

## ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ СТИМУЛЮВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ЯК ЕЛЕМЕНТА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

*Метою статті є вивчення тенденцій та визначення шляхів створення більш ефективного та стійкого розвитку сектора малого та середнього підприємництва в Україні. Як методи дослідження обрано статистичну обробку інформації за суб'єктами малого та середнього підприємництва за період 2015–2019 рр., досліджено динаміку кількості зайнятих, обсягів реалізації відповідно до суб'єктів господарювання. Визначено фактори зміни статистичних показників у кількості суб'єктів малого та середнього бізнесу в період 2015–2019 рр. Порівняльний аналіз кількісних показників офіційної статистики країн, представлених Організацією економічного співробітництва, доводить, що внесок в економіку України сектора малих і середніх підприємств (МСП) залишається відносно низьким порівняно з розвинутими країнами та деякими країнами з економіками, що розвиваються. Разом з тим було з'ясовано, що характерною особливістю МСП в Україні є невелика кількість мікро- та малих підприємств і низька зайнятість у секторі малого бізнесу. На основі вивчення думок міжнародних експертів зроблено висновок, що в цей час існує величезний недостатньо використаний потенціал у діяльності українського сектора МСП. Визначено низку сфер, у яких подальше вдосконалення могло б суттєво стимулювати розвиток МСП. А саме: цільова та спеціалізована державна підтримка МСП; розробка програм з інноваційного розвитку, експорту та інвестицій для МСП; національна кампанія з підвищення обізнаності про підприємництво; оптимізація податкової системи для офіційного бізнесу; підтримка заходів щодо розширення спектра альтернативного фінансування МСП. Отже, об'єктом подальших досліджень може стати аналіз можливостей розвитку МСП залежно від галузі функціонування та регіону.*

**Ключові слова:** *мале та середнє підприємництво, державне регулювання, зайнятість населення, політика зайнятості, тенденції розвитку.*

**Вступ.** Оскільки сьогодні уряд прагне до ефективної зайнятості, створення робочих місць продовжує залишатися пріоритетним напрямом економічної політики. Важливість вивчення результатів діяльності малого та середнього підприємництва (МСП) обумовлена кількома причинами. По-перше, МСП мають великий вплив як на валовий внутрішній продукт (ВВП), так і на безробіття. По-друге, в сучасних умовах швидких змін у світовій економіці взаємозалежність національних економік (прямий ефект глобалізації) та прогнозоване важке відновлення після світової економічної кризи, викликаної карантинними обмеженнями, визначили, що роль МСП значно зросла, виходячи з їхніх можливостей адаптуватися до викликів мінливого середовища. По-третє, МСП являють собою рамки вільної підприємницької ініціативи та підприємництва, життєво важливі елементи, що визначають конкурентоспроможну економіку. Хоча з різною інтенсивністю (від однієї економіки до іншої, від однієї географічної зони до іншої або від однієї підприємницької культури до іншої) було встановлено, що МСП відіграють важливу роль у процесі сприяння технічному прогресу в суспільстві та інновацій в економічній діяльності [1, с. 7].

З точки зору емпіричної оцінки у більшості досліджень розглядаються результати діяльності МСП на мікроекономічному (організаційному) рівні, що поясню-

ється взаємозв'язком результатів діяльності МСП із факторами їх внутрішнього середовища або поєднанням внутрішніх та зовнішніх факторів. Незважаючи на те, що ці дослідження можуть бути корисними для підприємців у їхніх зусиллях знайти найбільш відповідні шляхи підвищення ефективності організації в контексті обмежених ресурсів, вони не допомагають суттєво зрозуміти конкретні механізми та визначальний фактор діяльності сектора МСП у певній країні та врахувати тенденцій в цілому.

Новизна та оригінальність цього дослідження полягає у розгляді результатів діяльності МСП з нової точки зору, з використанням економетричної бази. Більше того, дані, що стосуються різних періодів, забезпечують емпіричну основу для національної економіки щодо розвитку МСП, яка буде більш точно сформульована для конкретних потреб у сфері зайнятості.

**Метою дослідження** є визначення ролі державного регулювання та формування шляхів створення більш ефективного та стійкого розвитку сектора малого та середнього підприємництва в Україні.

Як методи дослідження обрано статистичну обробку інформації за суб'єктами МСП за період 2015–2019 рр., використання формально-юридичного методу для аналізу змісту правових норм, які регулюють діяльність МСП, методи аналізу динаміки кількості зайнятих, обсягів реалізації в підприємстві залежно від організаційної форми.

**Результати дослідження.** МСП є життєво важливим для більшості країн світу, особливо для країн, що розвиваються. Світовий банк зазначає, що офіційні МСП забезпечують до 60% загальної зайнятості та приносять до 40% національного доходу (ВВП) в економіках, що розвиваються [1, с. 5].

Теоретичні дослідження ролі малого бізнесу у світовому економічному розвитку були суперечливими та неоднозначними. Раніше стверджувалося, що малі підприємства перешкоджають економічному зростанню, відволікаючи дефіцитні ресурси від своїх більших партнерів. Згодом почало з'являтися все більше досліджень, що свідчать про те, що економічна діяльність перейшла від великих фірм до малих, переважно молодих [9]. Більшість сучасних вчених погоджуються, що малий бізнес є двигуном економічного розвитку країн [10]. Однією з головних переваг малого бізнесу є його здатність швидко реагувати на економічний тиск та задовольняти потреби місцевих громад.

На сьогодні не існує загальновизнаного визначення МСП. Наприклад, згідно з даними Міжнародної організації праці побутує понад 50 дефініцій МСП у 75 країнах із значною неоднозначністю у використанні термінології [1]. Відсутність універсального визначення МСП є головною проблемою в аналізі даних МСП між країнами. Одна з перших спроб визначити МСП була у звіті Болтона 1971 р. [11], який пропонував використовувати два підходи до визначення МСП: кількісний та якісний. Незважаючи на те, що це найпоширеніший критерій при визначенні, кількість працюючих має багато відмінностей в еквівалентних джерелах статистичних даних звітності МСП. У переважній кількості джерел зазначено, що МСП мають діапазон від 0 до 250 працівників [11]. Серед усіх визначень МСП визначення Європейського Союзу найчастіше використовується в дослідженнях цієї сфери діяльності. Європейська комісія формує такі критерії для визначення малого підприємства: кількість працівників, річний оборот та річний баланс (Європейська комісія, 2005).

З 2012 р. у Господарському Кодексі України (стаття 55) визначення мікро-, малого та середнього підприємства наведено у повній відповідності до норм ЄС [2]. Також згідно з ч. 2 ст. 2 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» встановлено критерії для класифікації підприємств за їх величиною – мікро-, малі, середні та великі – для цілей складання фінансової звітності.

Порівняльні характеристики визначення мікро-, малих, середніх підприємств наведено в табл. 1.

## Критерії визначення розміру МСП

Країна	Тип	Критерії
ЄС	Середні підприємства	<250 працівників та річний оборот $\leq$ 50 млн євро або загальний баланс <43 млн євро
	Малі підприємства	<50 працівників та річний оборот $\leq$ 10 млн євро або загальний баланс <10 млн євро
	Мікропідприємства	<10 працівників та річний оборот $\leq$ 2 млн євро або загальний баланс <2 млн євро
Україна	Середні підприємства	<250 працівників, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) <40 млн євро, балансова вартість активів < 20 млн євро
	Малі підприємства	<50 працівників, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) <8 млн євро, балансова вартість активів <4 млн євро
	Мікропідприємства	<10 працівників, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) <700 тис. євро, балансова вартість активів <350 тис. євро

Відповідно до «EU Recommendation 2003/361» однією з основних цілей Рекомендацій МСП є забезпечення державною політикою країн ЄС надання заходів підтримки тим суб'єктам, які насправді її потребують. А отже, дефініція МСП у ЄС застосовується до всіх програм та заходів, які розробляє та застосовує Європейська Комісія і, відповідно, національні структури кожної країни [3].

Також необхідно зазначити, що EU Recommendation 2003/361 у розділі «Definition of micro, small and medium-sized enterprises adopted by the Commission» в ст. 1 «Підприємство», визначено: «Підприємством вважається будь-який суб'єкт господарювання, який здійснює господарську діяльність, незалежно від його юридичної форми. Сюди входять, зокрема, самозайняті особи та сімейні підприємства, які займаються ремеслом чи іншою діяльністю, а також товариства або асоціації, що регулярно займаються економічною діяльністю». Таким чином, «підприємством» у ЄС та багатьох інших міжнародних організаціях є «будь-який економічний суб'єкт, який здійснює економічну діяльність», а отже, дефініція підприємства передає лише сутність діяльності, та не звертає увагу на організаційно-правову форму [1; 3].

У 2013 р. Європейським парламентом та Радою ЄС прийнято Директиву про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язану звітність певних типів підприємств 2013/34/ЄС, яка встановила нові умови складання, подання та оприлюднення фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності, а також новий порядок визнання та оцінки певних видів активів та зобов'язань, доходів та витрат [4].

Спираючись на результати оцінки SBA за 2016 р., Кабінет Міністрів України у травні 2017 р. прийняв Стратегію розвитку МСП до 2020 р., а потім план дій щодо реалізації Стратегії розвитку МСП на період до 2020 р. Міністерство з розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства (МДЕТА) відповідає за реалізацію Стратегії, тоді як Бюро розвитку МСП (SMEDO) та Координаційна рада були створені з метою сприяння координації політики. Щоб забезпечити належне впровадження Стратегії розвитку МСП, МДЕТА звернулася за підтримкою до ОЕСД щодо зміцнення свого інституційного та моніторингового потенціалу [5].

Цей стратегічний напрям передбачає дії щодо поліпшення доступу МСП до фінансування, в тому числі шляхом посилення фінансування комерційними банками та небанківськими установами, заохочення використання векселів та запровадження механізму факторингу. Український фінансовий сектор обтяжений великою кількістю непрацюючих позик, а також безгосподарним управлінням основними державними банками та слабким фінансовим становищем Фонду гарантування вкладів. Однак висока вартість фінансування обмежує можливість запозичення, зокрема для довгострокових інвестицій [10].

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСД) повідомляє, що понад 95% підприємств у регіоні ОЕСД є МСП. Ці підприємства становлять майже 60% зайнятості в приватному секторі, роблять великий внесок в інновації та підтримують регіональний розвиток та соціальну згуртованість.

Основною відмінністю незалежних підприємств від підприємств, що належать до групи підприємств, є спосіб прийняття рішень, зокрема при вирішенні стратегічних питань. Тому сукупність підприємств можна поділити на три групи:

1. Підприємства, де керівник також є власником або членом сім'ї власників і вирішує коротко- та довгострокові питання в інтересах свого підприємства.

2. Малі та середні підприємства, де керівник приймає короткострокові стратегічні рішення та готує довготермінові рішення для обговорення з радою власників. Якщо рада власників складається з приватних інвесторів, вони приймають рішення у своїх інтересах, що, як правило, полягає у максимізації їхнього прибутку, а отже, і прибутку підприємства.

3. Такі сімейні підприємства можуть також мати іноземних менеджерів зверху, однак принаймні один член сім'ї власника повинен брати активну участь у вищому управлінні.

Оскільки МСП обмежене певним розміром, легко отримати загальний огляд. Таким чином, можна припустити, що власники підприємств типу 2 певного розміру добре поінформовані про внутрішню частину свого підприємства, а проблема головного агента невелика. На відміну від цього, власники великих підприємств не мають настільки хороших знань про своє підприємство і, отже, мають у своїх рішеннях більше покладатися на інформацію керівництва. Більше того, частки приватних осіб стають порівняно меншими, чим більшим є підприємство. Вага рішення кожного власника стає меншою, і тому стимул таких власників бути поінформованими про своє підприємство зменшується.

В Україні у 2019 р. частка МСП, що працюють у бізнес-секторі, включаючи мікропідприємства, становила 99,8%. Мікропідприємства представляли 95,3% усіх суб'єктів господарювання, малі підприємства – 3,8, середні – 0,7%, великі – 0,2%. МСП становили 64,6% від загальної зайнятості бізнесу в Україні та генерували 52,8% доданої вартості в бізнес-секторі.

Зміну кількості суб'єктів малого та великого бізнесу за 2015–2019 рр. наведено в табл. 2 [8].

Таблиця 2

## Кількість суб'єктів малого та великого бізнесу за 2015–2019 рр.

Суб'єкт	2015	2016	2017	2018	2019
МСП	423	383	399	446	518
Великий бізнес	1973895	1865147	1804660	1839147	1941107

Частку зайнятих відповідно до суб'єктів господарювання наведено на рис. 1, на рис. 2 проаналізовано темпи приросту кількості зайнятих за 2015–2019 рр.

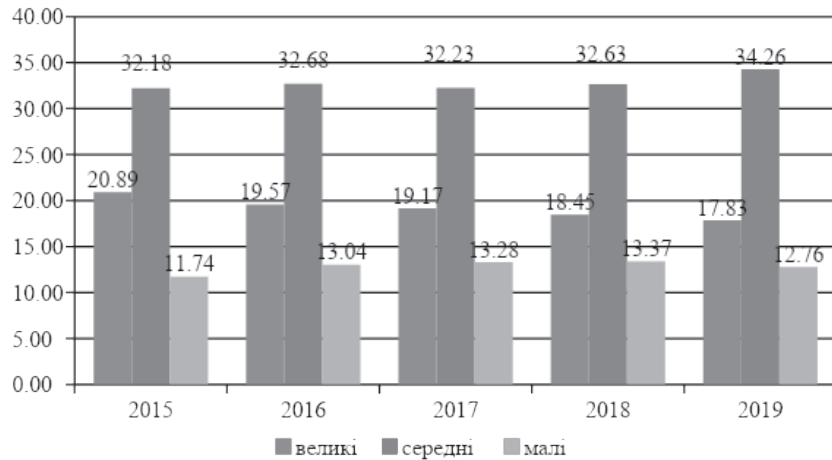


Рис. 1. Частка зайнятих у бізнесі за 2015–2019 рр., %

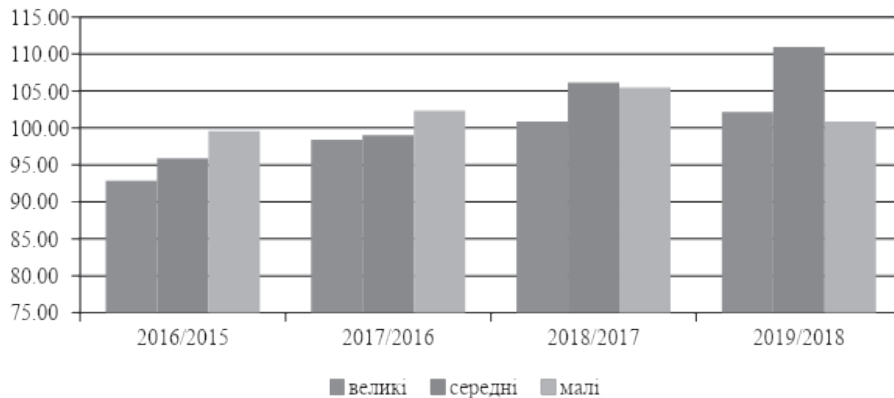


Рис. 2. Темпи приросту кількості зайнятих, %

Загальна кількість створених робочих місць у 2015 р. у середньому бізнесі становила 32,18%, великому бізнесі – 20,89%, частка робочих місць, створених малими підприємствами, склала 11,74% від загальної кількості зайнятих у МСП. Протягом проаналізованого періоду спостерігається зростання частки зайнятих у великих підприємствах. Так, у 2019 р. вона склала 34,26% зменшення зайнятих у сфері середнього бізнесу (на 2019 р. – 17,83%), стосовно малого бізнесу, то 2018 р. спостерігалось зростання частки до 13,37%, а вже у 2019 р. – зменшення до 12,76% [8]. Ці зміни пов'язані з воєнним конфліктом, якісною реформою податкового законодавства в Україні, переглядом спрощеної системи оподаткування та звітності, з введенням ЄСВ суми єдиного податку та встановленням необхідності для усіх ФОП сплачувати ЄСВ окремо до єдиного податку.

Отже, соціально-економічне значення МСП полягає у створенні робочих місць в Україні, а отже, потребує підтримки з боку держави.

На рис. 3 наведено обсяги реалізації за видами суб'єктів господарювання. Аналіз показав, що середні та малі підприємства, порівняно з великим бізнесом, забезпечують більший обсяг реалізації, на 50–60%. Так, у 2019 р. обсяги реалізації великого бізнесу склали 140 млрд дол., середнього бізнесу – 160 та малого бізнесу – 45 млрд дол. [8].

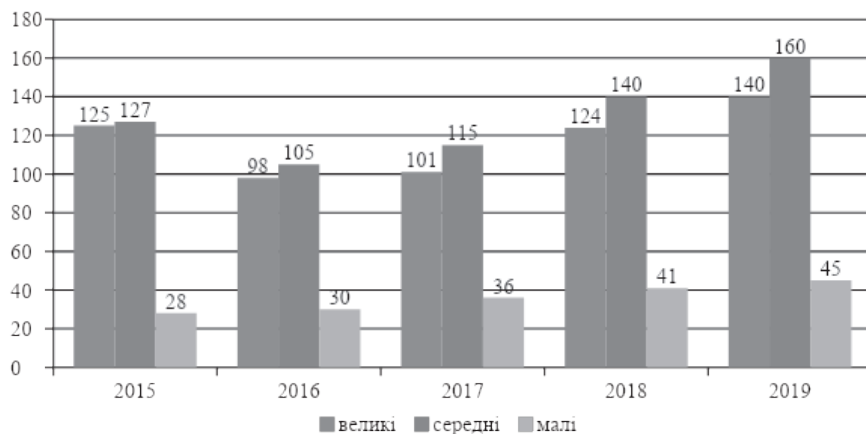


Рис. 3. Обсяг реалізації за видами суб'єктів господарювання, млрд дол.

Отже, обсяги реалізації МСП в Україні приблизно однакові з обсягами реалізації великого бізнесу.

Слід зазначити, що в Україні за останні роки відбулися суттєві покращання в низці аспектів рамкових умов, що впливають на розвиток МСП. Сюди входить збільшення відкритості для торгівлі з моменту початку реалізації Угоди про асоціацію України та ЄС, запровадження значних програм для розвитку конкуренції та приватизації, значне зменшення адміністративного та регуляторного навантаження на бізнес та запровадження державної антикорупційної ініціативи. Наприклад, час, необхідний для започаткування бізнесу, був зведений до часу провідних країн світу.

Важливо продовжувати розробляти програми реформ у цих сферах та забезпечувати їх ефективне впровадження на місцях. Міжнародні експерти сходяться на думці, що в Україні існує величезний недостатньо використаний потенціал МСП та підприємницької діяльності загалом. Про це свідчать суттєві слабкі сторони щодо інших розвинутих країн та країн, що розвиваються, щодо кількості МСП на душу населення, рівня зайнятості в малому бізнесі, рівня відкриття нових підприємств та рівня інвестицій та інновацій з боку МСП. Подолання цих недоліків матиме значний вплив щодо розвитку української економіки, що стосується формування нових робочих місць та створення доходів, збільшення інвестицій, конкуренції та продуктивності праці та диверсифікації економічної бази від її поточної залежності від товарного експорту [5; 6].

Одним із завдань, яке потрібно вирішити, є залежність багатьох українських домогосподарств від великого неформального сектора. Великий масштаб неформальності відображає низку інституційних слабкостей, і зменшення масштабів неформальної економіки зумовлюватиме застосування не лише систематичного підходу до управління, але й заходів щодо усунення його причин.

В Україні ефективність інноваційної діяльності МСП, що вимірюється коефіцієнтом інновацій продукту / процесу та швидкістю маркетингових / організаційних інновацій, а також новизна продукції та послуг, що надаються українськими підприємствами своїм споживачам, також порівняно низька. Поліпшення інноваційної діяльності МСП є одним з найважливіших пріоритетів поточної політики України, що є вирішальним для майбутньої конкурентоспроможності. Розвиток більш значного сектора високих темпів зростання в Україні є ще одним ключовим пріоритетом політики. Уряд має посилити роботу, спрямовану на усунення існуючих циклічних обмежень та структурних бар'єрів.

Для вирішення вищезазначених завдань пропонуються такі ключові рекомендації щодо політики розвитку сектора:

– збільшити кількість МСП та їхню зайнятість, комбінуючи великі заходи, спрямовані на підвищення рівня підприємництва серед населення та більш цілеспрямовану та спеціалізовану підтримку підприємців, орієнтованих на зростання;

– сприяти зростанню виробничих МСП, серед іншого посилюючи увагу до інноваційних, експортних та інвестиційних програмах МСП та встановлюючи цілі для участі виробничих МСП у цих програмах;

– сприяти позитивному ставленню до підприємництва шляхом проведення національних кампаній для підвищення обізнаності про підприємництво за участю засобів масової інформації та всебічній інтеграції навчання підприємницької діяльності у всій освітній системі;

– сприяти перенесенню ділової діяльності з неформальної в офіційну економіку шляхом усунення непотрібних бар'єрів для офіційного підприємництва в системі оподаткування;

– вживати заходів, що дозволяють МСП отримати доступ до більш широкого кола фінансових інструментів, а також сприяють формуванню та розвитку цивілізованих приватних ринків капіталу та колективних інвестицій.

**Висновок.** Таким чином, повернення у 2019 р. МСП на позиції 2010 р. в обсягах реалізації та зменшення інтенсивності змін, порівняно із середнім бізнесом, який не повернувся ще на рівень 2010 р., вимагає використання для подальшого розвитку всіх можливих інструментів державної підтримки для конкурентної боротьби, наявність конкуренції серед відповідних груп суб'єктів підприємницької діяльності є міжвидовою конкуренцією. Вибір інструментів конкурентної позиції має зводитися до впровадження фіскалізації для боротьби з тіньовою економікою. Існуючі зони між складовими підприємницького сектора «малий – середній» та «середній – великий» в межах державної політики мають чи можуть мати потенційно проблемні питання регулятивної складової цієї політики, а отже, необхідно посилювати концентрацію цієї політики на специфічних ознаках та об'єктах відповідних зон та впроваджувати регуляцію на всі сектори, зменшувати ризик невдоволення. Ключовим інструментом у покращанні бізнес-клімату має стати метод дерегуляції, тобто відмови від надмірного державного регулювання, а показником успішності цього інструменту – розрахунок зменшення витрат МСП відповідно до виконаних регулювань. Також слід зазначити, що можна виділити кілька напрямів, у яких подальше вдосконалення може суттєво стимулювати розвиток МСП. Вони включають в себе відкриття економіки для більш активної діяльності приватного сектора шляхом подальшого зменшення державного контролю, сприяння надходженню прямих іноземних інвестицій (ПІІ), зміцнення професійних та підприємницьких навичок, збільшення інвестицій у дослідження та розвиток, комерціалізацію державних досліджень, зміцнення верховенства права, включаючи захист власності підприємців та права зовнішніх інвесторів у МСП, збільшення банківського кредитування МСП. Подальші зусилля мають бути спрямовані на реалізацію комплексу заходів щодо цільової та спеціалізованої державної підтримки МСП, орієнтованих на зростання; посилення уваги до програм інновацій, експорту та інвестицій для виробничих МСП; національну кампанію з підвищення обізнаності про підприємництво; усунення бар'єрів для формального підприємництва за допомогою оптимізації податків; покращання доступу МСП до фінансування шляхом розширення кола фінансових інструментів.

### Список використаної літератури

1. Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (Text with EEA relevance) (notified under document number C(2003) 1422). *Official Journal of the European Union*. 124. 20/05/2003. P. 0036–0041.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

3. European Commission – User guide to the SME Definition. European Union, 2020. URL: [https://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/conferences/state-aid/sme/smedefinitionguide\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/conferences/state-aid/sme/smedefinitionguide_en.pdf)
4. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (щодо удосконалення деяких положень)». URL: <https://ips.ligazakon.net/document/gh1x268a?an=4>
5. SBS Expert Meeting «Towards better Structural Business and SME Statistics», OECD, Statistics Directorate, 3–4 November 2005.
6. The Mediterranean Middle East and North Africa 2018. Interim Assessment of Key SME Reforms / OECD, European Union and European Training Foundation. 2018. 168 p.
7. Statistical criteria for the classification of large, medium, and small micro-enterprises (2017) [CN], NBC, 1st March 2018, viewed 13th June 2019. URL: [http://www.stats.gov.cn/tjsj/tjbz/201801/t20180103\\_1569357.html](http://www.stats.gov.cn/tjsj/tjbz/201801/t20180103_1569357.html)
8. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Audretsch, David & Thurik, Roy. A model of the entrepreneurial economy. *International Journal of Entrepreneurship Education*. 2004. URL: <https://personal.eur.nl/thurik/Research/Articles/A%20Model%20of%20the%20Entrepreneurial%20Economy.pdf>
10. Ratten V. Future Research Directions for Collective Entrepreneurship in Developing Countries: A Small and Medium-Sized Enterprise Perspective. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*. 2014. 22(2). P. 266–274.
11. Carter S. and Jones-Evans D. *Enterprise and Small Business: Principles, Practice and Policy*. 2nd ed. Harlow: Pearson Education, 2006.