового центру конкурентоспроможності, економіки з найвищими показниками характеризуються різним ступенем інвестицій в інновації, диверсифікованою економічною діяльністю та підтримкою державної політики.

Четвертий рік поспіль Міжнародний рейтинг конкурентоспроможності IMD вимірює спроможність та готовність країн прийняти та дослідити цифрові технології як ключовий двигун для економічних перетворень у бізнесі, уряді та в цілому у суспільстві. США і Сінгапур вийшли на перше та друге місця рейтингу, Данія та Швеція – на третьому і на четвертому відповідно. Рейтинг Всесвітнього центру конкурентоспроможності позиціонував Україну на 58-е місце (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Цифровий рейтинг конкурентоспроможності (Digital Competitiveness) України

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Загальний	59	60	58	60	58
В розрізі критеріїв:					
знання	44	45	39	40	38
технології	60	62	61	61	59
майбутня готовність	61	61	61	62	61

Джерело: складено автором за даними [30].

Найкращу позицію займає Україна в секторі знань, де враховуються ноу-хау, необхідні для відкриття, розуміння та побудови нових технологій, а також такі субфактори як талант, навчання та виховання, наукова концентрація. Це 38-е місце у 2020 р.

Дещо гірша позиція України (59-а) в секторі технологій, де враховується загальний контекст, який дозволяє розвивати цифрові технології, а також субфактори: нормативно-правова база, капітал і технологічна база. Майбутня готовність України до цифрових трансформацій оцінена низько – 61-а позиція серед 64-х. Слабкі результати демонструє країна щодо адаптивного ставлення, спритності бізнесу та ІТ-інтеграції (див. табл. 6.2).

Одним з найбільш важливих показників інноваційного та технологічного потенціалу кожної країни є рівень розвитку технологій, здатність економіки країни розвиватися в умовах цифрових трансформацій. Інститут Портуланс (Portulans Institute) і Всесвітній альянс інформаційних технологій і послуг (World Information Technology and Services Alliance) щорічно випускають звіт, в якому аналізують індекс мережевої готовності – комплексний показник, що характеризує рівень розвитку інформаційних технологій країн світу. Автори дослідження висунули ідею, що існує тісний зв'язок між розвитком інформаційно-комунікаційних технологій та економічним благополуччям, оскільки сьогодні технології відіграють провідну роль у розвитку країн, підвищенні продуктивності і конкурентоспроможності, диверсифікують економіку і стимулюють ділову активність громадян, тим самим сприяючи підвищенню рівня життя людей. Передбачається, що індекс повинен використовуватися лідерами державного і приватного секторів для аналізу своєї політики і здійснення моніторингу свого прогресу в галузі розвитку інформаційного суспільства. Експерти розраховували індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index) на підставі 62 різних показників, які об'єднали в 4 групи: технологічна складова, людський фактор, управлінський навик та вплив.

Україна за Індексом мережевої готовності 2020 року посідає 64 сходинку із значенням 49,43 та значно відстає від країн Європи. В п'ятірці лідерів Швеція (82,75), Данія (82,19), Сінгапур (81,39), Нідерланди (81,37), Швейцарія (80,41). З найближчих до України країн-сусідів найвищий рейтинг у Польщі (61,80) і Словаччини (60,78). Білорусь і Молдова містяться після України і мають відповідні значення індексу 49,16 і 47,09.

В розрізі складових індексу Україна має найкращий ранг з управлінських навиків «governance» (58-а позиція). А найнижча позиція – 79-а позиція – із впливу «impact». За показником технологій «technology» Україна зайняла 62-у позицію, людського фактору «reople» – 65-у позицію [2].

Європейський Союз також визначає цифровізацію економіки в якості мети економічного зростання. Про це зазначено в стратегії «Європа – 2020». Згідно з дослідженням Європейської комісії, ефективно функціонуючий цифровий ринок може значно вплинути на розвиток економіки. На прикладі Євросоюзу (ЄС) цифровізація сприятиме зростанню економічного становища в розмірі 415 мільярдів євро на рік і створить сотні тисяч нових робочих місць. Темпи зростання цифрової економіки Великобританії 5,4 % помітно випереджають темпи зростання ВВП 2 % за той же період, темпи зростання в Китаї такі: 16,6 % до ВВП 6,7 % [28].

Особливу цінність для оцінки рівня цифровізації має індекс цифрової економіки та суспільства (DESI – Digital Economy and Society Index), який є складовою мірою вивчення цифрових показників Європи. Індекс DESI охоплює п'ять основних областей: зв'язок, людський капітал, використання Інтернету, інтеграція цифрових технологій і цифрові державні послуги. Міжнародний індекс цифрової економіки та суспільства (I-DESI) відображає і розширює Індекс цифрової економіки та суспільства ЄС-28, використовуючи 24 набори даних для аналізу тенденцій і порівняння цифрових показників 45 країн. Україна до числа цих країн не увійшла.

У звіті DESI 2020, який сформований за даними 2019 року, зазначено, що в усіх державах-членах ЄС відмічено зростання цифровізації. Лідерами розвитку виявились Фінляндія, Швеція та Данія. Останні місця в рейтингу займають: Румунія, Греція, Болгарія. В розрізі складових індексу ситуація така. Покриття мережі наступного покоління (NGA) в домашніх господарствах країн-членів ЄС збільшилось з 83 % до 86 %. Збільшився (до 26 %) доступ домашніх господарств до фіксованих широкосмугових мереж, що пропонують пропускну здатність не менше 100 Мбіт/с. Майже все населення ЄС (96 %) охоплено мережею 4G, але охоплення мережею

5G все ще залишається низьким (25 %). В області людського капіталу спостерігається збільшення частки людей (до 58 %), які володіють базовими цифровими навичками. При цьому значна частина громадян ЄС все ще не має базових навичок роботи з цифровими технологіями, хоча більшість робочих місць вимагають таких навичок. На ринку праці відчувається брак фахівців у сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). У 2018 році 64 % великих підприємств і 56 % підприємств малого і середнього бізнесу (МСБ) зіткнулися з труднощами при наборі фахівців з ІКТ. 85 % громадян ЄС користуються Інтернетом не рідше ніж один раз на тиждень. У 2019 році 38,5 % великих компаній поклалися на сучасні сервіси хмарних обчислень, а 32,7 % використовували рішення Big Data [29].

Як бачимо, за останні роки у всіх державах-членах ЄС зріс рівень цифровізації. Однак перед урядами країн залишається важливим завдання надати громадянам ЄС доступ до цифрових компетенцій, які відкривають можливості для розвитку цифрової Європи.

Фундаментом цифрової економіки є розвинена та ефективно функціонуюча інфраструктура. У Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України під цифровою інфраструктурою розуміють комплекс комунікацій, технологій, продуктів і процесів, котрі забезпечують обчислювальні, телекомунікаційні й мережеві можливості та працюють на цифровій (не аналоговій) основі [1].

Цифрова інфраструктура містить дві багатокomпонентні взаємопов'язані та взаємодоповнюючі складові: тверду або інформаційно-комунікаційні технології та м'яку, або цифрові технології. Кожна містить відповідні компоненти, які окремо та разом впливають на акселерацію економічного розвитку.

Тверда цифрова інфраструктура покликана забезпечити доступ до цифрових технологій (connectivity) та умовно включає такі ключові компоненти:

фіксовану телекомунікаційну інфраструктуру (магістральні, дистрибуційні та локальні мережі, точки обміну трафіком тощо);

мобільну телекомунікаційну інфраструктуру (3G, 4G, 5G, радіо та супутникові технології, Wi-Fi тощо);

інфраструктуру цифрового телебачення (наземного, кабельного, супутникового);

радіоінфраструктуру LoRa (long range frequency, неліцензійовані частоти) для проєктів Інтернету речей (сенсори, датчики тощо);

інфраструктуру центрів обробки та збереження даних (т.зв. хмарна або віртуалізована інфраструктура);

інфраструктуру кібербезпеки;

спеціалізовані інфраструктури (спеціальні мережі, відеоспостереження, супутні інженерні системи) [24].

Розвиток ІКТ визначається відповідним індексом (IDI), який обчислюється Міжнародним союзом електрозв'язку (МСЕ). Останній розрахунок цього індексу здійснювався у 2017 році. Україна зайняла 79 позицію. 2018 року індекс був доповнений трьома новими індикаторами, такими як: підписки на мобільний широкопasmовий Інтернет-трафік, відсоток власників мобільного телефону та відсоток осіб з навичками інформаційно-комунікаційних технологій. У 2020 р. було визначено для кожної країни, які додаткові показники можна буде отримати. З 8 показників в Україні недоступними для моніторингу є показники фіксованого широкопasmового зв'язку та графік рухомого доступу в Інтернеті.

Слід нагадати, що ООН у 2011 році визнала право на доступ до мережі Інтернет базовим правом людини. Це стало поштовхом до розвитку різного роду національних програм та проєктів, пов'язаних із поширенням фіксованого широкопasmового доступу до Інтернету. Зокрема, в Україні урядом, в особі Міністерства цифрової трансформації, планується забезпечення технічної можливості підключення до фіксованого широкопasmового доступу до мережі Інтернет зі швидкістю 100 Мбіт/с для 95 % населення України до 2024 року.

Проаналізуємо динаміку використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) на вітчизняних підприємствах (табл. 6.3).

Таблиця 6.3

Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. до 2017 р. (+,-)
Кількість підприємств, які використовували комп'ютери, од	40327	44133	44532	4205
у % до загальної кількості підприємств, які взяли участь в обстеженні	95,4	89,7	87,9	-7,5
Середня кількість працівників (включаючи штатних та позаштатних), які використовували комп'ютер, тис. осіб	1374,0	1289,8	1317,2	-56,8
у % до загальної кількості найманих працівників підприємств	34,9	32,8	34,3	-0,6
Кількість підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет, од	39582	43303	43785	4203
З них частка підприємств, які мали:				
вузькосмуговий доступ до Інтернету, %	35,1	31,4	30,6	-4,5
фіксований широкосмуговий доступ, %	70,8	62,1	60,9	-9,9
широкосмугове мобільне з'єднання за допомогою портативних пристроїв, %	25,7	23,5	23,6	-2,1
Використання підприємствами фіксованого широкосмугового доступу до мережі Інтернет від 100 Мбіт/с і більше	29,4	19,9	20,6	-8,8
Середня кількість працівників, які використовували комп'ютери із доступом до мережі Інтернет, тис. осіб	992,2	1064,7	1090	97,8
у % до загальної кількості найманих працівників підприємств	23,4	27,1	28,4	28,4
Частка підприємств, які використовували локальну комп'ютерну мережу (LAN), % від загальної кількості підприємств, %	61,7	53,5	51,9	-9,8
з них мали мережу Інтранет, %	66,9	59,2	58,0	-8,9
мережу Екстранет, %	9,6	8,3	8,1	-1,5

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [8, 9].

Матеріали досліджень вказують на те, що не всі підприємства, які взяли участь в обстеженні, використовують комп'ютери. Спостерігається навіть зменшення частки підприємств від загальної кількості підприємств з 95,4 % (2017 р.) до 87,9 % (2019 р.). Загалом,

у 2019 році 44532 підприємства використовували комп'ютери. Це на 10,4 % більше, ніж у 2017 році. У 2019 році найвища частка підприємств, що використовували комп'ютери, зафіксована в галузі водопостачання, каналізації, поводження з відходами (93,6 %), постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (93,0 %), переробної промисловості (91,0 %). Найменше користуються комп'ютерами підприємства з тимчасового розміщування й організації харчування. Чим більше підприємство, тим вищий рівень використання комп'ютерів. Так, в 2019 р. 86,1 % малих, 93,7 % середніх і 95,0 % великих підприємств використовували комп'ютери.

2019 року дещо скоротилась середня кількість працівників (включаючи штатних та позаштатних), які використовували комп'ютери. Це фактично 33-35 % від загальної кількості працівників. Це може бути пов'язано із загальним скороченням чисельності персоналу на підприємствах.

Результатом розвитку комп'ютерних технологій є комп'ютерні мережі. Сьогодні неможливо уявити роботу підприємств окремих галузей без використання засобів комп'ютерних мереж. Їх використання дає кожному підприємству численні можливості. Кінцевою метою застосування є підвищення ефективності роботи підприємства, яке може виражатися різними факторами: збільшенням прибутку підприємства, підвищенням якості роботи співробітників, ефективною взаємодією різних підрозділів підприємства.

В Україні поступово зростає кількість українських підприємств, які мають доступ до Інтернету. В 2019 р. це 43785 підприємств. З них 60,96 % мали фіксований широкопasmовий доступ (з них 20,6 % зі швидкістю від 100 Мбіт/с і більше), 30,6 % – вузькосmовий доступ і 23,6 % – широкопasmове мобільне з'єднання за допомогою портативних пристроїв. Відповідно, збільшується середня кількість працівників, які використовували комп'ютери із доступом до мережі Інтернет. Це 1090 тис. осіб, або 28,4 % від загальної кількості працівників.

Локальні комп'ютерні мережі (LAN) у 2019 році використовували лише 51,9 % підприємств, з них мережу Інтранет – 58,0 %, Екстранет – 8,1 %. Зрозуміло, що, чим крупніше

підприємство та складніше його організаційна структура, тим більше воно використовує засоби локальних мереж. Так, у 2019 р. 86,2 % великих підприємства використовували засоби LAN, з них Інтранет – 72,7 %, Екстранет – 30,8 %. Для порівняння: 45,9 % малих підприємств охоплені засобами LAN, з них 55,1 % – Інтранет, 5,6 % – Екстранет і 69,1 % середніх підприємств використовували LAN, з них 66,5 % Інтранет, 13,3 % Екстранет.

Використання підприємствами Інтернету передбачає роботу з веб-сайтами, які суб'єкти господарювання активно створюють і використовують. На кінець 2019 року 17856 підприємств (35,2 % від загальної кількості) мали веб-сайт. На рисунку 8.1 представлені дані 2019 року щодо того, які інтерактивні послуги надавали українські підприємства через веб-сайти.



Рис. 8.1. Надання підприємствами інтерактивних послуг через власні веб-сайти, у % до загальної кількості підприємств

Джерело: [11].

Як бачимо, найбільше підприємства використовували веб-сайти для обслуговування клієнтів (16,7 %) та електронних посилення на профілі підприємств в соціальних медіа (16,5 %). Значно менше веб-сайти використовувались для навчання персоналу (3,9 %). Серед малих підприємств веб-сайти мали 30,4 %, середніх – 47,7 % і великих – 68,3 % від загальної кількості підприємств.

Слід відмітити, що вимушений карантин, викликаний Covid 19, і перехід значної кількості підприємств в онлайн-режим значно розширив використання цих послуг.

У сучасних умовах, коли споживачі поступово втрачають довіру до традиційних медіа, підприємства почали шукати своїх потенційних споживачів у соціальних медіа. Соціальні медіа визначаються як Інтернет-платформи та технології, що дозволяють користувачам взаємодіяти і сприяють створенню та обміном із користувачем контентом. До таких медіа відносять:

загальнотематичні соціальні мережі: Facebook, Instagram;

сервіси мікроблогів: Twitter та ін.;

сервіси соціальних новин: News2, SMI2 та ін.;

сервіси питань-відповідей: відповіді Google та ін.;

соціальні закладки: Memori, Mister Wong та ін.;

фото й відео соціальні мережі: YouTube;

тематичні соціальні мережі, які об'єднують користувачів за певними інтересами тощо [22].

Просування інформації через соціальні медіа для підприємств порівняно недороге «задоволення», яке дозволяє бізнесу безпосередньо контактувати з поточними й потенційними клієнтами.

До переваг соціальних мереж для бізнесу експерти відносять такі [20]:

Підвищення рівня довіри до компанії. Зокрема, підвищення рівня довіри до бренду підвищує рівень продаж. Користувач соціальних мереж може розраховувати на більш швидку відповідь від бізнесу, а також отримати додаткову інформацію від інших покупців.

Велика аудиторія користувачів. Реклама через соцмережі дозволяє щомиті привертати увагу до бренду, швидко інформувати про нові акції, події та товари в асортименті.

Завдяки таргетованій рекламі, яка надається в соціальних мережах, є можливість дуже точно визначити цільову аудиторію. Постійне розширення кола цільової аудиторії за рахунок збільшення кількості потенційних клієнтів, яких не можна залучити іншими різновидами інтернет-реклами.

Збільшення відвідуваності сайту за рахунок направлення підписників зі спільнот у соцмережах.

Зростання кількості постійних клієнтів.

Проведення інтерактивних онлайн-заходів. Конкурси, акції, розіграші в соцмережах набагато ефективніші. Мережі надають низку зручних інструментів для їхнього проведення (підписки, «лайки», «репости», «ретвіти»), а також включають соціальний елемент конкурсу.

Залежно від цілей компанії, соціальні мережі можна використовувати, як канал побудови іміджу, хелпдеск, комунікаційну платформу або ж, як інструмент прямих продажів [7].

Дані Державної служби статистики України, наведені в таблиці 6.4, свідчать, що кількість вітчизняних підприємств, які використовували соціальні мережі, постійно зростає. За 2017-2019 рр. їх кількість зросла на 2463, або на 23,3 %. Підприємства ведуть блоги або мікроблоги і кількість таких підприємств збільшилась на 754, або на 25,9 % [8, 9]. Значно збільшилась кількість підприємств, чії сайти містять мультимедійний вміст і засоби обміну знаннями.

Таблиця 6.4

Використання соціальних медіа на підприємствах

Показник	2017	2018	2019	Відхилення 2019 р. до 2017 р. (+,-)
Кількість підприємств, які мали веб-сайт	16240	17522	17856	1616
Кількість підприємств, які використовували такі соціальні медіа:				
- соціальні мережі	10558	12321	13021	2463
- блоги чи мікроблоги підприємства	2910	3437	3664	754
- веб-сайти з мультимедійним вмістом	5312	6123	6475	1163
- засоби обміну знаннями	5069	5584	5786	717

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [8, 9].

Офіційні дані про динаміку обсягів реалізованих послуг підприємствами у сфері інформаційно-комунікаційних технологій за 2012–2019 рр. (табл. 6.5) дозволяють зробити такі висновки: в Україні спостерігається стрімке зростання доходу від реалізації послуг у сфері ІКТ (темп росту у 2019 році порівняно з 2012 роком становив 223,7 %).

Таблиця 6.5

Динаміка обсягу реалізованих послуг підприємствами у сфері інформаційно-комунікаційних технологій за 2012–2019 рр.

Показник	2012 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Темп росту 2019 р. до 2012 р., %
ВВП у фактичних цінах, млн грн	1408889	1979458	2383182	2981227	3560302	3977198	282,3
Загальний обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами господарювання, млн грн	4563794	5716431	6877077	8467031	9997634,5	10206913	223,7
Загальний обсяг послуг у сфері ІКТ, млн грн	90074,4	141479	175050	216803	273104,6	326541,6	362,5
Питома вага, % до ВВП	6,39	7,15	7,35	7,27	7,67	8,21	128,4
Частка обсягу послуг у сфері ІКТ до загального обсягу реалізованих послуг, %	1,97	2,47	2,55	2,56	2,73	3,20	162,1

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [8, 9, 7].

Водночас частка галузі інформаційних технологій залишається доволі низькою і становить не більше 8,21 % ВВП країни. Позитивним трендом є зростання частки ІКТ у структурі вітчизняного ВВП. Також поступово збільшується частка обсягу послуг у сфері ІКТ до загального обсягу реалізованих послуг. У 2019 році вона склала 3,2 %. Необхідно відмітити, що у країнах із розвиненими соціально-економічними інститутами ця галузь щорічно може формувати орієнтовно 25–35 % доданої вартості країни. Так, в Ірландії – країні, де немає власної Кремнієвої долини, але яка є привабливою для багатьох зарубіжних компаній, завдяки своєму

конкурентному діловому середовищу та вигідним ставкам оподаткування, внесок сектора ІКТ у ВВП становить 12 % [12].

Великі масштаби, а також темпи сучасних цифрових трансформацій породжують перехід на високотехнологічне виробництво і модернізацію промисловості, використовуючи інформаційно-комунікаційні і цифрові технології, що уже на сьогодні стало пріоритетом усього економічного розвитку. Щоб виконати умови цифровізації підприємство повинно бути спроможним:

впроваджувати інноваційні технології із застосуванням принципу постійного поліпшення,

здійснювати витрати на дослідження стану підприємства, напрямків зміни потреб і умов ринку,

досліджувати і впроваджувати наукові розробки,

нести витрати на процедури впровадження інноваційних інформаційно-комунікаційних технологій [25].

За даними оцінки Державної служби статистики України на кінець 2019 року наукові дослідження і розробки (НДР) виконували 950 організацій різних форм власності. Порівняно з 2010 р. їх кількість зменшилась на 27,1 %. Відповідно, кількість працівників, задіяних у виконанні НДР, також скоротилась до 78860 осіб, тобто на 56,8 %.

Персонал установ, який був задіяний у процес дослідження НДР на кінець 2019 року, складався з:

дослідників – 65,2 %,

техніків – 9,0 %,

допоміжного персоналу – 25,8 %.

Все це свідчить про наявність достатнього рівня потенціалу для запровадження цифровізації в усі сфери економіки та області діяльності, а також про спроможність підприємствами України сприйняти цифровізацію як елемент системи управління.

Для підтвердження або спростування спроможності вітчизняних підприємств впровадити цифровізацію проведено оцінку динаміки витрат підприємств, які вони спрямували на виконання наукових досліджень і розробок впродовж 2010-2020 рр. (табл. 6.6).

Таблиця 6.6

Динаміка витрат підприємств України на виконання наукових досліджень і розробок по видах робіт, млн грн

Роки	Усього, у фактичних цінах	у тому числі у % до загального обсягу витрат на виконання			Частка витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП, %
		фундаментальних наукових досліджень	прикладних наукових досліджень	науково-технічних (експериментальних) розробок	
2010	8107,1	26,8	19,6	53,6	0,75
2011	8513,4	25,9	21,3	52,8	0,65
2012	9419,9	27,8	21,5	50,7	0,67
2013	10248,5	26,3	20,1	53,6	0,70
2014	9487,5	25,9	19,8	54,3	0,60
2015	11003,6	22,4	17,8	59,8	0,55
2016	11530,7	19,3	22,2	58,5	0,48
2017	13379,3	21,9	23,6	54,5	0,45
2018	16773,7	22,4	21,3	56,3	0,47
2019	17254,6	21,7	21,1	57,2	0,43
2020	17022,4	25,0	23,3	51,7	0,41

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [10].

Відмічаємо, що у 2010 році величина витрат на наукові дослідження становила 8107,1 млн грн, тоді як на початок 2020 року збільшилась у 2,1 рази і склала 17022,4 млн грн. При чому, варто зазначити, що у загальній структурі витрат 2019 року левову частку (51,7 %) становлять науково-технічні (а саме, експериментальні) розробки. 25,0 % витрат приходилось на фундаментальні дослідження і 23,3 % – на прикладні наукові дослідження.

В цілому частка витрат вітчизняних підприємств на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП скоротилось з 0,75 % (2010 р.) до 0,41 % (2020 р.). Порівняння з окремими європейськими країнами показало, що найбільше з ВВП витрачає на наукові дослідження і розробки Німеччина – 3,13 %. Також вагомим є фінансування науки в Словенії (1,95 %), Чехії (1,93 %), Угорщині (1,53 %) (дані 2018 р.) [16].

Зрозуміло, що збільшення витрат суб'єктами господарювання на НДР виступає необхідним елементом, орієнтованим на забезпечення

достатнього рівня їх конкурентоспроможності, а також виступає інструментом економічного розвитку держави.

Таким чином, цифрова економіка продовжує розвиватися з неймовірною швидкістю завдяки її здатності збирати, використовувати й аналізувати величезні обсяги інформації (цифрові дані). Цифровізація є визнаним механізмом економічного зростання завдяки здатності технологій позитивно впливати на ефективність, результативність, вартість та якість економічної, громадської та особистої діяльності. Вона проникає в усі сфери діяльності, в усі країни та регіони. Сьогодні в світі спостерігається колосальний розрив між країнами зі слабким розвитком Інтернет-зв'язку і країнами з дуже високим рівнем цифровізації. Наприклад, в найменш розвинених країнах Інтернетом користується лише кожен п'ятий житель, тоді як в розвинених країнах доступ до Інтернету мають четверо з кожних п'яти осіб. За 2020 рік через пандемію обсяг світової економіки знизився на 4,4 %. У той же час по всьому світу прискорилося цифровізація. Цифровізація реального сектору економіки є головною складовою частиною цифрової економіки та визначальним чинником зростання економіки в цілому, зокрема і самої цифрової індустрії як виробника технологій.

Україна віднесена за версією HBR 2020 до перспективних країн, цифрова інфраструктура в яких поки обмежена, але які стрімко цифровізується. В цю групу потрапили Китай, Індія, Індонезія, Кенія, В'єтнам, Бангладеш, Руанда і Аргентина. На основі аналізу експертів встановлено, що економіки цих країн («успішні проривні економіки») мають концентруватись на таких завданнях як :

поліпшення мобільного інтернет-доступу, його доступності та якості, для більш широкого поширення інновацій;

зміцнення інституційного середовища і розвиток цифрового законодавства;

заохочення інвестицій в цифрові підприємства, фінансування цифрових НДДКР, навчання ІТ-кадрів і використання додатків для створення робочих місць;

заходи щодо скорочення нерівності в доступі до цифрових інструментів за гендерними, класовими, етнічними і географічними

ознаками (хоча багато в чому доступ як і раніше залишається нерівномірним) [19].

Цифрова трансформація в реальному секторі економіки дозволяє автоматизувати бізнес-операції, забезпечуючи оперативну ефективність, таку як зниження транзакційних витрат з впливом на продуктивність. Аналогічним чином, цифрова трансформація відкриває нові ділові можливості, впливаючи на зайнятість і підприємництво. Цифрова трансформація бізнес-процесів спрямована на те, щоб компанії оперативного ухвалювали рішення, блискавично адаптували роботу до вимог поточного моменту та задовольняли потреби клієнтів.

6.3. Трансформації професії бухгалтера в умовах цифровізації

Сучасні ринки праці переживають значні трансформації, викликані новими технологіями. Цифрові технології, що використовуються в цифровій економіці, забезпечують швидкість прийому і обробки інформації; можливість аналізу великих обсягів даних, знижують імовірність помилки через людський фактор. Обробка і використання великих обсягів цифрових даних дозволяє підвищити ефективність, якість і продуктивність в різних видах виробництва, технологій, обладнання, при зберіганні, продажу, доставці і споживанні товарів і послуг.

Однією з рушійних сил цифрової економіки є поширення цифрових платформ, які використовують бізнес-моделі, засновані на даних, і трансформують існуючі галузі економіки. Про потужність цих платформ говорить той факт, що сім з восьми найбільших компаній світу за показником ринкової капіталізації використовують платформні бізнес-моделі.

Цифрові платформи виступають в якості механізмів, що дозволяють різним сторонам взаємодіяти в режимі онлайн. Існують відмінності між операційними та інноваційними платформами. Операційні платформи являють собою двосторонні / багатосторонні ринки з інфраструктурою, яка працює в режимі онлайн і забезпечує здійснення операцій між різними сторонами. Вони стали основною бізнес-моделлю для великих цифрових корпорацій (таких, як

«Амазон», «Алибаба», «Фейсбук» і «іБей»), а також для корпорацій в секторах, де широко використовуються цифрові технології (таких, як «Убер», «Діді чусін» або «Ейрбнб»). Інноваційні платформи є середовищем, в якому розробники кодів і контенту створюють додатки та програмне забезпечення, наприклад, у формі операційних систем (таких, як «Андроїд» або «Лінукс») або технологічні стандарти (наприклад, формат MPEG для відеофайлів) [13]. Зростання цифрових платформ безпосередньо пов'язано з їх здатністю збирати і аналізувати цифрові дані, проте їх інтереси і методи роботи в значній мірі залежать від того, як вони монетизують ці дані для отримання доходу.

Підприємства, які працюють на платформах, мають суттєві переваги в економіці, що заснована на даних. Виступаючи в якості посередників та інфраструктурних майданчиків, вони надають можливість для реєстрації та отримання всіх даних, пов'язаних з онлайн-активністю і операціями між користувачами платформ.

Європейський Союз велику увагу приділяє впровадженню цифрових технологій нового покоління у бізнес, таких як: інтернет речей, хмарні обчислення, великі дані і аналітика даних, робототехніка та 3D друк. Ці технології відкривають нові горизонти для вироблення інноваційних продуктів та послуг [14].

Хмарні технології являють собою спосіб розподіленої обробки даних, в якому комп'ютерні ресурси і потужності надаються користувачеві як Інтернет-сервіс. Фактично хмара є електронним сховищем даних користувача в мережі Інтернет, яке дозволяє зберігати, редагувати, користуватися потрібними програмами і сервісами з будь-якого доступного йому комп'ютера або смартфона.

Сфера бізнесу швидко оцінила переваги, що надають хмарні технології:

по-перше, використання хмар дозволяє знизити витрати на придбання та модернізацію програмного забезпечення і устаткування;

по-друге, перехід у хмару забезпечує гнучкий стиль роботи для бізнесу. Правильний план хмарних обчислень може бути змінений відповідно до бізнес-потреб компанії;

по-третє, користувач оплачує лише фактичне використання послуги, тобто оплачується тільки той час і той набір функцій, який йому необхідний;

по-четверте, знижуються витрати на технічне обслуговування і ремонт програмного забезпечення, оскільки цим займаються провайдери послуг, а не користувач.

по-п'яте, хмарні сервіси ідеально забезпечують віддалений режим роботи, оскільки доступ до даних надається з будь-якої точки, де є вихід в мережу, і з будь-якого пристрою, будь то комп'ютер, планшетний комп'ютер або смартфон. Хмарні технології також дозволяють легко ділитися інформацією з іншими особами, наприклад, з клієнтами і співробітниками;

по-шосте, при переході бізнесу в хмару постачальник хмарних послуг зобов'язаний гарантувати найвищі стандарти безпеки. До них відносяться політика нульової довіри, центр обробки даних, сертифікований за стандартом ISO 27001 (центри обробки даних в ЄС повинні відповідати широкому спектру високих вимог, пов'язаних з дотриманням GDPR), наскрізне шифрування ваших даних і заходи аварійного відновлення, що включають обхід відмови в альтернативному центрі обробки даних.

Отже, хмари є саме тією технологією, яка може допомогти бізнесу адаптуватися до реалій під час кризи, не тільки зберегти прибуток, але і навіть його наростити.

Вітчизняні підприємства стали активно використовувати хмарні сервіси. За 2017-2019 рр. їх кількість збільшилась на 1072 підприємства, або на 25,9 % (табл. 6.7).

Таблиця 6.7

Динаміка підприємств, які купували послуги хмарних обчислень

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. до 2017 р. (+,-)
1	2	3	4	5
Кількість підприємств, які купували послуги хмарних обчислень	4135	4831	5207	1072
З них за видами послуг хмарних обчислень, % від загальної кількості підприємств:				

Продовження табл. 6.7

1	2	3	4	5
електронна пошта	4,4	5,2	5,9	1,5
офісне програмне забезпечення	3,9	4,3	4,8	0,9
хостинг бази даних підприємства	2,9	3,4	4,0	1,1
сервіс для зберігання файлів	2,9	3,6	4,2	1,3
фінансові або бухгалтерські прикладні програми	4,9	5,3	5,9	1
програми для управління взаємовідносинами з клієнтами	2,1	2,5	2,9	0,8
комп'ютерна потужність для функціонування програмного забезпечення підприємства	2,7	3,1	3,5	0,8

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [8, 9].

Найбільше з хмарних сервісів компанії використовували засоби електронної пошти та фінансові або бухгалтерські прикладні програми. Збільшилась кількість підприємств, які використовували хмари для розміщення офісного програмного забезпечення, для зберігання файлів великих розмірів, а також як хостинг бази даних підприємства. Також послуги хмарних обчислень використовувались для управління взаємовідносинами з клієнтами і в цілому для функціонування програмного забезпечення підприємства.

У 2020 році використання хмарних технологій значно поживавилось, особливо серед малих і середніх підприємств. За даними Gartner глобальний ринок впровадження хмарних технологій перевищив у цілому 330 млрд доларів. Згідно CloudTech очікується, що витрати на публічні хмари виростуть з 229 млрд доларів в 2019 році до 500 млрд доларів до 2023 року, при цьому очікуваний сукупний річний темп зростання (CAGR) складе 22,3 % [23].

У 2021 році, основними тенденціями розвитку хмарного ринку будуть:

хмарний безсерверний метод – це техніка для реалізації функцій в хмарі на необхідній базі. Підприємства покладаються на безсерверні обчислення, оскільки вони отримують можливість для роботи з основним продуктом без необхідності експлуатації або управління серверами;

більшість підприємств впроваджуватимуть гібридні хмари в ІТ-інфраструктуру. Основною причиною для цього є його положення щодо контролю та безпеки приватних мереж, а також розширення універсальності публічної хмари.

Як і при використанні будь-яких технологій в роботі з хмарними є свої недоліки. Серед них потрібно назвати такі:

підприємству потрібний постійний і стабільний доступ в інтернет;

загроза безпеці інформації: за корпоративні дані, їх цілісність і конфіденційність, відповідає компанія, яка надає послуги хмарних обчислень;

недостатня гнучкість: не всякий хмарний продукт можна повністю налаштувати під свої цілі і завдання;

складність планування. Зараз багато хмарних сервісів доступні безкоштовно або за дуже прийнятними цінами. Але не факт, що вони залишаться такими назавжди або завжди будуть надаватися за таку ж ціну (і з таким же функціоналом). Потенційно та ж послуга в майбутньому може надаватися вже на зовсім інших умовах.

Становлення цифрової економіки в світі є одним з найважливіших факторів її розвитку. Удосконалення технологій штучного інтелекту, обробка великих даних (BigData), поява нових аналітичних інструментів і хмарних сервісів сприяє переходу підприємств на новий рівень якості здійснення діяльності. Цифровізація економічних процесів висунула нові вимоги до ідентифікації об'єктів обліку та аналізу, структуризації обліково-аналітичної інформації та орієнтації її на прийняття управлінських рішень. В першу чергу, це пов'язано з тим, що відбувається поступове розширення для користувачів звітності кола показників, що характеризують не тільки економічну ефективність, але й екологічну безпеку, соціальну відповідальність бізнесу, стратегічну спрямованість, системність і якість корпоративного управління, наявність організаційного, інноваційного, людського, репутаційного капіталу та інших нефінансових об'єктів, що забезпечують базу для створення вартості. До нових і змінених об'єктів бухгалтерського обліку можна віднести такі, як цифрові активи, електронні гроші, віртуальне цифрове майно, смарт-активи, смарт-контракти тощо.

Перелік таких об'єктів з розвитком інформаційних технологій регулярно оновлюється.

За допомогою технологій штучного інтелекту, машинного навчання, роботизації процесів вдається полегшити роботу людини, а іноді – повністю її замінити. Комп'ютери обробляють великі обсяги даних і вчаться шукати корисну інформацію та знаходити закономірності. У цьому допомагає використання нейромереж. Ці системи побудовані за моделлю людського мозку, в яких завдання нейронів виконують окремі процесори, що вміють навчатися: зіставляти дані, узагальнювати, знаходити складні залежності. Сьогодні роботам доручають не тільки рутинні завдання, що віднімають багато часу і сил. Роботи можуть аналізувати, адаптуватися, орієнтуватися в просторі. Розумні механізми здатні позбавити людей від необхідності ризикувати здоров'ям, а деколи і життям, при виконанні робіт і наукових досліджень, пов'язаних з ризиком.

Під Big Data (великі дані) розуміють поєднання структурованих, напівструктурованих та неструктурованих даних, які можуть бути видобуті для отримання інформації та використані в проєктах машинного навчання, прогнозного моделювання та інших передових програм аналітики. Системи, які обробляють і зберігають Big Data, стали загальним компонентом архітектури управління даними в великих компаніях.

Основними характеристиками Big Data є:

великий обсяг даних (Volume)

широкий вибір типів даних, що зберігаються в системах великих даних (Variety)

швидкість, з якою дані генеруються, збираються та обробляються (Velocity).

Сьогодні до опису Big Data було додано ще такі характеристики:

достовірність (Veracity);

цінність (Value);

мінливість (Variability).

ІВМ стверджує, що в світі підприємства щодня генерують майже 2,5 квінтільйони байтів даних! А 90 % глобальних даних отримано тільки за останні 2 роки [21].

Однак для підприємств важливий не лише обсяг інформації, а можливості, які дає її аналіз. Однією з основних переваг Big Data є предиктивний аналіз. Інструменти аналітики таких даних прогнозують результати стратегічних рішень, що оптимізує операційну ефективність і знижує ризики компанії.

Big Data об'єднують релевантну і точну інформацію з кількох джерел, щоб найбільш точно описати ситуацію на ринку. Аналізуючи інформацію з соціальних мереж і пошукових запитів, компанії оптимізують стратегії цифрового маркетингу і досвід споживачів. Наприклад, відомості про рекламні акції всіх конкурентів дозволяють керівництву фірми запропонувати більш вигідний «персональний» підхід клієнту.

Компанії, урядові установи, постачальники медичних послуг, фінансові та академічні установи – всі використовують можливості Великих даних для поліпшення ділових перспектив і якості обслуговування клієнтів. Хоча дослідження показують, що ще майже 43 % комерційних організацій до сих пір не володіють необхідними інструментами для фільтрації нерелевантних даних, втрачаючи потенційний прибуток. Тому сьогодні на ринку намітився курс на модернізацію бізнес-процесів, освоєння нових технологій і впровадження Big Data.

Серед українських підприємств збільшується кількість таких, які проводили аналіз «великих даних». У 2019 році 2896 підприємств аналізували дані, отримані зі смарт-пристроїв або датчиків, 1874 – геолокаційні дані, отримані із портативних пристроїв, 1658 – дані, сформовані із соціальних медіа. Також 2852 підприємства аналізували дані з інших джерел (табл. 6.8).

Таблиця 6.8

Динаміка підприємств, які проводили аналіз «великих даних»

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. до 2017 р. (+,-)
1	2	3	4	5
Кількість підприємств, що проводили аналіз "великих даних", за джерелами "великих даних":				
дані, отримані зі смарт-пристроїв або датчиків	3194	2917	2896	-298

Продовження табл. 6.8

1	2	3	4	5
геолокаційні дані, отримані із портативних пристроїв	1584	1697	1874	290
дані, сформовані із соціальних медіа	1659	1600	1658	-1
інші джерела	3815	2974	2852	-963

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [8, 9].

Проте, експерти зауважують, що підприємства, навіть з урахуванням помітних успіхів в цифровій трансформації (згідно з матеріалами дослідження KMDA, 2020), поки не використовують всі можливості великих даних. Це обумовлено кількома факторами.

В першу чергу, це необхідність оцифрування аналогових даних з устаткування і машин. Як правило, в інших галузях такого фактору просто немає.

По-друге, обсяг інформації.

По-третє, брак співробітників з релевантними компетенціями. Незважаючи на те, що аналітика та робота з даними є найбільш затребуваними навичками для цифрової трансформації (згідно з матеріалами дослідження KMDA, 2020), поки в цьому плані реальний сектор перебуває на початку шляху [4]

Внаслідок технологічного прогресу в усьому світі відбувається зміна робочих завдань та зниження попиту на ряд професій. Трансформується структура зайнятості, продовжує знижуватись частка так званої стандартної зайнятості, тобто найманої роботи на повний робочий день за офіційним трудовим контрактом з дотриманням соціальних гарантій.

Наслідком розвитку технологій поступово стає зростання неформальної та нестандартної зайнятості. Насамперед, змінюється портрет успішної компанії. Все більш ефективними стають організації, що працюють на базі платформ, такі як Uber, Airbnb, Cabify та інші. Платформні компанії з невеликою кількістю працівників вступають в стандартні трудові відносини, які передбачають укладення трудового договору та соціальні гарантії (щорічна оплачувана відпустка, сплата страхових внесків і т.п.). При цьому переговорна сила працівників в платформних компаніях

ослаблена внаслідок роз'єднаності співробітників. Новизна подібних трудових відносин, а також їх специфічні особливості призводять до слабкої соціальної захищеності працюючих, оскільки значна частина працівників оформлюються як самозайняті та на них практично не поширюється більшість норм Трудового кодексу.

Також змінюється робота в традиційних компаніях: сучасні технології роблять більш доступною і вигідною для роботодавця часткову, нерегулярну і тимчасову зайнятість. Так, за 2000-2017 рр. частка працюючих менше тридцяти годин в тиждень в країнах ЄС зросла з 12,7 до 16,9 %, що багато в чому пов'язано з потребою роботодавців в більш гнучких трудових відносинах з працівниками. Зростає частка працюючих з дому: згідно з даними Євростату, їх частка збільшилася з 12,4 % у 2008 році до 16,1 % в 2019 р. [17]. Карантин, викликаний пандемією Covid-19, посилили тенденції використання інформаційних технологій та переходу працівників багатьох професій на віддалений режим роботи.

За даними Bloomberg Businessweek, в п'ятірку дипломованих фахівців, яких в найближчі роки замінять машини, входять працівники сфери фінансів: кредитний аналітик (2 місце), бухгалтер і аудитор (4 місце), бюджетний аналітик (5 місце). Партнери McKinsey відзначають, що в сферах економіки США третина робочого часу присвячується збору та обробці даних. Ці види діяльності на 43 % і вище мають потенціал до автоматизації, адже деякі компанії давно і активно використовують комп'ютерну обробку платіжних відомостей, штрих-коди, розрахунок потреб в матеріальних ресурсах тощо [15].

Однак не всі науковці погоджуються, що автоматизація загрожує знищити професію бухгалтера. Так, за даними McKinsey Global Institute, в яких проаналізовано 800 професій, машини потенційно можуть забрати на себе 37 % часу рутинної роботи фінансових фахівців [15]. ІТ-компанії розробляють і пропонують рішення для автоматизації саме «паперової роботи», зокрема, введення даних, зчитування і перетворення рукописного тексту. Отже, люди навчають примітивній, рутинній роботі машини, щоб позбутися від неї самим. Проте, машини відкривають перед людьми новий рівень завдань. Вони розширюють можливості фахівців, підсилюють інтуїцію та

компетенції. З їх допомогою бухгалтер може менше часу проводити за підготовкою звітів і більше – за консультаціями з клієнтами та колегами. Це відкриває широкі перспективи для кар’єрного розвитку та професійного росту.

Аналіз різних наукових публікацій щодо того, якими знаннями та навичками насамперед повинен володіти сучасний бухгалтер, дозволив зробити такі висновки.

Бухгалтеру потрібно постійно оновлювати та удосконалювати свої знання програмних продуктів, які автоматизують бухгалтерський та управлінський облік. Серед них програми класу «1С» та «BAS». Програма «1С: Бухгалтерія 8.3», що дозволяє вести облік, готувати і здавати звіти, вона економить час при розрахунках з контрагентами, оформленні документів і господарських операцій. Програма має гнучкий та зручний інтерфейс, що дозволяє користувачу легко налаштувати та адаптувати програму до потреб організації. Комплекс «BAS Бухгалтерія (базова, ПРОФ, КОРП)» є програмним забезпеченням, яке є професійним інструментом бухгалтера для ведення бухгалтерського і податкового обліку, підготовки та реєстрації податкових документів, а також підготовки та здачі обов’язкової регламентованої звітності з розширеними можливостями обліку. Конфігурація «BAS Бухгалтерія КОРП» має розширений функціонал в частині розрахунку заробітної плати, що дозволяє використовувати його на підприємствах зі складним розрахунком заробітної плати.

Ведення бухгалтером управлінського обліку стало також значно простішим. Програмні рішення, як-от «BAS Малий бізнес», «BAS КУП», «BAS Управління торгівлею», «BAS Роздріб» мають багатий функціонал для організації оперативного обліку компанії, а також присутні всі інструменти для ефективного управління підприємством.

Використання хмарних рішень для продуктів «BAS» та «1С:Підприємство» дозволяє бухгалтерам, за необхідністю, працювати на віддаленому доступі за гнучким графіком роботи, навіть без вихідних і свят. Хмарне середовище для ведення бухгалтерського та управлінського обліку захищає конфіденційну, комерційну інформацію від зломів і пошкоджень. Програми доступні

в онлайн-режимі з комп'ютера або мобільного пристрою, з доступом до Інтернету. Оплачуючи хмарні рішення, фахівці економлять на придбанні дорогого устаткування та додаткового програмного забезпечення.

Одним з найбільш ефективних і робочих інструментів цифровізації бухгалтерського обліку може стати технологія блокчейн, яка в останні роки розвивається прискореними темпами. Очікується, що обсяг глобального ринку блокчейнів зросте з 3,0 млрд доларів США в 2020 році до 39,7 млрд доларів США до 2025 року при вражаючому річному темпі зростання (CAGR) 67,3 % протягом 2020–2025 років. Зростаюча потреба у спрощенні бізнес-процесів та потреба у програмах управління ланцюгами поставок, інтегрованих із технологією блокчейн, будуть керувати загальним ринком блокчейн [5].

Технологія блокчейн робить можливим зберігання даних про фінансові операції, юридичні зобов'язання, права власності, забезпечуючи при цьому як повну прозорість і загальну доступність для ознайомлення, так і надійний захист інформації від будь-яких підробок, зломів тощо. Тому основне використання блокчейну в бухгалтерському обліку – це ведення реєстру фінансової інформації та передача прав власності на активи безпечним та перевіреним способом. У розробку технології блокчейн вкладено розподільний реєстр, який забезпечує впевненість усіх, хто бере участь, а надійна криптографічна основа показує, що при належній реалізації блокчейн пропонує ефективний захист. Такий розподільчий характер бази блокчейн дозволяє здійснювати операції без посередників і нагляду фінансових регуляторів. Інформацію, записану в блокчейн, неможливо змінити.

До переваг блокчейн-технології для бухгалтерського обліку можна віднести:

- оперативний облік у режимі реального часу, відсутність первинних документів, швидкість і надійність виконуваних операцій;
- проведення транзакції здійснюється лише в тому випадку, якщо вона схвалена обома сторонами;

в результаті відпустку товарно-матеріальних цінностей з місць зберігання номенклатура автоматично прописується у одержувача і списується у відправника;

можливість проведення інвентаризації з контрагентами, оскільки формування і списання дебіторських і кредиторських заборгованостей відбуватиметься одночасно в однаковій оцінці в момент транзакції;

можливість створення блокчейн-технології всередині організацій і забезпечення доступу кожного учасника до актуальної копії бази даних;

забезпечення простежуваності фінансових операцій і транзакцій на сайті;

збереження даних за допомогою постійного цифрового запису;
захист операцій і користувачів завдяки децентралізації даних між серверами;

ефективна боротьба з шахрайством. Ухилення від сплати податків стає неможливим, якщо всі транзакції будуть оцифровані.

До недоліків блокчейн-технології слід віднести:

втрата даних;

втрата конфіденційності;

ефект сповільненої роботи при збільшенні користувачів;

відсутність законодавчого регулювання;

високе споживання електроенергії;

відсутність фахівців необхідного рівня.

Також сучасному бухгалтеру слід безперервно моніторити чинне законодавство та оперативно реагувати на зміни. Суттєвою допомогою в цьому можуть слугувати довідниково-правові системи та сервіси, такі як «Ліга Закон», Бухгалтер 911, ДтКт, Інтербух, Інформаційно-правова система (ІПС), CONTR AGENT, Вісник МСФЗ

Таким чином, автоматизація створює серйозну загрозу професії бухгалтера, однак ще тривалий період не зможе її замінити. Оскільки будь-яке програмне забезпечення здатне відповісти на питання "Як?", але воно ще не скоро відповість на питання "Чому?".

Отже, сучасний світ швидко змінюється внаслідок тотальної цифровізації і багато компаній проходять стадію цифрової трансформації для того, щоб вийти за рамки традиційного бізнесу і

використовувати нові інформаційні технології. Якщо цифровізація забезпечує модернізацію ІТ-складової, то цифрова трансформація – модернізацію бізнес-процесів компанії, її організаційної системи. Цифрова трансформація змінює продукт, взаємовідносини з клієнтами і постачальниками, позиціонування компанії, і це відрізняє поняття «цифрова трансформація» від «автоматизації», яка щось покращує, але зберігає спосіб ведення справ в компанії.

Цифровізація вітчизняної економіки може стати джерелом довгострокового економічного зростання. Економічне зростання може бути забезпечено за рахунок автоматизованого аналізу великих масивів даних від споживачів про використання продукції. Нові технології можуть прискорити процес впровадження інновацій за рахунок швидкого копіювання. Для завоювання і збереження позицій на світовому та національному ринках компаніям необхідно принципово перебудувати бізнес-моделі. Технологічною основою цього процесу є автоматизація виробничих процесів із впровадженням принципово нових систем бізнесу і технологій, таких як цифрові платформи і екосистеми, аналітика великих масивів даних, 3D-друк, роботизація, інтернет речей. За рахунок автоматизованого контролю та оптимізації виробничих і логістичних операцій підвищується ефективність використання ресурсів. Підприємства зможуть гнучко змінювати режими роботи обладнання для оптимізації випуску кінцевої продукції. Цифровізація існуючого обладнання, а також впровадження техніки нового покоління, наприклад, 3D-принтерів, дає підприємствам можливість випускати продукцію, виробництво якої в промислових масштабах неможливо традиційним способом.

Важливим фактором стає скорочення термінів виведення продукції на ринок. Просунуті цифрові технології дозволяють значно скорочувати терміни розробки і модернізації існуючої продукції. Посилюється інтенсифікація товарообігу на основі електронної комерції та нових форм інтернет-реклами. Істотно підвищується ефективність післяпродажного обслуговування завдяки інформації, яка постійно збирається через систему датчиків і аналізується в автоматичному режимі.

Ефективність компаній, що працюють в цифровій економіці, забезпечується відповідним людським капіталом. Люди, які здатні працювати творчо, наполегливо, інноваційно і на основі цифрових технологій приймати обґрунтовані управлінські рішення, стають провідним фактором зростання. Підготовка персоналу для виробництв нового типу із застосуванням інноваційних технологій маніпулювання, цифрових платформних рішень для проєктування, інжинірингу, моніторингу та логістики, очевидно вимагає нових освітніх стратегій.

Література до розділу 6

1. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.01.2018 №67-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text>
2. Рейтинг стран по уровню сетевой готовности URL: <https://nonews.co/directory/lists/countries/networked-readiness-index> (дата звернення: 22.06.2021).
3. Что такое «цифровизация» предприятия? URL: <http://ua.automation.com/content/chto-takoe-cifrovizacija-predpriyatija> (дата звернення: 18.06.2021).
4. Big data: собираем, анализируем, создаем ценность URL: https://www.vedomosti.ru/press_releases/2021/04/14/big-data-sobiraem-analiziruem-sozdaem-tsennost (дата звернення 14.07.2021).
5. Blockchain Market 2020. URL: <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/blockchain-technology-market-90100890.html>. (дата звернення 09.07.2021).
6. Автоматизация. Вікіпедія. Вільна енциклопедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Автоматизация> (дата звернення: 12.06.2021).
7. Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах : статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 24.06.2021).
8. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах у 2017 році : статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 24.06.2021).
9. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах у 2018-2019 роках : статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 24.06.2021).
10. Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами

робіт за 2010-2020 роки: статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 28.06.2021).

11. Грибанов Ю.И. Цифровая трансформация социально-экономических систем на основе развития института сервисной интеграции : дисс. ... д-ра экон. наук : 08.00.05. Санкт-Петербург, 2019. 355 с.

12. Доклад о мировом развитии «Цифровые дивиденды». Группа Всемирного банка. 2016. URL: <https://documents.worldbank.org/> (дата звернення: 27.08.2021).

13. Доклад о цифровой экономике 2019. Создание стоимости и получение выгод. Последствия для развивающихся стран. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_overview_ru.pdf(дата звернення 11.07.2021).

14. На шляху до цифрового суспільства: як Україні не втратити час. URL: <http://cpis.org.ua/na-shlyahu-do-czifrovogo-suspilstva-yak-ukra%D1%97ni-ne-vtratiti-chas/> (дата звернення 12.07.2021).

15. Насколько автоматизация угрожает исчезновению профессии бухгалтера: примеры и способы защиты. URL: <https://finacademy.net/materials/article/avtomatizaciya-ugrozhaet-ischeznoveniuyu-professii-buhgaltera> (дата звернення 08.07.2021)

16. Наукова та інноваційна діяльність України 2019 : статистичний збірник. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/09/zb_nauka_2019.pdf (дата звернення 30.06.2021).

17. Новые технологии и рынок труда: роботы или люди. URL: <https://econs.online/articles/opinions/novye-tekhnologii-i-rynok-truda-roboty-ili-lyudi/> (дата звернення 06.07.2021).

18. Плотников В.А. Цифровизация производства: теоретическая сущность и перспективы развития в российской экономике. *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. 2018. № 4 (112). С. 16-24.

19. Самые цифровые страны мира: рейтинг 2020 года. URL: <https://hbr-russia.ru/innovatsii/trendy/853688> (дата звернення 10.07.2021).

20. Соціальні мережі для бізнесу – використовуємо правильно! URL: <https://webprofit.com.ua/sotsialni-merezhi-dlya-biznesu/> (дата звернення: 26.06.2021).

21. Технологии Big Data: как использовать большие данные в маркетинге. <https://www.uplab.ru/blog/big-data-technologies/> (дата звернення 14.07.2021).

22. Торяник Ж.І., Антимоник К.В. Нові тенденції банківського маркетингу: вітчизняний і зарубіжний досвід. *Вісник університету банківської справи Національного Банку України*. 2013. №1(16). С. 219 – 224.

23. Тренды развития облачных вычислений URL: <https://www.tadviser.ru/index.php> (дата звернення 12.07.2021).

24. Фіщук В. Цифрова інфраструктура економічного зростання. Новое время. 2017. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/fichuk/tsifrovainfrastrukturaekonomichnogozrostanja1408403.html> (дата звернення 22.06.2021).

25. Фостолович В.А. Цифровізація в сучасній системі управління. ЕКОНОМІКА. ФІНАНСИ. МЕНЕДЖМЕНТ: актуальні питання науки і практики. 2019. № 7. С. 154-168 URL: <http://efm.vsau.org/>

26. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти/автор доповіді О. Піщуліна. Київ. Центр Розумкова: Заповіт, 2020. 274 с. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf.

27. Что говорят эксперты о цифровизации бизнеса и её важности. URL: <https://invlab.ru/technologii/cifrovizaciya-biznesa/> (дата звернення: 14.06.2021).

28. Autor D.H. Why Are There Still So Many Jobs? The History and Future of Workplace Automation. *Journal of Economic Perspectives*. 2015. Т. 29(3). С. 3–30.

29. Digital Economy and Society Index (DESI) 2020 Thematic chapters URL: <https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2020/06/DESI2020Thematicchapters-FullEuropeanAnalysis.pdf> (дата звернення: 23.06.2021).

30. IMD Real learning Real Impact URL: <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness/>

РОЗДІЛ 7

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА СФЕРИ ГОСТИННОСТІ: НАЦІОНАЛЬНІ Й РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ

7.1. Впровадження інноваційних методів виробництва кондитерських виробів зі зниженим глікемічним індексом

За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, дотримання здорового способу життя, в якому визначальну роль відіграє харчування, є актуальним питанням, адже психологічні навантаження, низька фізична активність, незадовільна якість харчових продуктів призводять до послаблення імунітету, збільшення кількості захворювань, пов'язаних з харчуванням.

Розв'язати проблему корегування структури харчування, як свідчить світовий досвід, майже неможливо через збільшення виробництва і розширення асортименту традиційних харчових продуктів. Сучасний тренд харчових технологій – розвиток альтернативних шляхів, зокрема виробництва продуктів, у тому числі борошняних кондитерських виробів підвищеної харчової цінності, що здатні спрямовано впливати на метаболічні процеси і стимулювати захисні функції організму.

Бісквітні вироби становлять понад 10 % від ринку борошняних кондитерських виробів, що мають високі смакові якості, проте – значну кількість цукру.

На часі є пошук альтернативних видів вітчизняної сировини, що є природним джерелом біологічно активних речовин і здатна чинити позитивний вплив на організм людини. До такої сировини належать: як замітник какао – порошок керобу, який отримують з плодів ріжкового дерева, що дозволяє знизити кількість цукру і показник глікемічності готових виробів; борошно «Здоров'я», яке виробляють із зерна, пророщеного у розчині морської солі, що містить широкий спектр макро- і мікронутрієнтів, зокрема органічний Йод.

Розроблення технології бісквітних виробів з борошном пророщеного зерна пшениці та порошком керобу потребує вивчення

їхніх технологічних властивостей, обґрунтування раціональної концентрації і впливу на якість бісквітів.

Стан здоров'я населення України тісно пов'язаний з харчуванням, яке потребує корегування. З метою покращення харчування, науковці створюють нові технології харчових продуктів та покращують нутрієнтний склад традиційних борошняних кондитерських виробів, зокрема з бісквітного тіста [41].

Традиційні бісквітні вироби, як і більшість борошняних кондитерських виробів, містять велику кількість цукру, борошна пшеничного вищого або першого сорту, також можуть містити крохмаль, какао-порошок, молочні продукти. Тому під час виробництва борошняних кондитерських виробів з бісквітного тіста вирішуються проблемні питання щодо підвищення їх харчової цінності; використання сировини, яка володіє широким спектром технологічних властивостей, що дозволять покращити органолептичні та структурно-механічні характеристики бісквітних виробів; інтенсифікації технологічного процесу; тривалого терміну зберігання. Зокрема, перспективним напрямом розширення асортименту бісквітних виробів корисними нутрієнтами є включення до їх рецептури, поряд з пшеничним, інших видів борошна (амарантового, гречаного, рисового, кукурудзяного, в тому числі екструдованого, ячмінного, житнього), що дає можливість створювати нові вироби з поліпшеним хімічним складом.

Аналіз літературних та патентних джерел свідчить, що сьогодні в Україні та за кордоном використання пророщених зерен з рослинної сировини та борошна з нього знайшло широке застосування у різних галузях харчових виробництв. У результаті пророщення зерен виробники отримують сировину чи готові до споживання продукти з новими споживчими властивостями [3, 4, 10, 12, 17, 20, 25, 32, 43, 49, 59, 63, 69, 81].

Пророщування зерна використовують для переробки різних видів харчової сировини, внаслідок чого харчові нутрієнти піддаються цілому ряду фізичних та біохімічних перетворень. При цьому змінюється структура, хімічний склад та технологічні властивості отриманого борошна.

Для повного обґрунтування використання борошна з пророщеного зерна в технології бісквітних виробів слід розглянути технологію виробництва пророщеного зерна та його вплив на фізико-хімічні, біохімічні та мікробіологічні показники сировини.

Проростання зерна – це біологічний процес, на початку якого в зерно надходить волога і потім активізуються гідролітичні процеси. Макрополімери білків, крохмалю та некрохмалистих полісахаридів трансформуються в амінокислоти, оліго- та моносахариди. Подібний процес відбувається у шлунково-кишковому тракті людини: пророщене зерно допомагає шлунку та кишечнику розщепити білки та вуглеводи зерна. Відбувається гідроліз крохмалю із збільшенням кількості декстринів та загальних цукрів, руйнується структура стінок клітини. Клітковина розпадається на вторинний цукор, унаслідок чого поліпшується перетравлення і смакові якості, знищується патогенна мікрофлора. Під час проростання зерна при участі ферментів високомолекулярні речовини гідролізуються до низькомолекулярних водорозчинних компонентів. Під дією амілаз відбувається розщеплення крохмалю (амілоліз), протеолітичні ферменти здійснюють гідроліз білків.

Перспективною сировиною у технології виробництва бісквітних виробів є борошно з пророщеного зерна пшениці у розчині морської харчової солі – борошно «Здоров'я» (БЗ). Крім цього, пшеничне зерно, порівняно з іншими видами злаків, містить велику кількість білка. У пророслому пшеничному зерні завдяки гідролізу крохмалю під дією амілаз відбувається накопичення декстринів та редуруючих цукрів. Отже, використання пшеничного зерна є доцільним при розробленні нового асортименту борошняних кондитерських виробів, зокрема з бісквітного тіста [9, 24, 25].

Технологія виробництва борошна «Здоров'я» складається з трьох етапів. На першому етапі відбувається підготовка зерна і розчину морської харчової солі. Зерно пшениці проходить механічну кулінарну обробку, після чого його замочують у питній воді для видалення пошкоджених зерен, після цього зерно використовують для пророщування. Розчин морської харчової солі готують у питній воді ($t 20 \pm 2^\circ\text{C}$) у співвідношенні 2:98 протягом 7-8 хв., відстоюють протягом 10-12 хв. та проціджують.

Пророщування зерна відбувається на другому етапі. Для пророщування зерна пшениці використовують 2 %-ий розчин морської солі. Зерно пшениці заливають розчином на 8 год., накривають змоченою у розчині тканиною і пророщують при температурі 20-22°C протягом 17.5-18 год. Для запобігання розмноження шкідливої мікрофлори зерно кожні 4 год. промивають проточною водою.

На третьому етапі відбувається виробництво борошна. З метою отримання борошна з вмістом вологи 14.5 %, пророщене зерно висушують в сушильній шафі протягом 4,0-4,5 год. при температурі 70 °C з подальшим короткочасним (3 хв.) підвищенням температури до 120 °C, з метою дотримання мікробіологічної безпеки. Після остигання зерно подрібнюють на млині, просіюють і зберігають у приміщенні при вологості повітря 75 % протягом 12 місяців.

У БЗ міститься більше білків і вуглеводів порівняно з борошном пшеничним вищого сорту, від вмісту та властивостей яких залежать технологічні властивості бісквітного тіста та якість бісквітних виробів.

Основну частину БЗ складає крохмаль, а моно- і дицукриди містяться в ньому в незначній кількості. Так, вміст крохмалю менший на 21,3 % відносно борошна пшеничного, а вміст клітковини вищий на 314,3 %. Визначено, вміст білка у БЗ збільшується. Так, у борошні пшеничному вміст білка складає 10,6 г та 12,3 г у БЗ, що на 16,5 % більше. Жири в зерні містяться в алейроновому шарі та зародку, тому враховуючи вихід БЗ, вміст жирів у ньому більше на 46,1 % відносно борошна пшеничного.

Також покращився мінеральний та вітамінний склад БЗ: вміст Калію збільшився на 97, %; Магнію – на 263,6 %; Феруму – на 152,8 %; дослідниками визначено вміст Йоду, кількість якого склала 32 мкг. У БЗ вміст Тіаміну збільшився відносно борошна пшеничного на 322,2 %; вітаміну В₃ – у 4,4 разів.

Виходячи з аналізу хімічного складу борошна «Здоров'я» визначено, що вміст основних поживних речовин у ньому вищий, ніж у борошна пшеничного вищого сорту.

Дослідниками визначено технологічні характеристики БЗ за вмістом клейковини. Встановлено, що клейковина прісного тіста,

виготовленого з борошна «Здоров'я», не відмивається. Дане явище можна пояснити тепловою денатурацією клейковинних білків – гліадину і глютеніну – на стадії висушування зерна, яке проводили при температурі 70 °С. Денатурація білків злакових культур починається при 60-70 °С, при цьому руйнується їх четвертинна, третинна, вторинна структури і вони частково втрачають здатність до гідратації. Порушення клейковинного комплексу призводить до зниження пружності і підвищення плинності прісного тіста.

Одним з рослинних інгредієнтів у складі рецептури бісквітних виробів є порошок какао. Згідно з Наказом «Про затвердження вимог до продуктів з какао та шоколаду» какао-порошок/какао – харчовий продукт, отриманий подрібнюванням обсмажених і очищених від твердої оболонки (какао вели) какао-бобів у порошок, в якому масова частка какао-масла становить не менше ніж 20 % у перерахунку на сухі речовини і масова частка вологи – не більше 9 % [49].

Какао-порошок виробляється двох видів: зі зниженим вмістом жиру (до 20 %) та високим вмістом (не менше 20 %) [18].

У технології виробництва бісквітних виробів крім вмісту жиру в какао-порошку важливе значення має його колір. Колір какао порошку може бути від світло-коричневого до темно-коричневого. На колір какао впливає вміст жиру: чим вміст жиру більший, тим темніший колір.

Виходячи з економічних позицій (вартість какао-порошку становить 259 грн/кг (станом на січень 2021 р.)), для зниження вартості кінцевої продукції доцільно запропонувати замітники порошку какао, які мають відповідати якісним показникам основного продукту, за фізико-хімічними властивостями та харчовою цінністю. Такою сировиною є порошок під торговою маркою «кероб», який виготовляють з плодів ріжкового дерева.

Ріжкове дерево (*Ceratonia siliqua*) культивується в країнах Середземномор'я. Світове виробництво плодів ріжкового дерева складає приблизно 315 тис. тон на рік [64]. Основними виробниками є Іспанія (64 %), Португалія (18 %), Греція (14 %), Туреччина (10 %) та Кіпр (5 %) [58]. Порошок керобу виробляють з плодів ріжкового дерева різних видів: сирий, медіум та темний. Собівартість порошку

керобу становить 105 грн/кг, що дає можливість знизити вартість готового продукту (станом на січень 2021 р.).

Хімічний склад порошку керобу залежить від сорту, походження та часу збирання плодів ріжкового дерева. Стручки ріжкового дерева мають високий вміст цукру (48-56 %), який переважно включає сахарозу, глюкозу, фруктозу та мальтозу. Крім того, стручки містять близько 18 % целюлози та геміцелюлози, 3-4 % білка та 0,4-0,8 % ліпідів, 16-20 % дубильних речовин [70].

Для обґрунтування доцільності використання порошку керобу в технології бісквітних виробів слід розглянути його хімічний склад у порівнянні з порошком какао. Порівняльний аналіз хімічного складу порошків какао та керобу наведено в таблиці 7.1.

Таблиця 7.1

**Порівняльний хімічний склад порошків какао та керобу (г/100 г),
 $p \leq 0.05$**

Назва показника	Порошок какао	Порошок керобу
Білки	24.2±0.38	3.9±0.38
Жири	17.5±0.63	0.71±0.04
Вуглеводи, у т. ч.:	45.3±0.03	94.9±0.51
- моно- і дицукриди	3.5±0.94	60.2±0.30
- клітковина	17.4±0.22	34.7±0.51
- крохмаль та ін. поліцукриди	24.4±0.31	-
Зола	5.0±0.63	2.61±0.22

Джерело: побудовано автором на основі [59].

Згідно з даними таблиці 1 вміст вуглеводів у порошку керобу вищий у два рази за рахунок збільшення моно- та дицукридів. Порівняльний аналіз моно- та дисахаридів порошків какао та керобу наведено в таблиці 7.2.

Таблиця 7.2

**Вміст моно- та дицукридів порошків какао та керобу (мг/100 г),
 $p \leq 0.05$**

Назва цукрів	Порошок какао	Порошок керобу
Сахароза	1.42±0.20	49.6±0.10
Фруктоза	1.59±0.10	5.2±0.01
Глюкоза	0.49±0.01	5.4±0.30

Джерело: побудовано автором на основі [70].

Результати даних таблиці 7.2 свідчать, що у порошку керобу основними моно- і дисахаридами виступають сахароза, глюкоза та фруктоза, вміст яких у 35, 3,3 та 11 разів більший за порошок какао.

Аналіз вмісту моно- та дицукридів у порошку керобу свідчить про можливість зменшення кількості цукру в рецептурах бісквітних виробів для всіх верств населення.

У технології виробництва бісквітів цукор відіграє роль структуроутворювача, але він має високу калорійність. Цукор швидко всмоктується з тонкої кишки і спричиняє різкий підйом рівня глюкози в крові, тим самим пришвидшує глікемічну реакцію. Для кількісної оцінки можливості певних вуглеводів у складі продукту викликати глікемічну реакцію введено поняття “глікемічний індекс” [34]. Глікемічний індекс – це показник впливу харчових продуктів на рівень цукру в крові, який показує, з якою швидкістю глюкоза внаслідок процесів травлення потрапляє у кровообіг [40].

Прості вуглеводи відрізняються один від одного за “індексом солодкості” – відносна величина, що показує, в скільки разів менше, ніж сахарози, слід взяти підсолоджувача для приготування розчину, еквівалентного за солодкістю 9 %-му розчину сахарози і визначається органолептичним методом. При цьому солодкість приймають за 1. Так, індекс солодкості цукрози становить 1,0; глюкози – 0,7; фруктози – 1,5; лактози – 0,3. Відповідно до органолептичних показників (смак порошку) індекс солодкості порошку керобу становить 0,5. Однак порошок керобу не розглядається як замітник цукру, оскільки відноситься до харчового інгредієнту і може використовуватись у вигляді самостійного харчового продукту [16].

Також у порошку керобу міститься широкий спектр макро- та мікроелементів. Мінеральний склад порошоків какао та керобу наведено в таблиці 7.3.

Таблиця 7.3

Елементний склад порошоків какао та керобу (на 100 г), $p \leq 0.05$

Мінеральні речовини	Порошок какао	Порошок керобу
1	2	3
<i>Макроелементи, мг</i>		
Калій	1689±0.14	863.8±0.14
Кальцій	55.0±0.15	212.3±0.00
Магній	191±0.17	72.7±0.04

Продовження табл. 7.3

1	2	3
Фосфор	655±0.51	225.5±0.00
Натрій	7±0.51	4.86±0.19
<i>Мікроелементи, мкг</i>		
Ферум	14800±0.03	3818±0.23
Марганець	4625±0.03	1024±0.05
Купрум	4550±0.01	4800±0.05
Цинк	7100±0.01	2471±0.05

Джерело: побудовано автором на основі [70].

Результати дослідження таблиці 7.3 свідчать, що вміст мінеральних елементів у порошку кербу дещо нижчий, ніж у порошку какао, проте варто відзначити, що у порошку кербу вміст Кальцію у 3,86 рази більший, ніж у какао-порошку.

Порошок кербу є цінним продуктом, що містить широкий спектр вітамінів (табл. 7.4).

Таблиця 7.4

Вміст вітамінів у порошках какао та кербу (на 100 г), $p \leq 0.05$

Назва вітаміну	Порошок какао	Порошок кербу
<i>Водорозчинні, мг</i>		
Рибофлавін	0.3±0.00	0.41±0.01
Ніацин	1.8±0.01	204.6±0.51
Піридоксин	0.3±0.14	26.2±0.14
Фолієва кислота	0.045±0.14	46.2±0.14
Кабаламін	-	1.43±0.01
Аскорбінова кислота	-	149.9±0.51
<i>Жиророзчинні, мкг</i>		
Ретинол	-	1.55±0.01
Кальциферол, мкг	-	5.4±0.03
Токоферол	3.1±0.14	5.92±0.14

Джерело: побудовано автором на основі [70].

Результати таблиці 7.4 свідчать, що у порошку кербу Рибофлавіну більше у 1,3 рази, Ніацину – у 109,4 разів, Піридоксину – у 84,5 разів, Фолієвої кислоти – у 1026 разів та встановлено наявність Кабаламіну (1,43 мг) й Аскорбінової кислоти (149,9 мг), які відсутні у порошку какао. Загальний вміст жиророзчинних вітамінів у порошку кербу складає 5,93 мг, у порошку какао – 3,1 мг, що на 52,2 % менше, ніж у порошку кербу. Ця різниця обумовлена наявністю в порошку кербу вітамінів Ретинолу і Кальциферолу, які відсутні у порошку какао, а Токоферолу у порошку кербу більше на

47,6 % ніж у порошку какао. Досліджений хімічний склад свідчить, що вміст білку у порошку керобу становить 3,9 г/100 г і є нижчим, ніж у порошку какао у 6,4 разів, проте містить вісім незамінних амінокислот.

Отже, на основі аналізу аналітичних та патентних джерел обґрунтовано необхідність розробки технології виробництва бісквітних виробів, що будуть характеризуватися такими перевагами, як високою харчовою цінністю, але низькою собівартістю, та інтенсифікацією технологічного процесу. Вищевикладений матеріал зумовлює необхідність поглибленого дослідження впливу борошна «Здоров'я» та порошку керобу на технологічні властивості бісквітного тіста з метою покращення реологічних властивостей бісквітного тіста за рахунок деструкції крохмальних зерен борошна «Здоров'я».

Під час досліджень виготовляли борошняні суміші з борошна пшеничного вищого сорту й борошна «Здоров'я», у концентрації від 10 до 50 % і використанням порошку керобу замість какао, та визначали реологічні властивості бісквітного тіста. У дослідних зразках з концентрацією БЗ від 10 до 50 % об'єм бісквітного тіста збільшується на 0.6...6.3 %; густина зменшується від 0.463 до 0.375 кг/м³; стійкість зростає з 11.4 с×10³ до 19.2 с×10³; ефективна в'язкість знижується на 1...18.3 % відносно контрольного зразка.

Досліджено залежність ефективної в'язкості бісквітного тіста за швидкості зсуву від 0.167 с⁻¹ до 24.3 с⁻¹. Встановлено, що інтенсивне руйнування структури бісквітного тіста контрольного зразку відбувається за швидкості зсуву 4.5 с⁻¹, дослідних зразків – 8.1 с⁻¹; за швидкості зсуву 24.3 с⁻¹ значення ефективної в'язкості стабілізується і для контрольного зразку становить 3.00 Па·с, дослідних – 2.97 Па·с...2.45 Па·с. Це свідчить про стійкість бісквітного тіста на основі борошняних сумішей до механічного руйнування його структури під час замішування, розливання у форми і на початку випікання.

Оптимізація рецептурного складу, яка проводилась за критеріями показників ефективної в'язкості, стійкості і питомого об'єму бісквітного тіста, дозволила встановити раціональні співвідношення борошна пшеничного вищого сорту (БПВС) : борошна «Здоров'я» (БЗ) : порошку керобу (ПК), як – 3.5:1.5:1.

Для приготування випечених бісквітних напівфабрикатів з БЗ та порошком керобу використовували традиційну рецептуру і технологію бісквіту з какао порошком. При розробці рецептури бісквітних виробів враховували індекс солодкості порошку керобу (0,5), це дозволить знизити вміст цукру на 10 %.

Технологія випеченого бісквітного напівфабрикату з БЗ та порошком керобу складається з трьох етапів: механічної кулінарної обробки сировини, приготування бісквітного тіста з борошняної суміші та розливання у форми, термічної обробки, охолодження, дозрівання, формування та оздоблення.

На першому етапі борошно пшеничне вищого сорту, БЗ, порошок керобу і цукор просіюють. Яйця обробляють у відповідності з діючими Санітарними правилами для закладів ресторанного господарства СанПіН 42-123-5777-9 від 19.03.91 р. [45].

На другому етапі – розтирають жовтки яєць з 50 % норми цукру за рецептурою до повного розчинення кристалів цукру. Окремо збивають білки яєць. В кінці збивання додають цукор, що залишився. Збиті білки та жовтки змішують. В яечно-цукрову масу поступово додають борошно пшеничне вищого сорту, БЗ змішане з порошком керобу та замішують тісто не більше 15 с. Готове тісто розливають у форми, які попередньо змащують жиром або вистеляють пергаментним папером. Форми наповнюють на $\frac{3}{4}$ висоти.

На третьому етапі – випікають при температурі 190...200 °С протягом 10...17 хв.

Органолептична оцінка якості дозволяє отримати об'єктивні дані про якість розробленого бісквіту з борошном «Здоров'я» та порошком керобу за важливими для споживача показниками, такими як: зовнішній вигляд, вид на розрізі, колір, смак і запах, за результатами яких можна зробити висновки про вплив борошна «Здоров'я» та порошку керобу на органолептичні показники.

Бісквіт з БЗ та порошком керобу мав правильну форму, без пошкоджень, з рівними зрізами, відповідав формі, у якій проводили випікання. Поверхня напівфабрикату гладка, дещо бугриста. Вид на розрізі рівномірний, структура (консистенція) м'якушки відмінно пропечена, пухка, дуже пружна, з розвинутою пористістю; смак відповідає бісквіту певної назви.

Бісквіти з борошном «Здоров'я» та порошком керобу розроблені з метою покращення харчової цінності, збільшення вмісту вітамінів та мінеральних елементів. Тому доцільно порівняти хімічний склад та енергетичну цінність бісквітів з традиційними. Результати дослідження харчової цінності бісквітних виробів наведені в таблиці 7.5.

Таблиця 7.5

**Харчова цінність бісквітних напівфабрикатів, (на 100 г%),
($n = 5, p \leq 0.05$)**

Показники	Випечені бісквітні напівфабрикати		
	Контроль	Дослід	Різниця, %
1	2	3	4
Білки, г	12.4±0.25	11.6±0.24	-6.4
Жири, г	15.5±0.36	14.7±0.28	-5.2
Вуглеводи, г, в т.ч.:	51.8±2.11	47.8±1.97	-7.7
- моно- та дисахариди			
- крохмаль	31.1±1.15	28.2±0.29	-9.3
- клітковина	19.4±0.25	17.0±0.48	-12.4
	1.32±0.57	2.6±0.68	96.9
<i>Мінеральні елементи, мг</i>			
<i>Макроелементи, мг</i>			
Калій	207.7±5.48	184.3±6.07	- 11.2
Кальцій	45.7±4.25	57.8±4.13	26.4
Магній	21.2±1.58	25.8±3.47	21.7
<i>Мікроелементи, мкг</i>			
Цинк	1209±0.25	1278±0.67	5.7
Йод	0.4±0.02	2.7±1.28	575
Купрум	394±0.16	406±0.37	3.04
Ферум	2727±0.46	2492±1.75	-8.6
<i>Вітаміни, мг</i>			
<i>Водорозчинні</i>			
Тіамін	0.018±0.02	0.03±0.06	44.4
Рибофлавін	0.068±0.6	0.074±0.07	8.8
Ніацин	0.1±0.06	2.12±1.08	2020
Піридоксин	0.028±0.08	0.28±0.58	928.5
Фолієва кислота, мкг	2.68±0.06	3.44±0.9	28.4
Кабаламін, мкг	-	0.08±0.01	-
Аскорбінова кислота	0.4±0.11	2.16±3.06	440

Продовження табл 7.5

1	2	3	4
<i>Жиророзчинні</i>			
Ретинол	0.22±0.03	0.29±0.02	31.8
Кальциферол, мкг	1.6±0.03	1.8±0.03	12.5
Токоферол	1.52±0.05	1.7±0.01	11.8
Енергетична цінність, ккал	396.3±4.26	369.9±4.13	- 6.6

Джерело: складено автором.

Аналіз результатів досліджень хімічного складу бісквітів свідчить, що випечені бісквітні напівфабрикати з БЗ та порошком керобу характеризуються високою харчовою цінністю за рахунок високого вмісту клітковини, вітамінів, мінеральних елементів і нижчого вмісту ліпідів, ніж у контрольному зразку.

Аналізуючи вуглеводний склад випеченого бісквітного напівфабрикату з БЗ та порошком керобу слід зазначити, що загальний вміст вуглеводів зменшився на 7,7 % відносно контролю. Вміст моно- і дисахаридів зменшився на 9,3 %, а вміст крохмалю – на 12,4 %. Проте суттєво зріс вміст харчових волокон, до яких належить клітковина, а саме на 96,9 % відносно контрольного зразка.

Також змінився вітамінний склад розробленого бісквіту: збільшився вміст Тіаміну на 44,4 %, Ніацину – у 20 разів, Піридоксину – на 928,5 %, Фолієвої кислоти – на 28,4 %. Вміст Токоферолу (вітамін Е) у розробленому випеченому бісквітному напівфабрикаті з БЗ та порошком керобу на 11,8 % вищий, ніж у контрольного зразка. Наявність у порошку керобу Кабаламіну, Ретинолу, Кальциферолу сприяло збільшенню їх вмісту у випеченому бісквітному напівфабрикаті з БЗ та порошком керобу.

У випеченому бісквітному напівфабрикаті з БЗ та порошком керобу спостерігається збільшення вмісту мінеральних елементів, а саме: Кальцію на 26,4 %, Магнію – на 21,7 %, Йоду – на 575 %, Купруму – на 3 % відносно контролю. У випеченому бісквітному напівфабрикаті з БЗ та порошком керобу вміст жирів зменшився на 5,2 %, білків – на 7,25 % відносно контрольного зразка. Зниження цих показників пов'язане з меншим їх вмістом у порошку керобу.

Одним з важливих показників, який характеризує дослідний зразок бісквіту, є енергетична цінність, яка залежить від вмісту

білків, жирів та вуглеводів, що містяться у ньому. Енергетична цінність випеченого бісквітного напівфабрикату з БЗ та порошком керобу становить 369,9 ккал, що на 6,6 % менше контрольного зразка. Задоволення добової потреби в основних нутрієнтах при споживанні випечених бісквітних напівфабрикатів з борошняної суміші наведено у таблиці 7.6.

Таблиця 7.6

Задоволення добової потреби при споживанні випечених бісквітних напівфабрикатів, (на 100 г%), ($n = 5, p \leq 0.05$)

Показники	Випечені бісквітні напівфабрикати				
	Добова потреба	Контроль	Задоволення добової потреби, %	Дослід	Задоволення добової потреби, %
1	2	3	4	5	6
Білки, г	35-40	12.4±0.25	31	11.6±0.24	29
Жири, г	81	15.5±0.36	19	14.7±0.28	18
Вуглеводи, г, в т.ч.:	350	51.8±2.11	14.8	47.8±1.97	13.6
- моно- та дисахариди					
- крохмаль		31.1±1.15	8.9	28.2±0.29	8.0
- клітковина		19.4±0.25	5.5	17.0±0.48	4.8
		1.32±0.57	0.4	2.6±0.68	0.8
<i>Мінеральні елементи, мг</i>					
<i>Макроелементи, мг</i>					
Калій	2000	207.7±5.48	10.3	184.3±6.07	9.2
Кальцій	1200	45.7±4.25	3.8	57.8±4.13	4.8
Магній	400	21.2±1.58	5.3	25.8±3.47	6.5
<i>Мікроелементи, мкг</i>					
Цинк	15000	1209±0.25	8.0	1278±0.67	8.6
Йод	150	0.4±0.02	0.3	2.7±1.28	1.8
Купрум	1000	394±0.16	40	406±0.37	50
Ферум	15000	2727±0.46	18	2492±1.75	17
<i>Вітаміни, мг</i>					
<i>Водорозчинні</i>					
Тіамін	1.6	0.018±0.02	1.4	0.03±0.06	2.3
Рибофлавін	2.0	0.068±0.6	4.3	0.074±0.07	4.6
Ніацин	25	0.1±0.06	0.4	2.12±1.08	8.5
Піридоксин	2.0	0.028±0.08	1.5	0.28±0.58	15.5
Фолієва кислота, мкг	200	2.68±0.06	1.5	3.44±0.9	2
Кабаламін, мкг	3.0	-	-	0.08±0.01	2.7
Аскорбінова кислота	80	0.4±0.11	0.5	2.16±3.06	3.0

Продовження табл 7.6

1	2	3	4	5	6
<i>Жиророзчинні</i>					
Ретинол	1.0	0.22±0.03	22	0.29±0.02	29
Кальциферол, мкг	5.0	1.6±0.03	32	1.8±0.03	36
Токоферол	15	1.52±0.05	10.6	1.7±0.01	11.3
Енергетична цінність, ккал		396.3±4.26		369.9±4.13	- 6.6

Джерело: складено автором.

З метою обґрунтування доцільності заміни цукру у бісквітних виробках у кількості 10 % на порошок керобу визначали глікемічний індекс з урахуванням показників глікемічності розроблених бісквітів. Показник глікемічності бісквітів у контрольному зразку становить 34,61, дослідному зразку – 26,20, що на 24 % нижчий. Отримані дані свідчать про те, що заміна цукру у кількості 10 % на порошок керобу забезпечує зниження показника глікемічності розроблених бісквітів на 8.41 одиниць від контрольного зразка.

Наведені дані свідчать, що використання БЗ та порошку керобу у технології виробництва бісквітних виробів зумовлює збільшення вмісту основних нутрієнтів (клітковини), мінеральних речовин та вітамінів, а також зниження глікемічного індексу по відношенню до традиційних бісквітів.

Бісквітний напівфабрикат з БЗ та порошком керобу є основою для виробництва бісквітного виробу «Гуцульський» та бісквітного рулету «Закарпатський», а також доцільно використовувати для виробництва бісквітного печива «Буше», бісквітних тортів «Казка», «Весільний», «Журавлина», «Сонячна долина».

Використання борошна «Здоров'я» та порошку керобу у бісквітних виробках мають як соціальний ефект, так і економічну ефективність, також дозволяє отримати продукцію з новими споживними властивостями, підвищеної харчової цінності, що доводить соціальне значення розробленої технології.

Критерії ефективності впровадження розраховують за допомогою нормативних актів та статей калькуляції, прийнятих і затверджених у відповідному порядку чинного законодавства України. Передусім, для встановлення ціни реалізації розроблених бісквітних виробів з використанням борошна «Здоров'я» та

порошку керобу, що зумовлює його конкурентоспроможність, розрахунковим методом визначено собівартість і відпускну ціну напівфабрикату. Розрахунок собівартості бісквітних виробів зроблено відповідно до діючого положення шляхом калькуляції витрат за всіма статтями витрат.

Економічна ефективність від упровадження розроблених технологій досягається зниженням собівартості, у середньому до 10 %, за рахунок зменшення енерговитрат, зниження вмісту цукру в рецептурах і використання керобу замість какао.

За проведеними розрахунками визначили відпускну ціну розробленого бісквіту – становить 97,68 грн/кг. Середня ціна для виробів-аналогів у роздрібній мережі закладів ресторанного господарства становить 113,87 грн, що на 14 % менше порівняно з контрольним зразком і пояснюється у технології останніх зменшенням вартості аналогу порошку какао та тривалості випікання, заміною цукру у кількості 10 % на порошок керобу.

Соціальний ефект полягає у використанні вітчизняної зерноборошняної сировини, розширенні асортименту борошняних кондитерських виробів з бісквітного тіста підвищеної харчової цінності, що дозволить покращити структуру харчування населення України.

На підставі аналізу вітчизняного ринку бісквітних кондитерських виробів, теоретичних досліджень, наукових і патентних джерел обґрунтована можливість використання борошна з пророщеного зерна пшениці та порошку керобу у складі борошняних сумішей в технології бісквітних виробів з метою підвищення їх харчової цінності та зниження показника глікемічності.

Визначена якість бісквітів за показниками хімічного складу: вміст жирів зменшився на 5,2 %, загальний вміст вуглеводів – на 7,7 %: у тому числі моно- і дисахаридів – на 9,3 %, крохмалю – на 12,4 %, вміст клітковини зріс на 96,9 % порівняно з контролем. Збільшився вміст вітамінів групи В (В₃ – у 2 рази, В₆ – у 10 разів) і мінеральних елементів (Кальцію – на 26,4 %, Магнію на – 21,7 %) відносно традиційних виробів. Вміст Йоду у дослідному зразку становить 2,7 мкг, що у 5,6 разів вище ніж в контролі. Енергетична цінність дослідного зразку знизилась на 6,6 %.

Визначена економічна ефективність від упровадження розроблених технологій бісквітних виробів, яка досягається зниженням собівартості, у середньому до 10 %, за рахунок зменшення енерговитрат, зниження вмісту цукру в рецептурах і використання керобу замість какао. Соціальний ефект полягає у розширенні асортименту бісквітних виробів підвищеної харчової цінності зі зниженим показником глікемічності, що дозволить покращити структуру харчування населення України.

7.2. Перспективи використання вітчизняних дрібних риб у технологіях харчових виробництв

На вирішення продовольчої проблеми спрямовують свої зусилля всі країни світу, в тому числі Україна, оскільки для переважної частини її населення є характерним неповноцінне харчування, що негативно впливає на демографію та здоров'я нації.

Здоров'я сучасної людини у значній мірі визначається її харчовим статусом, тобто ступенем забезпеченості організму енергією і рядом харчових речовин, у першу чергу, есенціальних. Будь-яке відхилення від відомої формули збалансованого харчування призводить до певного порушення функцій організму, що сприяє порушенню обміну речовин, зниженню працездатності та загальної резистентності організму до несприятливих факторів довкілля.

Рибна сировина та продукти з риби займають важливе місце в харчуванні людини і попит на них щорічно зростає. У них містяться амінокислоти, поліненасичені жирні кислоти, вітаміни, макро- та мікроелементи, інші нутрієнти, в тому числі мінорні компоненти їжі [7, 11, 56].

Виробництво харчових продуктів із рибної сировини в Україні на сьогодні характеризується нестачею рибної сировинної бази, а також погіршенням показників якості рибної продукції. При цьому економіка країни ставить нові завдання з підвищення якості та розширення асортименту харчової продукції, що зобов'язує фахівців впроваджувати нові технології.

Аналіз статистичних даних підтвердив зниження загального вилову риби в Україні (рис. 7.1). Так, у внутрішніх водоймах України

впродовж 2015 – 2020 рр. він скоротився з 156,3 до 68,5 тис. т. Обсяг добування біоресурсів за 2020 рік у Азово-Чорноморському басейні становив 18,6 тис. т., у тому числі в Чорному морі – 9,8 тис. т, в Азовському – 8,8 тис. т. [35-37].

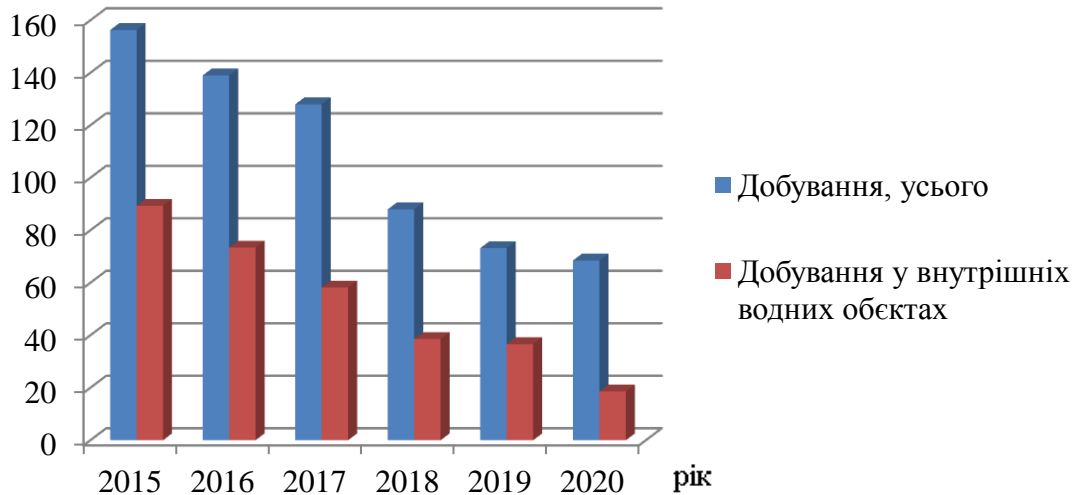


Рис. 7.1. Динаміка добування водних біоресурсів в Україні, тис. тонн, 2015-2020 рр.

Джерело: складено автором.

У зв'язку з цим спостерігається недостатнє споживання продукції з рибної сировини населенням. Раціональна норма споживання українцями риби та рибних продуктів, згідно з рекомендаціями МОЗ, визначена на рівні 20 кг на особу в рік. У той же час в Україні у 2020 році згідно з даними Державного комітету статистики споживання риби і рибопродуктів було вдвічі меншим, ніж середньосвітове і становило 14,7 кг на особу в рік. Найнижчі показники споживання риби та рибопродуктів було зафіксовано у 2015 році – 8,6 кг на особу, або лише 43 % від встановленої раціональної норми (рис. 2). Для порівняння: нинішній рівень споживання рибної продукції на душу населення в Німеччині та Нідерландах – 17, в Італії – 22, у Франції – 26, в Данії – 35, Ісландії – 115, Норвегії – 61, Японії – 73 кг на рік [14, 33, 42, 80].

Причинами такого низького споживання рибної продукції українцями є її відносно висока вартість, недостатньо широкий асортимент кулінарної продукції та напівфабрикатів із рибної

сировини, зміна видового складу рибної сировинної бази Азовського та Чорного морів.

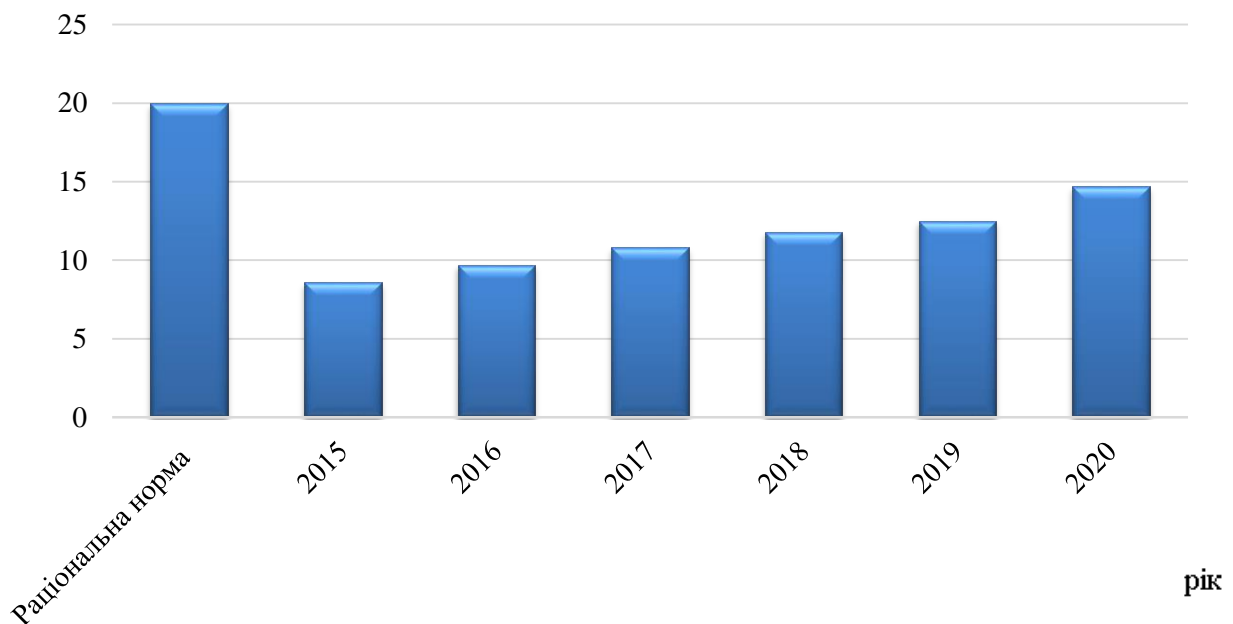


Рис. 7.2. Динаміка споживання риби та рибопродуктів населенням України на 1 особу на рік

Джерело: складено автором.

Враховуючи, що споживання риби в Україні менше рекомендованої раціональної норми споживання та значну частину рибної сировини постачають по імпорту, а також глобальні тенденції скорочення обсягу виловів традиційних видів гідробіонтів у світі, важливим резервом рибної промисловості України та об'єктом забезпечення продовольчої безпеки є вітчизняний видобуток дрібних риб Азовського та Чорного морів, частка якого за даними Державного агентства рибного господарства України зростає протягом останніх 5 років і становить біля 50 % від загального видобутку водних біоресурсів.

Із даної групи вітчизняних дрібних риб кільку, хамсу, атерину, тюльку та бичок можна віднести до групи малорентабельних, переробка яких за традиційними технологіями малоефективна у зв'язку з особливостями їх морфологічних та розмірно-масових характеристик: малих розмірів (7 – 20 см), великої кількості дрібних кісток в м'язовій тканині, незначного виходу їстівної частини. Обсяги вилову дрібних риб за 2020 р. представлено на рис. 7.3 [35].

Динаміка вилову даних риб за останні 5 років має тенденцію до збільшення та становить щорічно 35 – 38 % від загального вилову рибної сировини. Відповідно до даних офіційної статистики, у 2020 р. в Азовському та Чорному морях серед морських видів риб, що виловлюються, переважали бички азово-чорноморські (8,5 тис. т), хамса (1,9 тис. т), кілька (1,4 тис. т), атеріна чорноморська – (3,8 тис. т) [35-37, 42]. За наведеними даними видно, що більша частина вилову дрібних риб представлена бичком – 70 % та атеріною – 12 %.

Виллов дрібних азово-чорноморських риб

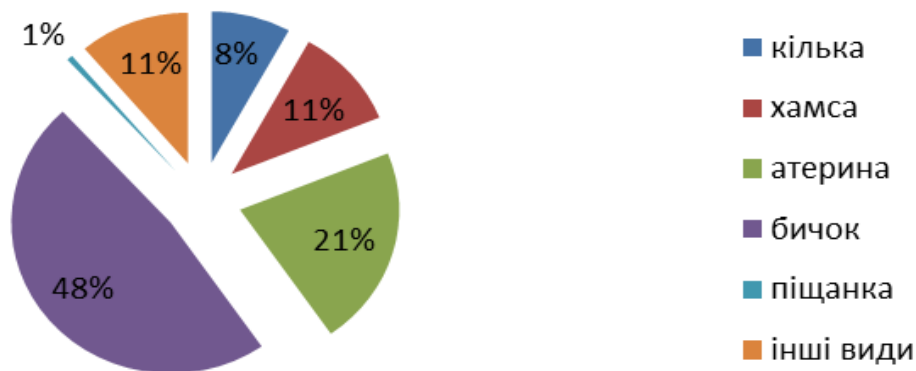


Рис. 7.3. Обсяг вилову дрібних вітчизняних риб у 2020 р.

Джерело: складено автором.

Кілька чорноморська (*Sprattus sprattus phalericus*) – м'ясо риби біле, ніжне, у відварному вигляді солодкувате. Значний вміст жиру та білка в рибі дозволяє виробляти з неї різноманітну продукцію (солону, копчену рибопродукцію, консерви, пресерви) з відповідними смаковими якостями і високою харчовою цінністю. За даними хімічного складу, найбільш жирна кілька чорноморська (масова частка жиру в рибі понад 10 %), використовують для приготування солоної рибопродукції. Дрібних особин, довжиною менше 5 см переробляють на кормове борошно та жир [44, 52].

Хамса азовська (*Engraulis encrasicolus maloticus*), товарна назва – хамса. Виловлюється в Азовському і Чорному морях. М'ясо хамси

азовської має світле забарвлення, ніжне при різних видах обробки та є сировиною для приготування солоні, пряної продукції, пресервів, використовується також для виробництва кулінарних виробів у домашніх умовах [26].

Хамса чорноморська (*Engraulis encrasicolus ponticus*). Вилловлюється в Чорному морі, у великих кількостях – в районі Кавказького узбережжя в період з грудня по березень. М'ясо хамси чорноморської має світло-сірий колір, консистенцію від ніжної до щільної, смакові властивості м'яса у відвареному вигляді – задовільні. Перешкодою до випуску харчової продукції в значних кількостях з хамси чорноморської є її зараженість нематодами (в нутрощах), яка залежить від району вилову, віку риби та її жирності. Хамса чорноморська, що не заражена нематодами, направляється на випуск солоні, пряної, копченої продукції, консервів і пресервів без оброблення [13, 46].

Тюлька азовська (*Clupeonella delicatula delicatula*). Вилловлюється в Азовському морі, м'ясо біле, ніжне, жирне, солодкувате і має консистенцію від ніжної до щільної. Продукція з тюльки володіє гарними смаковими якостями, є сировиною для холодного коптіння, в'ялення, приготування солоні продукції, пряного посолу, пресервів у різних соусах, заливках і консервів в томатно-фруктових і томатно-овочевих соусах [8, 13].

Бичок азово-чорноморський (*Gobiidae*) – найбільш розповсюджений вид дрібної вітчизняної риби, що складає значну частку в обсягах видобутку Азово-Чорноморського басейну. М'ясо бичка складає 56,6 % до загальної маси тіла риби, є джерелом високобілкового, нежирного м'яса. На даний час основна частина видобутку бичка використовується рибопереробними підприємствами для виробництва консервів рибних в асортименті, копченої та в'яленої продукції [55].

Атеріна чорноморська (*Atherina pontica*), за обсягом вилову вона не квотується і є найбільш поширеною в Азовському та Чорному морях. *Atherina pontica* – стайна риба, вилловлюється в Чорному, а в літній період в Азовському морі. *Atherina pontica* – одна з найбільш масових дрібних пелагічних риб Азово-Чорноморського басейну [26, 28]. Ця риба зустрічається не тільки в морі, але заходить і в прісні

водойми, зокрема в такі річки, як Південний Буг і Дністер. За розмірами відноситься до дрібниці III групи – найбільша довжина риби не перевищує 15 см, однак частіше зустрічаються більш дрібні зразки. Відомі дані про використання її в основному на кормові цілі [31, 38]. Згідно із квотою спеціального використання водних біоресурсів загальнодержавного значення у Чорному морі із затоками, лиманами, протоками у 2020 році, вилов *Atherina pontica* не лімітований та не квотується, що можна пояснити обмеженою промисловою переробкою цієї риби [30].

У зв'язку зі зміною видового складу вітчизняної рибної сировини, зменшенням обсягу вилову традиційних риб Азово-Чорноморського басейну необхідно розглядати в якості об'єктів промислової переробки на виробництво харчової продукції дрібну рибну сировину. Враховуючи, що вилов таких видів риб (бички азово-чорноморські, хамса, кілька, атеріна чорноморська) складає значну частину вітчизняних виловів, є доступною рибною сировиною, оскільки має низьку вартість (середня вартість 25 грн/кг), тому доцільним є пошук раціональних шляхів її переробки та використання у технологіях харчової продукції.

На основі вище викладеного можемо констатувати, що зміна рибної сировинної бази України спричинила необхідність розширення асортименту харчової продукції з дрібних риб II та III груп (бички азово-чорноморські, хамса, кілька, атеріна чорноморська), які характеризуються дещо нижчими показниками харчової та біологічної цінності ніж традиційні об'єкти промисловості (сардина, скумбрія, ставрида та ін.).

Отже, вітчизняні дрібні риби являються перспективною рибною сировиною, яка характеризується зниженою товарною цінністю та є малопридатною для виробництва високоякісної харчової продукції за традиційними технологіями, проте значний обсяг видобутку та висока харчова цінність обумовлюють необхідність пошуку шляхів її раціонального використання.

Асортимент рибної продукції на ринку України в основному представлений традиційними продуктами: рибою солоною, копченою, пресервами, консервами [23]. Найбільшим попитом користуються продукти, максимально підготовлені до вживання,

проте, асортимент їх дуже обмежений. У зв'язку з цим, розробка нових видів харчових продуктів з доступної вітчизняної сировини, готових до вживання, є одним із актуальних завдань.

Актуальною народногосподарською проблемою, що не отримала до теперішнього часу остаточного наукового та технічного рішення, є харчове використання фаршу із дрібних риб. Відомі у даний час технології, передбачають комбінування рибного фаршу з овочами, концентратами та ізолятами білків рослинного і тваринного походження, включаючи продукти переробки морських водоростей [2, 22].

Серед технологічних напрямів переробки дрібних риб найбільш перспективним є виробництво з неї рибного фаршу і на його основі різноманітної кулінарної продукції [1, 50].

У промислово-розвинених країнах організовано в промислових масштабах вироблення безпосередньо на рибопереробних морських суднах рибного фаршу, відомого під назвою «сурмі», з термінами зберігання в замороженому стані (- 20 °С) від 5 до 12 місяців. Цей фарш використовується в закладах ресторанного господарства і в промисловості для виробництва найрізноманітніших комбінованих харчових продуктів, серед яких найбільшого поширення набули варені ковбаси, рибна шинка і пастоподібні рибні продукти («камабоко») [6, 51, 53].

Розроблена та обґрунтована технологія промитого фаршу із вітчизняної дрібної прісноводної сировини, яка спрямована на покращення якості традиційної технології промитого фаршу «сурмі» [53].

У практиці виробництва харчової продукції з рибного фаршу в нашій країні і за кордоном широке застосування знайшли в якості компонентів фаршу: хліб, крохмаль, крупи, борошно, різні білкові добавки тваринного та рослинного походження, що поліпшують технологічні властивості фаршів і підвищують якість готових виробів [6, 51].

Перспективним у цьому напрямі може бути створення ресурсозберігаючих технологій їх переробки та подальше використання у виробництві харчової продукції як білково-

мінеральних збагачувачів для підвищення харчової і біологічної цінності харчових продуктів.

Враховуючи вищевикладене, проблема комплексної переробки вітчизняних дрібних риб, малоприслатних для виробництва високоякісної харчової продукції за традиційними технологіями, з метою отримання рибного порошку є актуальним завданням.

Для ресурсозберігаючих технологій переробки вітчизняної дрібної рибної сировини даний напрям може бути одним із джерел посилення рибної сировинної бази та забезпечення виробництва харчових продуктів із риби, тому актуальним є дослідження та розробка напрямів раціонального використання малорентабельної вітчизняної дрібної риби.

Припускаючи потенційну можливість отримання асортименту продукції з вітчизняних дрібних риб, вивчено їх хімічний склад (табл. 7.7) [5, 47, 48, 54].

Таблиця 7.7

**Розмірно-масові характеристики та хімічний склад
вітчизняних дрібних риб (на 100 г)**

Вид риби	Показники						
	Промислова довжина, см	Промислова вага, г	Вміст білка, %	Вміст жиру, %	Вміст золи, %	Вміст води, %	Енергетична цінність, ккал
Кілька чорноморська	8-10	6-10	13-14	10-13	2,5	67,0-69,0	142-164
Бичок азово-чорноморський	10-18	25-50	17-19	0,5-1,0	1-1,5	77,0-79,0	78-84
Хамса азовська	12-15	2-9	12-16,7	18-25,4	2,2	60,4-63,1	192-295,4
Тюлька азовська	5-7	0,8-4	14-16	13-25	3,0	58,0-68,0	173-289
Атеріна чорноморська	10-15	3-5	16,00 - 16,2	5,3-6,0	2,38-2,50	75,5-76,0	111,7-118,8

Джерело: складено автором.

Як свідчать дані табл. 7.7 найвищий вміст білка (19,3 %) у бичка азово-чорноморського, значний його вміст у хамсі азовській і атерині чорноморській – понад 16 %.

За вмістом жиру найбільше відзначається хамса та тюлька азовські, які в осінній період містять понад 25% жиру, атерина чорноморська містить близько 6 % жиру в осінній період.

Важливим показником харчової цінності є також загальний вміст мінеральних речовин: у кільки чорноморської та атерини чорноморської він становить до 2,5 %.

Як видно з результатів аналізу хімічного складу вітчизняних дрібних риб, дані риби відзначаються високим вмістом води (понад 60 %), а також значним вмістом білка (понад 12 %) та мінеральних речовин (понад 1 %) і можуть служити джерелом для отримання продуктів із покращеною харчовою цінністю.

При виробництві традиційних видів рибних продуктів із даних риб, таких як формовані вироби із фаршів, вони характеризуються значною кількістю відходів (понад 50 %), тому актуальним є пошук шляхів раціональної та комплексної переробки вітчизняних дрібних риб.

За результатами проведених досліджень по визначенню довжини та маси встановлено, що найбільша довжина екземплярів не перевищувала 18 см, проте зустрічались дрібніші екземпляри довжиною від 7 до 13 см, риба розміром 7 – 8 см та 8 – 10 см складає більшу частину партії, що становить 29 % та 37 % відповідно. Риба довжиною 10 – 12 см (маса 6,2 – 7,5 г) становить 16 % партії, 12 – 13 см (маса – 7,2 – 8,0 г) – 12 %, 13 – 15 см (маса 8,1 – 9,4 г) – 6 %. Масовий склад риби залежить від її розмірів та виду [5].

Масова частка м'язової тканини від загальної маси тіла риби становить у особин довжиною до 8 см не більше 45 %, у особин довжиною 8 – 10 см – близько 50 %, у екземплярах понад 12 см – 52 %. Зі збільшенням розмірів риби збільшується вихід умовно-їстівних частин: масова частка шкіри з лускою становить від 14 % до 10,6 %; плавників з плечовими кістками в середньому складають –

2,8 %; кісток – від 3,2 % до 6 %; а голови – понад 15 % від загальної маси риба.

Аналіз розмірно-масових характеристик дозволив встановити, що 32 – 38 % від загальної маси становить вторинна сировина (плавники, шкіра з лускою, кістки та голова), яка відноситься до умовно-їстівних частин риби.

Одним із способів раціональної переробки дрібних вітчизняних риб є виробництво подрібненої рибної маси з використанням їстівних та умовно-їстівних частин риби, що дозволить максимально використати сировину.

Традиційні технології отримання рибної подрібненої маси передбачають використання тільки м'язової тканини риб, отримання подрібненої рибної маси із них за традиційними технологіями характеризуються значною кількістю відходів – 49 – 57 %, вихід становить 43 – 51 %. Проте відомо, що вторинна сировина риби може використовуватись в технологіях отримання подрібненої рибної маси [5]. Виробництво подрібненої рибної маси із включенням у рецептуру умовно-їстівних частин дозволяє підвищити вихід маси до 75 – 85 %.

Процес отримання подрібненої рибної маси із дрібних риб складається з двох основних етапів: потрошіння і обезголовлення риби; подрібнення за допомогою вовчка.

Подрібнену рибну масу отримували на технологічній лінії типу CHSF – 701 та м'ясо-кістковому сепараторі «Фарш» MRS-5.

Досліджували варіанти подрібненої рибної маси із використанням різних частин патраної риби:

зразок 1 – риба патрана із головою, шкірою, лускою та плавцями;

зразок 2 – риба патрана без голови із шкірою, лускою та плавцями;

зразок 3 – м'язова тканина із шкірою та лускою.

Характеристика модельних зразків подрібненої рибної маси та їх вихід наведено в таблиці 7.8.

Таблиця 7.8

Характеристики модельних зразків подрібненої рибної маси із дрібної рибної сировини

Номер зразка / Показник	Зовнішній вигляд та колір	Консистенція	Запах та смак (після теплової обробки)	Вихід, % від загальної маси риби
1	Подрібнена рибна маса з включенням шкіри та кісток, темно-сірого кольору	Неоднорідна, щільна, пружна	Виражений рибний запах та смак властивий даному виду риби з гіркуватим присмаком та відчутними твердими включеннями	88,5
2	Подрібнена рибна маса з включенням шкіри та кісток, сірого кольору	Неоднорідна, щільна, пружна	Властиві даному виду риби, з вираженим рибним запахом та смаком без сторонніх присмаків та запахів	73,5
3	Подрібнена рибна маса з включенням шкіри та кісток, сірого кольору з світло-сірими включеннями шкіри та луски	Щільна, пружна	Властиві даному виду риби, без сторонніх присмаку та запаху	62,3

Джерело: складено автором.

Вихід отриманих модельних зразків подрібненої рибної маси з риб склав у зразку №1 – 88,5 %, зразку 2 – 73,5 %, зразку 3 – 62,3 % від загальної маси риби.

Зразок №1 характеризувався вираженим рибним запахом та смаком, а також неприємним гіркуватим присмаком і відчутними твердими кістковими включеннями. На основі органолептичної оцінки визначено, що даний зразок є непридатним до використання у технологіях харчової продукції.

Зразки №2 та №3 характеризувалися приємними органолептичними показниками, властивими даному виду риби. З результатів отриманих досліджень, виходу подрібненої рибної маси, встановлено, що вихід в зразку №3 на 11,2 % менший ніж у зразку №2, проте зразок №2 виявився прийнятним.

За результатами дослідження розмірно-масових характеристик вітчизняних дрібних риб та органолептичних показників виготовлених модельних зразків подрібненої рибної маси з різних частин патраної риби визначено, що доцільно для переробки використовувати рибу патрану без голови із шкірою, лускою та плавниками.

В результаті проведених досліджень розроблено технологічну схему переробки вітчизняних дрібних риб на подрібнену рибну масу та визначені можливі напрями її технологічного використання (рис. 7.4).

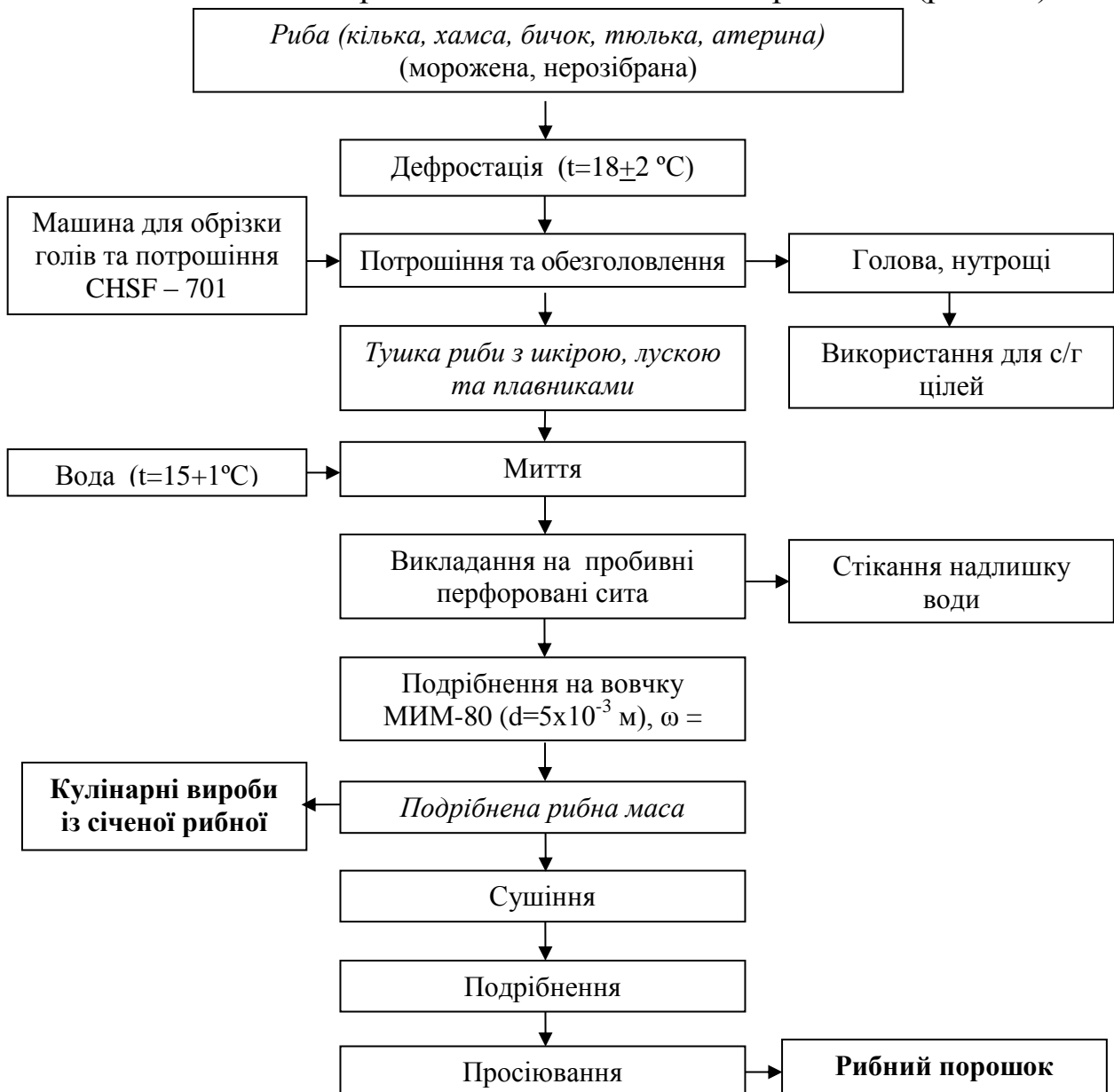


Рис. 7.4. Технологічна схема переробки вітчизняних дрібних риб та можливі напрями подальшого використання подрібненої рибної маси

Джерело: складено автором.

Для отримання подрібненої рибної маси рибу дефростували на повітрі за температури 18 ± 2 °С, після чого проводили її механічну кулінарну обробку, яка передбачала відокремлення голови, потрошіння (видалення нутрощів). Отримані тушки риби піддавали миттю за температури води 15 ± 1 °С, промиту тушку риби викладали на пробивні перфоровані сита для стікання надлишкової води протягом $(15 - 20) \cdot 60$ с, після чого подрібнювали на вовчку з $d_{\text{отв. рещ.}} 5 \cdot 10^{-3}$ м.

Проблему використання нутрощів та голови було вирішено шляхом направлення їх на кормові або інші аграрні цілі (як основи для добрива), забезпечуючи комплексність переробки вихідної сировини та розробки технології комплексної переробки вітчизняної дрібної риби.

Серед перспективних напрямів подальшого використання отриманої подрібненої рибної маси, вбачається використання її для приготування січених кулінарних виробів та в якості сировини для отримання харчової добавки, способом сушіння, з подальшим подрібненням із метою отримання рибного порошку.

Важливим було визначення технологічних параметрів сушіння подрібненої маси із риб та обґрунтування функціональних режимів сушіння. Для цього керувалися щадячими режимами для збереження хімічного складу рибної сировини, відповідності мікробіологічним показникам безпеки, отримання продукту із заданими властивостями та мінімальними витратами енергоресурсу з метою енергоефективності.

Сушіння подрібненої рибної маси здійснювали конвективним способом, так як аналіз літературних джерел показав, що даний спосіб характеризується простотою конструкції, низькою вартістю установок, порівняно із іншими видами, та широко використовується при зневодненні рибної сировини. Критерієм вибору способу сушіння було збереження харчової цінності рибної сировини та забезпечення високих органолептичних показників і мікробіологічної безпеки. Сушіння подрібненої рибної маси проводили на сушильній установці СШ-150.

Визначальними технологічними параметрами процесу сушіння була температура теплоносія (t , °С), швидкість потоку повітря (v ,

м/с), товщина шару подрібненої рибної маси (h , мм), початковий вологовміст рибної маси (W , %), які впливають на тривалість процесу сушіння, якість та функціонально-технологічні властивості висушеного продукту.

Враховуючи, що для сушіння рибної сировини рекомендована температура теплового поля в межах 50 – 80 °С, дослідження проводили за температур від 50 до 80 °С з інтервалом 5 °С до залишкового вмісту води у продукті $7,0 \pm 0,5$ %.

Зважаючи на те, що подрібнена рибна маса під час сушіння є сприятливим середовищем для розмноження мікроорганізмів, на першому етапі проведено дослідження безпечності подрібненої рибної маси після сушіння за обраних температур (табл. 7.9).

Таблиця 7.9

Мікробіологічні показники подрібненої рибної маси із дрібних вітчизняних риб за різних температур сушіння

Назва показників	Температура сушіння подрібненої рибної маси, °С							Допустимі рівні мг/кг, не більше ніж
	50	55	60	65	70	75	80	
Кількість мезофільних аеробних та факультативно-анаеробних мікроорганізмів, КУО в 1г	6,3х 10 ⁴	5,8х 10 ⁴	3,2х 10 ⁴	0,7х 10 ⁴	5,4х 10 ³	1,6х 10 ³	0,5х 10 ³	5х10 ⁴
Бактерії групи кишкових паличок (коліформні бактерії), в 0,01 г	Не виявлено							Не допускається
Золотистий стафілокок (<i>Staphylococcus aureus</i>) у 0,01 г	Не виявлено							
Патогенні мікроорганізми, в т.ч. роду <i>Salmonella</i> , у 25,0 г	Не виявлено							
<i>Listeria monocytogenes</i> , у 25,0 г	Не виявлено							
<i>Vibrio parahaemolyticus</i> , КУО в 1,0 г	Не виявлено							
Сульфитредукуючі клостридії, у 0,1 г	Не виявлено							

Джерело: складено автором.

За температур 50 та 55 °С кількість мезофільних аеробних та факультативно-анаеробних мікроорганізмів, КУО в сушеній рибній масі становить $6,3 \times 10^4$ мг/кг та $5,8 \times 10^4$ мг/кг, що не відповідає встановленим нормам ($5,0 \times 10^4$ мг/кг) до якості харчових продуктів (згідно з ДСТУ 8446), тому дані температурні режими для подальших досліджень не використовували. При температурах від 60 до 80 °С кількість мезофільних аеробних та факультативно-анаеробних мікроорганізмів, КУО в 1г менше допустимих рівнів, що підтверджує відповідність якості сушеної рибної маси мікробіологічним показникам.

Подальші дослідження для визначення оптимальних параметрів сушіння подрібненої рибної маси ґрунтувались на дослідженні залежності втрат вологи у масі від тривалості сушіння, яке проводили за наступних технологічних параметрів: температура повітря – 60 – 80 °С, межі варіювання температури 10 °С; швидкість потоку повітря 3,5 – 6,5 м/с, межі варіювання 1,5 м/с; товщина подрібненої маси 10 – 15 мм, межі варіювання – 5 мм; кінцева вологість сушеної подрібненої маси – $7,0 \pm 0,5$ %. Початкова вологість дослідних зразків становить – $77,3 \pm 1,2$ %.

При визначенні раціональних режимів сушіння подрібненої маси із *A. pontica* враховували тривалість процесу сушіння, отримання продукту із заданими властивостями та мінімальні витрати енергоресурсу.

Тривалість процесу сушіння маси визначали за досягненням кінцевої вологи у масі $7,0 \pm 0,5$ %. Результати дослідження вмісту вологи визначали в залежності від часу і за різних значень температури (рис. 7.5).

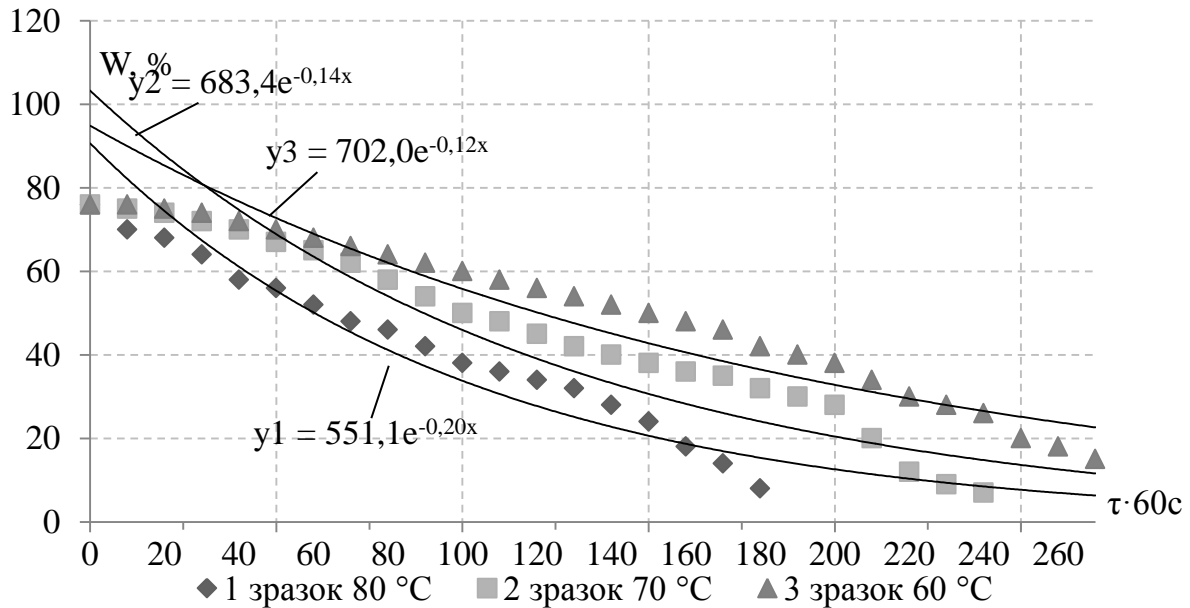


Рис. 7.5. Динаміка вмісту вологи у подрібненій рибній масі за температур 80 °C (1), 70 °C (2), 60 °C (3)

Джерело: складено автором.

За температури 60 °C сушіння подрібненої рибної маси товщиною шару 10 ± 1 мм відбувалося протягом $19,8 \cdot 10^3$ с. За температури 70 °C тривалість сушіння скорочується на 22,2 % і становить $16,8 \cdot 10^3$ с. При температурі 80 °C спостерігалось швидке прогрівання подрібненої рибної маси, процес сушіння скорочувався в 1,8 рази у порівнянні із сушінням за температури 60 °C (із $19,8 \cdot 10^3$ с до $10,8 \cdot 10^3$ с).

Під час проведення досліджень щодо визначення оптимальних температур враховувалась швидкість теплового поля, при зниженні швидкості до 3,5 м/с тривалість сушіння збільшувалась в середньому на 23 % у порівнянні із швидкістю 5,0 м/с, тому дослідження щодо визначення динаміки втрат вологи у подрібненій рибній масі під час сушіння за різних температур проводили за швидкості теплового агенту – 5,0 м/с.

За температури сушіння 80 °C спостерігалось швидке прогрівання подрібненої маси товщиною 10 ± 1 мм і процес сушіння скорочувався у порівнянні із сушінням за температури 60 °C в 1,8 рази.

Отримані дані тривалості процесу сушіння дослідних зразків, підтверджують що зниження температури теплового агенту до 60 °C

призводить до подовження тривалості сушіння подрібненої рибної маси, при цьому підвищуються витрати енергоспоживання на 22 %.

Для обґрунтування раціонального режиму сушіння подрібненої рибної маси досліджено зміну органолептичних показників (табл. 7.10).

Таблиця 7.10

Органолептичні показники сушеної подрібненої маси за різних температур

Найменування показника	Номер зразка та температура сушіння		
	№ 1 (80 °С)	№ 2 (70 °С)	№ 3 (60 °С)
Зовнішній вигляд	однорідна сушена рибна маса без сторонніх включень		
Колір	темно сірий	світло сірий	світло сірий
Смак	властивий даним видам риби, без сторонніх присмаків		
Запах	рибний запах властивий даним видам риби, без сторонніх запахів		

Джерело: складено автором.

З підвищенням температури сушіння спостерігаються зміни органолептичних показників, так, при підвищенні температури від 60 °С до 80 °С, колір порошку змінюється від світло сірого до темно сірого, що можна пояснити реакцією меланоїдиноутворення.

Отже, важливим резервом рибної промисловості України та об'єктом забезпечення продовольчої безпеки є вітчизняний видобуток риби в Азовському та Чорному морях за рахунок введення нових схем комплексного перероблення, що дозволить скоротити відходи, більш повно реалізувати ресурсний потенціал вітчизняної сировинної бази.

Розроблена технологія та технологічна схема виробництва порошку із вітчизняних дрібних риб. На основі проведених досліджень визначено раціональні параметри сушіння подрібненої рибної маси: $t = 65 \text{ }^\circ\text{C}$, $\tau = 17,4 \cdot 10^3 \text{ с}$, $h = 10,0 \pm 1,0 \text{ мм}$, $W = 7,0 \pm 0,5 \text{ \%}$.

Використання даної ресурсозберігаючої технології переробки вітчизняних дрібних риб дозволять збільшити споживання населенням України білкових продуктів за рахунок залучення для виробництва риб II та III груп (бички азово-чорноморські, хамса, кілька, атерина чорноморська).

7.3. Вплив пандемії Covid-19 на туристичну галузь світу: економічні наслідки та перспективи

Туризм забезпечує засобами для існування мільйони людей, а мільярдам дає можливість гідно оцінити культурну самобутність свого народу і народів інших країн, а також багатство природи. У деяких країнах частка цього сектора у ВВП може становити більше 20 %, і в цілому туризм є третьою за величиною експортною галуззю світової економіки. Туризм виявився одним із секторів, які найбільше постраждали від пандемії COVID-19, яка серйозно позначається на економіці, отриманні людьми засобів для існування, системі суспільних послуг і обмежує спектр можливостей на всіх континентах.

За оцінками Всесвітньої туристської організації при ООН (UNWTO) в 2021 році число міжнародних туристів у світі може знизитися на 20-30 % у порівнянні з прогнозованим на початку січня поточного року зростанням у 3-4 %. Це, в свою чергу, може призвести до втрат туристичної галузі в обсязі 30-50 млрд дол. [78].

У 2019 році число міжнародних туристів досягло 1,5 мільярда людей, що на 4 % більше, ніж у 2018 році, – рекордний показник за десятирічний період, протягом якого темпи зростання туризму були швидшими, ніж світової економіки в цілому. Ще 8,8 мільярда чоловік припадало на внутрішній туризм. Цей сектор забезпечив експорт в розмірі 1,5 трлн дол. США, і в ньому прямо або побічно був зайнятий кожен десятий житель планети [76]. Туризм зупинився в середині березня 2020 року. У першому кварталі 2020 року вже спостерігалось скорочення подорожей у 22 %, а прибуття в березні впали до рівня 57 % на всіх ринках. Це означає втрату 67 мільйонів міжнародних туристів і близько 80 млрд доларів США надходжень [39] (рис. 1). Перспективні сценарії вказують на можливе скорочення числа туристів і надходжень від міжнародного туризму на 58-78 % протягом усього 2021 року залежно від темпів поширення пандемії, тривалості дії обмежень на поїздки і процесу поступового відкриття кордонів, який вже почався, але подальший розвиток якого залишається невизначеним [75].



**Рис. 7.6. Вплив пандемії COVID-19 на світовий туризм
У першому кварталі 2020 року**

Джерело: [39].

Такий серйозний удар може призвести до скорочення числа міжнародних туристів на 850 мільйонів – 1,1 мільярда чоловік і втрати від 910 млрд дол. США до 1,2 трлн дол. США у вигляді експортних надходжень від туризму, що поставить під загрозу безпосередньо в секторі туризму від 100 до 120 мільйонів робочих місць [75]. Це вельми критично, оскільки близько 80 відсотків усіх туристських підприємств відносяться до числа мікро-, малих або середніх підприємств. Попереду ще багато проблем, включаючи невідому динаміку розвитку пандемії і то, як відновиться довіра споживачів. Згідно з прогнозами Міжнародного валютного фонду обсяг світової економіки в 2021 році різко скоротиться – на 4,9 %, хоча очікується, що до кінця 2021 року прогноз покращиться [67]. Хоча країни і міжнародні організації здійснили ряд заходів з метою пом'якшити соціально-економічні наслідки COVID-19 і стимулювати відновлення туризму, масштаби кризи вимагають додаткових зусиль і постійної підтримки.

В силу постачальницьких зв'язків туризму зі сферою товарів і послуг та потужного мультиплікаційного ефекту, криза ставить під загрозу стійкий розвиток економіки як в розвинених, так і в країнах, що розвиваються.

За оціночними даними, потрясіння в сфері туризму від пандемії COVID-19 може призвести (згідно з найбільш оптимістичним сценарієм, що відбиває застій у сфері туризму) до скорочення загальносвітового ВВП на 1,17 трлн дол. США, або 1,5 %, а за більш реальним сценарієм, – на 2,22 трлн дол. США, або 2,8 % ВВП. На жаль, негативний вплив COVID-19 на економіку світу може нанести вагомі втрати туристичній галузі. Показники безробіття в деяких країнах можуть збільшитися більш ніж на 20 % [74].

Розвиток туризму сприяє інвестиціям і відкритості для товарної торгівлі, оскільки туризм і пов'язані з ним сектори вимагають широкого спектру товарів і послуг, багато з яких країни з невеликою економікою не в змозі виробляти. Тільки в малих острівних державах дані про оголошені прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в нові проекти за 2015-2019 роки показують, що на проекти в області подорожей, туризму та готельного бізнесу припадало більше половини всіх нових інвестицій, у порівнянні з 16 % за попередній п'ятирічний період. Очікується, що криза COVID-19 призведе до різкого зменшення обсягу ПІІ в 2021 і 2022 роках. За прогнозами, в 2021 році глобальні потоки ПІІ істотно скоротяться порівняно з 1,54 трлн дол. США в 2019 році і скорочення складе аж до 40 %. У 2022 році прогнозується скорочення потоків ПІІ ще на 5-10 %. Згідно з останніми даними, що стосуються ПІІ в нові підприємства, проекти в області подорожей, туризму та готельного бізнесу, безпосередньо порушені режимом ізоляції, відносяться до числа найбільш серйозно постраждалих, і це особливо стосується готельних підприємств і сектора громадського харчування (94 %) [73].

Звичайно, крім загрози охороні здоров'я, важкі економічні та соціальні наслідки COVID-19 загрожують в довгостроковій перспективі засобам для існування і добробуту мільйонів людей.

На кожне робоче місце, безпосередньо пов'язане з туризмом, створюється ще майже півтора опосередкованих (індукованих) робочих місць. Тільки готельна галузь і галузь громадського

харчування забезпечують зайнятість у всьому світі 144 мільйонів чоловік. Сюди входять близько 44 мільйонів самозайнятих працівників і 7 мільйонів роботодавців [66].

Більшість туристських підприємств (близько 80 %) – це мікро-, малі та середні підприємства (ММСП), на яких зайнято менше 50 чоловік. Близько 30 % людей від загальної чисельності робочої сили зайнято на підприємствах з 2-9 співробітниками. ММСП в значній мірі схильні до економічних потрясінь, викликаних кризою, особливо в країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою, де економіка перебуває в більш нестабільному стані, а державна підтримка фінансових пакетів та соціального захисту недостатня. У готельному підсекторі і підсекторі громадського харчування 51 мільйон фірм працюють в надзвичайно складному діловому середовищі, що істотно впливає на зайнятість [65].

Вплив пандемії на туризм і на кошти для існування його працівників величезний. Так, на португальському острові Мадейра 45 % економічно активних громадян були або безробітними, або відправлені в неоплачувану відпустку. В Угорщині за 2020 рік в секторі комерційного розміщення і громадського харчування були втрачені 41 500 робочих місць, що становить трохи менше 23 % від загальної кількості втрачених робочих місць [72].

На Ямайці, де зв'язок між туризмом та іншими секторами дуже тісний, близько 300 000 чоловік втратили роботу в результаті введення заходів ізоляції, включаючи закриття аеропортів, в країнах Карибського басейну [60].

Уряди країн світу в цілому оперативно приймають заходи щодо пом'якшення наслідків для цього сектора, і вже є хороші приклади пакетних заходів підтримки. Наприклад, Сейшельські Острови і Еквадор відклали терміни сплати спеціальних податків в секторі туризму, а Кенія, Південна Африка, Китай, Литва, Португалія, Польща і Іспанія надали кошти підприємствам, які постраждали від пандемії, у вигляді спеціальних фондів, моделей гарантійного фонду на оплату дорожніх витрат, субсидій або спільного фінансування витрат на відкладені або відмінені пакетні тури. У Швейцарії Суспільство готельного кредитування надає існуючим клієнтам відстрочку амортизації на термін до одного року, а також фінансує

інвестиції клієнтів, які фінансували їх за рахунок грошового потоку протягом останніх двох років, а грузинські банки оголосили про реструктуризацію боргу для всіх фізичних осіб, але особливо для туристичних фірм.

На офіційному сайті UNWTO [78] проводиться моніторинг заходів, що вживаються країнами або організаціями для згладжування наслідків кризи, викликані пандемією COVID-19, і відновлення ринку туризму і подорожей. За даними на березень 2021 року 18 % таких заходів, що вживаються країнами, відносяться до заходів фінансової політики, 18 % – до заходів монетарної політики, 14 % – пов'язані з працею і зайнятістю (рис. 7.7).

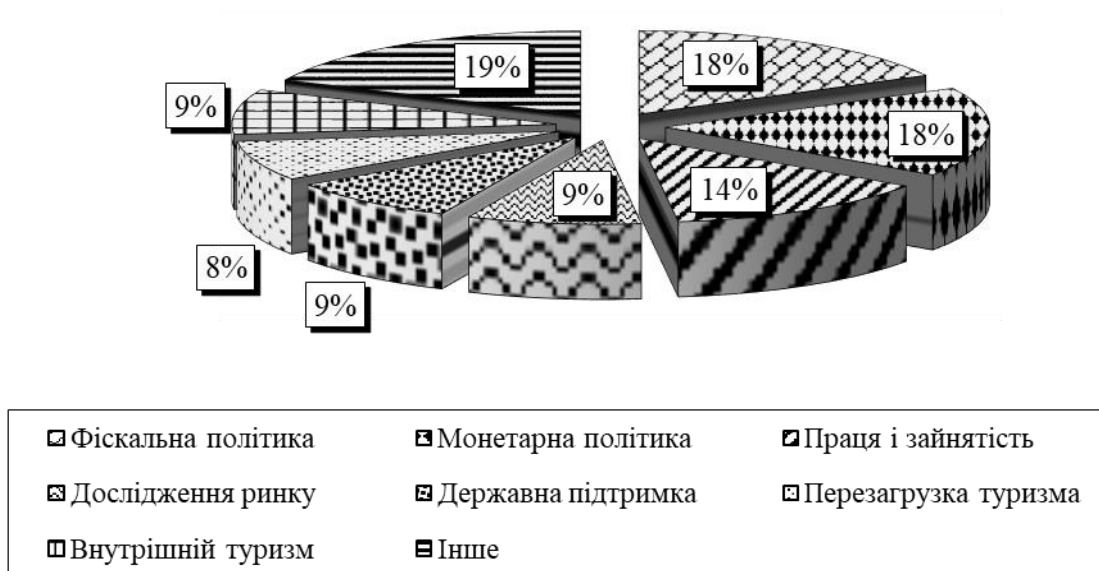


Рис. 7.7. Заходи, що вживаються країнами для зниження наслідків кризи, викликані COVID-19, і відновлення туризму і подорожей

Джерело: побудовано автором на основі [61].

У червні багато країн ЄС відповідно до рекомендацій Європейської комісії починають поступово відкривати внутрішні кордони – в першу чергу для громадян країн ЄС. Певним чином на це вплинула активна вакцинація у країнах ЄС та проведення Чемпіонату Європи з футболу 2021. Популярні міжнародні спортивні заходи не тільки сприяють зростанню зборів туристичної галузі під час їх проведення, а й створюють мультиплікативний ефект для економіки відповідних регіонів, а головне – довгостроковий іміджевий ефект

для країни в цілому. Це, як правило, програмує зростання туризму в наступні роки.

Зокрема, Чехія знімає обмеження на поїздки як своїх громадян в інші країни ЄС, так і для в'їзду громадян з цих країн. Це стосується тих країн-членів ЄС, які потрапляють в так звану «зелену зону» (безпечні з епідеміологічної точки зору). Ті громадяни, що прибувають з так званої «жовтої зони», в тому числі з Франції, Італії та Іспанії, повинні будуть мати при собі медичний сертифікат про відсутність коронавірусу. Франція відкрила свої кордони для всіх країн ЄС, і крім того, для Андорри, Великобританії, Ісландії, Монако, Норвегії, Швейцарії та Ватикану. Наразі в Іспанії і Великобританії діє двотижневий карантин. Німеччина скасувала обмеження для країн ЄС, Великобританії та Швейцарії. Для поїздок за межі ЄС обмеження були продовжені до 31 серпня. У той же час, наприклад, Іспанія поки не знімає обмеження для країн, що не входять до ЄС, вони діють до 1 липня. Європейська комісія пропонує чіткий і гнучкий підхід до зняття обмежень на поїздки в ЄС починаючи з 1 липня після скасування всіх внутрішніх прикордонних перевірок усередині самого Євросоюзу. Рішення про скасування обмежень для конкретної третьої країни буде прийматися виходячи з епідеміологічної ситуації; ефективності прийнятих її владою протиепідеміологічних заходів; здатності приймаючої країни забезпечити застосування заходів стримування поширення вірусу під час поїздок; прихильність принципу взаємності (скасування зазначеної країною обмежень на поїздки в ЄС) [21].

Історично склалося так, що туризм продемонстрував активну здатність адаптуватися, впроваджувати інновації і відновлюватися після потрясінь. Однак у нинішній безпрецедентній ситуації потрібні нові підходи, а також рішучі багаторівневі заходи реагування та міцні партнерські зв'язки. Останні тенденції в Європі показують, що відкриття кордонів і туристична діяльність не обходяться без ризиків, оскільки в деяких місцях це призвело до зростання числа інфекцій, результатом чого стало введення урядами нових локальних обмежень. Зараз вживаються заходи з метою усунення безпосередніх соціально-економічних наслідків COVID-19 для туризму і прискорення відновного процесу з тим, щоб зберегти джерела засобів

для існування мільйонів людей, але разом з тим ця криза надає сектору можливість трансформуватися і стати більш життєздатним, інклюзивним та стабільним.

Така трансформація має на увазі, що під фактичне місце при розвитку туризму необхідно ставити благополуччя людей, налагоджувати міцні партнерські зв'язки з урядами, приватним сектором, громадянами та міжнародною спільнотою з метою більш ефективного планування і регулювання туризму та створювати системи вимірювання для оцінки впливу цього сектора на економіку, суспільство і навколишнє середовище, та для належного управління стратегічною і практичною діяльністю.

Переконаний, що антикризова програма щодо трансформації сектору туризму та його розвитку повинна охоплювати п'ять пріоритетних напрямів:

1. Управління коронакризою і пом'якшення соціально-економічних наслідків для життя людей.

Поетапні і скоординовані рішення і заходи реагування необхідно запроваджувати в життя з метою: 1) захисту джерел засобів для існування, робочих місць, доходів і беззбиткової підприємницької діяльності; 2) зміцнення довіри за допомогою забезпечення захисту і безпеки у всіх видах туристської діяльності; 3) зміцнення партнерських зв'язків та солідарності в інтересах соціально-економічного відновлення шляхом акцентування уваги в першу чергу на забезпеченні інклюзивності та скорочення нерівності.

2. Підвищувати конкурентоспроможність і потенціал туристичної галузі.

Криза виявила необхідність переосмислення структури економіки туризму в інтересах підвищення конкурентоспроможності та зміцнення потенціалу протидії. З цією метою сектор міг би:

– прийняти нові політичні рамки, більш сприятливі для створення надійного і стабільного ділового середовища;

– підтримати розвиток інфраструктури туризму і системи якісних послуг, які дозволяють розвивати інші суміжні галузі і полегшують процес інвестування для місцевих ММСП;

- забезпечити альтернативні джерела доходу для залежних від туризму громад у цілях зміцнення їх потенціалу протидії кризам;
- інвестувати кошти в освіту та професійне навчання, в тому числі жінок, у всіх областях з метою сприяння створенню більш гідних робочих місць і підвищення життєстійкості, наприклад, в розвиток мовних навичок;
- створити всеосяжність туристичної моделі – продуктивні зв'язки між сектором туризму та іншими галузями економіки, особливо транспортним і торговим секторами, за допомогою різних товарів і послуг;
- диверсифікувати ринки, розширювати асортимент продукції і вирішувати питання, пов'язані з сезонністю, а також сприяти забезпеченню цілорічного попиту;
- зміцнити взаємозв'язок між поліпшенням транспортної складової і туризмом та посилити життєздатну і стійку транспортну інфраструктуру в якості фактора, що дозволяє направити розвиток сектора туризму шляхом досягнення більшої стабільності та відкритості;
- підвищити інтерес відвідувачів, забезпечуючи отримання ними нового досвіду, в тому числі пов'язаного з вивченням об'єктів культурної спадщини і форм культурного самовираження, а також творчих галузей;
- сприяти розвитку внутрішнього і регіонального туризму, де це можливо;
- переорієнтувати професійні вміння і навички з метою диверсифікації за рамки туризму і забезпечити «розумне поєднання секторів» у тих місцях, де туризм став єдиним видом економічної діяльності;
- підвищити загальну конкурентоспроможність ММСП і прискорити процес формалізації сектора;
- створити для сектора туризму систему раннього попередження на базі оцінок ризиків компаній і туристських напрямків.

Ця коронакриза також вимагає більш міцної основи для вимірювання наслідків туризму в повному об'ємі і розробки політики, що базується на наукових даних.

За допомогою туризму можна було б удосконалити системи збору даних, науково-обґрунтовані підходи і механізми оцінки, засновані на чітких показниках і цілях, включаючи ініціативу щодо оцінки сталого туризму, процес прийняття якої триває і яка спрямована на вимір трьох аспектів стійкості туризму – економічного, соціально-культурного та екологічного.

Надання підтримки країнам, що розвиваються, в питаннях, що стосуються їх статистичного потенціалу, і більш активне впровадження цифрових та інших нових технологій і інструментів для цілей моніторингу та звітності, виключно важливі для сталого планування та регулювання туризму.

3. Просувати інновації та цифровізацію екосистеми туризму.

Відновлення туристських напрямків і компаній буде повністю залежати від їх здатності використовувати переваги технологій для кращого розуміння і моніторингу потреб мандрівників і тенденцій, створювати і просувати на ринок нові пропозиції, використовувати цифрові платформи для підвищення конкурентоспроможності та гнучкості ММСП в плані охоплення клієнтів, забезпечувати більш гідні робочі місця і впроваджувати ефективні протоколи охорони здоров'я. Штучний інтелект і великі дані можуть допомогти управляти потоками і захищати ресурси.

В пакетах заходів щодо відновлення туристичної галузі можна було б зробити особливий акцент на максимальне використання технологій, просування цифровізації ММСП, сприяння мережевим процесам з метою вироблення інноваційних рішень, а також інвестування в розвиток цифрових навичок, особливо для тимчасово незайнятих і тих, хто шукає роботу.

Наприклад, в Нідерландах новостворені організації і компанії, що розширюють свою діяльність, можуть подати заявку на отримання кредиту «Corona-Overbruggingslening» (проміжна позика у зв'язку з коронавірусом) в розмірі від 50 тис. до 2 млн євро. 20 травня

уряд оголосив про виділення другої частини кредиту в розмірі 150 млн євро, яка буде сприяти підвищенню ліквідності інноваційних новостворених компаній, що розширюють свою діяльність [57].

Інші країни схвалили створення спеціальних фондів, зокрема в Португалії створений фонд «Mezzanine» для фінансування створених компаній в умовах пандемії COVID-19 (сюди входять новостворені компанії в туристському секторі), який забезпечує компаніям (які вже отримали інвестування) ліквідність через боргові інструменти, конвертовані в акціонерний капітал.

Вироблення інноваційних підходів у сфері туризму і формування екосистем підприємництва можуть сприяти цифровій трансформації. Інновації можна зосередити на впровадженні цифрових моделей управління сектором і створенні нових робочих місць, а також нових стійких продуктів і вражень, які пов'язують мандрівників з природою і творчими сферами, розширюють можливості громад і сприяють здійсненню безпечних подорожей за допомогою технологій.

Цифрові технології, зокрема безпілотні літальні апарати або дистанційні та супутникові технології, також можна задіяти в підтримку заходів екологічного планування та контролю, захисту природних ресурсів, від яких залежить туризм.

Крім того, криза прискорила процес цифровізації і висунула на перший план питання про наслідки «цифрового розриву» для окремих груп суспільства, включаючи жінок. Працівникам сфери туризму, особливо жінкам і молоді, дуже важливо працювати позаштатно і навчатися цифровій грамоті, з тим щоб мати більш широкі можливості для використання цифрових інструментів і онлайн-ресурсів з метою раціоналізації своєї діяльності і забезпечення гнучкості при підготовці до роботи в майбутньому.

4. Сприяти забезпеченню стійкості й інклюзивному «зеленому» зростанню.

Нинішня криза надає безпрецедентну можливість змінити відносини між сектором туризму та природою і тим самим внести більш вагомий внесок у досягнення цілей у галузі сталого розвитку та Паризької угоди про зміну клімату. Більш активний розвиток сталого

регіонального туризму приносить значні вигоди – від зниження уразливості залежних від туризму регіонів для економічних загроз до більш сталого використання ресурсів, створення «зелених» робочих місць і поліпшення транспортної розв'язки.

Туризм повинен ставати стійким, ресурсозберігаючим і вуглецево-нейтральним сектором, і зусилля в цьому напрямку продовжуються, включаючи узгодження з Програмою сталого туризму «Одна планета».

Заходи по боротьбі зі зміною клімату і інвестиції в низьковуглецеву інфраструктуру здатні забезпечити масштабний економічний ріст і створити мільйони нових робочих місць: тільки на базі поновлюваних джерел енергії до 2050 року можуть бути створені 42 мільйони робочих місць. Моделі «зеленої» економіки для туристського сектора вказують на те, що найбільший потенціал в плані підвищення ефективності використання ресурсів закладено в області викидів CO₂, де прогнозується поліпшення на 52 % в порівнянні зі сценаріями звичайної виробничо-господарської діяльності, а за нею йдуть споживання енергії (44 %), споживання води (18 %) і чисте знищення відходів (17 %) [68].

Така трансформація відповідала б мінливому споживчому попиту. Згідно з прогнозами, протягом наступних двох десятиліть будуть активно розвиватися гірський, природний, культурно-історичний і пригодницький туризм. Шведська туристична асоціація повідомила, що інтерес до пішохідних прогулянок і гірського туризму збільшився на 300 % [71]. За оцінками, витрати на екотуризм в усьому світі будуть рости швидше середніх темпів зростання по галузі в цілому [62].

Однак якщо розвиток цього напрямку туризму не буде належним чином плануватися і регулюватися, то це може посилити навантаження на вразливі аспекти навколишнього середовища й об'єкти спадщини.

Пакети заходів економічного відновлення, інвестиції та плани відновлення (особливо для ММСП), в тому числі через багатосторонні банки розвитку і фінансові установи, можуть зробити

позитивний вплив на розвиток туризму, забезпечуючи підтримку стійкої туристської інфраструктури та її модернізацію в цілях забезпечення вуглецевої нейтральності і стійкості на довгострокову перспективу.

Пакети фінансової підтримки для відновлення після COVID-19 можна було б інвестувати в «зелену» економіку. Інвестиції в території, що охороняються, наприклад, можуть сприяти створенню нових робочих місць і забезпеченню місцевого населення засобами для існування. Такі заходи дозволяють усунути майбутні економічні ризики, сприяючи вирішенню проблем, пов'язаних зі зміною клімату і втратою біологічного різноманіття, забезпечуючи надання природних екосистемних послуг, включаючи чисту воду, запилення сільськогосподарських культур, боротьбу зі шкідниками та ін., а також знижуючи ризик виникнення нових зоонозних захворювань, здатних перерости в пандемію. Можливості сектора туризму в плані переходу на «зелені» інвестиції пов'язані також з природними джерелами енергії, «розумними» будинками і циклічною економікою.

Інноваційний підхід і лідерство в області стійких інвестицій і фінансів дозволяють туристичному сектору найкращим чином використовувати свої успіхи і зміцнювати стратегічне положення по відношенню до фінансових установ. Останні будуть більш схильні підтримувати трансформаційні заходи щодо підвищення ефективності використання ресурсів і «зелені» інвестиції в проекти розвитку туризму.

Надання урядами фінансової підтримки, а також фінансової допомоги для уникнення банкрутства підприємств готельного, ресторанного, круїзного та авіаційного бізнесу могло б забезпечити заборону забруднення навколишнього середовища, не допустити відмови від минулих досягнень і стимулювати відновлення роботи цих секторів відповідно до цілей Паризької угоди. В авіаційній галузі, зокрема, криза не повинна стати приводом для того, щоб відступити від поставлених цілей щодо підвищення паливної ефективності щорічно на 2 % в період до 2050 року і забезпечення

зростання нейтрального з точки зору викидів вуглекислого газу починаючи з 2020 року і на наступний період [77].

З метою порятунку від банкрутства авіагалузі, виникає необхідність здійснення інвестицій в екологічно чисте авіаційне паливо, встановлення для польотів науково обґрунтованих цільових показників щодо зменшення відходів, включаючи харчові відходи і одноразові вироби з пластмаси, а також скорочення кількості м'ясних продуктів на борту.

Наприклад, у Франції пакет фінансової допомоги «Air France» на суму 10,8 млрд дол. США включав положення, згідно з яким «Air France» повинна припинити польоти за короткими маршрутами, які збігаються з маршрутами потягів. При поїздках на потягах за короткими маршрутами викидається набагато менше парникових газів, ніж на літаках. До 2050 року авіакомпанія також повинна буде вдвічі скоротити обсяг викидів на одного пасажира в порівнянні з 2005 роком [77].

5. Зміцнення координації та партнерських зв'язків з метою перетворення туризму і досягнення цілей у галузі сталого розвитку.

Для просування вперед на шляху до забезпечення стабільного майбутнього і досягнення глобальних цілей буде потрібно забезпечувати більшу гнучкість при виборі підходів і альянсів.

Глобальний кризовий комітет UNWTO в галузі туризму об'єднав туристичний сектор з метою намітити загальносекторальні заходи реагування у зв'язку з проблемою пандемії COVID-19, що не має аналогів в історії. У контексті забезпечення ефективної координації планів та стратегій відновлення діяльності було б доцільно зробити головний акцент на врахуванні інтересів людей, задіяти державні структури, партнерів з розвитку і міжнародні фінансові установи з метою надання істотного впливу на економіку і отримання людьми належних засобів для існування.

За офіційною статистикою, туризм не посідає значне місце в загальній економіці України, оскільки становить близько 3-4% від ВВП, на відміну від європейських країн, де в середньому на туризм припадає 10 % ВВП, і країн Азійсько-Тихоокеанського регіону, де ця

частка сягає 50,2 % [39]. Хоча, за останніми розрахунками, проведеними внутрішніми експертами міжнародних структур (WTO, UNWTO), частка туризму в Україні становить близько 9 % ВВП [79]. З огляду на це, варто проаналізувати внесок туризму у світовий ВВП за країнами, які є найпопулярнішими серед туристів (рис. 7.8).

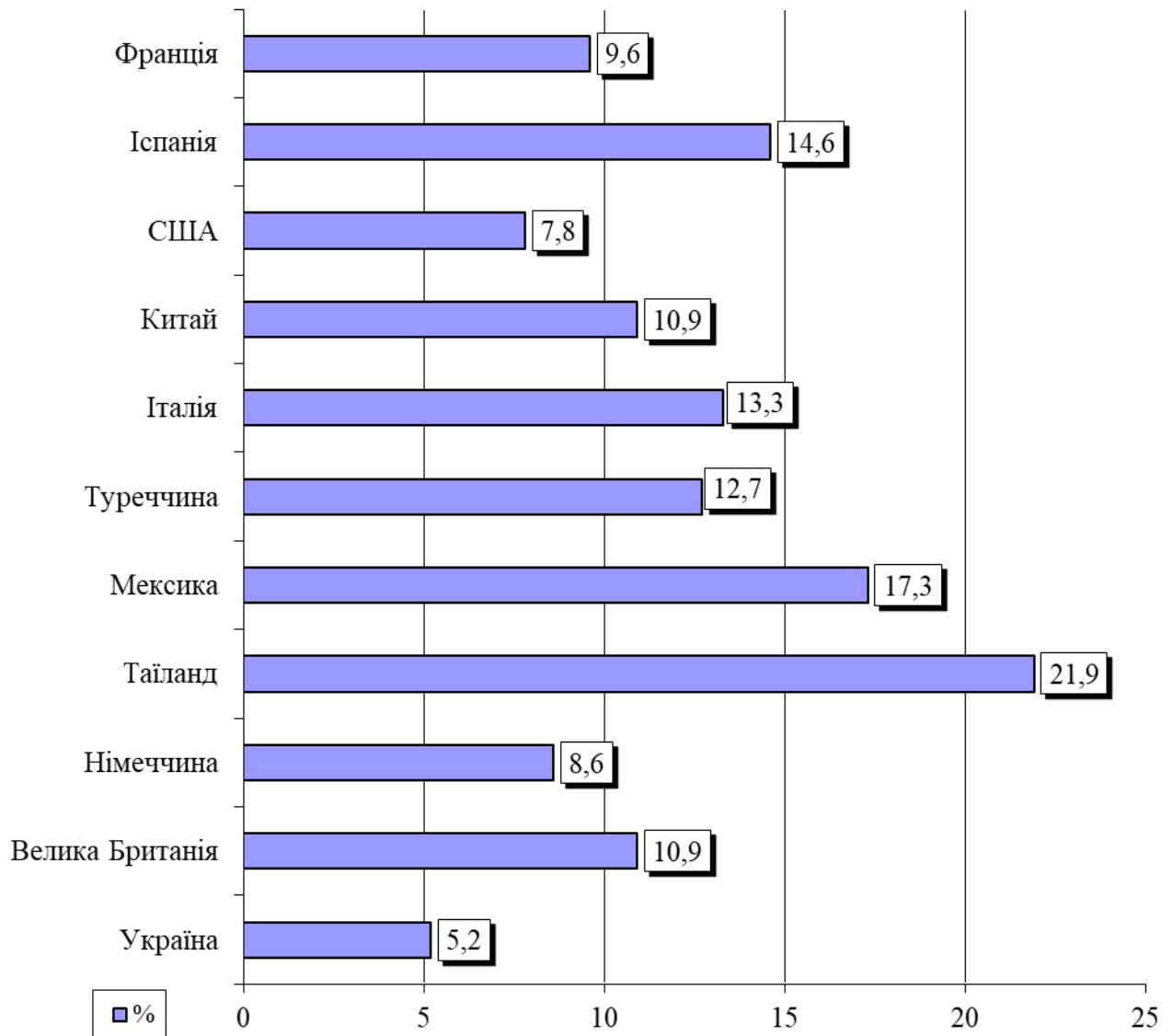


Рис. 7.8. Внесок туризму у світовий ВВП за 2020 рік,

% за найпопулярнішими туристичними маршрутами

Джерело: побудовано автором на основі [79].

Найбільший внесок у світовий ВВП за 2020 рік серед найпопулярніших туристичних місць займає Таїланд, частка якого становить 21,9 %; менша частка характерна для Мексики – 17,3 %,

Іспанії – 14,6 % та Італії – 13,3 %. Туристична галузь України приносить 5,2 % у світовий ВВП. Однак, саме туристична галузь України першою відчула на собі наслідки активної фази карантину. Більшість готелів довгий час залишались зачиненими, не мали можливість офіційно приймати відвідувачів. Також обмеження торкнулися масових заходів – фестивалів, концертів, спортивних змагань, які зазвичай приваблюють гостей з різних міст та країн. У результаті одними із найбільш постраждалих унаслідок карантинних обмежень стали туристичні, курортно-рекреаційні та оздоровчі об'єкти (турбази, санаторії, пансіонати, оздоровчі комплекси), які практично повністю припинили свою діяльність.

Пізній початок курортно-рекреаційного сезону внаслідок упровадження обмежувальних заходів також створив кумулятивний ефект, який негативно вплинув як на індустрію відпочинку та подорожей, так і на супутні галузі – готельно-ресторанний бізнес, транспорт (пасажирські перевезення), роздрібну торгівлю, індустрію розваг та діяльність установ культури. На додачу до поточних та прогнозованих втрат, сфера туризму Українських Карпат цього року вже постраждала від низького попиту на гірськолижний відпочинок унаслідок аномально теплої зими.

Із-за введення адаптивної фази карантину, початком «високого сезону», справи в готельєрів покращились. Більше того, обмеження пересування (закриті кордони) сприяють розвитку внутрішнього туризму – зростає попит на відпочинок в Україні. Варто відзначити, що традиційно українські курорти відвідувала невелика кількість закордонних туристів, але глобальна пандемія змусила обирати українського відпочивальника замість Туреччини та Єгипту пляжні курорти Одещини та Херсонщини (станом на 2018 р. 88 % українців відпочивали за кордоном [19]). На жаль, транспортні обмеження, психологічний чинник (страх заразитись на COVID-19) стримують наявну внутрішню «відпусткову» міграцію населення.

В Україні виділяється група регіонів із яскраво вираженою туристичною специфікою, проте низка невирішених проблем гальмує розвиток внутрішнього туризму. В середньому в Україні частка

валової доданої вартості (ВДВ) за видом діяльності «тимчасове розміщення й організація харчування» у загальному обсязі ВДВ складає 0,8 %, у той час, як для Закарпатської області цей показник складає 1,7 %, Одеської – 1,6 %, Львівської – 1,5 %, Чернівецької, Івано-Франківської областей та м. Київ – 1,1 % [19]. Проте за наявності необхідного потенціалу (сприятливі кліматичні умови, рекреаційний потенціал, розвинена транспортна мережа, вагома історико-культурна та архітектурна спадщина тощо), існують чинники, які, вважаю, стримують розвиток туристичної галузі:

- незадовільний стан доріг та під'їзних шляхів до об'єктів туристичного призначення, недостатній рівень розвиненості та висока вартість авіаційного сполучення;

- недостатня облаштованість рекреаційних територій та низький рівень туристичного сервісу, інтенсивна забудова прибережної смуги, що створює додаткове навантаження на комунальну інфраструктуру та веде до забруднення узбережжя і Чорного моря;

- низький рівень інформаційного супроводження туристичної діяльності, недостатній рівень управління галуззю;

- незадовільний стан туристичних об'єктів, зокрема, архітектурної спадщини;

- відсутність системної державної підтримки розвитку туристичної галузі;

- значний рівень тінізації сфери, що утруднюватиме протиепідемічний контроль, проте може спрацювати як певний компенсатор обтяжливості офіційних умов прийняття туристів у зареєстрованих суб'єктів діяльності;

- нецільове використання коштів від туристичного збору на місцях. У 2019 році завдяки зміні підходів до визначення ставок туристичного збору, надійшло до місцевих бюджетів 196,2 млн грн, що на 216,3 % більше ніж у попередньому році [15], проте, ці кошти «розчиняються» в загальному фонді місцевих бюджетів.

З огляду на перспективи галузі в умовах глобальної пандемії COVID-19, слід також врахувати можливість залучення туристів із

сусідніх держав (у разі прийняття рішення про відкриття кордонів), зокрема Румунії, Республіки Молдова, Польщі та Білорусі, для яких відвідання України має певні переваги: логістична доступність, відсутність мовного бар'єру (особливо актуально для прикордонних регіонів), напрацьовані маршрути тощо. Проте практична реалізація цього попиту залежатиме від спроможності налагодити діяльність туристичної та курортної інфраструктури в умовах протиепідемічних обмежень.

Схильність туристів до використання нелегальних та напівлегальних курортних помешкань залежатиме від готовності прийняття споживачами ризику ймовірного інфікування. А отже, санітарно-гігієнічні умови та можливість дистанціювання під час проживання і відпочинку будуть важливими чинниками конкуренції за споживача у сезоні 2021 року.

На заваді залученню споживачів може стати також бажання надавачів туристичних послуг компенсувати втрати частини сезону за рахунок підвищення цін, зменшення якості сервісу та витрат на облаштування об'єктів відпочинку. Утім вдалою така тактика може бути лише для бізнесів, які демонструватимуть високий рівень протиепідемічного захисту.

Наявні тимчасові позитивні тенденції не в змозі повноцінно компенсувати втрати від «простою» бізнесу. Адаптивний карантин не став панацеєю для туристичної сфери – часто в регіонах просто не дотримуються жодних карантинних обмежень, тож готелі перетворюються на осередки розповсюдження коронавірусу. Очікувана економічна рецесія в Україні, падіння рівня добробуту населення, що матиме наслідком неможливість витратити гроші на відпочинок, ще більш деструктивно вплине на галузь.

Варто зауважити, що уряди сусідніх країн моментально відреагували на необхідність мінімізувати економічні наслідки пандемії COVID-19 на туристичну галузь (табл. 7.11).

Таблиця 7.11

**Урядові заходи, застосовані Україною та сусідніми країнами
на туристичну галузь з метою мінімізації економічних наслідків
пандемії COVID-19**

Країна/ Бюджетне стимулюван ня як % ВВП	Нові позики та підтримка ліквідності	Відстрочка платежів за існуючими позиками та заставами	Відтермінуванн я податкових зобов'язань, їх послаблення або скасування	Підтримка щодо заробітної платні
1	2	3	4	5
Польща / 12 %	25 млрд польських злотих (5,65 млрд €) на підтримку мікропідприємств у формі безвідсоткових позик 50 млрд польських злотих (11,3 млрд €) на підтримку МСБ у формі безвідсоткових позик 25 млрд польських злотих (5,65 млрд €) на підтримку великих підприємств у формі позик або облігацій, придбання акцій або цінних паперів	Виплата основної суми та процентів позики Подовження пільгового періоду на додатковий термін до 6 або до 12 місяців Зменшення ставки процентів за позиками до 0 % на термін не більше 12 місяців Можливість обговорення умов надання позики для всіх підприємств, незалежно від розміру бізнесу	Відтермінування більшості податків; Спрощені форми та процедури подачі податкової звітності; Прискорено процедуру податкових відрахувань	Виплата субсидій на заробітну плату для працівників установ, що постраждали внаслідок пандемії та осіб, що працюють не за наймом: 50 % мінімальної з/п - падіння обсягів на 30 % 70 % мінімальної з/п - падіння обсягів на 50 % 90 % мінімальної з/п - падіння обсягів на 80 %

Продовження табл. 7.11

1	2	3	4	5
Словаччина / 12 %	Гарантії на суму до 500 млн € на місяць, щоб допомогти підприємствам отримати кредит; фінансова допомога з метою зберегти робочі місця та робочі показники МСБ	Тимчасове скасування виплат працівників на користь компаній, що залишаються закритими на час карантину; відстрочка виплати з/п та корп. податків для підприємств, чий прибуток знизився більше, ніж на 40 %; надання дозволу компаніям на зарахування збитків поточного року проти прибутків попередніх років.	Подовжено термін сплати податку на прибуток; платники податків отримали право на використання недоотриманих податків за податкові періоди протягом 2015–2018 рр., які до цього не використовувалися, на суму максимум 1 млн € для оплати податків у 2020 р.	80 % з/п працівникам на підприємствах екстреного реагування; мін. виплата становить 1100 € на місяць, макс. — 200 000 € на місяць на компанію; компенсація для осіб, що працюють не за наймом і спеціалізуються в галузі, що постраждала від пандемії, залежно від обсягів падіння прибутків
Угорщина / 9 %	Надання позик на пільгових умовах і гарантованих позик; нова експортна підтримка через державний банк Eximbank; грант у сумі 800 000 € для інвестицій в експортні компанії; позики на оборотний капітал на пільгових умовах;	Призупинення виплат за кредитами до кінця 2020 р. для всіх, хто отримав кредит до 18 березня; подовження терміну отримання короткострокових позик ділових підприємств до 30 липня;	Послаблення соціального захисту для секторів економіки, що перебувають під найбільшою загрозою (подорожі, туризм, розваги тощо); новий додатковий податок для кредитних установ	Компенсація 70 % з/п протягом трьох місяців для компаній, що переживають занепад; суттєве скорочення різних відрахувань із з/п; прибавка до заробітної плати в розмірі 40 % для осіб, що працюють в інженерному

Продовження табл. 7.11

1	2	3	4	5
Угорщина / 9 %	новий механізм надання гарантій і страхування	щорічна процентна ставка (APR) для нових позик збільшено до рівня тарифної ставки ЄВ плюс 5 %	протягом 2020 р.; новий додатковий податок для об'єктів роздрібної торгівлі (кризисний податок) на користь інших важливих секторів	секторі або в галузі досліджень і розробок
Росія / 2,8 %	Позики під 0 % терміном на шість місяців для МСБ на виплату заробітної плати; позики під 5 % для «системно важливих» компаній (перелік складено урядом); позики під 8,5 % для всіх представників МСБ	Відстрочка виплат за позиками до 6 місяців для представників МСБ, що працюють в галузях, які найбільше постраждали від пандемії (включаючи гостинність, туризм і дозвілля та транспорт)	Відстрочка сплати податків від 3 місяців до 1 року для компаній, що постраждали від кризи (втрата прибутків 10 % або інші); спеціальна лінія для МСБ (відстрочка виплати всіх типів податків протягом майже всього 2020 р.)	Виплата допомоги на період незайнятості до травня 2020 р.; оплачувані лікарняні для осіб із мінімальною з/п до кінця 2020 р.; виплати з безробіття в розмірі мінімальної з/п до червня; працівники компаній, що перебувають у занепаді, отримують 2/3 від основної з/п
Україна / дані відсутні	4 млрд грн виділено на компенсацію відсотків за існуючими позиками для мікро- та малих підприємств,	Введення нульової декларації та податку на виведений капітал; скасування тотальної фіскалізації	Термін сплати податків на землю, на оренду землі та податку на нерухомість, оплата якого мала відбутися в квітні 2020 р.,	Тимчасова матеріальна допомога з безробіття для тих, хто втратив роботу внаслідок пандемії COVID-19, виплачується в сумі двох третіх

Продовження табл. 7.11

1	2	3	4	5
Україна / дані відсутні	а також розширена програма доступних позик (5–7–9 %); 24 млрд грн для забезпечення позик із державними гарантіями інвестицій; 1,6 млрд грн на підтримку креативних галузей	з повним упровадженням програмного забезпечення РРО	подовжено до 30 червня 2020 р., а аналогічні податки за березень 2020 р. скасовано	від суми з/п за кожну скорочену робочу годину, але не більше зафіксованої суми, а саме встановленої мінімальної щомісячної з/п; підвищення пенсій і виплат по безробіттю

Джерело: побудовано автором на основі [39].

В Україні сьогодні спостерігається значне відставання у темпах вживання заходів на підтримку туристичного сектору, що ставить під серйозний удар конкурентоспроможність галузі на глобальному ринку. Необхідна підтримка держави внутрішнього повітряного і залізничного транспортного сполучення та цін на квитки з можливими субвенціями, а також підтримка внутрішнього туризму через упровадження туристичних ваучерів і кредитних ліній для цього виду туризму.

Сьогодні не викликає сумнівів необхідність активізації процесів та заходів щодо подолання згубного впливу пандемії на туристичну сферу вітчизняної економіки. Підкреслюю, що загальнодержавна реалізація всіх антикризових важелів, системність та послідовність в реалізації всіх заходів сприятиме якнайшвидшій їх стабілізації, розвитку суб'єктів туризму та досягнення ними рівня економічної ефективності діяльності.

Підсумовуючі, варто підкреслити, що туристична галузь найбільше постраждала та зазнала значних фінансово-економічних наслідків під час пандемії COVID-19. На сьогодні туристична індустрія продовжує зазнавати великих трансформацій, вимагає якісного та ретельного аналізу чинників впливу на попит у зв'язку з пандемією COVID-19. Майже всі країни розробляють та

впроваджують програми стимулювання та підтримання розвитку туристичної галузі, передбачаючи, зокрема, підтримку малого й середнього бізнесу шляхом надання доступних кредитів, державних позик і субсидій, відтермінування сплати боргових зобов'язань, надання податкових канікул, пільг і зниження ставок за окремими податками та ін.

Країни починають переорієнтовуватися на стимулювання розвитку внутрішнього туризму, який є менш залежним від глобальної коронавірусної кризи та карантинних заходів. Пандемія COVID-19 сприяє пришвидшеному впровадженню онлайн-форм і цифрових інструментів у наданні туристичних послуг, що дозволяє зменшити контакти під час взаємодії туристів та надавачів туристичних послуг. Це забезпечує дотримання суб'єктами туристичної індустрії належних санітарних норм.

Переконаний, що антикризова програма щодо трансформації сектору світового туризму та його розвитку, повинна охоплювати п'ять пріоритетних напрямів: 1) управляти коронакризою і пом'якшити соціально-економічних наслідків для життя людей; 2) підвищувати конкурентоспроможність і потенціал туристичної галузі; 3) просувати інновації та цифровізацію екосистеми туризму; 4) сприяти забезпеченню стійкості й інклюзивному «зеленому» зростанню; 5) зміцнювати координації та партнерські зв'язки з метою перетворення туризму і досягнення цілей у галузі сталого розвитку.

Результати дослідження дають змогу окреслити й основні заходи щодо стабілізації туристичної галузі України та мінімізації збитків унаслідок пандемії COVID-19: продовження політики скасування зобов'язань із сплати податку на прибуток та податку на додану вартість для об'єктів розміщення, кейтерингу; державна підтримка та стимулювання внутрішнього залізничного та авіасполучення (державні дотації відносно вартості квитків); поступове введення дозволу на певну організацію діяльності для закладів кафе, ресторанів (при збереженні всіх необхідних заходів безпеки); активізація заходів цифрової трансформації вітчизняної сфери туризму; розробка туристичних ваучерів для внутрішнього туризму; запровадження прозорого механізму використання отриманих до місцевих бюджетів коштів від туристичного збору виключно на

розвиток внутрішнього туризму; проведення активної інформаційної кампанії задля підвищення інтересу до внутрішнього туризму, відпочинку на вітчизняних природно-рекреаційних дестинаціях.

Україна має значний туристичний та рекреаційний потенціал і можливості для розвитку внутрішнього туризму, стимулювання та підтримання якого сприятиме покращенню іміджу країни на міжнародному рівні, допоможе привабити іноземних туристів та мінімізувати втрати, спричинені пандемією COVID-19.

Предметом подальших досліджень можуть виступати обґрунтування цифрової трансформації процесів функціонування туристичної сфери, як одного з напрямів її стабілізації в умовах пандемії COVID-19 та оцінка ефективності заходів, що запропоновані країнами для стимулювання та підтримання туристичної галузі в постпандемічний період.

Література до розділу 7

1. Абрамова Л. С. Пути рационального использования сырьевых ресурсов рыбного хозяйства. *Пищевая промышленность*. 2004. № 3. С. 6-8.
2. Артюхова С. А. Технология продуктов из гидробионтов : монография / под ред. Т. М. Сафроновой и В. И. Шендерюка. – Москва : Колос, 2001. 496 с.
3. Бабяк Н., Ясінська І., Іванова В. Пророщене зерно сочевиці зеленої, як джерело сполук антиоксидантної дії // Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у XXI столітті : матеріали 80 Міжнародної наукової конференції молодих учених, аспірантів і студентів, (м. Київ, 10-11 квітня 2014 р.). К.: НУХТ, 2014. Ч. 1. С. 42-43.
4. Бажай-Жежерун С. А. Продукти з пророщеного зерна «Зернятко пікантне» // *Харчова наука і технологія*. 2015. Вип. 9 (3). С. 3-8.
5. Богданов В. Д. Технология комплексной переработки гидробионтов : уч. пос. / под ред. проф. Т. М. Сафроновой. Владивосток : Дальрыбвтуз. 2004. 365 с.
6. Бойцова Т. М. Новое сырье в технологии пищевого рыбного фарша. *Рыбное хозяйство*. 2015. №5. С. 93-95.
7. Вдовенко Н. М. Рибне господарство України в умовах глобалізації економіки : монографія. Київ : ЦП Компринт, 2016. 476 с.

8. Вдовенко Н. М. Тенденції розвитку ринку продукції аквакультури в Україні. *Наук. вісн. Нац. ун-ту біоресурсів і природокористування України*. 2012. № 169. С. 47-53.

9. Вплив борошна пророщених злаків на якість і подовження терміну зберігання заварних пряників / Оболкіна В., Своєволіна Г., Дорохович А., Емельянова Н. та ін. // *Харчова і переробна промисловість*. 2005. № 12. С. 22-23.

10. Вплив плазмо-хімічно-активованої води на фізіологічну повноцінність зерна пшениці для виробництва цільнозернових продуктів / Миколенко С. Ю., Півоваров О. А., Чурсінов Ю. О., Соколов В. Ю. // *Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*. 2016. № 1. С. 57-63.

11. Геращенко Л. С. Риба і рибопродукти в білковому раціоні населення України. *Рибне господарство України*. 2002. №1. С. 42-43.

12. Гордеев А. В., Бутковский А. В. Роль зерна в формировании структуры питания населения // *Зернові продукти і комбікорми*. 2004. № 3. С. 4-9.

13. Губанов Е. П., Будниченко В. А. Океанические сырьевые ресурсы – резерв рыбного хозяйства Украины. *Рыбное хозяйство Украины*. 2002. № 5. С. 4-9.

14. Департамент рыболовства и аквакультуры ФАО. URL: <http://www.fao.org>

15. Державна служба статистики в Україні. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.06.20).

16. Дорохович В. В., Гуліч М. П. Солодкі речовини – цукрозамінники : обґрунтування доцільності використання їх при виробництві борошняних кондитерських виробів // *Гігієна населених місць*. 2007. Вип. 50. С. 273-279.

17. Дослідження впливу технологічних факторів пророщування на білкові речовини пшениці та гречки як сировини для виробництва продуктів дитячого харчування / Соболев М. І., Терлецька В. А., Зінченко І. М., Ковбаса В. М. // *Хранение и переработка зерна*. 2014. Том 183. № 6. С. 65-67.

18. ДСТУ 2633:2017. Продукція кондитерського виробництва. Терміни та визначення понять. [Чинний від 2018-01-01]. Київ : ДП «УкрНДНЦ», 2018. 25 с. (Інформація та документація).

19. Жаліло Я. І., Ковалівська С. В., Филипченко А. О. Національний інститут стратегічних досліджень. Щодо розвитку туризму в Україні в

умовах підвищених епідемічних ризиків. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-06/turyzm-v-ukraini.pdf> (дата звернення: 11.06.2021).

20. Жукевич О. Фітонцидна активність рослинної сировини // *Харчова промисловість*. 2009. № 5. С.61-53.

21. Когда туристы снова смогут путешествовать и как будет выглядеть туризм после пандемии. Обзор. URL: <https://www.interfax.ru/world/703736> (дата звернення: 07.06.2021).

22. Козій С. Перспективи розвитку ринку риби і рибної продукції // *Экономические инновации*. Вып. 19 : Приоритеты преобразований в экономике. Сб. науч. работ. Одесса : Ин-т проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2004. С. 230-236.

23. Кононенко Р. В., Шевченко П. Г., Кондратюк В. М., Кононенко І. С. Інтенсивні технології в аквакультури : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури», 2016. 410 с.

24. Криворучко М. Ю. Технологія борошняних кулінарних виробів на основі пророщеного зерна пшениці : автореф. дис. ... канд. техн. наук : 05.18.16. Київ, 2014. 21 с.

25. Кудашев С. М., Лукіна Г. Д. Біотехнологічні методи обробки зерна з метою покращення його поживної цінності // *Наукові праці ОНАХТ*. 2010. Вип. 38 (1). С. 109-112.

26. Луц Г. И., Дахно В. Д., Надолинский В. П., Рогов С. Ф. Риболовство в прибережній зоні Чорного моря. *Рыбное хозяйство*. 2005. № 6. С. 54-57.

27. Маєвська Т. М. Удосконалення технології промитого фаршу з прісноводної риби : автореф. дис. ... канд. техн. наук : 05.18.04 «Технологія м'ясних, молочних продуктів і продуктів з гідробіонтів» / Маєвська Тетяна Миколаївна; Київ : НУХТ. 2014. 25 с.

28. Манолі Т. А., Бабков М. І., Прищепа О. О. Дослідження вилову та використання дрібних азово-чорноморських і прісноводних риб для виробництва білкових концентратів та ізолятів. *Наук. пр. ОНАХТ – Одеса: ОНАХТ*, 2004. Вип. 27. С. 63-65.

29. Маркович І. І., Паска М. З. Вплив сировини на зміни жирнокислотного складу напівкопчених ковбас // *Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С. З. Гжицького*. 2015. Том 17 № 4 (64). С. 71-75.

30. Наказ № 542 МЮУ Про затвердження квот добування водних біоресурсів загальнодержавного значення у 2020 році. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>

31. Новіцький Р. О. Нові види гідробіонтів-аутовселенців у Дніпровському водосховищі. *Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету. Серія Біологія*, 2010, № 2(43). С. 373.

32. Оболкіна В., Ємельянова Н., Скрипко А. Здобне печиво з використанням борошна з пророщених зерен вівса та пшениці // *Продовольча індустрія АПК*. 2014. № 2. С. 28-32.

33. Огляд європейського ринку щодо продукції рибальства та аквакультури. URL: http://darg.gov.ua/_ogljad_jevropejsjkogo_rinku

34. Оздоровче харчування : навч. посіб. / Карпенко П. О., Притульська Н. В., Кравченко М. Ф. та ін. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. 628 с.

35. Офіційний сайт Державного агентства рибного господарства країни. <http://darg.gov.ua>

36. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

37. Офіційний сайт Української рибопереробної компанії. URL: <http://ua-region.com.ua>

38. Памбук С. А. Разработка малоотходной технологии переработки атерины черноморской : дисс. на соиск науч. степ. канд. тех. наук / Одесская национальная академия пищевых технологий Министерства образования и науки Украины. Одесса, 2007. 144 с.

39. Пандемія COVID-19 та її наслідки у сфері туризму в Україні (Оновлення до документу «дорожня карта конкурентоспроможного розвитку сфери туризму в Україні»). HDC Hotel & Destination Consulting. URL: <http://www.ntoukraine.org/assets/files/EBRD-COVID19-Report-UKR.pdf> (дата звернення: 20.05.2021).

40. Полумбрик М. О. Вуглеводи в харчових продуктах і здоров'я людини. К. : Академперіодика, 2011. 486 с.

41. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми «Здоров'я 2020 : український вимір» : Розпорядження КМУ від 31 жовтня 2011 р. № 1164-р. URL : <https://www.kmu.gov.ua/npas/244717787>.

42. Публічний звіт голови Державного агентства рибного господарства України Ганни Шишман за 2020 рік : Державне агентство рибного господарства України. URL: https://darg.gov.ua/_publichnyj_zvit_derzhavnogo_0_0_0_8359_1.html

43. Рибалка О. І. Якість пшениці і її поліпшення. Одеса, 2011. С. 363-422.

44. Ринок риби в Україні та перспективи його розвитку. URL: <http://agroscomplex.info/rynok-ryby.html>

45. Санітарні правила для підприємств громадського харчування, включаючи кондитерські цехи і підприємства, що виробляють м'яке морозиво (СанПін 42-123-5777-91) : Міністерство охорони здоров'я від 23.01.2006 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0001400-91#Text>.

46. Световидов А. Н. Рыбы черного моря. Москва : Наука, 1964. – 550 с.

47. Скурихин И. М., Волгарев Н. М. Химический состав пищевых продуктов : справочник. Москва : Агропромиздат, 1988. 361 с.

48. Справочник по химическому составу и технологическим свойствам рыб внутренних водоемов : справочник / под ред. В. П. Быкова. Москва : Изд-во ВНИРО, 1999. 207 с.

49. Суміш для дитячого харчування: пат. 97565 Україна. заявл. 05.09.2014; опубл. 25.03.2015, Бюл. № 6. 5с.

50. Технология переработки рыбы и морепродуктов / Г. И. Касьянов и др. Ростов на Дону : Издательский центр "Март", 2001. 416 с.

51. Тищенко В. І., Божко Н. В., Пасічний В. М. Рибний фарш як сировина для виробництва полікомпонентних продуктів харчування. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. 2016. Вип. 179. С. 100-107.

52. Тітлов О. С., Кудашев С. М., Василів В. П. Зміна якісних показників кільки чорноморської при попередньому підморожуванні і холодильному зберіганні. SWorld. Технические науки – Технологии продовольственных товаров. 2016. № 1. С. 48 – 54.

53. Устенко І. А., Мардар М. Р., Памбук С. А. Маркетингові дослідження ринку продукції з сурімі. АГРОСВІТ. №9. 2015. С. 37-43.

54. Федорова Д. В., Кузьменко Ю. О. Біологічна цінність риборослинних напівфабрикатів на основі бичка азовського. *Товари і ринки*. 2015. №2. С. 85-97.

55. Федорова Д. В., Кузьменко Ю. В. Технологічні аспекти комплексного використання бичка азовського замороженого у виробництві рибо-рослинних напівфабрикатів. Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2015. Т. 21, № 6. С. 167-181.

56. Шульгин Ю. П. Рыбные продукты в питании населения и состояние общественного здоровья / Ю. П. Шульгин, Л. В. Шульгина //

Рыбное хозяйство. 2010. № 3. С. 22-25.

57. Action Plan: Supporting small businesses through the COVID-19 crisis and towards the future. International Trade Centre. URL: <http://www.intracen.org/covid19/15-Points-Action-Plan> (дата звернення: 07.06.2021).

58. Ait Chitt, M., Belmir, H. & Lazrak, A. (2007). Production de plants sélectionnés et greffés de caroubier. Bulletin mensuel d'information et de liaison du PNTTA, n° 153. *Transfert de technologie en agriculture*. № 153, pp. 1-4.

59. Carmen Rodriguez, J. Frias. (2008). Correlations between some nitrogen fractions, lysine, histidine, tyrosine, and ornithine contents during the germination of peas, beans, and lentils // *Food Chemistry*. Vol. 108, Is. 1. Pp. 245-252.

60. Coronavirus is hurting the Caribbean's tourism economies. Why no one is offering a bailout. Miami Herald. URL: <https://www.miamiherald.com/news/nation-world/world/americas/haiti/article241998336.html> (дата звернення: 03.06.2021).

61. COVID-19: Measures to Support Travel and Tourism. URL: <https://www.unwto.org/covid-19-measures-to-support-travel-tourism> (дата звернення: 03.06.2021).

62. Global Sustainable Tourism Council. «The Case for Responsible Travel: Trends and Statistics 2019 by CREST». URL: <https://www.gstcouncil.org/caseresponsible-travel-trends-statistics-2019> (дата звернення: 10.06.2021).

63. Grochaalska D., Mroczek J. (2001). Influence of soya bean preparations and reduced salt content on the quality of poultry sausages // *Medycyna weterynaryjna*. V. 57 (1). P. 54-58.

64. Grochaalska, D., Mroczek J. (2001). Influence of soya bean preparations and reduced salt content on the quality of poultry sausages // *Medycyna weterynaryjna*. V. 57 (1). P. 54-58.

65. ILO Monitor. COVID-19 and the world of work. Third Edition. 29 April 2020. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_743146.pdf (дата звернення: 03.06.2021).

66. ILO. Protect workers and businesses in the tourism industry. May 2021. URL: https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/statements-and-speeches/WCMS_789842/lang--en/index.htm (дата звернення: 01.06.2021).

67. International Monetary Fund, World Economic Outlook. March 2021. URL: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19> (дата звернення: 01.06.2021).

68. International Renewable Energy Agency. «Global Renewables Outlook: Energy transformation 2050, edition: 2020». URL: https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2020/Apr/IRENA_Global_Renewables_Outlook_2020.pdf (дата звернення: 07.06.2021).

69. Kraska, P., Ska-Poppe E. (2001). Wpływ wodnych wycigówz Aperaspica-ventinaenergi i zdolnosckie łkowania Secalecereale i Triticosecale // *Annalesu Universitatis Mariae Curie-Sklodowska : Lublin Polonia*. № 2. pp.127-136.

70. Santos, M., Rodrigus, A. & Teixeira, J. A. (2005). Production of dextran and fructose from carob pod extract and cheese whey by *Leuconostoc mesenteroides* NRRL B512(f). *Biochemical Engineering Journal*. № 25(1). pp. 1-6.

71. Sverige Radio. «Kraftigt ökat intresse för vandring». 21 April 2020. URL: <https://sverigesradio.se/sida/artikel.aspx?programid=83&artikel=7457258> (дата звернення: 07.06.2021).

72. Tourism, catering and retail sectors shed most jobs during crisis. Budapest business journal. URL: <https://bbj.hu/budapest/travel/tourism/tourism-catering-and-retail-sectors-shed-most-jobs-during-crisis> (дата звернення: 03.06.2021).

73. UNCTAD. World Investment Report. 2020. pp. 6 and 82. URL: <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2769> (дата звернення: 01.06.2021).

74. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). COVID-19 and Tourism: Assessing the Economic Consequences. URL: <https://unctad.org/webflyer/covid-19-and-tourism-assessing-economic-consequences> (дата звернення: 01.06.2021).

75. UNWTO online Data Dashboard. URL: <https://www.unwto.org/international-tourism-and-covid-19> (дата звернення: 01.06.2021).

76. UNWTO, World Tourism Barometer, vol. 18, No. 3, June 2020, Madrid, URL: <https://doi.org/10.18111/wtobarometereng> (дата звернення: 20.05.2021).

77. UNWTO. «Tips for a Responsible Traveller». URL: <https://webunwto.s3.eu-west-1.amazonaws.com/s3fs-public/2020-07/Tips-for-Responsible-TravellerWCTE-EN.pdf>. (дата звернення: 10.06.2021).

78. UNWTO. URL: <https://www.unwto.org/> (дата звернення: 20.05.2021).

79. World Data Atlas. URL: <https://knoema.com/atlas> (дата звернення: 10.06.2021).

80. World Fisheries and Aquaculture Review. URL: <http://www.fao.org/tempref/docrep/fao/011>

81. Zielińska-Dawidziak, M. (2010). Wpływ jonów Fe^{2+} działający chnakielku jęcenasionasoi, lucernyo razziarni akipszeni cynazawartość skrobiic ukrówredukujących / M. Zielińska-Dawidziak, D. Piasecka-Kwiatkowska, T. Twardowski // *NaukaPrzyr. Technol.* № 4 (2). pp. 1-8, ISSN 1897-7820.

РОЗДІЛ 8

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК СКЛАДОВОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ В ІНКЛЮЗИВНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Якісний розвиток людського капіталу є основою зростання національної економіки та зміцнення конкурентних позицій України у світі. Упровадження соціально-відповідальної діяльності дає можливість суб'єкту господарювання забезпечити собі додаткові конкурентні переваги, сформувати позитивний соціальний імідж, підвищити ділову репутацію та створити передумови зростання вартості бізнесу.

Сучасні світові тенденції свідчать про те, що рішення економічних завдань перестає розглядатися ізольовано від завдань соціальних. Серед основних факторів регіонального розвитку особлива увага приділена людському капіталу, здатному забезпечити економічну ефективність та раціональне використання всіх інших активів.

Поширення практики соціальної відповідальності, обміну соціальними цінностями, що формують соціальний капітал (довіра, добро, влада, статус, комунікації, праця, релігійні переконання, мораль, етика, піклування, здоров'я тощо), інтеграція універсальних принципів, що стосуються прав людини, в тому числі з обмеженими можливостями, сприятиме розширенню кола суб'єктів соціальної відповідальності та новим досягненням у соціальній сфері.

Головні проблеми на шляху розвитку економіки знань в Україні виникають через: відсутність дієвих стимулів; бюрократичні перепони; відсутність венчурного фінансування; нестабільність державної політики в інноваційній галузі; нерозвинену інфраструктуру підтримки підприємницьких інновацій; розрив між наукою та бізнесом.

Ефект від вкладень в людський капітал носить не тільки економічний характер, але ще й соціальний, психологічний, демографічний. У процесі реалізації мети підвищення прибутковості людського капіталу досягаються і багато інших цілей: збільшення інтелектуального потенціалу населення, формування творчих і

креативних здібностей, поліпшення показників здоров'я, створення безпечного і відкритого середовища і т.д.

Таким чином, системне дослідження процесу формування, нагромадження й ефективного використання людського капіталу здобуває все більшу актуальність для прискорення переходу української економіки до суспільства знань.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Теоретична й методологічна база для формування теорії людського капіталу присутня в працях іноземних економістів: У. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, Т. Шульца, Г. Беккера., П. Бурдьє. До питання вивчення та відтворення людського капіталу долучились і вітчизняні вчені та економісти, а саме: О. Амосов, М. М. Бойко, Н. Верхоглядова, В. Геєць, А. Дегтяр, Т. А. Заяць, М. Ніколайчук, В. І. Надрага, Л. В. Потрашкова, О. О. Романенко, Л. Г. Смоляр, В. Семиноженко, Л. І., Сорока, Г. Тарасенко, С. Мочерний, В. Оникієнко, Л. В. Швець та інші.

Дискусійність багатьох положень та наявність великої кількості невирішених проблем обумовлюють необхідність подальшого дослідження питань щодо формування, використання та розвитку людського капіталу як головного фактору підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Метою статті є формування економіки знань щодо поняття людського капіталу та його складових, обґрунтування основних напрямів політики у сфері людського капіталу країни, визначення комплексу заходів щодо підвищення ефективності використання та розвитку людського капіталу України в інклюзивному середовищі.

Темпи та результати здійснення структурних реформ вітчизняної економіки безпосередньо визначаються ефективністю використання результатів людської праці та інвестицій у ті сфери життєдіяльності, де безпосередньо відбувається формування людського капіталу.

Причини особливої уваги вчених на дослідження формування й розвитку людського капіталу полягають у тому, що він є найціннішим ресурсом та усвідомлення того, що активізація потенціалу людини є найпотужнішим фактором підвищення конкурентоспроможності, базовою передумовою досягнення економічного зростання держави.

Виникнення теорії людського капіталу в сучасному сприйнятті пов'язують з ученими Чиказької наукової школи (II половина XX ст.), представниками якої вважаються Т. Шульц і Г. Беккер, які вперше дали оцінку економічній категорії «людський капітал». З позиції Т. Шульца, «...усі людські цінні якості, які можуть бути посилені відповідними вкладеннями...», він назвав людським капіталом. Г. Беккер під людським капіталом розумів «...наявний у кожного запас знань, навичок, мотивацій. Інвестиціями в нього можуть бути освіта, нагромадження професійного досвіду, охорона здоров'я, географічна мобільність, пошук інформації» [1].

У даний час існують різні визначення людського капіталу. З одного боку, під людським капіталом розуміють інтелект, здоров'я, знання, якість життя та інші потенційні можливості, здібності людини до виконання певного виду діяльності, тобто людський (трудовий) потенціал. З іншого боку, це капітальні інвестиції у навчання, оздоровлення, отримання досвіду людини. Тобто людський капітал є сукупністю знань, вмінь, досвіду, а також здібностей конкретних фізичних осіб, що є невід'ємним від його володаря – фізичної особи, які сприяють створенню особистого, соціального та економічного добробуту. Також варто зазначити, що людський капітал є єдиним активним капіталом, тоді як всі інші капітали є пасивними, оскільки вони всі без винятку підпорядковуються людині і діють відповідно до її волі [3].

Не існує єдиної думки щодо внутрішньої структури людського капіталу. Це пов'язане з існуванням принципових відмінностей у думках учених щодо поняття людського капіталу, методів його оцінки, аналізу ефективності інвестицій і його ролі в економіці. Виходячи з аналізу закордонної й вітчизняної економічної літератури, принциповою відмінністю в думках учених виступає їхнє відношення до визначення елементів структури людського капіталу.

У роботі Смирнова В. Т. запропоновано розглядати людський капітал на трьох рівнях:

індивідуальний людський капітал (капітал окремої людини, що включає капітал здоров'я, культурно-моральний, трудовий, інтелектуальний, організаційний, підприємницький капітал);

людський капітал підприємства (капітал на мікрорівні, що включає визнаний підприємством індивідуальний людський капітал, нематеріальні активи за балансовою вартістю, організаційний, структурний, клієнтський, соціальний капітал);

національний людський капітал (капітал на макрорівні, що включає соціальний, політичний, природний капітал) [16].

Людський капітал, що становить основу інтелектуального капіталу, має наступну структуру, елементами якої є:

1) людський капітал (індивідуальна компетентність; персоніфікований капітал);

2) структурний капітал (організаційний капітал; внутрішня структура; капітал установи; інтелектуальна власність і інфраструктурні активи; техніко-технологічний і інфраструктурний капітал);

3) споживчий капітал (зовнішня структура; клієнтський капітал; соціальний капітал; клієнтський і партнерський капітал; ринковий капітал; клієнтський і марочний капітал; капітал взаємодії з інститутами ринку) [4].

Важливою складовою людського капіталу в умовах інклюзії є накопичення “соціального капіталу”, який може з’явитися і зростати лише за конкретних умов: розвитку мережі (зв’язків) громадянського суспільства, яке базується на довірі громадян до держави.

Поширення практики соціальної відповідальності, обміну соціальними цінностями, що формують соціальний капітал (довіра, добро, влада, статус, комунікації, праця, релігійні переконання, мораль, етика, піклування, здоров’я тощо), інтеграція універсальних принципів, що стосуються прав людини, в тому числі з обмеженими можливостями, сприятиме розширенню кола суб’єктів соціальної відповідальності та новим досягненням у соціальній сфері.

Поняття соціального капіталу в науковій літературі з’явилося відносно недавно. Вважається, що вперше його запропонував Лід Джансон Ханіфан в 1916 р., доводячи необхідність налагодження соціальних відносин між індивідами, що утворюють соціальну одиницю. Він використовував цей термін для опису «тих обставин, які впливають на повсякденне життя кожного»[9].

П’єр Бурд’є використовував соціальний капітал для позначення

соціальних зв'язків, які можуть виступати ресурсом отримання вигод. За думкою автора, соціальний капітал є продуктом суспільного виробництва, що виступає не тільки і не стільки причиною економічних вигод, скільки проявом соціально-економічних умов та обставин, він є груповим ресурсом і не може бути вимірний на індивідуальному рівні.

В свою чергу, А. Портес розглядав соціальний капітал як здатність індивідів розпоряджатися обмеженими ресурсами, на підставі свого членства в певній соціальній мережі або ширшій соціальної структури. Таким чином, соціальний капітал – продукт включеності людини в соціальну структуру [8].

Нині широко використовується визначення соціального капіталу, введеного Світовим Банком, відповідно до якого під соціальним капіталом розуміються інститути, відносини і норми, які формують, якісно і кількісно, соціальні взаємодії в суспільстві [6].

Сучасне наукове трактування соціального капіталу базується на тому, що він розглядається як система відносин, яка сприяє нарощуванню сукупного капіталу, що, в свою чергу, викликає нерівності в суспільстві.

Грунтуючись на дослідженнях трактування соціального капіталу, у таблиці 8.1 систематизовано основні його базові складові, які будуть проявлятися в системі бухгалтерського обліку.

Таблиця 8.1

Характеристика складових соціального капіталу

	Автор	Складові соціального капіталу
1	Немашкало К. Р. [11, с. 41-42]	<ul style="list-style-type: none"> – соціальна мережа, що дозволяє людям координувати вертикальні й горизонтальні дії в організаціях, спрямовані на досягнення поставлених цілей; – довіра як комплексний продукт взаємодії соціальних структур, що визначає поведінку, мотивацію особистості; – наявні цінності та норми, які можуть час від часу послаблюватися або посилюватися, вказуючи людям способи ефективною стабільною взаємодії. У будь-якому суспільстві є і неформальні відносини, які також заохочують до співпраці
2	Єрмакова О. А. [6]	<ul style="list-style-type: none"> – ресурсна складова – людський капітал; – середовищна складова формування соціального капіталу охоплює соціально-психологічне (соціальні норми та довіра) та інституційне середовища (система суспільних інститутів); – результативна складова

Продовження табл. 8.1

	Автор	Складові соціального капіталу
3	Клімочкін А. К. [8]	– довіра, благонадійність, взаємність, позитивні чекання, інформаційні канали, соціальні норми та санкції, відносини солідарності, спроможність до кооперації
4	Сибірцев В.В [17]	– -соціально-культурні цінності; – -інституційні норми поведінки; – -форми соціалізації членів суспільства; – -форми соціальної інтеграції членів суспільства; – -система соціальних зв'язків в мереж; – -механізми інституалізації довіри між суб'єктами соціально-економічних відносин.

Соціальний капітал взаємодіє з різними формами капіталу та є досить гнучким щодо прийняття на себе ознак капіталу: людського, інтелектуального, інформаційного і репутаційного. Особливо важливою характеристикою соціального капіталу, яку треба сприйняти за першочергове завдання для реалізації у суспільному розвитку, є «його вплив на створення людського капіталу» [11].

Таким чином, соціальний капітал визначається як складова людського капіталу та сукупність економічних ресурсів, що забезпечують отримання економічної вигоди підприємству, приріст його вартості і виступає чинником стабільності соціально-економічного розвитку.

Соціальна складова людського капіталу генерує такі якісні його риси, як довіра, гарантія партнерських стосунків, надійність, відповідальність, мораль, етика, піклування, здоров'я, встановлення необхідних зв'язків для обміну важливою для управління інформацією, які зумовлюють зростання конкурентоздатності підприємства [9].

Присутність соціальної складової у людському капіталі підприємства стає рушійною силою до розвитку знань і співпраці задля взаємної вигоди при партнерстві працівник – роботодавець.

За результатами дослідження факторів економічного зростання, проведеного Світовим банком у 192 країнах, у 64 відсотках держав економічне зростання досягається за рахунок саме людського капіталу, який ми втрачаємо, і лише у 16 відсотках – за рахунок використання виробничого потенціалу, а у 20 – за рахунок природних ресурсів». У структурі національного багатства розвинених країн

домінує людський капітал. Україна за якістю людського капіталу посіла лише 50 місце із 157 [10].

Формування людського капіталу в контексті сучасних умов ринкової економіки, набуває нових особливостей [2, с. 164]:

- 1) безперервність навчання та нерозривний зв'язок освіти з виробничою діяльністю людини (протягом всього періоду праці);
- 2) здатність творчого застосування накопичених знань, навичок;
- 3) розвиток інноваційної економіки обумовлює вимоги безперервного навчання та елементів творчості не лише окремих працівників, а й цілих колективів підприємств, фірм та організацій.

При розробці політики розвитку людського капіталу держава повинна враховувати комплексне виконання двох взаємопов'язаних завдань:

- 1) якісне відтворення і накопичення людського капіталу (створення умов і стимулів його накопичення і заощадження, формування конкурентоспроможного людського капіталу, прогнозування перспективних напрямків розвитку людського капіталу відповідно до майбутніх потреб економіки);
- 2) ефективне використання накопиченого людського капіталу (в процесі суспільного виробництва за допомогою ринку праці, споживчих ринків; створення всередині країни умов для здійснення трудової, підприємницької, творчої діяльності) [7].

В рамках реалізації політики розвитку людського капіталу увага повинна бути приділена всім категоріям населення, в тому числі і інвалідам – особам з особливими потребами. За оцінками Всесвітньої організації охорони здоров'я, близько 10 % населення в світі є особи з особливими потребами. Незважаючи на відмінності в статистичних даних, присутніх в різних країнах, спостерігається загальна тенденція збільшення частки осіб з особливими потребами в структурі населення.

Частка людей з інвалідністю в загальній чисельності населення ЄС складає в середньому близько 12 %. У Великобританії 12,2 % населення мають інвалідність, в тому числі 7,3 % працездатних, але працюють з них близько половини. У Німеччині інваліди складають 8,6 % населення, працездатні – 4,8 %. Рівень безробіття серед

інвалідів у всіх країнах набагато вище, ніж серед інших громадян: в Великобританії 11,0 % і 5,5 % відповідно, в Німеччині – 17,9 % і 7,9 %, в США – 13,2 % і 5,6 % [7].

За офіційними даними Державної служби статистики України, станом на 1 січня 2020 р. чисельність осіб з інвалідністю становила близько 2700 тис. осіб або 6,3 % від загальної чисельності населення країни. Тільки з початку 2015 р. кількість людей з інвалідністю зросла на 131,5 тис. осіб, в тому числі дітей – на 12,8 тис. осіб (табл. 2). Політика розвитку людського інтелектуального капіталу на сьогодні стає одним з головних складових стратегії конкурентоспроможності тієї чи іншої країни при формуванні економіки, що базується на знаннях.

Таблиця 8.2

Кількість осіб з інвалідністю в Україні

Показник	2001 р.	2006 р.	2011 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Усього, тис. осіб	2597,5	2495,2	2710,0	2568,5	2614,1	2603,3	2635,6	2 659,7	2700
у тому числі:									
I групи	337,7	337,7	310,5	251,8	250,3	240,6	235,4	2 26,3	222,3
II групи	1337,0	1128,4	1078,7	915,9	919,0	900,5	899,2	8 96,1	900,8
III групи	768,5	906,5	1155,7	1249,7	1291,2	1306,2	1341,9	1 375,7	1416,0
діти з інвалідністю	154,3	122,6	165,13	151,13	153,53	156,13	159,03	1 61,6	163,9

Джерело: складено авторами за даними Державної служби статистики України [15].

Одна із найзначніших конкурентних переваг України на шляху до розбудови економіки знань – високий рівень освіченості її громадян. Так, 45% української робочої сили мають вищу освіту, і за цим показником Україна посідає п'яте місце серед 37 країн світу [15]. Завдяки цьому Україна зможе увійти в світове товариство як країна, що може генерувати нові знання та інновації.

Для створення сприятливих умов формування та запобігання втрат людського капіталу на державному рівні визначено реформування освіти, одним із пріоритетних завдань якої є інклюзивна освіта.

В Україні інклюзивна освіта поки що перебуває на початковій стадії розвитку. Становлення інклюзивної освіти осіб з особливими потребами в Україні відбувається на основі зарубіжного досвіду та базується на врахуванні місцевих особливостей під час використання місцевих ресурсів.

Зауважимо, що в «Національній стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 року» передбачено основні завдання освіти дітей з особливими освітніми потребами, такі як: удосконалення мережі спеціальних навчальних закладів; створення нових моделей та форм організації освіти для осіб з особливими освітніми потребами; відкриття дошкільних груп для дітей з особливими потребами; розширення практики інклюзивного та інтегрованого навчання в дошкільних, загальноосвітніх та позашкільних навчальних закладах дітей та молоді, що потребують корекції фізичного та (або) розумового розвитку [12].

Важливим завданням розвитку людського капіталу є інклюзивна вища освіта, як система освітніх послуг з поєднанням елементів спеціальної та інклюзивної освіти.

Яскравим прикладом такої роботи є провідні вищі навчальні заклади України: Кам'янець-Подільський державний інклюзивний інститут, що є особливим закладом вищої освіти, в якому освітній процес інтегрується з урахуванням унікальних особливостей студентів, реалізується через розвиток системи інклюзивної освіти та наукової діяльності шляхом підготовки високопрофесійних, конкурентоспроможних фахівців та Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», якій має великий досвід послідовного та цілеспрямованого впровадження ідей інклюзивного навчання у професійній підготовці студентів з особливими освітніми потребами, високу професійну репутацією та конкурентоздатних випускників.

Метою їх діяльності є забезпечення рівного доступу до якісної освіти особам з особливими освітніми потребами шляхом організації їх навчання на основі застосування особистісно-орієнтованих методів навчання з урахуванням їх індивідуальних особливостей. Вищими навчальними закладами створено всі необхідні умови для безбар'єрного доступу до здобуття вищої освіти особам з особливими

освітніми потребами на рівних зі всіма студентами, зокрема – це інклюзивний архітектурний дизайн закладу (пандуси, двірні отвори відповідної ширини, санвузли для візочників тощо), сприятливі умови для забезпечення соціальної, медичної, фізичної та психологічної реабілітації [5]. Також для потреб учасників освітнього процесу функціонує психологічна служба, що включає: психологічну діагностику, допомогу, профілактичну роботу, яку забезпечує соціальний педагог, психолог. Комфортна міжособистісна взаємодія сприяє емоційному благополуччю та психічному здоров'ю здобувачів вищої освіти, відсутні будь-які прояви насильства, а також дотримано права і норми фізичної, психологічної, інформаційної та соціальної безпеки кожного учасника освітнього процесу.

Україна володіє високорозвиненим науковим потенціалом, який спроможний ефективно розв'язувати актуальні проблеми суспільного розвитку та вирішувати сучасні інноваційні завдання. Інтелектуальний потенціал України, незважаючи на негативні наслідки соціально-економічних трансформацій, які мали місце до середини 90-х років минулого сторіччя, й дотепер лишається досить потужним. Чисельність науковців у нашій державі складає близько 0,54 % від чисельності економічно активного населення (за чисельністю дослідників — 0,41 %). Забезпеченість науковими кадрами в Україні й зараз відповідає рівню таких європейських країн: Іспанія, Польща, Чехія, Угорщина, однак більш як вдвічі менше за середнє значення цього показника в західноєвропейських країнах [9]. Незважаючи на скорочення кількості вчених, Україна й досі посідає одне з перших місць в Європі за часткою науковців серед працездатного населення. Однак влада України, починаючи з часів проголошення її незалежності й дотепер, не спромоглася забезпечити прогресивний розвиток наукової діяльності в країні, що ставить під загрозу величезний науковий потенціал.

Завданням політики розвитку людського капіталу щодо осіб з особливими потребами є право на працю. Зауважимо, що для розвитку інтелектуального капіталу цієї категорії громадян сформовані відповідна законодавча база, великі мережі відповідних громадських організацій, центрів професійної реабілітації в Україні.

Згідно із законодавчою базою особи з особливими потребами забезпечуються правом працювати на підприємствах, в установах, організаціях, а також займатися підприємницькою та іншою трудовою діяльністю, яка не заборонена законом, з метою реалізації їхніх творчих і виробничих здібностей та з урахуванням індивідуальних програм реабілітації.

У звіті громадської організації «Правозахисна організація «Права людини» наводяться дані Міністерства соціальної політики України, відповідно до яких станом на липень 2019 р. чисельність працюючих осіб з інвалідністю склала 677 828 осіб, у тому числі працездатного віку від 18 до 60 років – 540 187 осіб. Загальна кількість людей з інвалідністю працездатного віку становить 2 062 259, тоді показник зайнятості цієї вікової групи становитиме 26,2 %. І навпаки, рівень безробіття даної категорії – 73,8 %. При цьому, порівнюючи з 2005 роком, цей показник є кращим. Проте, незважаючи на розвинуте законодавство у сфері сприяння інтеграції осіб з інвалідністю, їх працевлаштуванню, в Україні досить низький рівень зайнятості осіб з інвалідністю [10].

Для прикладу, рівень зайнятості у країнах ЄС становить 50 %. Єврокомісія впроваджує заходи для зайнятості осіб з інвалідністю, підтримує молодь ЄС на шляху від освіти до зайнятості, проводить антидискримінаційну політику та програми спрямовані на просування по службі осіб з інвалідністю, а також здійснює допомогу щодо самозайнятості осіб з особливими потребами [14].

В Україні, окрім обов'язкового нормативу щодо кількості робочих місць, немає жодних мотивуючих заходів, роботодавці не отримують дотацій на створення робочого місця через законодавчу нерегульованість; відсутні грошові компенсації роботодавцю, який має створювати для інваліда відповідні умови праці з урахуванням рекомендацій МСЕК та індивідуальної програми реабілітації; не передбачено фінансових стимулів на оплату індивідуальних помічників для осіб з інвалідністю, компенсації витрат на оплату праці осіб з особливими потребами у зв'язку зі зниженою продуктивністю їхньої праці, як це є, наприклад, в Ірландії [4].

Тому запропоновано комплекс заходів, що зможуть змінити відношення роботодавців до осіб з інвалідністю:

1. Економічне стимулювання:

надання пільгових умов з податкових виплат;

надання пільгових умов кредитування;

компенсація витрат на створення спеціальних робочих місць;

надання гарантованого державного замовлення;

покриття витрат на навчання особи з особливими потребами;

субсидування фонду оплати праці осіб з інвалідністю;

дотації при збереженні робочих місць осіб з особливими потребами;

компенсація підприємству недоотриманого прибутку внаслідок надмірного перебування особи з обмеженими можливостями на лікарняному;

оперативний підбір в якості заміни співробітника, який є безробітним в центрі зайнятості, на час хвороби особи з особливими потребами.

2. Некономічне стимулювання:

широке інформування потенційних роботодавців з працевлаштування осіб з особливими потребами, а також про існування вигідних економічних стимулів;

активне заохочення роботодавців, які використовують працю осіб з особливими потребами, в засобах масової інформації;

формування в суспільній свідомості стійкої прямої залежності між соціальною відповідальністю бізнесу і його репутацією.

З огляду на вище сказане, з метою досягнення успіхів на шляху формування економіки знань в Україні, на нашу думку, необхідним є виконання таких умов:

1. Перетворення української освіти на інноваційне середовище, в якому учні й студенти набуватимуть ключових компетентностей, необхідних для успішного життя у сучасному світі, а науковці матимуть усі необхідні можливості та ресурси для своєї роботи.

2. Забезпечення рівного доступу громадян до якісних медичних послуг шляхом створення нової організації системи охорони здоров'я.

3. Поліпшення ефективності соціальної підтримки населення, що дасть можливість надавати допомогу тим, хто потребує її найбільше,

захистити малозабезпечені верстви населення та підтримати їх у процесі соціальної інтеграції.

4. Створення фонду розвитку людського капіталу за допомогою запровадження нового, додаткового податку для підприємств, що працюють у сфері ІТ-технологій.

Отже, якісний розвиток людського капіталу є основою зростання національної економіки та зміцнення конкурентних позицій України у світі.

Людським капіталом є частина інтелектуального капіталу, індивідуальна компетентність; персоніфікований капітал, сукупність знань, вмінь, досвіду, а також здібностей конкретних фізичних осіб, що є невід'ємним від його володаря – фізичної особи, які сприяють створенню особистого, соціального та економічного добробуту. Узагальнюючи сучасне розуміння людського капіталу, можна констатувати, що це – форма організації, функціонування і розвитку продуктивних сил людини та єдиного ресурсу, який має здатність оновлюватись та вдосконалюватись.

Як свідчить світовий досвід, зростання економічної ефективності і соціальної стійкості досягається розвитком людського капіталу та виконанням наступних вимог: поліпшення економічного і соціального положення населення країни відповідно до зростання ділової активності; досягнення оптимального рівня співвідношення витрат на економічні і соціальні цілі; участь громадян у володінні й управлінні власністю.

Складовою людського капіталу є соціальний капітал, що є одним із стимулів на шляху масової самоорганізації громадян, який сприяє встановленню між ними стосунків, заснованих на взаємній довірі та допомозі. Наявність соціального капіталу безпосередньо впливає на досягнення стабільності в суспільстві та сприяє демократичному розвитку, а його відсутність, роз'єднаність гальмує розвиток громадянського суспільства.

Політика людського капіталу в інклюзивному середовищі передбачає: забезпечення та розвиток інклюзивної освіти; розвиток регіонального законодавства в області соціального захисту і зайнятості інвалідів та контроль за дотриманням законодавства і положень програм щодо соціального захисту і зайнятості осіб з

особливими потребами; розвиток регіональних структур реабілітації та зайнятості і розробка програм використання індивідуального потенціалу осіб з інвалідністю; дослідження потреб в реабілітації, технічних засобах і зайнятості; дослідження ринку праці, сприяння зайнятості осіб з інвалідністю, допомога в професійному самовизначенні; проведення пільгової податкової та кредитно-фінансової політики щодо установ реабілітації, підприємств, що використовують працю осіб з особливими потребами; забезпечення доступу до інформації, освіти та об'єктів соціальної інфраструктури.

Таким чином, без дієвого механізму збереження й розвитку людського капіталу неможливі позитивні зрушення в економіці знань. Подальшими дослідженнями у цьому напрямі є визначення перспектив розвитку людського капіталу країни в умовах глобалізації.

Література до розділу 8

1. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: [монографія]. Донецьк, 2007. 348 с.

2. Амосов О., Дегтяр А. Формування людського капіталу в умовах інноваційної економіки: методологічний аспект. *Публічне управління: теорія та практика*: збірник наукових праць Асоціації докторів наук з державного управління. Х.: Вид-во «ДокНаукДержУпр». 2011. № 3 (7). С. 164-172.

3. Більська О.В. Людський потенціал і капітал: сутність, трансформація, життєвий цикл. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Випуск 7. URL: <http://bses.in.ua/journals/2016/7-2016/7.pdf> (дата звернення: 16.05.2021)

4. Гинда О. М., Проблеми управління інтелектуальним капіталом осіб з обмеженими можливостями та способи їх вирішення. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_16%281%29__18

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

6. Єрмакова О. А. Соціальний капітал як важливий фактор економічного розвитку України та її регіонів. *Вісник Національного*

університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. 2016. № 847. С. 88-96.

7. Интеллектуальный капитал и инновационное развитие региона: монография. Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых; Финансовый ун-т при Правительстве РФ. Владимир: Изд-во ВлГУ, 2014. 192 с.

8. Климочкин А. К. Социальный капитал как условие осуществления трансакций. *Вестник Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина*. 2014. Т. 6, № 3. С. 15-27.

9. Мельничук М. О. Бухгалтерський облік і контроль соціального капіталу в підприємствах торгівлі. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Харків. 2019. 232 с.

10. Мультимедійна платформа іномовлення України. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2364567-riven-bezrobitta-ludej-z-invalidnistu-perevisue-70-pravozahisniki.html>

11. Немашкало К.Р. Теоретико-методичне забезпечення оцінки функціонування соціального капіталу: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.07. Харків, 2015. 241 с.

12. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 року. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/344/2013/page>

13. Подра О. П. Інвестиції в людський капітал як чинник підвищення якості життя. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_10%282%29__13

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

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

16. Смирнов В.Т., Скоблякова И.В. Классификация и виды человеческого капитала в инновационной экономике. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=9288698>

17. Сибірцев В.В. Структура та складові соціального капіталу суспільства. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/148/1/15.pdf>

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Монографія

Підписано до друку 19.08.2021. Папір офсетний. Формат 60x84/16.
Ум. друк. арк. 23,25. Вид. № 21-23. Зам. № 3. Тираж 100 прим.
Видавець та виготівник: ПВКФ «Технодрук»
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №1841 від 10.06.2004 р.
58000, м. Чернівці, вул. І. Франка, 20, оф.18, тел. (0372) 55-05-85