

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Університет митної справи та фінансів**

**А. О. Корнецький**

**ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ  
РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ  
МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

**Монографія**

**Дніпро  
Акцент ПП  
2016**

УДК 334.012.61-022.51  
ББК 65.290.2  
К 67

**Рецензенти:**

**Падерін І. Д.** — доктор економічних наук, професор кафедри підприємництва та економіки підприємств

**Демчук Н. І.** — доктор економічних наук, професор кафедри фінансів і банківської справи Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

**Корнецький А. О.**

К 67                   Формування та реалізація регіональної політики розвитку малого підприємництва : монографія. – Дніпро, УМСФ, 2016. – 140 с.

**ISBN 978-966-921-088-3**

Розглянуто теоретичні та методологічні проблеми формування й реалізації регіональної політики розвитку малого підприємництва. Розроблено авторську концепцію формування регіональної політики його розвитку. Регіони України згруповано за рівнем розвитку малих підприємств. Розроблено методичний підхід до оцінювання результативності заходів регіональної політики розвитку малого підприємництва. Проведено прогнозування показників діяльності малих підприємств та їхнього прибутку за допомогою методу сценаріїв.

Для державних управлінців, викладачів та студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

Рекомендовано до друку вченою радою  
Університету митної справи та фінансів  
Протокол № 17 від 25.04.2016 р.

© Корнецький А. О., 2016  
**ISBN 978-966-921-088-3** © Університет митної справи та фінансів, 2016

## ЗМІСТ

<b>Передмова</b> .....	4
<b>Розділ 1. Теоретико-методичні засади розвитку малого підприємництва</b> .....	5
1.1. Характеристика та світовий досвід розвитку малого підприємництва.....	4
1.2. Теоретичні аспекти розвитку малого підприємництва.....	16
1.3. Регіональна політика в державному регулюванні розвитку малого підприємництва України.....	28
<b>Розділ 2. Особливості розвитку малого підприємництва у регіонах України</b> .....	41
2.1. Аналіз стану малого підприємництва в Україні та її регіонах.....	41
2.2. Визначення показників розвитку малого підприємництва та моделювання їх впливу на прибуток малих підприємств регіонів	54
2.3. Оцінка регіонального розвитку малого підприємництва в Україні.....	64
<b>Розділ 3. Реалізація регіональної політики розвитку малого підприємництва</b> .....	77
3.1. Формування регіональної політики розвитку малого підприємництва.....	77
3.2. Прогнозування впливу заходів регіональної політики розвитку малого підприємництва на результативність його діяльності.....	90
3.3. Прогнозні результати впровадження регіональної політики розвитку малого підприємництва в Україні.....	107
<b>Висновки</b> .....	119
<b>Список використаних джерел</b> .....	121
<b>Додатки</b> .....	132

## ПЕРЕДМОВА

Сучасний стан економіки України характеризується загостренням міжрегіональних проблем, які потребують системного наполегливого вирішення з використанням різних аспектів стимулювання регіонального розвитку. Диспропорції в соціально-економічних показниках демонструють дивергенцію рівнів, а досить часто й уповільнення темпів економічного зростання регіонів. Нерівномірність розвитку регіонів проявляється в тому числі й на рівні малого підприємництва, яке в збалансованій економічній системі має забезпечувати сталість розвитку економічної системи, що підтверджують теорія та практика просторового розвитку в розвинених країнах. Тому виникає потреба у розробленні регіональної політики розвитку малого підприємництва України, яка б стала дієвим інструментом державного регулювання цього сектора економіки задля конвергентного розвитку вітчизняних регіонів.

Значний внесок у наукові дослідження щодо малого підприємництва у своїх працях зробили такі зарубіжні вчені, як П. Друкер, Н. Дрейпер, С. Джонсон, А. Басу, Д. Кауфман, М. Нісканен, В. Даніз, Г. Кім, Ф. Найт, Р. Томас, Г. Харман та інші. Розвитку теоретичних і практичних засад функціонування малого підприємництва в Україні присвячені дослідження багатьох вітчизняних учених, серед яких М. Гончаренко, В. Ляшенко, М. Мірошник, А. Міщенко, І. Падерін, М. Пивоваров, Н. Полтарак, Н. Редіна, О. Рядно, В. Суторміна, В. Федосов, С. Яременко та багато інших науковців. Питанням регіональної політики та регіонального розвитку, значною частиною яких є мале підприємство, присвячені дослідження таких науковців, як Н. Верхоглядова, Л. Федулова, В. Родченко, В. Артеменко, Ю. Орловська, Г. Дугінець, Л. Ускова, В. Залунін, Д. Клиновий, Н. Кобзар, Т. Максимова та інші. Незважаючи на значну кількість досліджень з даної тематики, певною мірою залишаються невирішеними проблеми, пов'язані з напрямками та шляхами розвитку малого підприємництва на регіональному рівні. В існуючих дослідженнях бракує регіонального аспекту розвитку малого підприємництва в сучасних економічних умовах та адаптації закордонних досліджень із цієї тематики до українських реалій. У розрізі цієї тематики великого значення набуває саме регіональний аспект у зв'язку зі значними відмінностями параметрів, що впливають на розвиток малого підприємництва в різних регіонах. Недостатня вивченість на теоретичному, методичному й прикладному рівнях проблеми оцінювання особливостей та розроблення механізмів регіонального регулювання розвитку малого підприємництва зумовили вибір теми дослідження, підтвердили її актуальність, визначили мету та завдання роботи.

## **РОЗДІЛ 1**

### **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

#### **1.1. Характеристика та світовий досвід розвитку малого підприємництва**

У зв'язку з поступовим переходом України до дійсно ринкової економіки, роль малого підприємництва як соціального, політичного та економічного інституту системно зростає. Аналіз останніх досліджень закордонних та вітчизняних науковців показує необхідність змін у принципах функціонування українських підприємств різних форм власності. Проте прийняття змін і перебудова будь-якої ланки економічної системи передбачає серйозні зрушення у теоретичній та законодавчій базі країни. Перебуваючи під впливом зовнішніх і внутрішніх процесів, система малого підприємництва країни та регіонів являє собою складний механізм, що базується на минулому політичному устрої та минулих економічних знаннях.

У сучасних умовах особливого значення набувають наукові дослідження про функціонування малого підприємництва. Формування нових підходів організації та управління діяльністю малих підприємств є актуальною проблемою.

Мале підприємництво відіграє ключову роль у побудові ринкової економіки. Важливість розвитку малого підприємництва підтверджується світовим досвідом і значною кількістю наукових досліджень із зазначеної тематики, тому що саме малі підприємства створюють необхідне конкурентне середовище для сприяння розвитку ринкових відносин.

Попри значну кількість наукових досліджень з малого бізнесу, в Україні відкритим залишається широке коло питань. Ці питання стосуються як законодавчої бази, так і практичних аспектів ведення бізнесу в сучасних умовах. У дослідженнях бракує прикладних методик та принципів створення, вдосконалення та розвитку власного бізнесу. Необхідним є також створення та розвиток підприємницької культури серед населення, роз'яснення економічних принципів ведення бізнесу із всеохопною пропагандою бізнес-концепцій. На жаль, низка законодавчих актів та загальна теоретична необізнаність населення не дають змоги малому підприємництву розвиватись бажаними темпами.

Історичним фактом є те, що малий бізнес став запорукою виникнення середнього та великого бізнесу, малі підприємства укрупнювались і збільшувались, перетворюючись у світові компанії. Наслідками виникнення перших торговельних угод V-IV тисячоліття

до н.е. сьогодні є функціонування міжнаціональних світових корпорацій та їх безперечний вплив на світову економіку.

Вперше термін “підприємець” ввів англієць Р. Кантільйон (1680-1734), який відніс до цього класу людей з нефіксованим прибутком. Він розглядав бізнес з точки зору економічного процесу узгодження попиту і пропозиції в умовах ризику [5, с. 9]. Економіст А. Сміт (1723-1790), який запровадив термін “ринкова економіка”, у своїх дослідженнях приділив багато уваги вільному підприємництву. Він увів в економічну теорію поняття “невидимої руки”, згідно з якою відсутність будь-якого регулювання ринку надасть необхідні умови для забезпечення взаємовигідного обміну між учасниками ринку [117, с. 23]. У своїй праці “Дослідження про природу і причини багатства народів” (1776) А. Сміт виявив найголовніші ознаки капіталізму, пояснив його економічний зміст та підтвердив його подальший розвиток, хоча і розглядав працю як “дійсне мірило мінової вартості всіх товарів”. Одним із головних досягнень А. Сміта є його внесок у теорію підприємництва, саме він розробив основи ринкової економіки та конкурентної боротьби.

Багато науковців обрали об’єктом дослідження саме підприємництво. Серед них Д. Рікардо, М. Вебер, Дж. Кейнс, К. Маркс, П. Друкер, Й. Шумпетер, А. Маршалл, П. Самуельсон, Б. Харрісон та багато інших. Проте науковці різних епох і шкіл по-різному визначали специфіку й підходи до підприємництва, але важливість досліджень функціонування підприємництва підтверджується економічним успіхом країн, які обрали ринкову економіку та ринкові відносини. Підприємництво створює робочі місця, підвищує рівень достатку серед населення, задовольняє суспільні потреби. Основою ринкових відносин виступає мале підприємництво, тому дослідження саме малого підприємництва є одними з найбільш актуальних у світовій практиці сьогодення.

Отже, першою фігурою для створення складної системи підприємництва історично стала фігура підприємця – людини, яка погодилася йти на певний ризик. Німецький науковець М. Вебер (1864-1920) стверджував, що саме підприємець раціоналізує економіку. В своїй роботі “Протестантська етика і дух капіталізму” він створив “ідеальний тип підприємця” з яскраво вираженими етичними рисами. Підприємцю, за його словами, мають бути властиві скромність, відданість, рушійність та наполегливість, при цьому не допускається марнотратство. Найголовніший критерій для підприємця – почуття виконаного обов’язку. Підприємці нового типу, за Вебером, є людьми з сильним характером, які прагнуть влади. Головною відмінністю “нових підприємців” є те, що вони відходять від принципів спекуляції та отримують іншу репутацію. Міцність характеру підприємців М. Вебер визначав у здатності проходити через значні перешкоди. Підприємництво він вважав не роботою, а

способом життя [19, с. 234]. У своїх працях Й. Шумпетер визначав підприємця як особливу людину: «підприємець – це той, хто прокладає шлях, пливе проти течії, а не просто господар, який іде торованою дорогою. Нововведення завжди пов'язане з ризиком, більшість тих, хто продукує, не відважуються на нього», – вважав він [18, с. 13]. На його думку, підприємець залишається підприємцем доки “втілює нові комбінації”, а якщо “справа” починає працювати за налагодженою схемою, то дана особа вже не вважається підприємцем. Підприємці пропонують те, що до них ніхто не пропонував, або пропонують це дешевше за інших. Таким чином, узагальнюючи думки Вебера та Шумпетера, підприємець – це індивід, який прагне інновацій, іде на ризик, отримуючи певну винагороду за свою діяльність.

Саме підприємець створив підприємництво. Традиційно підприємництво пов'язують з виникненням та забезпеченням так званого “середнього класу” населення. Значна частина населення створює свої власні підприємства, а не працює найманцями. При формуванні суспільства “середній клас” відображає загальний розвиток економіки та слугує основою її стабільності. К. Маркс зазначив, що “з розвитком капіталізму ... відбувається постійне збільшення середніх класів, які стоять між робітниками, з одного боку, та капіталістами і земельними власниками — з іншого” [91, с. 136].

Підприємництво дозволило населенню знаходити економічний ефект не від продажу власної робочої сили, а від продуктів власного підприємства. Таким чином, підприємець стає не просто частиною інших підприємств, отримуючи винагороду за свою працю, а власником працюючого капіталу. Тобто кожний підприємець стає безпосереднім учасником ринку та ринкових відносин, а сукупність таких підприємців формує економіку країни. Розширення даної парадигми відбувалося в різні епохи, сьогодні саме капіталістичні країни з ринковою економікою мають найвищий рівень життя серед населення, економіка цих країн продовжує розвиватись.

Підприємництво формувалось протягом всієї історії становлення економічної думки. Науковці різних епох зробили свій внесок у становлення підприємництва в його сучасному розумінні. Найбільш точно цей аспект пояснив австрійський вчений Й. Шумпетер (1883-1950). Концепція підприємництва Й. Шумпетера будується на трьох головних позиціях:

1. Функція підприємництва полягає, головним чином, у революціонізації та реформуванні виробництва шляхом використання різноманітних можливостей для випуску нових або старих товарів новими методами, відкритті нових джерел сировини, ринків, реорганізації виробництва. Отже, змістом підприємництва є «здійснення нових комбінацій» факторів виробництва або впровадження різних нововведень.

2. Підприємництво є універсальною загальноекономічною функцією будь-якої економічної системи та поєднується з виконанням інших видів діяльності (управлінням, науковими розробками, маркетингом та ін.) і тому «розподіляється» серед різних спеціалістів. Статус власника не виступає у Шумпетера визначальною властивістю підприємця.

3. Підприємництво є функцією господарсько-політичного середовища, яке визначає його можливості, типи, мотивації [113, с. 12].

Незважаючи на значний період часу, який пройшов з моменту розгляду проблем підприємництва Й. Шумпетером, більшість його поглядів на ці проблеми залишається актуальними і в наш час. Основою ведення підприємництва, на його думку, виступає ризик та його прийняття, а ключем до розвитку будь-якого підприємства є його інноваційність.

Фактори, що впливали на розвиток підприємництва у світі, можна систематизувати за такими категоріями:

1. Системний. Разом з розвитком економічної думки, підприємництво відокремилось як незалежна її частина. Процес, який розпочав Кантільйон, і досі триває, підприємництво розглядається як частина економічної системи кожної країни зокрема та економічної системи світу взагалі.

2. Історичний. Сукупність історичних подій мала значний вплив на розвиток підприємництва. Світ постійно потребує інновацій, а підприємництво характеризує їх економічну складову. Визначення терміна «підприємництво» змінювалось упродовж більш ніж 300 років.

3. Культурний. Науковці, які досліджували підприємництво, були представниками не тільки різних епох, але й націй. Наприклад, Кантільйон працював у Великобританії, Вебер – у Німеччині, Шумпетер – у США. Кожен із науковців вносив у тлумачення терміна «підприємництво» риси своєї культури.

4. Економічний. За час історії розвитку підприємництва вся економічна думка зазнавала значних впливів різних економічних шкіл. Змінювались економічні визначення, додавались нові категорії, переосмислювались існуючі. Характер та темп розвитку економічної думки у світі визначив і розвиток підприємництва.

5. Соціальний. Як було зазначено, основною фігурою в підприємстві є сам підприємець, який займається певною діяльністю в соціумі, задовольняючи певні потреби індивідів. Соціальні потреби формували підприємництво та створювали базу для інновацій.

Спільне в підходах до визначення підприємництва – це характер діяльності; зазвичай ця діяльність є реформаторською і важливою для суспільства. Відмінністю у підходах до визначення термінів «підприємець» та «підприємництво» є засоби та характер



виконання вищезазначеної діяльності. Таким чином, підприємництво – це пов'язана з ризиком інноваційна діяльність підприємця, спрямована на задоволення суспільних потреб. Сучасний погляд на підприємництво також дає законодавство. Наприклад, Господарський кодекс України (п. 1 ст. 42 гл. 4 «Господарська комерційна діяльність (підприємництво)») визначає, 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» [31].

З виникненням підприємництва підприємства почали поділяти за розміром. Такі підприємства, які функціонували з невеликою кількістю працівників та незначними обсягами діяльності, стали відносити до малого підприємництва. Мале підприємництво представляли і представляють частіше так звані дрібнотоварні фірми, саме вони вибудовують фундамент для економічного розвитку та стають етапом для виникнення великих підприємств. Крім того, мале підприємництво характеризує збільшений ступінь ризику та відповідальності, як правило, на такому підприємстві працює сам власник, який здійснює операційне управління [103].

У сучасному світі в ринкових умовах найбільш ефективною моделлю є взаємодія великих, середніх та малих підприємств. Із них за кількістю найбільш численним і найпоширенішим є якраз мале підприємництво. Кількість представників кожного з видів підприємництва визначається типами виробничих процесів, ринковою ситуацією, попитом, величиною капіталу тощо. Розвиток малого підприємництва дозволяє сприяти створенню робочих місць, швидкому насиченню ринку товарами, розвитку конкуренції, активізації інноваційних процесів.

Мале підприємництво слугує першим показником ступеня розвитку підприємництва у країні, виступає механізмом входження нових підприємців в економіку, воно швидко реагує на суспільні проблеми і явища. Саме мале підприємництво створює більшу частину ВВП розвинених країн світу. До особливостей малого підприємництва можна віднести і його гнучкість та мобільність, швидкість прийняття рішень, інноваційність, легкість управління та універсальність працівників, які зайняті в малому підприємстві.

Через брак фінансових ресурсів представникам малого підприємництва необхідно миттєво адаптуватися до змін у світі та країні, в якій вони працюють. Цей факт, з одного боку, відображає труднощі у веденні малого підприємства, а з іншого — тільки малі підприємства мають змогу найбільш швидко впроваджувати структурні зміни у зв'язку з незначними обсягами грошових потоків та персоналу.

Сьогодні мале підприємництво виконує такі функції [20]:

- створення «середнього» класу серед населення;
- створення робочих місць;
- задоволення потреб суспільства;
- формування конкурентного середовища;
- формування інвестиційного клімату держави та регіонів;
- забезпечення бюджету грошовими надходженнями;
- створення підприємницької культури;
- протистояння монополістичним об'єднанням;
- сприяння стратегічному розвитку країни та її регіонів.

Отже, використовуючи історичну ретроспективу розвитку та узагальнюючи вищезазначене, мале підприємництво – це інноваційна та ризикова діяльність малих підприємств із виробництва товарів (виконання робіт або надання послуг), що спрямована на отримання прибутку. Щодо економічної сутності прибутку як результату діяльності малих підприємств існують певні розбіжності. Велика кількість науковців вважає його основою виникнення підприємництва та головною його рушійною силою [20], проте даний термін як показник ефективності потребує більш детального додаткового аналізу.

Мале підприємництво існує в певних територіальних межах. Мале підприємництво країни представлене, як правило, великою кількістю малих підприємств, що ускладнює дослідження з цього напрямку. Це завдання можливо виконати за допомогою аналізу стану регіональної економіки. Дослідження малого підприємництва в рамках окремого регіону чи сукупності регіонів надасть можливість знайти найбільш ефективні важелі впливу на його розвиток у тих умовах, де воно функціонує. Доцільність використання регіонального аспекту для розв'язання проблем малого підприємництва підтверджується також в українських умовах через розрізненість і віддаленість окремих регіонів. Мале підприємництво західних та східних областей України розвивається в різних економічних, територіальних і навіть культурних умовах. Підходи до аналізу регіональної економіки нададуть можливість вирішення певних проблем для окремих груп регіонів. Таким чином, мале підприємництво регіону – це інноваційна та ризикова діяльність малих підприємств у певних територіальних межах із виробництва товарів (виконання робіт або надання послуг), спрямована на отримання прибутку.

Підприємництво у світі пройшло багато етапів становлення, але через особливості економічної системи СРСР не зазнало значного розвитку у XX ст. в Україні. Легально підприємництво в Україні зародилось із здобуттям незалежності в 1991 р. За цей період не можливо створити фундаментальну підприємницьку культуру серед населення, проте саме підприємництво зазнає значного розвитку. Україна, обравши курс на ринкову економіку,

автоматично сприяла створенню підприємництва. Необхідним завданням сьогодення є побудова власне українського бізнесу, спираючись на історичні, ментальні та географічні особливості країни. Як і в розвинених країнах, основою бізнес-середовища виступає саме мале підприємництво. Воно упродовж усього періоду свого розвитку в Україні зазнавало постійних суттєвих змін. Змінювались правила ведення підприємництва, його специфіка та законодавче регулювання.

Одним із важливих питань, які стосуються малого підприємництва України, є визначення термінів «бізнес» та «підприємництво». Деякі вчені ототожнюють ці поняття, проте існує різниця в розумінні й сприйнятті цих термінів. Наслідком невизначеності з теоретичною основою для досліджень іноді є розходження отриманих результатів у роботах різних вчених.

На жаль, термін «бізнес» не визначений законодавством України, у світі також не існує єдиного його тлумачення. Іноді «бізнес» визначається як економічна діяльність суб'єкта в умовах ринкової економіки, що спрямована на одержання прибутку і власної вигоди шляхом виготовлення та реалізації товарів і послуг. За іншим тлумаченням «бізнес» є господарською діяльністю, спрямованою на створення суспільно необхідних економічних благ, що задовольняють розширений ринковий попит та отримання на цій основі прибутку [87, с. 292]. Інші визначення терміна «бізнес»:

- бізнес – це економічна діяльність, яка здійснюється підприємцем на свій ризик і під свою відповідальність [10, с. 160].

- бізнес – це будь-який вид діяльності в сфері суспільного виробництва, що приносить дохід або інші особисті вигоди [139, с. 95].

- бізнес – розвиток власної справи з метою одержання прибутку [141, с. 29].

- бізнес – це відносини між учасниками ринку з приводу їх спільної діяльності, націленої на отримання прибутку (чи інших форм доходу) від використання капіталу [144, с. 285].

- бізнес – ініціативна економічна діяльність, здійснювана за рахунок власних або позикових коштів на свій ризик і під свою відповідальність, яка головними цілями має отримання доходу і розвиток власної справи [2, с. 19].

На нашу думку, основною різницею в розумінні термінів «бізнес» та «підприємництво» є те, що «бізнес» має більш широке значення. Узагальнюючи наведені вище визначення, бізнесом можна вважати будь-яку діяльність (не тільки підприємницьку), що спрямована на отримання прибутку. Крім цього, на відміну від підприємництва, бізнес не обов'язково має відповідати чинному законодавству. Тому діяльність, яка суперечить закону, теж іноді є бізнесом. А ось підприємництво потребує наявності підприємства, яке, в свою чергу, функціонує в рамках законодавства, є зареєстрованим і офіційним.

Часто серед суб'єктів підприємницької діяльності виникають ситуації, коли вони роками займаються бізнесом, наприклад, наданням послуг, можуть це робити серед своїх знайомих та не мати необхідності реєструвати підприємство. Таке віртуальне «підприємство» діє на побутовому рівні, проте воно є бізнесом. Це підприємство стає представником малого підприємництва лише з того моменту, коли воно буде зареєстровано. З іншого боку, нелегальна діяльність, яку не можна зареєструвати через законодавчі обмеження, не вважається підприємництвом, проте вона точно є бізнесом, тому що має всі його ознаки. Таким чином, підприємництво виступає лише видом бізнесу, проте кожний суб'єкт підприємницької діяльності обов'язково займається бізнес-діяльністю.

Основним фактором, який поєднує визначення термінів «бізнес» та «підприємництво», є те, що ця діяльність спрямована на одержання прибутку, і вона відбувається на власний ризик. Ризик є одним із найважливіших аспектів бізнесу. Він, з одного боку, виступає обмежуючим фактором для індивідів, щоб розпочати власний бізнес, а з іншого — максимізує ефективність кожного підприємства.

Діяльність малого підприємництва регулюється законодавством, його діяльність може бути з виробництва продукції, виконання робіт або надання послуг з метою одержання прибутку. Параметри для визначення саме малого підприємництва досить часто відрізняються в різних країнах світу. Це зумовлено як історичними, так і економічними факторами. Малі підприємства не мають можливості отримати значну частку ринку в існуючих сегментах через функціонування великих підприємств, у яких є більший запас фінансових ресурсів, тому одним із першочергових завдань для малого бізнесу стає інноваційна діяльність, яка надасть конкурентну перевагу над існуючими підприємствами.

Мале підприємництво часто вважається індикатором розвитку системи підприємництва країни. Це пояснюється динамікою його розвитку, створенням конкурентного середовища та прямим впливом на економічні показники країни в цілому або її окремих регіонів. В умовах ринкової економіки мале підприємництво виконує значну кількість важливих функцій: створює частку товарів і послуг в економіці, забезпечує розвиток торгівлі та сфери послуг, сприяє науково-технічному прогресу, задовольняє суспільні потреби. Мале підприємництво є необхідним елементом ринкової економіки, одним із його первинних елементів, що надає змогу суспільству розвиватися.

На сьогодні в Україні мале підприємство ототожнюється з ринковою або посередницькою діяльністю. Більшість малих підприємств займається перепродажем товарів, що негативно відображається на показниках його ефективності. Розвиток малого підприємництва у Сполучених Штатах Америки, Японії та країнах Європейського Союзу пояснюється не тільки загальним високим

рівнем економіки, але й значною увагою до функціонування підприємств з боку урядів зазначених держав [29, с. 245]. Однією з причин недостатнього розвитку малого підприємництва в Україні є заниження його значення з боку держави. Як показує досвід розвинених країн, мале підприємництво успішно розвивається тоді, коли існує під патронатом держави: використовуються бюджетні кошти, діють політичні важелі, які допомагають залучати кошти суб'єктів господарювання в мале підприємництво [122, с. 156].

Підтримка малого підприємництва в зазначених країнах відбувається на державному рівні. Малі підприємства можуть отримати пільговий кредит під 9 % річних у США. У Франції для кредитування малих підприємств існує спеціальний фонд обсягом 2 млрд євро. У Німеччині під час кризи 2008 р. зросла кількість кредитів малому підприємству, ставка по таких кредитах складає 4-6 % річних. У Південній Кореї було прийнято рішення, що не менше ніж 35 % всіх кредитів отримують саме малі підприємства.

Іншим важливим механізмом для підвищення ефективності функціонування малого підприємництва в розвинених країнах є пільгове оподаткування. У Німеччині перші 2 роки мале підприємство звільняється від сплати будь-яких виплат, у кризу податок на прибуток зменшили з 39 до 30 %. В Іспанії малі підприємства не сплачують податок упродовж перших 5 років. У Франції перші 2 роки малі підприємства не сплачують більшу частину податків.

Згідно з Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» № 4618-VI від 22.03.2012 р., малим підприємством визнається таке, що характеризується чисельністю працюючих за звітний рік, що не перевищує п'ятдесяти осіб, та річний дохід яких не перевищує суму, еквівалентну 10 млн євро [111, с. 23]. Слід зауважити, що така характеристика малого підприємництва не використовується багатьма країнами світу. Параметри, що характеризують мале підприємство різних країн світу, наведені в табл. 1.1.

*Таблиця 1.1*

### **Характеристики малого підприємництва в різних країнах світу**

<b>Країна</b>	<b>Кількість працюючих осіб</b>	<b>Річний оборот</b>
США	до 500	до 5 млн дол.
Японія	до 300	до 30 млн єн
Росія	до 100	до 400 млн руб.
Великобританія	до 100	до 400 тис фунтів
Україна	до 50	до 10 млн євро

*Джерело: розроблено автором за даними [29, 111]*

Зазначені дані показують, що в світі використовуються різні підходи до визначення параметрів малого підприємництва. Класифікації підприємств можуть суттєво відрізнятись, звідси і кількість представників малого підприємництва не може бути об'єктивно оцінена з вхідних даних різних країн.

Спробу стандартизувати підходи до визначення підприємств та надання їм статусу «малих» здійснив уряд Європейського Союзу. Так, згідно з Рекомендацією Комісії №2003/361/ЄС, розроблена регламентація показників діяльності малих підприємств, а саме кількість працюючих, річний оборот або балансова вартість активів. Крім Європейського Союзу, такий метод застосовує і Росія. Зазначимо, що балансова вартість активів українських підприємств не враховується при віднесенні підприємства до великого, середнього чи малого. Положення Рекомендації ЄС не враховані в законодавстві України, зокрема, визначення підприємства як будь-якого суб'єкта господарювання, який здійснює економічну діяльність, незалежно від його організаційно-правової форми [138, с. 36]. Незважаючи на спробу стандартизувати класифікацію малого підприємництва, деякі країни (у тому числі країни Євросоюзу) використовують власне тлумачення щодо критеріїв віднесення підприємств до категорії малих. Так, Великобританія застосовує власні значення (сто працюючих та чотириста тисяч фунтів обороту), Сполучені Штати відрізняються найвищою межею малого підприємництва (п'ятсот працюючих та п'ять мільйонів дол. обороту). Таким чином, існує помітна різниця в критеріях віднесення підприємств до малих у різних країнах світу. Перш за все, така різниця впливає на результати оцінки діяльності підприємства, тому ці показники в різних державах не завжди можна порівнювати з малим підприємництвом в Україні.

Для ефективного аналізу стану розвитку малого підприємництва необхідно приділяти значну увагу таким показникам як загальна кількість малих підприємств, кількість зайнятих працівників, частка обсягу реалізованої продукції та показники, що відображають результати діяльності (прибутку чи збитку). Крім того, важливим показником ефективності малого підприємництва виступає частка малих підприємств у формуванні ВВП держави. Частка малого підприємництва у ВВП України, за різними даними, перебуває на рівні 8-12 %, тоді як у розвинених країнах вона сягає приблизно 50 % [49, с. 2].

Порівнюючи процес розвитку українського підприємництва з підприємництвом розвинених країн, вчені дійшли висновку, що рівень розвитку залежить від декількох чинників: системних, історичних, культурних, економічних та соціальних. Наприклад, країни ЄС мають набагато більший досвід у торгівлі, ніж Україна; економічна система видалася більш гнучкою через меншу площу та

населення кожної з країн ЄС; керівництво країн ЄС дозволило приватизувати більшість своїх компаній іноземним інвесторам [146, с. 16]. Також у цих умовах діє значна кількість різноманітних комерційних та державних програм для підтримки малого підприємництва в країнах Європейського Союзу [94, с. 125]. Приклад країн ЄС є показовим, ринкова економіка передбачає вільну торгівлю та майже всеохопну приватизацію. Досвід кожної з розвинених країн показує, що економіка потребує вільного бізнесу, який би мав мінімальні законодавчі обмеження.

Щодо стратегічного розвитку малих підприємств в економіці України важливо зауважити необхідність побудови принципово нових механізмів створення теоретичних та практичних засобів підвищення ефективності малого підприємництва [89, с. 125]. Фінансові й економічні показники будь-якого підприємства залежать від значної кількості різноманітних чинників: рівня організації та управління підприємством, ефективного ведення фінансових розрахунків, вчасності та правильного складання бухгалтерської звітності, сукупності зовнішніх чинників (законодавча база, світові тенденції) тощо.

Важливість досліджень малого підприємництва в регіонах України підтверджується, перш за все, значною різницею в наявності природних та фінансових ресурсів у різних частинах країни. Беручи до уваги їх територіальну, етнічну та економічну різницю, варто застосовувати різні підходи до вдосконалення системи підприємництва. Так, наприклад, у Київській області зосереджено 60-80 % фінансових ресурсів держави, чого не можна сказати про області західної частини країни [118, с. 161]. Звідси необхідність залучення додаткових інвестицій для фінансово відсталих регіонів виходить на перший план, тоді як для забезпечених регіонів важливим фактором є правильний розподіл уже наявних фінансів.

Таким чином, мале підприємництво має значну та складну історію розвитку у різних країнах світу. При цьому воно відіграє важливу роль у будь-якій сучасній країні з ринковою економікою. Більшу частину ВВП розвинених країн світу формує саме мале підприємництво. Воно не тільки задовольняє суспільні потреби населення, але й сприяє створенню робочих місць, підвищенню доходів та швидше за всі інші форми бізнесу реагує на економічні зміни. Крім того, мале підприємництво визначає підприємницькі настрої серед населення. Рівень розвитку малого підприємництва в країні відображає ступінь економічної свободи підприємців, доступність бізнесу та здатність людей до прийняття ризику, який, у свою чергу, виступає основним елементом підприємництва. Саме він не дозволяє будь-якому індивіду стати підприємцем [108, с. 231]. Проте, крім ризику, на можливість створювати підприємства впливають інші фактори, такі як економічна ситуація в країні та

регіоні, рівень життя населення, доступність фінансування, система оподаткування та соціальна складова.

На жаль, в Україні на сьогодні не створені умови для ведення ефективного малого підприємництва. Однією з причин цього факту є історична складова – українському підприємству тільки 20 років, проте більш серйозні причини неефективності малого підприємництва України носять державний характер [66]. Системність даної проблеми спричиняє негативний економічний ефект на рівні держави.

Варто звернути увагу на те, що мале підприємство функціонує саме на регіональному рівні, створюючи економічний ефект лише в конкретному регіоні. Це означає, що найбільш актуальні дослідження з малого підприємництва мають проводитись на регіональних рівнях. Вирішення проблем малого підприємництва України та регіонів є запорукою розвитку економіки країни. Оцінюючи рівень впливу розвитку малого підприємництва будь-якої країни з ринковою економікою на загальний рівень економіки, можна стверджувати про надзвичайне значення досліджень у цьому напрямі. Попри значний внесок вітчизняних та закордонних науковців у зазначену тематику, відкритими залишається велика кількість питань. І одним із найбільш важливих є питання розвитку малого підприємства саме в розрізі регіонів.

## **1.2. Теоретичні аспекти розвитку малого підприємства**

Джерелом розвитку кожного підприємства є результат його діяльності. Для формування заходів впливу на мале підприємство необхідно розглянути головні аспекти його ефективності. Регіональний аспект ефективності малого підприємства полягає в знаходженні головних складових, які впливають на ефективність у регіонах. Оцінювання результатів діяльності на всіх видах підприємств дозволяє вчасно уникати фінансових проблем, адаптуватися до економічних змін та ефективно розподіляти прибуток або попереджувати збиток. Головним показником, який визначає фінансово-економічну ефективність та рівень розвитку кожного підприємства, є його фінансовий результат, який, у свою чергу, може бути відображений прибутком або збитком. Таким чином, фактичним індикатором розвитку малого підприємства є його прибуток. Прибуток може слугувати таким показником як на рівні держави, так і на рівні регіонів.

Прибуток є кінцевим фінансовим результатом діяльності кожного малого підприємства. Він має особливе значення в умовах ринкової економіки, характеризує ефективність малого підприємства та слугує інтенсифікатором діяльності підприємства. Існують різні концепції прибутку, виражені в теоріях його



формування. До основних теорій належать компенсаційна, функціональна, факторна, трудова, психологічна [106, с. 146]. Згідно з компенсаційною теорією, прибуток є платою підприємцеві за ризик та капітал, яким він ризикує, спрямовуючи його в підприємство. Функціональна теорія пояснює можливість створювати прибуток через взаємодію з ринком. Згідно з факторною теорією, прибуток є результатом взаємодії факторів виробництва (праці, землі, капіталу). Трудова теорія утворилась через концепцію, що прибуток виникає внаслідок трудової діяльності власника підприємства та робітників. Психологічна теорія пояснює прибуток як фактор, що виникає у зв'язку з певними психологічними обмеженнями. Розбіжності в даних теоріях є фундаментальними в розрізі формування прибутку, проте їх результат єдиний. Він виражається у додатковій вартості, яку можуть утворювати підприємці для задоволення суспільних потреб та отримання власної вигоди у формі прибутку. Узагальнюючи всі теорії, можна говорити про такі спільні риси: прибуток пов'язаний з ризиком та виникає внаслідок певної діяльності.

Детальна оцінка формування прибутку малого підприємництва на рівні держави та регіонів дозволить якісно і кількісно оцінити фактори впливу на ефективність малого підприємництва. Сукупність отриманих факторів дозволить відшукати важелі впливу на розвиток малого підприємництва, в тому числі, в кожному окремому регіоні. Прибуток формується під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. Історично вважається, що підприємство є ефективним, коли воно прибуткове, проте для більш глибокого аналізу причин ефективності малого підприємництва, в тому числі, на рівні регіонів, необхідно розглянути дану категорію більш детально.

Визначення категорії “прибуток” різними вченими-економістами у хронологічній послідовності представлені в табл. 1.2.

Аналізуючи думки вчених-економістів різних епох, можна знайти різницю між визначеннями категорії “прибуток”. Зокрема, А. Сміт вважає прибуток продуктом праці, який є невід'ємною його частиною. Тоді як інші науковці (Й. Шумпетер, Ф. Найт) вважають прибуток винагородою за підприємницьку діяльність. Щодо спільних рис прибутку, то він завжди вважався власністю підприємця.

Крім того, існують різні підходи до визначення цієї економічної категорії вітчизняними фахівцями у сфері фінансів. Так, економіст А. Поддєрьогін визначає прибуток як «додаткову вартість, вироблену і реалізовану, готову до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми» [127, с. 62].

Науковці у сфері фінансів С. Мочерний та Я. Мочерна дають таке визначення сутності прибутку: «це головна мета діяльності капіталістичного підприємства, що реалізується в процесі

виробництва та реалізації товарів з використанням найманої праці, діяльності самих підприємців, отримуюваного синергетичного ефекту від взаємодії найманих працівників із засобами виробництва» [97, с. 331].

Таблиця 1.2

**Визначення прибутку в хронології**

<b>Визначення</b>	<b>Автор</b>	<b>Рік</b>
Прибуток – продукт праці, який привласнюється власником засобів виробництва	А. Сміт	1776
Прибуток – складова частина вартості, яка створюється ручною працею	Д. Рікардо	1817
Прибуток – надлишок виручки над витратами капіталу, який безоплатно привласнюється власником засобів виробництва; Прибуток – це перетворена форма додаткової вартості; Прибуток – результат експлуатації найманої праці капіталом.	К. Маркс	1847
Прибуток – винагорода за підприємницьку діяльність, тобто вартісний вираз того, що створює підприємець	Й. Шумпетер	1912
Прибуток – винагорода підприємця за прийняття рішень в умовах невизначеності	Ф. Найт	1921
Прибуток – дохід від факторів виробництва, винагорода за підприємницьку діяльність та впровадження нововведень	П. Самуельсон	1948
Прибуток фірми – прибуток її власників, сформований за допомогою використання всієї сукупності активів	Ю. Брігхем	1998

*Джерело: розроблено автором за даними [91, 106. 117]*

Український дослідник-економіст В. Андрійчук у своїх працях говорить, що «прибуток в загальному економічному розумінні – це вартість, створена в процесі підприємницької діяльності понад вартість виробничо спожитих ресурсів і робочої сили» [1, с. 171].

Вітчизняний вчений-економіст І. Бланк стверджує, що «прибуток представляє собою виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його

винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, і являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності» [11, с. 8].

Відомий фахівець у сфері фінансів Ю. Греченко вважає, що «прибуток – це економічні відносини, які відображають особливий вид доходу, одержуваного в результаті ефективної інноваційної діяльності, проведення ризикових проектів, використання підприємницьких талантів і навичок в процесі здійснення господарської діяльності, який існує в грошовій формі і повністю готовий до розподілу» [33, с. 220].

Таким чином, науковці-економісти досить часто не погоджуються один з одним щодо чіткого визначення терміна “прибуток”, проте спільним у їх визначеннях та визначеннях інших науковців є те, що прибуток – це підсумковий системний показник результативності діяльності підприємства. В контексті аналізу даної категорії важливо розглядати працю, землю, капітал, підприємницькі здібності та інформацію як фактори, що беруть участь у діяльності підприємства. Відмінності у визначеннях науковців різних епох полягають в тому, що прибуток характеризується як винагорода, дохід або додаткова вартість. Узагальнюючи вищезазначене, можна стверджувати, що прибуток – показник ефективності малого підприємництва, який формується в результаті діяльності та є запорукою розвитку підприємства. Ефективність малого підприємництва визначається саме його прибутком і носить однозначний характер, а деякі розбіжності в його визначеннях не є критичними та не змінюють сутності даної категорії.

Незважаючи на загальне економічне значення категорії «прибуток», його практичне визначення може суттєво відрізнятись в різних країнах світу. Це зумовлюється чинним законодавством та податковими нормами. Важливу роль у визначенні прибутку малих підприємств відіграє історія побудови економічних відносин. Треба зауважити, що в економічному трактуванні категорії “прибуток” первинним виступає фундаментальний аспект, а в обліковому чи бухгалтерському трактуванні головним аспектом його визначення є кількісний. Саме бухгалтерський прибуток виступає реальним вираженням даної економічної категорії в звітності кожного підприємства, тому «прибуток має визначатися за даними бухгалтерського обліку, адже лише бухгалтерський прибуток характеризує реальний рівень господарювання підприємств» [86, с. 85].

Щодо якісного аспекту, прибуток відповідає за ефективність малого підприємництва. Ті підприємства, які одержують прибуток – ефективні, які одержують збитки – неефективні. Тобто, за наявністю прибутку можна якісно оцінити будь-яке підприємство. Тому в межах регіонів оцінити рівень розвитку малого підприємництва можна за допомогою показника кількості прибуткових малих підприємств.

Даний показник доцільно використовувати в рамках регіональної економіки через велику сукупність малих підприємств на рівні країни.

На формування прибутку впливає значна кількість чинників, таких як: сфера та галузь діяльності підприємства, законодавчі норми щодо оподаткування, загальне економічне середовище, географічне розташування підприємства та ринку збуту, всі види операційних витрат, собівартість продукції та рентабельність. Слід зауважити, що прибуток визначають на макро- і мікрорівнях діяльності суб'єктів господарювання. З одного боку, прибуток є загальним показником стану економіки країни, з іншого — прибуток слугує основним показником результативності діяльності кожного малого підприємства.

У рамках малого підприємництва в найбільш загальному розумінні, без урахування додаткових показників, прибутком є різниця між доходами та витратами. Новий порядок визнання доходів підприємства був представлений у Податковому кодексі України статтями 135-137. Так, згідно з п. 135.1, «доходи, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, включаються до доходів звітного періоду за датою, визначеною відповідно до статті 137, на підставі документів, зазначених у пункті 135.2 цієї статті, та складаються з:

- доходу від операційної діяльності, який визначається відповідно до пункту 135.4 цієї статті;
- інших доходів, які визначаються відповідно до пункту 135.5 цієї статті, за винятком доходів, визначених у пункті 135.3 цієї статті та у статті 136 цього Кодексу».

Крім того, згідно з п.137.1 Податкового кодексу України, «дохід від реалізації товарів визнається за датою переходу покупцеві права власності на такий товар. Дохід від надання послуг та виконання робіт визнається за датою складення акта або іншого документа, оформленого відповідно до вимог чинного законодавства, який підтверджує виконання робіт або надання послуг».

Слід зауважити, що до прийняття Податкового кодексу, згідно в Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» № 334/94-ВР, доходами визнавалися попередні (авансові) оплати товарів (робіт або послуг), вони впливали на загальний обсяг податкових зобов'язань.

Витрати, згідно з Податковим кодексом, аналогічно з доходами визначають як витрати від операційної діяльності та інші витрати, зазначені Кодексом.

Податковий кодекс України складається з 19 розділів, ним встановлено 18 загальнодержавних та 5 місцевих податків і зборів. Серед основних змін у системі оподаткування виділяється зниження ставки податку на прибуток до 23 % у 2011 р., у 2012 р. – до 21 %, у 2013 р. – до 19 % та з 2014 р. – до 16 %. Крім того, податок на

додану вартість з 2014 р. намічено було знизити до 17 %. Оподаткування доходів фізичних осіб, згідно з Кодексом, буде відбуватися за ставкою 15 % для осіб з місячним обсягом доходу до 10 мінімальних заробітних плат та за ставкою 17 % для осіб з місячним обсягом доходу вище 10 мінімальних заробітних плат [70].

Основним завданням податкової системи є перерозподіл національного доходу. Податкова система є важелем державних грошових потоків, тим самим вона регулює загальний напрям державної політики. Проблемою є те, що створити задовільні умови для функціонування кожної одиниці економіки практично неможливо; проте «завдання податкової системи саме в тому і полягає, щоб знайти оптимальний баланс інтересів, за якого кожна із сторін, жертвуючи частиною власних економічних вигод, отримувала б нові можливості, реалізація яких принесе їй ще більшу вигоду» [120, с. 77].

З іншого боку, Податковий кодекс України значно ускладнив умови діяльності представників малого підприємництва. Замість спрощення механізмів оподаткування, зменшення ставок або зміни принципів обліку малого підприємництва, підприємці отримали перепони у веденні своєї діяльності. Прийняття Податкового кодексу ввело такі обмеження:

- заборона віднесення на валові витрати товарів або послуг, придбаних у платників єдиного податку – фізичних осіб (ст. 139.1.12);

- заборона для платників єдиного податку отримувати свідоцтво реєстрації платника ПДВ (ст. 181).

Зазначені обмеження створюють додаткове податкове навантаження для підприємств, які представляють велике підприємство при розрахунках з представниками малого підприємства. Підприємствам, які працюють на загальній системі оподаткування, стало економічно не вигідно співпрацювати з малими підприємствами. Ці обмеження значно скоротили ринок збуту для представників малого підприємства і стали однією з причин скорочення кількості малих підприємств в Україні.

Основною метою податкової реформи в Україні було підвищення суспільного добробуту громадян. Податковий кодекс має на меті регулювання всієї сукупності податкового навантаження країни, тому визначення необхідних його критеріїв було складним завданням, коли, «крім податкової реформи, паралельно треба здійснювати структурні зміни в політичному житті країни» [109, с. 59]. Проте українське законодавство не повинно обмежувати мале підприємство, що було здійснено цим кодексом. Документ зробив крок назустріч економічним інтересам представників великого підприємства, зменшивши ставки податку на прибуток та ПДВ, проте ввів значні обмеження для функціонування малого підприємства країни.

Після прийняття Податкового кодексу був прийнятий Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності», який набув чинності з 1.01.2012 р. Ці зміни стосуються спрощеної системи оподаткування, а отже, й малого підприємництва. Слід зауважити, що в першій редакції Податкового кодексу України розділ, який стосувався спрощеної системи оподаткування, був опущений; всі норми щодо єдиного податку залишались незмінними.

Даний закон увів нові механізми стосунків підприємництва до спрощеної системи оподаткування, а саме, було виділено 4 групи підприємств, які, згідно зі ст. 291.4, мають право сплачувати єдиний податок:

1) перша група – фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 150 000 гривень;

2) друга група – фізичні особи – підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

- не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб;

- обсяг доходу за рік не перевищує 1 000 000 гривень.

3) третя група – фізичні особи – підприємці, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

- не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 20 осіб;

- обсяг доходу за рік не перевищує 3 000 000 гривень.

4) четверта група – юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

- середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб;

- обсяг доходу за рік не перевищує 5 000 000 гривень.

Таким чином, були введені критерії, за якими підприємствам дозволяється користуватися податковими пільгами. Спрощена система оподаткування повинна бути інструментом розвитку малого підприємництва України, сприяти створенню нових підприємств, проте вона викликає деякі суперечності [76]. Єдиний податок, в

першу чергу, повинен спрощувати умови ведення малого підприємництва, сприяти його розповсюдженню та зменшувати податкове навантаження. Різниця між показниками, за якими підприємства відносяться до малих, та критеріями, за якими підприємства можуть бути платниками єдиного податку, представлені на рис. 1.1.

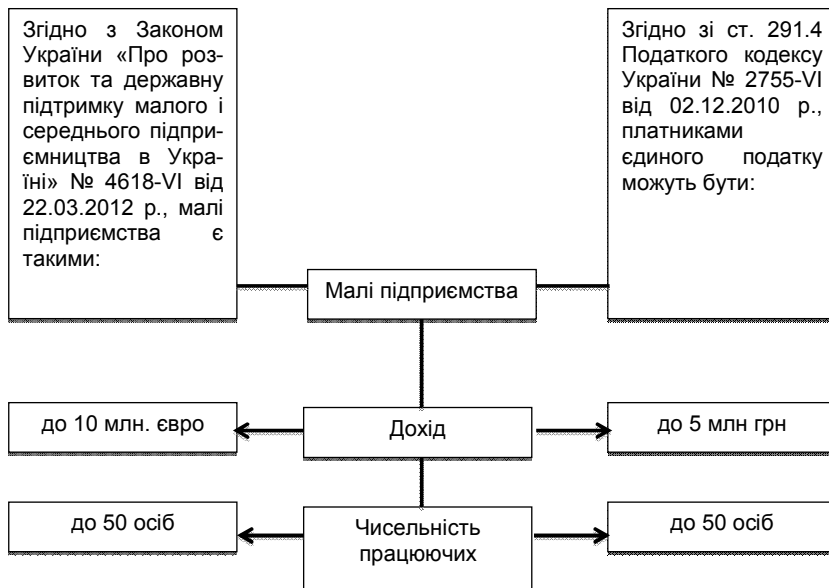


Рис. 1.1. Порівняльна характеристика критеріїв малих підприємств в Україні (розроблено автором на основі [70. 111])

Згідно з Податковим кодексом України, єдиний податок можуть сплачувати підприємства, дохід яких не перевищує 5 млн грн, тоді як малими підприємствами є такі, дохід яких не перевищує 10 млн євро. Тобто спрощена система оподаткування спрямована саме на мале підприємництво, проте далеко не повністю його охоплює. Комплексність законодавчої підтримки малого підприємництва насправді відсутня, адже єдиний податок функціонує лише для мікропідприємств, визначення яких не надано в законодавстві України.

З іншого боку, зміни до Податкового кодексу України повертають можливість малим підприємствам бути платниками ПДВ, що надасть можливість малому та великому підприємству співпрацювати, адже з моменту прийняття Кодексу така можливість була виключена. Крім того, було виключено статтю Кодексу, яка

забороняла віднесення витрат на статті валових при взаєморозрахунках з платниками єдиного податку.

Попри все, прийняття Податкового кодексу України стало важливим кроком у побудові системи підприємництва. Кодексом були об'єднані та консолідовані законодавчі документи, які регулюють оподаткування. Крім того, він змінив “правила гри” для малого підприємництва ввівши нові аспекти спрощеної системи оподаткування підприємств [68].

Як ми уже вказували, загальне економічне визначення категорії «прибуток» формується чинниками зовнішнього середовища та чинниками діяльності підприємства. Проте, крім загально-абстрактного визначення даної категорії, існують певні законодавчі норми, які її регулюють. Прибуток є бухгалтерською категорією з певною методикою обчислення та принципами оподаткування, які закріплені чинним законодавством. Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток», в українській бухгалтерії розрізняють податковий та обліковий прибуток. «Обліковий прибуток (збиток) – сума прибутку (збитку) до оподаткування, визначена в бухгалтерському обліку і відображена у Звіті про фінансові результати за звітний період. Податковий прибуток (збиток) – сума прибутку (збитку), визначена за податковим законодавством об'єктом оподаткування за звітний період». Буде доцільно розглядати обліковий прибуток через те, що у випадку оцінювання ефективності діяльності підприємства він є більш комплексним показником.

Прибуток – узагальнювальний показник, він формується в сукупності прибутку (або збитку) від усіх видів діяльності підприємства. Найчастіше основним елементом формування загального прибутку підприємства є прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Іншим елементом загального прибутку є прибуток від неосновної діяльності підприємства, він формується на основі реалізації матеріальних та нематеріальних цінностей, не пов'язаних з основою діяльністю підприємства. Прибуток також може формуватися в результаті інвестиційної діяльності у вигляді дивідендів або відсотків по облігаціях, депозитах та за допомогою інших цінних паперів. Крім того, на загальний прибуток впливають обсяги кредиторської і дебіторської заборгованості, курсова різниця у разі розрахунків в іноземній валюті, штрафи та санкції, зміна обсягів власного та запозиченого капіталу, основних та неосновних засобів, збитки або прибутки від непередбачуваних обставин.

Правильність обчислення прибутку на малих підприємствах контролюють органи податкової інспекції України. Представники бухгалтерії на підприємствах, у свою чергу, повинні вчасно передавати відповідні форми звітності. Слід зауважити, що прибуток



на підприємствах обчислюється в кожному звітному періоді (місяць, квартал, рік).

Формування фінансових результатів на малих підприємствах відбувається згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати». Ним визначено прибуток як «суму, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати». Розрізняють такі види прибутку:

- валовий прибуток – розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

- прибуток від операційної діяльності – алгебраїчна сума валового прибутку, іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат;

- прибуток від звичайної діяльності до оподаткування – алгебраїчна сума прибутку від основної діяльності, фінансових та інших витрат;

- прибуток від звичайної діяльності – різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку;

- чистий прибуток – алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку і податків з надзвичайного прибутку.

Серед наведених у звітності видів бухгалтерського прибутку для аналізу функціонування малих підприємств доцільно використовувати прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, так як цей показник найбільш точно вказує на результати основної діяльності підприємства без податкового навантаження та непередбачуваних факторів [81]. Цей вид прибутку дає змогу абстрагуватися від зовнішніх і внутрішніх факторів, які на нього можуть вплинути. Таким чином, величина прибутку від звичайної діяльності до оподаткування є найбільш адаптованою до нашого дослідження.

Враховуючи важливість балансу на підприємствах, ця форма звітності потребує детального аналізу. Структура балансу наведена на рис. 1.2.

Оцінюючи вплив різних статей балансу на прибуток малих підприємств, можна виокремити їх різні ступені значущості. Так, малі підприємства в переважній більшості зосереджують свої активи в оборотній частині. Це зумовлено здебільшого невиробничим характером діяльності представників малого підприємництва. Діяльність малих підприємств найчастіше представлена перепродажем товарів, робіт або послуг, ніж їх виробництвом. Необоротні ресурси на малих підприємствах або представлені частково, або зовсім відсутні. Серед статей пасиву балансу на малих підприємствах важливим є власний капітал, представлений

статутним, пайовим, додатковим вкладеним, іншим додатковим, резервним, неоплаченим та вилученим капіталом. Даний показник характеризує можливості підприємства, його фінансову стійкість. Оскільки малі підприємства не можуть мати значного штату працівників, розділ «II. Забезпечення таких витрат і платежів» не є важливим в оцінці їх діяльності. Крім того, зазвичай власники малих підприємств діють у короткостроковій перспективі, що робить їх довгострокові зобов'язання не достатньо значущим фактором впливу на прибуток.

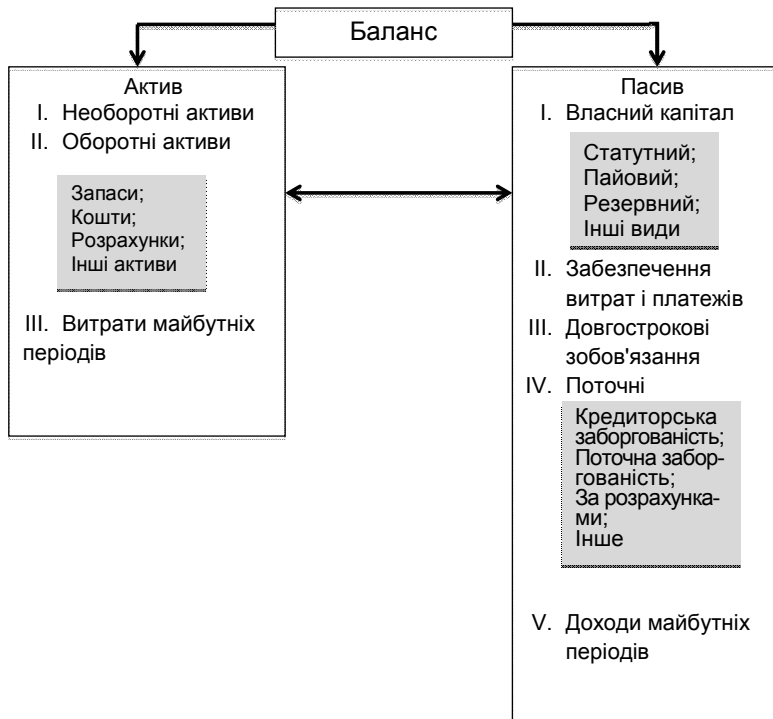


Рис. 1.2. Структура балансу малих підприємств (джерело: [81])

Звіт про фінансові результати містить показники всіх видів доходу, суми податків, акцизів, зборів та сукупність витрат на підприємстві. За допомогою цих даних обчислюються такі показники як валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, чистий прибуток. Одним із головних компонентів, який формує фінансові результати, є дохід від реалізації товарів, робіт, послуг.

Мале підприємництво в умовах ризику та недостатньої фінансової стійкості керується короткостроковими (поточними) зобов'язаннями. Серед них – короткострокові кредити банків, кредиторська заборгованість, поточні зобов'язаннями за різними розрахунками та інше. Одним із найважливіших показників в оцінці результатів діяльності малих підприємств виступають їх поточні зобов'язання, оскільки саме вони в короткостроковій перспективі є ключовим аспектом розвитку.

На прибуток малих підприємств впливає значна кількість факторів. На бухгалтерський прибуток малих підприємств, теоретично, в більшій мірі впливають обсяги реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та такі показники балансу як оборотні активи, власний капітал і поточні зобов'язання. Вплив цих факторів на прибуток малих підприємств зображено на рис 1.3.

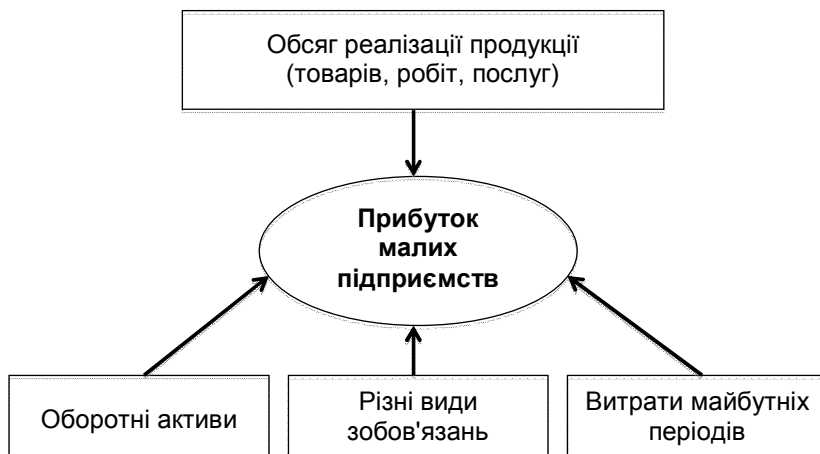


Рис. 1.3. Зв'язок показників діяльності на прибуток малих підприємств (розроблено автором)

Таким чином, прибуток кожного підприємства являє собою важливу економічну категорію, що відображає фінансово-економічну ефективність функціонування підприємництва. У процесі еволюції даної категорії вчені-економісти розглядали її як складову частину вартості, дохід від факторів виробництва, винагороду за підприємницьку діяльність. Ключовим аспектом формування прибутку на кожному підприємстві є його загальне значення, яке, у свою чергу, являє собою різницю між сукупними доходами та витратами. Важливо розрізняти прибуток як економічну категорію та бухгалтерський прибуток, який є реальним вираженням показників діяльності підприємства у його звітності. Відповідно до Положення

(стандарту) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», прибуток в Україні визначають як суму, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. За бухгалтерською звітністю розрізняють валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, прибуток від звичайної діяльності, чистий прибуток.

Для аналізу діяльності малого підприємництва в межах регіонів доцільно застосовувати показник прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, так як він найбільш чітко відображає результати діяльності підприємства без податкового навантаження та додаткових чинників впливу. Оцінюючи чинники впливу показників діяльності на прибуток малого підприємства, одним із найважливіших є обсяг реалізації продукції. Головним документом бухгалтерської звітності кожного підприємства є баланс. Основними показниками діяльності малих підприємств у структурі балансу, що впливають на результати діяльності, є оборотні активи, власний капітал та поточні зобов'язання. Саме ці показники показують обсяг фінансових можливостей малого підприємства та його поточні зобов'язання.

Оцінка даних показників у рамках досліджень малого підприємництва буде більш ваговою, якщо робити її в рамках регіонів через велику кількість та особливості функціонування малого підприємництва у різних умовах. Сукупність якісних і кількісних аспектів оцінювання ефективності малого підприємництва регіонів можна поєднати в показнику кількості прибуткових підприємств в окремому регіоні.

### **1.3. Регіональна політика в державному регулюванні розвитку малого підприємництва України**

Платформою для діяльності малого підприємництва в будь-якій країні світу є законодавча база. Влада кожної країни обирає оптимальну систему ведення підприємництва, щоб, з одного боку, забезпечити представників підприємництва необхідними умовами, а, з іншого — наповнювати бюджет країни. Це завдання є особливо важливим для країн, що розвиваються, оскільки подальший ефективний розвиток економіки прямо залежить від ефективності підприємництва. Досвід розвинених країн світу показує, що найбільш ефективною правовою системою для підприємництва виступає така, що надає йому змогу вільно розвиватись та перебувати в конкурентному середовищі. Проте держава повинна отримувати надходження від підприємництва для забезпечення виконання бюджету. Саме тому важливим завданням є знаходження такої рівноваги в регулюванні малого підприємництва, яка б, з одного

боку, не заважала йому розвиватись, а з іншого – надавала б необхідний поштовх економічній системі країни.

У ринковій економіці кожне мале підприємство є відкритою системою, що взаємодіє з зовнішнім середовищем та управляється через внутрішнє середовище. Кожна відкрита система, в свою чергу, має на меті підвищення ефективності своєї діяльності за рахунок як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Малі підприємства як представники відкритих систем також взаємодіють як з оточуючим, так і з внутрішнім середовищем, постійно удосконалюючи свою конкурентоспроможність. Зовнішнє середовище малого підприємництва формує законодавча база.

Правові основи ведення підприємництва в Україні перебувають на стадії становлення. Завдання законодавства — сприяти спрощенню реєстрації підприємств, прозорому веденню підприємництва та відповідному оподаткуванню. Отже, державне регулювання малого підприємництва має відбуватися прозоро та зрозуміло. Такі принципи побудови підприємництва дають найбільший економічний ефект як для держави, так і для населення. Такі заходи мають працювати в межах регіональної політики, яка б урахувала особливості кожного з регіонів для найбільш ефективного розвитку малого підприємництва.

Що стосується регіонального рівня регулювання малого підприємництва, то цей процес в Україні значно ускладнений через територіальні відмінності, специфіку кожного з регіонів та нерівномірний розвиток. Саме у зв'язку з регіональними відмінностями необхідно застосовувати різні підходи до розвитку підприємництва взагалі та малого підприємництва як його складової. Такі підходи мають бути визначені регіональною політикою розвитку малого підприємництва.

Законодавчі заходи в Україні щодо підприємництва мали як позитивний, так і негативний характер, проте наразі спостерігається тенденція до ускладнення умов ведення малого підприємництва та поліпшення умов для представників інших видів підприємництва [80]. Ця тенденція є негативною, хоча для подальшого розвитку економіки розвиток малого підприємництва – необхідна складова. Укрупнення великого підприємництва надає розвиток олігархічним структурам та монополії, що не сприяє започаткуванню нових підприємств і збільшенню частки підприємців серед населення. Законодавча база, яка стосується підприємництва, має забезпечувати умови для його популяризації, вона повинна надавати можливість легкого входження в ринок та отримання прибутку. Вивільнення малого підприємництва з жорсткої системи оподаткування та контролю створить умови для економічного розвитку країни в цілому та її регіонів зокрема. Це підтверджується

досвідом побудови ринкових економік найбільш розвинених країн світу.

Визначення щодо критеріїв віднесення підприємництва до малого зазнавали певних змін. Так, Указ Президента України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 12.05.1998 р. свідчив, що суб'єктами малого підприємництва є зареєстровані у встановленому порядку фізичні особи, а також юридичні особи – суб'єкти підприємництва будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких: середньооблікова чисельність працюючих за звітний період не перевищує 50 осіб; обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 000 000 гривень». Остання версія, зазначена в Законі України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 р., визначає мале підприємство таким, що характеризується чисельністю працюючих за звітний рік, тобто не перевищує п'ятдесяти осіб та річним доходом, що не перевищує суму, еквівалентну 10 млн євро. Дані формулювання, з одного боку, в більшій мірі відповідають європейським, що дозволяє оцінювати та порівнювати стан малого підприємництва України з показниками інших країн, проте законодавство все ще не є досконалим. Слід зауважити, що прийняття таких змін розпочалося після підписання Україною Європейської хартії малих підприємств у 2008 р., що встановлює стандарти критеріїв функціонування малого підприємництва [71]. Зокрема, Хартія визначає, що малі підприємства – це основа європейської економіки, вони є ключовим джерелом робочих місць і благодатним ґрунтом для бізнесових ідей. Цей крок був важливим в історії розвитку українського підприємництва, проте не всі принципи Хартії відповідають дійсності в Україні.

Важливим законодавчим документом є Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» від 15.05.2003 р. Цей закон був запорукою створення Єдиного державного реєстру юридичних та фізичних осіб – підприємців; крім того, реєстрація була закріплена за місцевими органами влади. Даним законом були введені важливі зміни до обліку підприємництва в Україні, і хоча положення Закону зазнали деяких змін, він залишається одним із найважливіших в історії створення законодавчої бази підприємництва України.

Таким чином, законодавча база України щодо визначення функціонування підприємництва зазнавала ряд змін і вдосконалювалась. Враховуючи ряд нормативних документів, які були прийняті, відкритими залишаються багато питань, що стосуються реєстрацій підприємства, його діяльності та оподаткування. Крім того, ефективне підприємництво потребує наявності відповідних знань серед населення; суспільство, в якому

ведення підприємництва було заборонено, повинно адаптуватись до ринкових змін і реалізовувати свій бізнес-потенціал. Пофакторний аналіз показує, що з більшості видів економічної діяльності, які підлягають статистичній систематизації, не забезпечується рентабельність виробництва продукції (робіт, послуг) за рівнем витрат [46, с. 129]. Цьому має сприяти державна політика, у тому числі й регіональна [101]. Основною економічною концепцією розвинених країн є популяризація підприємництва, причина цього – значний досвід в організації ринкових відносин та той ефект, який підприємництво надає державі та суспільству.

Безперечно, мале підприємництво проходить через ряд труднощів під час свого розвитку. Основними причинами є брак фінансових ресурсів, зокрема оборотних коштів, що не дає можливостей для планування руху грошових потоків [137]. Для ефективного аналізу проблем у конкретних регіонах першим кроком має бути дослідження сукупності всіх малих підприємств країни, з детальним аналізом. Наступний крок – зосередження уваги на слабких місцях для їх усунення. Таку можливість надають дослідження в розрізі регіонів. Спираючись на економічний та соціальний стан обраного місця дослідження, це дозволить вирішити проблеми місцевого характеру.

Огляд законодавчого регулювання малого підприємництва потребує приділення частини уваги проблемам неофіційного характеру. Необхідно зазначити, що економіка України має серйозні проблеми з тінізацією. За різними оцінками, частка тіньової економіки України досить значна, що пов'язано виключно з внутрішніми чинниками функціонування економіки країни. Як зазначається в дослідженнях, «без урахування обсягів тіньового сектора економіки в Україні, де він досяг тотальних масштабів, стало неможливим проведення макроекономічного аналізу та прийняття ефективних управлінських рішень і законодавчих актів, спроможних обмежити згубний вплив цього явища на офіційну економіку країни. Недооцінка впливу тіньової економіки та її обсягів призводить до серйозних помилок при визначенні макроекономічних показників офіційної економіки, неадекватної оцінки найважливіших процесів і тенденцій, тактичних і стратегічних прорахунків на державному рівні» [31, с. 8].

Слід зауважити, що мале підприємництво представлене майже в кожній галузі економіки і тінізація його повністю відповідає загальним показникам тінізації. У національній доповіді «Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави» зазначається, що тіньовий обіг найбільш присутній у таких сферах діяльності: торгівля (80 %), будівництво (66 %), нерухомість (60 %), гральний бізнес (53 %), громадське харчування (53 %), засоби масової інформації (53 %), транспорт і перевезення (46 %) [88].

Загальновідомим фактом є те, що збільшення податкового навантаження сприяє зростанню тінізації економіки. Особливо це стосується малого підприємництва. Деякі країни (наприклад, КНР) взагалі не оподатковують мале підприємництво протягом перших років його існування, проте в Україні ситуація є іншою. Звісно, Податковий кодекс вніс деяку диференціацію в податкове навантаження малих підприємств, ввівши різні групи платників єдиного податку, проте сам механізм спрощеної системи оподаткування не дозволяє говорити про сприяння розвитку малого підприємництва в Україні.

Дослідження щодо тіньової економіки показують зворотній зв'язок між державним регулюванням підприємництва та обсягами тінізації. Так, С. Джонсоном та іншими експертами було досліджено, що надмірне регулюванням соціально-економічних систем у країні призводить до збільшення показників тіньової економіки у ВВП, а збільшення на один умовний пункт державного регулювання, за інших рівних умов, збільшує частку тіньової складової ВВП на 8,1 % [145, с. 388]. Таким чином, на протидію державним заходам щодо покращання економічного становища часто виникає негативний ефект у вигляді збільшення частки тіньової економіки.

Вітчизняний науковець А. Баланда визначає чинники зростання тінізації економіки, такі як: «низька ефективність законодавчого регулювання та контролюючих органів, корупція, можливість різного тлумачення та обходу встановлених нормативних процедур, низька правова свідомість населення, неефективна система судоустрою. Часто боротьба з тіньовою економічною діяльністю закінчується прийняттям тих чи інших законодавчих актів, виконання яких вимагає величезних коштів, а тому їх просто не виконують» [6, с. 26].

Важливим завданням для кожної держави є створення вільної та простої системи ведення малого підприємництва, яка б не обмежувала можливості підприємців і в той же час дозволяла б поповнювати державний бюджет у необхідному обсязі. Проблема тінізації економіки стосується виключно державного апарату, тобто створення відповідних умов ведення підприємництва та сплати державних податків є ключовим завданням в Україні. Однією з причин існування тіньової економіки в Україні є не стільки високі ставки оподаткування, скільки кількість податків та зборів, їх складне нарахування, складність бухгалтерської звітності. Спрощена система оподаткування частково вирішує цю проблему, проте головним вектором розвитку оподаткування повинно бути його подальше спрощення.

В Україні існують певні диспропорції розвитку малого підприємництва у зв'язку з регіональними особливостями. Для найбільш ефективного використання заходів, спрямованих на розвиток малого підприємництва, вони мають бути запропоновані у



вигляді регіональної політики. В загальному вигляді, державна регіональна політика – це складова внутрішньої політики держави, яка спрямована на управління розвитком у регіональному аспекті. Така політика формує взаємовідносини між державою та регіонами, а також регіонів між собою [114]. Вона істотно відрізняється від політик, що регулюють певні галузі, тому й орієнтується на конкретні території (регіони). Враховуючи особливості певних регіонів, регіональна політика розвитку малого підприємництва має на меті за допомогою використання просторових особливостей впливати на мале підприємництво, сприяти його розвитку. Це завдання лежить на Міністерстві регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. На основі регіональної політики розвитку малого підприємництва повинні формуватися й відповідні програми кожного з регіонів. Схематично місце регіональної політики у державному регулюванні малого підприємництва регіонів зображено на рис.1.4.



*Рис. 1.4. Місце регіональної політики розвитку малого підприємництва в державному регулюванні (розроблено автором)*

В Україні існують програми розвитку малого підприємництва. Загальнодержавна та обласні програми розвитку малого й середнього підприємництва затверджуються регіональними органами управління (обласними державними адміністраціями).

Головною метою програм є вирішення сучасних проблем у цьому напрямі та подальший сталий його розвиток. Серед основних завдань програм зазначені:

- удосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності;
- формування єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності;
- активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємництва;
- сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва;

- упровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва.

Виконання чинного законодавства з питань розвитку малого підприємництва забезпечує Кабінет Міністрів України. Так, було прийняте Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки» від 28.08.2013 р. Основними функціями цього виконавчого органу є:

- участь у межах своїх компетенції у формуванні й реалізації державної політики у сфері підприємництва;

- аналіз стану та прогнозування розвитку підприємництва в Україні;

- розробка та реалізація державних програм з розвитку підприємництва;

- методичне керівництво розробленням регіональних програм підтримки і розвитку підприємництва, аналіз стану їх виконання;

- підготовка у межах повноважень пропозицій щодо ефективного використання бюджетних коштів для фінансування заходів з підтримки і розвитку підприємництва, аналіз використання цих коштів.

Згідно з Загальнодержавною програмою розвитку малого і середнього підприємництва, кожний регіон України формує власну програму. Саме на цьому етапі важливо враховувати особливості, які описує регіональна політика розвитку малого підприємництва. Основними виконавчими органами в регіонах, які регулюють розвиток підприємництва, є Департаменти економічного розвитку при обласних державних адміністраціях. Вони забезпечують розробку програм розвитку підприємництва області та їх виконання. Загальнодержавна програма розвитку малого і середнього підприємництва описує основні фактори, що гальмують розвиток малого підприємництва в державі та регіонах, серед них «неефективність податкового законодавства та непередбачуваність податкової політики, складна система видачі документів дозвільного характеру та їх велика кількість, неефективна та непередбачувана державна регуляторна політика, непрозорість процедур відведення землі, установлення розміру орендної плати за землю та підготовки містобудівної документації, недостатній рівень фінансової підтримки підприємницьких структур тощо». Основним завданням для регіонів є надання умов у створенні підприємств, їх швидка та зрозуміла реєстрація, налагодження роботи податкових адміністрацій та залучення населення до підприємництва.

Основними завданнями регіональних програм розвитку малого підприємництва, з досвіду виконання попередніх програм, є:

- моніторинг виконання місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування вимог чинного законодавства України з питань державної регуляторної політики;
- створення і підтримка в актуальному стані єдиного електронного переліку регуляторних актів облдержадміністрації та райдержадміністрацій області;
- дослідження регуляторного клімату в містах та районах області, складання рейтингу регуляторних органів;
- забезпечення моніторингу роботи дозвільних центрів, у тому числі електронного, придбання робочої станції для його здійснення;
- проведення семінарів-тренінгів з практичних питань здійснення державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності для фахівців місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування;
- проведення анкетного опитування підприємців про стан підприємницького клімату в регіоні тощо.

Зазначенні завдання виконують ряд функцій для покращання стану малого підприємництва регіонів, проте не забезпечують якісних змін в малому підприємстві, які необхідні регіонам для подальшого його розвитку [69]. У програмах не приділено уваги механізмам розповсюдження бізнес-ідей та концепцій. У СРСР підприємство було заборонено, наслідком цього є відсутність знань щодо важливості започаткування та ведення підприємства серед населення. Підприємницький клас складає незначну частку у загальній кількості економічно активного населення, проте саме він повинен забезпечувати сталий розвиток країни та регіонів. Найголовніше, чого не вистачає в програмах розвитку малого підприємництва, — це шляхів його розповсюдження серед населення. Першим чинником розвитку підприємства є збільшення кількості підприємців, що, у свою чергу, має бути забезпечено як законодавчо, так і інформаційно. Поліпшення умов започаткування й ведення підприємства не надасть необхідних результатів без інформаційної підтримки та створення позитивного іміджу підприємця [77]. Створення відповідного класу серед населення є важливим завданням як на рівні держави, так і на рівні кожного регіону України. Ці та інші особливості з уточненням специфікацій кожного з регіонів може уточнювати регіональна політика розвитку малого підприємства.

Основою формування регіональної політики розвитку малого підприємства має стати відведення малому підприємству ключової ролі в економіці. Даний фактор є психологічно-позиційним, проте має серйозне навантаження на всю державну політику. Під ключовою роллю розуміють спрямованість розвитку економіки та, як наслідок, комплекс правових дій з боку держави для підтримання цієї спрямованості. У розвинених країнах світу саме малому

підприємництву відводиться ключова роль в економіці [90]. Слід зауважити, що така активність саме малих підприємств є наслідком чітко спрямованої державної політики, що заявлена і поступово впроваджується з розвитком держави.

В Україні курс на розвиток малого підприємництва є практично відсутнім. По-перше, він майже не заявлений у політичних програмах розвитку країни та регіонів; по-друге, заходи з підтримки малого бізнесу є неефективними; по-третє, законодавчі документи, які набувають чинності, ніяк не сприяють розвитку малого підприємництва. Безперечно, існують наукові праці, що заперечують важливість розвитку малого підприємництва, на які може спиратися така державна політика [15], проте досвід країн із розвиненою ринковою економікою дає змогу стверджувати про надзвичайну важливість малого підприємництва для створення ефективного конкурентного середовища. Прикладами таких країн є США, Велика Британія, Німеччина, Іспанія та багато інших.

Одним із головних показників, що відображає роль малого бізнесу в державі, є показник його частки у ВВП [62]. Даний показник є актуальним як для країни в цілому, так і для кожного її регіону. На жаль, в Україні Державна служба статистики не передбачає цього показника в своєму Статистичному щорічнику [119], тобто офіційні дані відсутні. Хоча в розвинених країнах саме він показує рівень розвитку малого підприємництва. Даний факт є актуальним не тільки для країн Європейського Союзу та Сполучених Штатів Америки, але й для країн Сходу, таких як Китай, Індія та Японія. Наприклад, у США 50 % ВВП (12 млрд дол.) формують саме малі підприємства, 98 % всіх підприємств країни є малими [133]. Серед інших країн: Великобританія – 50-54 %, Німеччина – 50-53 %, Італія – 57-60 %, Франція – 55-62 %, Японія – 52-55 % [7, с. 74]. Ці дані свідчать про серйозний взаємозв'язок між ринковими відносинами та розвитком малого підприємництва. Відведення малому бізнесу ключової ролі в економіці дозволить говорити про готовність України до серйозних економічних зрушень, що стане основою для створення ринкової економіки та такого суспільства, яке буде мати всі переваги для створення нових бізнес-одиниць. Саме тому для ефективного розвитку в державі має бути переглянуто ставлення до малого бізнесу як сектора економіки.

З іншого боку, показник частки малого бізнесу у ВВП держави може бути частково ототожнений з рівнем розвитку середнього класу. В країнах з ринковою економікою в більшій мірі саме середній клас є ініціатором бізнесу. Не можна говорити про збільшення темпів економічного розвитку, беручи до уваги тільки загальний показник ВВП без ідентифікації його приросту в окремих галузях економіки. Наприклад, збільшення частки великого бізнесу у ВВП не дає можливості говорити про значне покращення добробуту серед

населення так, як про це дає змогу говорити показник частки малого бізнесу у ВВП.

Регіональна політика розвитку малого підприємництва має досить складний характер. Для її застосування необхідно використовувати як особливості малого підприємництва України, так і регіональні особливості. Процес упровадження регіональної політики розвитку малого підприємництва зображено на рис. 1.5.

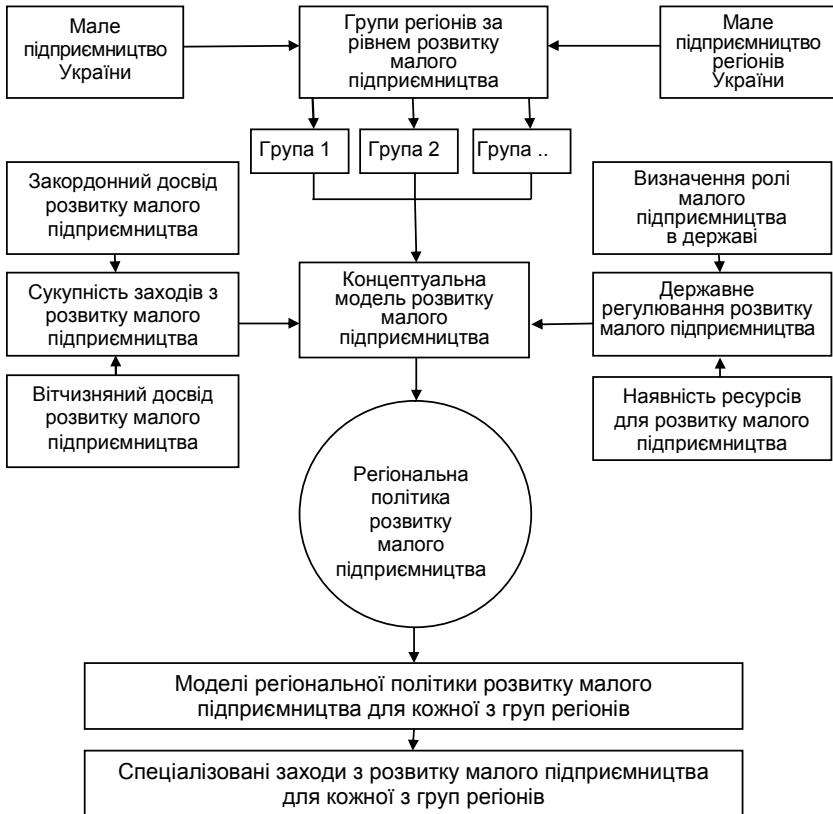


Рис. 1.5. Концептуальна схема впровадження регіональної політики розвитку малого підприємництва (розроблено автором)

Складовою регіональної політики розвитку малого підприємництва має стати підтримка цього сектора економіки. Під підтримкою в даному аспекті розуміють ефективну діяльність певних державних органів, які б займалися у тому числі й питаннями малого підприємництва. Повертаючись до досвіду країн з розвинутою

економікою, можна зауважити, що такі органи не тільки існують, вони надають значну фінансову підтримку малому підприємництву. Фінансову допомогу для організації бізнесу надають на різний термін такі країни: у Німеччині цей термін становить 13 тижнів, Ірландія – 40, Австралія і Канада – до 52 тижнів, Данія – до 3,5 років [93, с. 188]. Підтримка такого характеру дозволяє зменшити проблеми для старту бізнесу. Проблема стартового капіталу є однією з найбільш гострих серед підприємців-початківців. З точки зору підтримки державою малого бізнесу, фінансова допомога є її максимальним вираженням, проте існують і інші ефективні засоби підтримки, які не потребують значних капітальних вкладень. Ці засоби мають бути розроблені та втілені у життя спеціальними державними органами підтримки малого бізнесу.

Критичним елементом для виконання регіональної політики розвитку малого підприємництва є активізація інвестиційної діяльності. Як відомо, «інвестиції» – це первинна категорія, яка є базою для побудови ієрархії решти категорій, що відображають відтворення основного та оборотного капіталів [102]. Покращання інвестиційного клімату має бути одним із головних аспектів державного регулювання малого підприємництва та регіональної політики розвитку малого підприємництва. Загалом капітальні інвестиції в Україні сьогодні мають такі ознаки: зазвичай це значні фінансові витрати, віддача від яких може бути отримана лише через кілька років; у прогнозуванні результатів капітальних інвестицій обов'язково наявні елементи ризику і невизначеності; капітальні вкладення призначені для оновлення устаткування, розширення виробничих можливостей чи для інших дій, що безпосередньо пов'язані з підвищенням спроможності підприємства досягати своїх стратегічних чи оперативних (тактичних) цілей; взаємозв'язок капіталовкладень; вплив на всі аспекти діяльності підприємства [38]. Отже, хоча процес інвестування має частку ризику й непередбачуваності, цей процес є необхідним для побудови малого підприємництва та економіки в цілому [15].

Важливим аспектом в інвестиційній діяльності є не тільки інвестиційна політика держави, але й безпосередньо діяльність як така, вона знаходить своє відображення у вкладенні грошових коштів підприємцями для підвищення ефективності бізнесу. Сукупність усіх видів інвестицій надасть необхідну підтримку розвитку малого підприємництва України та регіонів [121, с. 52].

Для ефективної регіональної політики розвитку малого підприємництва доцільно використовувати певні заходи з розвитку для окремих груп регіонів [35, с. 64]. По-перше, через те, що сукупність усіх запропонованих заходів потребує значних фінансових та адміністративних ресурсів [116, с. 63]. По-друге, регіони України розвиваються нерівномірно, і мале підприємництво

не є винятком, тому, доцільність певних заходів для окремих регіонів може бути незначною [99, с. 12].

Сукупність заходів з розвитку малого підприємництва в Україні буде застосована більш ефективно на певні регіони, якщо ці заходи будуть проаналізовані та відповідатимуть нагальним потребам того чи іншого регіону України. У цьому разі при застосуванні певної сукупності заходів можна говорити про так званий синергетичний ефект їх використання. Синергетичний ефект в економіці має велике значення для побудови сучасних ринкових відносин [96]. Від ефективної взаємодії елементів в економіці залежить не тільки її стан, але й широкий спектр інших факторів, на які вона впливає. Під синергетичним ефектом передбачається зовсім новий підхід до вирішення проблем [143]. Наприклад, синергетична економіка визначає нелінійність та нестійкість як одну з причин розвитку сучасної економічної динаміки. Таке визначення часто суперечить існуючим постулатам економічної теорії через неповноту та недостовірність інформації [132].

Синергетичний ефект у малому підприємстві — це ефект від дії сукупності елементів, спрямованих на розвиток малого підприємства. При цьому синергетизм у першу чергу впливає на якісні показники функціонування малого підприємства, які потім можуть змінити й кількісні. Синергетичний ефект часто порівнюють з комплементарним, проте дане порівняння не є правильним. У дослідженнях з підвищення ефективності підприємства виділяють два види ефектів: комплементарний, що зумовлюється повним використанням наявних ресурсів, і синергетичний, мета якого — створення стратегічних переваг [95]. До комплементарних змін на підприємстві можна віднести розширення ринків збуту продукції, збільшення потужностей або диверсифікація продукції. Синергія має більше значення, ніж наведені приклади, тому що її ефект важливіший за просто пошук нових ринків збуту чи раціоналізація виробництва. Синергетичний ефект, існуючи на вищому рівні менеджменту на підприємстві, дає можливість забезпечити ефект, на порядок вищий, ніж просте вдосконалення окремої підсистеми на малому підприємстві.

При регулюванні малого підприємства необхідно враховувати взаємодію всіх елементів менеджменту, а також загальний ефект від одночасного управління даними елементами. Тобто важливо розрізняти різні синергетичні ефекти, що виникають. Синергія може виникати як при взаємодії певних факторів у процесі функціонування малого підприємства, так і після чітко направлених дій, які спрямовані на її досягнення. При застосуванні регіональної політики розвитку малого підприємства завжди необхідно враховувати синергетичний ефект від взаємодії складових частин системи управління, яка власне і формує підприємство.

Таким чином, розвиток малого підприємництва прямо залежить від державного регулювання. Важливими документами, що регулюють діяльність малого підприємництва, є Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців», Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», Господарський та Податковий кодекси України. На регіональному рівні існують програми підтримки малого підприємництва.

Основним завданням державної політики розвитку малого підприємництва є створення задовільних умов ведення підприємництва для підприємств та наповнення державного бюджету для держави. Проте це завдання ускладнюється загальною нерозвиненістю підприємництва в Україні. Отже держава повинна створювати необхідні умови для ведення малого підприємництва, тому що його ефективне функціонування слугує основним етапом у побудові дійсно ринкової економіки.

Незважаючи на загальні зрушення, система малого підприємництва в Україні не дозволяє підприємцям вільно працювати. Досить складною є реєстрація та ведення звітності. Існують перепони у взаємодії великого та малого підприємництва. Важливим завданням у державному регулюванні малого підприємництва є спрощення умов його існування. Регіональна політика розвитку малого підприємництва надасть таку можливість. Особливістю її може стати використання територіальних особливостей регіонів України, що забезпечить кращий результат.



## РОЗДІЛ 2 ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

### 2.1. Аналіз стану малого підприємництва в Україні та її регіонах

Розвиток підприємництва є важливим чинником покращання економічної ситуації України. Підприємництво не тільки задовольняє суспільні потреби, створює робочі місця, виступає одним із джерел поповнення державного бюджету, але й у сукупності відображає загальний рівень суспільства та розвиненості країни. Мале підприємництво, в свою чергу, являє собою первинну ланку загальної системи підприємництва в країні.

При цьому для аналізу малого підприємництва важливим є саме регіональний аспект. Значна кількість досліджень з регіональної економіки підтверджує той факт, що сучасною тенденцією економічної думки в Україні є децентралізація та концентрація на галузях через регіональні особливості [47, 52, 128]. Регіональні дослідження стосуються кожної сфери економіки, і мале підприємництво не є виключенням серед таких досліджень.

Аналіз зарубіжних публікацій про особливості функціонування малого підприємництва свідчить, що Україна перебуває на стадії становлення ефективного приватного бізнесу. В сучасних умовах необхідно приділяти більше уваги науковим дослідженням зарубіжних вчених щодо тенденцій розвитку підприємництва, однак велика частина статей є неактуальною для України. Наприклад, британські вчені дійшли висновку, що національність підприємця не впливає на ефективність підприємництва, але підприємці-азіати частіше розраховують на власний капітал, ніж на кредит [142, с. 314]. Іншим дослідженням було встановлено той факт, що жінки-підприємці у Великобританії відчують менше труднощів з отриманням кредиту на підприємницькі потреби, ніж чоловіки-підприємці [147, с. 314]. Дослідження, наприклад, кількості підприємців-азіатів або відсотка відмов у видачі кредиту жінці-підприємцю у Великобританії, безумовно, мають сенс, але в перспективі. На момент становлення підприємництва особливу роль відіграють фундаментальні теоретичні дослідження.

Розглядаючи проблематику функціонування малого підприємництва України в сучасних умовах, необхідно звернути увагу на два основні аспекти. Першим є нормативно-правова база, яка, в свою чергу, служить основою ефективного підприємництва. Держава зобов'язана забезпечити суб'єкт підприємницької діяльності нормами, які зможуть гарантувати не тільки стабільне надходження доходів у бюджет, а й успішне функціонування малого

підприємництва [84]. Другим важливим аспектом є розробка теоретико-методологічних основ розвитку малого підприємництва. Беручи до уваги те, що національна економіка перебуває на шляху розвитку, необхідно визначити і розробити методи підвищення ефективності малого підприємництва, використовуючи передовий зарубіжний досвід. Такі заходи можуть бути сконцентровані в регіональній політиці розвитку малого підприємництва України.

Одним із стратегічних напрямів в організації успішного малого підприємництва в Україні повинна стати дієва підтримка з боку держави та великих компаній, пошук нових шляхів фінансування малих підприємств і створення орієнтованої на них фінансової інфраструктури [74].

Першочерговим завданням для розвитку малого підприємництва є дослідження показників його діяльності, тому вирішення сучасних проблем малого підприємництва передбачає їх наукове зіставлення та порівняння [53]. У дослідженні застосовується методи аналізу, узагальнення й систематизації. За результатами такого дослідження можна відстежити динаміку фінансово-економічних зрушень та розробити механізми для підвищення ефективності малого підприємництва в конкретному регіоні, а також у країні в цілому.

Отже, вирішення проблем підвищення ефективності малого підприємництва регіонів потребує ретельного аналізу статистичних даних як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Основні показники діяльності малого підприємництва України представлені в табл. 2.1.

*Таблиця 2.1*

***Динаміка розвитку малого підприємництва України за 2007-2013 рр.***

<b>Рік</b>	<b>Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць</b>	<b>Кількість зайнятих працівників (штатні, позаштатні та неоплачувані працівники), тис. осіб</b>	<b>Частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств до загального обсягу реалізації, %</b>	<b>Частка малих підприємств, що одержали збитки, до загальної кількості малих підприємств, %</b>
2007	84	2324,7	18,2	32,8
2008	79	2319,0	16,5	37,3
2009	83	2227,4	16,8	39,9
2010	78	2145,7	14,4	41,4
2011	77	2070,8	13,1	35,0
2012	76	2051,3	16,0	35,6
2013	82	2010,7	15,8	34,0

*Джерело: Державна служба статистики України [40-45]*

Аналіз статистичних даних щодо функціонування малого підприємництва в Україні відображає суттєві зміни в абсолютному значенні за всіма показниками. Так, за період з 2007 по 2013 рр. кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тисяч осіб наявного населення зменшилась з 84 одиниць до 82, зменшилась і частка зайнятих працівників у малому підприємстві з 2324,7 до 2010,7 тисяч осіб. Малі підприємства на 2013 р. займали 15,8 % у загальному обсязі реалізованої продукції України, і цей показник має тенденцію до зменшення. Слід звернути увагу й на значний відсоток збиткових малих підприємств, який на 2013 р. склав 34,0 %, що, безперечно, є негативним фактором розвитку економіки. За даними таблиці чітко спостерігається вплив світової економічної кризи, яка сталася в 2008 р. Так, з 2008 р. показники в цілому погіршувалися, що зумовлено серйозним впливом кризи на економіку країни. Тільки за останні роки деякі показники повернулись у рамки докризового стану. Погіршенню показників ефективності малого підприємництва також сприяли такі чинники, як неефективне податкове регулювання підприємництва та негативне ставлення до підприємництва серед населення. Вирішення цих проблем дозволить не тільки покращити економічне становище країни, але й збудувати конкурентоспроможне ринкове середовище в Україні.

Слід зауважити, що світова економічна криза вразила всі галузі економіки, проте саме мале підприємництво, як найбільш вразлива її частина, зазнало серйозних проблем через зменшення попиту та ускладнення умов ведення бізнесу. В теперішніх умовах неоголошеної війни економічна ситуація тільки погіршилась. Важливим аспектом виходу з кризи повинна була стати підтримка малого підприємництва державою, яка, на жаль, не знаходить свого відображення в Україні. В країнах з розвинутою економікою діють програми розвитку малого підприємництва, проте застосування цього досвіду для малого підприємства та всіх сфер економіки в Україні є досить обмеженим [107, с. 52]. Наприклад, у Сполучених Штатах Америки тільки 10% підприємств складають акціонерні компанії, 10 % є компаніями, заснованими на принципах партнерства, а 80 % підприємств є індивідуальними приватними підприємствами [32, с. 35]. Як видно з наведених даних, мале підприємство на 2012 р. формувало лише 16 % загального обсягу реалізації продукції, що прямо відобразилось на темпах розвитку економіки та добробуті населення.

Для більш детального аналізу ситуації, що склалася в малому підприємстві України, необхідно оцінити показники за видами його економічної діяльності (табл. 2.2).

Аналізуючи дані щодо малих підприємств України за галузями економіки, можна стверджувати про абсолютну їх більшість у загальному обсязі підприємств країни. Найменшим цей показник є

для промисловості, – там малі підприємства складають 86,5 % від їх загальної кількості.

Таблиця 2.2

**Основні показники діяльності малих підприємств за видами економічної діяльності за 2013 рік**

Види діяльності	Частка кількості малих підприємств у загальній кількості підприємств галузі, %	Кількість зайнятих працівників (штатні, позаштатні та неоплачувані працівники), тис. осіб	Середньомісячна заробітна плата найманих працівників, грн	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн
Усього	93,7	2010,7	1520,17	670258,5
у тому числі				
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	91,8	238,7	1263,23	48838,4
Промисловість	86,5	345,0	1404,56	77113,0
Будівництво	95,8	196,0	1243,79	55803,6
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	95,2	473,3	1653,33	347559,1
Діяльність готелів та ресторанів	95,4	65,6	1072,38	4010,0
Транспорт та зв'язок	92,4	111,0	1564,13	29017,0
Фінансова діяльність	93,7	21,7	2913,26	9265,4
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	96,5	145,0	1738,54	29491,9
Освіта	95,8	14,9	1352,06	1084,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	93,9	38,7	1179,68	2505,5
Надання інших послуг	93,1	360,8	1457,31	65569,9

Джерело: Державна служба статистики України [45]

Серед галузей економіки в малому підприємстві, які мають найбільше найманих працівників, переважають торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (473,3 тис. осіб). Найменше зайнятих працівників на малих підприємствах, які займаються фінансовою діяльністю (21,7 тис. осіб) та освітою (14,9 тис. осіб). Це пояснюється складністю організації та обмеженнями видів діяльності підприємств саме для такого малого підприємства.

Найбільшу середню заробітну плату в 2013 р. мали малі підприємства, що займаються фінансовою діяльністю (2913,26 грн) та операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям (1728,54 грн). Найменшу середню заробітну плату мають малі підприємства з охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (1179,68 грн), готельного та ресторанного бізнесу (1072,38 грн).

Щодо обсягу реалізованої продукції, то безперечним лідером серед малих підприємств є галузь торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (347559,1 млн грн). Малі підприємства цієї галузі складають майже 50 % від загального обсягу реалізованої продукції по всіх галузях. Даний факт підтверджує тезу про основну діяльність малих підприємств України – перепродаж товарів [8, с. 84]. Цей вид діяльності є найменш ресурсомістким, звідси і відносна легкість для заснування підприємства, проте для досягнення більш серйозних економічних показників підприємцям, які займаються малим підприємством, необхідно більше уваги приділяти виробництву та створенню нових товарів і послуг, які б надавали їм конкурентну перевагу і мали більшу маржинальність.

Для виділення слабких та сильних сторін стану малого підприємства України необхідно розглянути стан підприємств у розрізі регіонів. Такі дані наведені в табл. 2.3.

Аналіз статистичних даних щодо діяльності малого підприємства в регіонах України показує абсолютного лідера по всіх показниках – м. Київ. У цьому регіоні кількість малих підприємств складає 82 973 одиниць, в яких працює 404 тис осіб, витрати на персонал складають 17 348,4 млн грн, а обсяг реалізованої продукції – 213 312,0 млн грн. Слід зауважити, що такі дані не є еталонними і далекі від середніх по країні, тому для більш детального аналізу м. Київ не варто враховувати для порівняння з іншими регіонами.

За кількістю малих підприємств основними регіонами є Донецька (27 041 малих підприємств), Дніпропетровська (26 651 малих підприємств), Одеська (25 039 малих підприємств) та Харківська області (24 883 малих підприємств).

**Основні показники діяльності малих підприємств  
за регіонами у 2013 році**

Регіони	Кількість малих підприємств, одиниць	Кількість зайнятих працівників (штатні, позаштатні та неоплачувані працівники), тис. осіб	Витрати на персонал, млн грн	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн
Україна	373 809	2 010,7	60 267	670 259
АРК	15 553	76,5	1 909,3	16 769,2
Вінницька	8 770	54,4	1 430,7	13 907,0
Волинська	5 188	33,1	781,2	8 294,3
Дніпропетровська	26 651	142,1	4 076,9	54 219,5
Донецька	27 041	149,7	4 774,8	53 061,8
Житомирська	6 210	42,6	1 032,9	7 894,1
Закарпатська	5 741	30,1	692,7	5 351,0
Запорізька	14 119	76,6	2 021,1	19 723,6
Івано-Франківська	7 668	37,1	846,2	7 570,5
Київська	17 625	98,4	3 049,6	35 841,4
Кіровоградська	7 010	39,4	957,3	11 409,5
Луганська	10 697	63,7	1 667,7	16 654,4
Львівська	17 849	103,6	2 658,5	26 017,7
Миколаївська	10 400	49	1 176,0	13 144,5
Одеська	25 039	121	3 308,9	38 590,9
Полтавська	9 519	54,7	1 510,5	16 355,4
Рівненська	4 867	32,9	782,4	6 752,5
Сумська	5 426	35,4	918,5	7 614,9
Тернопільська	4 909	30	695,1	6 484,6
Харківська	24 883	130,1	3 549,8	40 664,4
Херсонська	7 802	40,4	944,4	11 028,6
Хмельницька	6 519	41,8	1 022,7	9 169,7
Черкаська	7 427	45,1	1 196,5	12 740,7
Чернівецька	3 968	23	539,9	4 104,6
Чернігівська	5 835	37,1	884,2	8 159,0
м. Київ	82 973	404	17 348,4	213 312,0
м. Севастополь	4 120	18,9	490,3	5 422,8

*Джерело: Державна служба статистики України [45]*

Беручи до уваги кількість зайнятих працівників, лідирують Донецька (149,7 тис. осіб), Дніпропетровська (142,1 тис. осіб), та Харківська області (130,1 тис. осіб). По витратах на персонал першими регіонами також є Донецька (4774,8 млн грн), Дніпропетровська (4076,9 млн грн) та Харківська області (3549,8 млн грн). Обсяг

реалізованої продукції найбільший у Дніпропетровській (54 219,5 млн грн), Донецькій (53 061,8 млн грн) та Харківській областях (40 664,4 млн грн).

Отже, безперечними лідерами, крім м. Києва, за вказаними показниками діяльності малих підприємств є Дніпропетровська, Донецька та Харківська області. Такі показники можна пояснити загальним розвитком регіонів, їх географічним положенням, переважно промисловою спеціалізацією та кількістю населення. Ці області є лідерами як у розрізі малого, так і в розрізі великого підприємництва. Це означає, що серед населення цих регіонів існує підприємницька культура та потенціал до подальшого розвитку. У той же час області, які мають менш розвинену частину малого підприємництва, потребують більш детального аналізу та уваги.

Головним показником розвитку малого підприємництва, який оцінюється державними органами статистики, є прибутки (або збитки) малого підприємництва [54]. Кількість прибуткових та збиткових підприємств в абсолютних і відносних значеннях надасть можливість виділити найбільш проблемні регіони України та розробити певні заходи щодо покращання наявної ситуації.

Для більш детального аналізу розвитку малого підприємництва в регіонах необхідно оцінити кількість прибуткових та збиткових малих підприємств у кожному з регіонів [133]. Державні органи статистики надають інформацію про відсоток прибуткових малих підприємств до загальної їх кількості. Прибуткові малі підприємства в регіонах України в абсолютних та відносних цифрах представлені в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

**Прибуткові малі підприємства за регіонами у 2013 році**

Регіони	Кількість малих підприємств, одиниць	Підприємства, які одержали прибуток, у % до загальної кількості підприємств	Кількість малих підприємств, що одержали прибуток, одиниць
1	2	3	4
Україна	373 809	66,0	246 714
АРК	15 553	63,7	9 907
Вінницька	8 770	70,6	6 192
Волинська	5 188	65,3	3 388
Дніпропетровська	26 651	65,3	17 403
Донецька	27 041	68,0	18 388
Житомирська	6 210	63,6	3 950
Закарпатська	5 741	73,5	4 220
Запорізька	14 119	66,7	9 417
Івано-Франківська	7 668	73,4	5 628
Київська	17 625	68,6	12 091

Продовження табл. 2.4

1	2	3	4
Кіровоградська	7 010	74,9	5 250
Луганська	10 697	66,9	7 156
Львівська	17 849	64,9	11 584
Миколаївська	10 400	72,9	7 582
Одеська	25 039	68,5	17 152
Полтавська	9 519	68,5	6 521
Рівненська	4 867	63,6	3 095
Сумська	5 426	64,3	3 489
Тернопільська	4 909	69,7	3 422
Харківська	24 883	64,1	15 950
Херсонська	7 802	68,4	5 337
Хмельницька	6 519	68,0	4 433
Черкаська	7 427	67,9	5 043
Чернівецька	3 968	63,6	2 524
Чернігівська	5 835	66,8	3 898
м. Київ	82 973	61,2	50 779
м. Севастополь	4 120	58,0	2 390

*Джерело: розроблено автором за даними Державної служби статистики України [45]*

Аналіз прибуткових малих підприємств за регіонами дозволяє говорити про нерівномірність розподілу їх серед областей України [115]. За відносним показником прибутковості найбільш ефективними є Закарпатська, Кіровоградська та Тернопільська області.

Що стосується абсолютного показника прибутковості, то найбільше прибутку отримують м. Київ (50 779 підприємств), Донецька (18 388 підприємств) та Дніпропетровська області (17 403 підприємств), а найменше прибуткових підприємств працює в м. Севастополі (2390 підприємств), Чернівецькій (2524 підприємства) та Рівненській областях (3095 підприємств). Таким чином, м. Севастополь є аутсайдером як за абсолютними, так і за відносними показниками кількості прибуткових підприємств.

Для оцінки найменш ефективним регіонів з точки зору кількості прибуткових підприємств важливо детально розглянути кожний регіон у відношенні до збиткових малих підприємств. Дані представлені на табл. 2.5.

В абсолютних показниках більше всього збитків зазнали м. Київ (29 691 підприємств), Дніпропетровська (9506 підприємств) та Харківська області (8743).

Крім кількості прибуткових та збиткових малих підприємств за регіонами, необхідно розуміти прибутки та збитки малого підприємництва в кожному з регіонів в абсолютному грошовому вираженні. Дані представлені в табл. 2.6.



**Збиткові малі підприємства за регіонами у 2013 році**

Регіони	Кількість малих підприємств, одиниць	Підприємства, які одержали збиток, у % до загальної кількості підприємств	Кількість малих підприємств, що одержали збиток, одиниць
Україна	373 809	34,0	122 481
АРК	15 553	36,3	5 146
Вінницька	8 770	29,4	2 542
Волинська	5 188	34,7	1 763
Дніпропетровська	26 651	34,7	9 506
Донецька	27 041	32,0	8 165
Житомирська	6 210	36,4	2 204
Закарпатська	5 741	26,5	1 448
Запорізька	14 119	33,3	4 893
Івано-Франківська	7 668	26,6	1 978
Київська	17 625	31,4	5 197
Кіровоградська	7 010	25,1	1 707
Луганська	10 697	33,1	3 193
Львівська	17 849	35,1	6 089
Миколаївська	10 400	27,1	3 097
Одеська	25 039	31,5	8 274
Полтавська	9 519	31,5	2 787
Рівненська	4 867	36,4	1 745
Сумська	5 426	35,7	1 804
Тернопільська	4 909	30,3	1 331
Харківська	24 883	35,9	8 743
Херсонська	7 802	31,6	2 569
Хмельницька	6 519	32,0	2 017
Черкаська	7 427	32,1	2 007
Чернівецька	3 968	36,4	1 460
Чернігівська	5 835	33,2	1 806
м. Київ	82 973	38,8	29 691
м. Севастополь	4 120	42,0	1 551

*Джерело: розроблено автором за даними Державної служби статистики України [45]*

Дані, що відображають фінансовий результат малого підприємництва за регіонами України, дають змогу оцінити рівень розвитку з точки зору ефективності діяльності. Так, у період з 2010 по 2013 рр. мале підприємництво України зазнавала збитків кожного року.

Малі підприємства в більшості регіонів є збитковими, що доводить загальну неефективність цього сектора економіки. При більш детальному аналізі можна побачити, що тільки декілька

регіонів, а саме Запорізька, Кіровоградська, Херсонська області мали позитивний фінансовий результат протягом заданого періоду. За останні роки на прибуток вийшли Луганська, Львівська та Чернігівська області. Найменш ефективно мале підприємництво функціонує в м. Київ, Дніпропетровській області, Автономній Республіці Крим.

Таблиця 2.6

**Фінансові результати діяльності малого підприємництва за регіонами у 2010-2013 рр.**

Регіони	Фінансовий результат до оподаткування, млн грн			
	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Україна	-15 647,1	-5 057,3	-9 254,0	-25 057,9
АРК	-602	-184,8	-107,3	-2 509,2
Вінницька	-21,3	252,5	563,5	-41,3
Волинська	-306,5	-197,5	-149,1	-753,0
Дніпропетровська	-1 792,3	-1 001,6	-1 989,4	-5 527,9
Донецька	-870,8	425,5	-538,9	-903,9
Житомирська	-125,9	61,6	68,8	-235,2
Закарпатська	-68,9	-17,6	-19,3	-21,3
Запорізька	305,3	420,7	183,0	250,6
Івано-Франківська	-136,8	-71,7	-397,9	-249,9
Київська	-766,3	-37,1	-1 299,9	-467,1
Кіровоградська	34,0	820,0	1 022,9	361,4
Луганська	-616,3	230,1	501,6	31,2
Львівська	-376,1	-101,6	54,5	75,8
Миколаївська	204,3	384,2	282,4	188,8
Одеська	-1 067,3	-1 122,4	-839,3	-137,3
Полтавська	-68,3	269,9	296,7	-158,5
Рівненська	-299,3	38,3	83,4	-179,0
Сумська	-224,3	91,6	333,9	-120,6
Тернопільська	-283,1	149,9	162,9	-77,7
Харківська	-740,8	-40,0	-91,5	-1 170,2
Херсонська	90,0	80,5	124,6	245,9
Хмельницька	-66,7	316,2	96,6	-64,9
Черкаська	-37,6	212,6	595,3	195,3
Чернівецька	-155,9	-1,3	77,3	-12,8
Чернігівська	-155,9	78,8	253,1	81,9
м. Київ	-8 125,5	-5 966,6	-8 406,2	-13 744,8
м. Севастополь	-112,4	-147,5	-115,7	-114,2

*Джерело: розроблено автором за даними Державної служби статистики України [45]*

Таким чином, не завжди загальна кількість малих підприємств, кількість зайнятих працівників або рівень витрат на персонал визначає, наскільки ефективно працюють малі підприємства в тих чи

інших регіонах. Оцінка діяльності малого підприємництва для формування регіональної політики розвитку має відбуватися більш комплексно.

Слід зауважити, що сукупність малих підприємств статистично складається з малих підприємств юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців. Статистичні дані щодо цього розподілу зазначені в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

**Основні показники розвитку суб'єктів малого підприємництва за 2006-2013 рр.**

Роки	Суб'єкти малого підприємництва					
	малі підприємства			фізичні особи-підприємці		
	кількість зайнятих працівників, тис. осіб		обсяг реалізованої продукції, (робіт, послуг), млн грн	кількість зайнятих працівників, тис. осіб		обсяг реалізованої продукції, (робіт, послуг), млн грн
	усього	у т. ч. найманих працівників		усього	у т. ч. найманих працівників	
2006	2339,0	2208,9	360107,5	3398,8	1422,1	119143,1
2007	2324,7	2223,5	440011,0	3679,0	1461,0	153019,6
2008	2319,0	2206,2	496683,0	3989,0	1538,9	204951,6
2009	2227,4	2106,5	461691,1	4223,5	1559,3	195952,5
2010	2145,7	2024,9	484393,5	2814,5	1009,4	230418,2
2011	2070,8	1991,1	523638,2	2371,4	1045,5	211215,8
2012	2051,3	1951,6	672653,4	2233,9	999,1	243633,8
2013	2010,7	1891,8	670258,5	2322,6	993,8	284238,1

*Джерело: Державна служба статистики України [40-45]*

Аналіз різних категорій малих підприємств дозволить говорити про темпи розвитку малого підприємництва, залучення працівників та загальний стан малих підприємств. Так, із статистичних даних можна зробити висновок про те, що малі підприємства, які є юридичними особами, формують вдвічі більший обсяг реалізованої продукції в 2013 р. (670 258,5 млн грн проти 284 238,1 млн грн), проте фізичні особи-підприємці мають більше зайнятих працівників (2322,6 тис. осіб проти 2010,7 тис. осіб). Важливо зауважити, що саме фізичні особи-підприємці формують основу підприємництва, більшість представників підприємництва починають саме з такої форми власності [123]. Світова фінансова криза знайшла своє відображення і в розвитку малого підприємництва як юридичних, так і фізичних осіб.

На 2008-2009 рр. припадає значний спад в обсягах реалізації продукції, а кількість зайнятих працівників після 2008 р. і досі знаходиться на рівні меншому, ніж у 2006 р. Такий розподіл малих

підприємств дозволяє стверджувати про низькі темпи розвитку малого підприємництва в Україні та навіть зниження темпів розвитку, беручи до уваги кількість зайнятих працівників у малому підприємстві як юридичних, так і фізичних осіб-підприємців.

Основою підприємництва в будь-якій країні світу є промисловість. Саме промисловість створює необхідні населенню блага та задовольняє суспільні потреби. Промисловою діяльністю займаються і представники малого підприємництва. І хоча, порівняно з торговельною діяльністю, мале підприємництво в промисловості представлене менше, його результати мають значний вплив на загальний стан малого підприємництва країни (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Фінансові результати від звичайної діяльності малих підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності за 2013 рік**

Галузі діяльності	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн грн
Промисловість	-1 536,2
Добувна промисловість	-355,4
Переробна промисловість	-476,5
у тому числі	-334,3
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	
легка промисловість	53,1
целюлозно-паперове виробництво та видавнича діяльність	20,5
виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	-12,8
хімічна та нафтохімічна промисловість	-109,4
виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	18,9
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	-250,7
машинобудування	108,5
Виробництво і розподілення електроенергії, газу та води	-510,7

*Джерело: Державна служба статистики України [45]*

Статистичні дані показують, що станом на 2013 р. промисловий сектор малого підприємництва України є збитковим. Збитки складають 1536,2 млн грн, що характеризує промисловість у малому підприємстві як кризовий сектор економіки. За деякими винятками (легка промисловість +53,1 млн грн, целюлозно-паперове виробництво +20,5 млн грн; виробництво іншої неметалевої

мінеральної продукції +18,9 млн грн та машинобудування +108,5 млн грн) більшість галузей промисловості в малому підприємстві або отримують значні збитки, або працюють на межі беззбитковості, або, використовуючи корупційні схеми, приховують результати своєї діяльності, ухиляючись від оподаткування, тощо.

Дослідження статистичної інформації щодо діяльності малого підприємства є необхідним для вирішення сучасних проблем вказаного сектора економіки. Закордонний досвід вказує на значущість у залученні ресурсів для роботи в цьому напрямі [55, с. 46]. У країнах ЄС дослідженнями такого виду займаються як державні, так і приватні організації, що вивчають особливості розвитку малих підприємств у динаміці, їх структуру та вчасно виокремлюють проблемні зони в діяльності малого підприємства [61].

Таким чином, ситуацію, що склалася з малим підприємством в Україні, можна пояснити сукупністю чинників, які в певній мірі пояснюють загальну нерозвиненість підприємства, у т.ч. малого як його складової [105]. До основних причин, які стримують розвиток малого підприємства, можна віднести: корупцію, складність податкової системи, нерозвиненість кредитування малих підприємств, недобросовісну конкуренцію, нерозвиненість інвестиційної та інноваційної діяльності, недостатність організації виробництва і збуту, вразливість до економічних змін у світі та країні, соціальну незахищеність працівників, відсутність підприємницької культури, недостатню методологічну забезпеченість та інше [78].

Статистичні дані дають змогу говорити про невідповідність та недостатній розвиток малого підприємства регіонів. Так, незважаючи на зростання прибутку до оподаткування, продовжує зменшуватись зайнятість у даній сфері економіки та зростає питома вага збиткових малих підприємств. Це пояснюється не тільки проблемами саме малого підприємства, а загальним станом економіки України, що характеризується наявністю системних диспропорцій [25, с. 38] та відсутністю достатньої диверсифікації підприємства [92, с. 89]. Серед причин цього явища можна виокремити загальну застарілість технологій та теоретичних знань серед підприємців.

Теоретичне узагальнення факторів впливу на мале підприємство дає змогу говорити про такі напрями розвитку малого підприємства: державі необхідно відводити ключову роль розвитку малого підприємства в усіх аспектах; забезпечувати державні замовлення малому підприємству; зменшити податкове навантаження на мале підприємство. Крім того, слід зауважити, що мале підприємство України розвивається нерівномірно. Найбільш розвиненими регіонами з точки зору діяльності малого підприємства, як уже вказувалось, є Дніпропетровська, Харківська, Одеська та Донецька області.

## **2.2. Визначення показників розвитку малого підприємництва та моделювання їх впливу на прибуток малих підприємств регіонів**

Ефективність малого підприємництва визначає розвиток цієї сфери економіки. Наслідками підвищення ефективності є покращання добробуту населення регіонів та країни в цілому. Особливо, якщо брати до уваги важливість значення малого підприємництва, яке виявляється в формуванні нового соціального прошарку підприємців, що забезпечують соціальну базу ринкової трансформації [36, с. 68]. Розвиток саме малого підприємництва є одним із ключових аспектів розвитку економіки України в умовах ринку. І попри різні погляди стосовно місця малого підприємництва питань розвитку економіки, його значущість підтверджується загальною кількістю наукових праць з даної тематики [73].

Мале підприємництво як самостійний і незамінний елемент ринкової економіки істотно впливає на структурну перебудову в економіці країни, робить певний внесок у збільшення загальних обсягів виробництва, роздрібного товарообороту, сприяє економії та раціональному використанню всіх ресурсів, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції та усунення монополізму в здійсненні підприємницької діяльності.

Для визначення факторів впливу на розвиток малого підприємництва необхідно брати до уваги роботи закордонних авторів, які мають більший досвід в описанні механізмів функціонування ринкових відносин у своїх країнах. Проте цей досвід необхідно адаптувати під українські особливості, а саме географічне положення, історичні факти, ментальність та загальну слабку обізнаність населення щодо бізнесу як такого.

Закордонний досвід розвитку малого підприємництва вказує на максимальне вивільнення та спрощення малих підприємств від державного втручання [85]. З точки зору держави, мале підприємництво має стати першим кроком до створення ефективного великого підприємництва, яке не тільки буде приносити прибуток своєму власнику та державі, але й виконувати соціальну функцію через задоволення конкретних потреб суспільства та функцію роботодавця для населення. Для вдалого розвитку підприємства йому необхідно надати такі привілеї, які будуть створювати переваги з точки зору оподаткування та спрощення звітності. Безперечно, держава має контролювати бізнес на всіх стадіях його розвитку для того, щоб він діяв у правовому полі, проте доцільним є максимальне невтручання державних служб у процеси ведення малого підприємництва в Україні. Крім того, закордонний досвід свідчить не тільки про невтручання держави в діяльність малого підприємництва, але й про значну кількість переваг та

методів стимулювання організації саме малого підприємництва. Звісно, українське законодавство та деякі державні механізми передбачають підтримку для малого підприємництва [110], проте цього не вистачає для ефективного його розвитку.

На розвиток малого підприємництва регіонів та країни в цілому впливає певна сукупність факторів. Ці фактори можуть бути по-різному представлені й проаналізовані [17], проте в загальному вигляді їх треба поділити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів, які впливають на ефективність малого підприємництва, відносяться ті, що перебувають поза межами впливу підприємства як такого. Внутрішні фактори натомість є такими, що можуть змінюватись як під дією керівництва підприємства, так і під впливом державного регулювання. Сукупність зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на ефективність малого підприємства формують певний комплекс, розглядаючи який можна виокремити конкретні проблеми малого підприємництва регіонів та спробувати знайти шляхи їх вирішення. Хоча даний комплекс буде мати суто теоретичний характер, в його основу покладені конкретні державні та підприємницькі механізми, аналіз яких допоможе виявити слабкі місця малого підприємництва. Це матиме важливе практичне значення для детального аналізу кожного з факторів, порівняння його з зарубіжними прикладами та внесення пропозицій щодо покращання стану кожного малого підприємництва.

Фактори впливу на мале підприємництво в числовому вираженні існують як показники його діяльності в Україні. На основі сукупності цих показників можна виокремити найважливіші з них, які дадуть змогу оцінити ступінь впливу на ефективність малого підприємництва. Крім того, ці показники дозволять згрупувати регіони України за ступенем розвитку малого підприємництва, що, в свою чергу, допоможе ефективно застосовувати заходи регіональної політики щодо розвитку малого підприємництва. Схематично процес та наслідки пошуку головних показників зображено на рис. 2.1.

Таким чином, щоб дослідити вплив показників діяльності малого підприємництва на його розвиток, необхідно виокремити головні з них. Поглиблене дослідження впливу конкретних факторів на розвиток малого підприємництва потребує застосування економетричних моделей. Моделювання економічних процесів – ефективний інструмент оптимізації малого підприємництва, що дозволяє підвищити його ефективність. Метою економетричного моделювання є побудова достовірних моделей, що адекватно відображають складні економічні явища та процеси. Економетрична модель може виступати в якості інструменту прогнозу й управління тільки тоді, коли вона точно відображає реальні причинно-наслідкові зв'язки, що включають причину, наслідок і модифікатор, який переводить причину в наслідок. Модель повинна вирішувати

поставлене завдання, бути адекватною даному процесу і враховувати виробничі та економічні обмеження. При моделюванні має використовуватися досвід економістів-практиків та кваліфікованого виробничого персоналу, проте основою економетричного моделювання виступають статистичні дані.

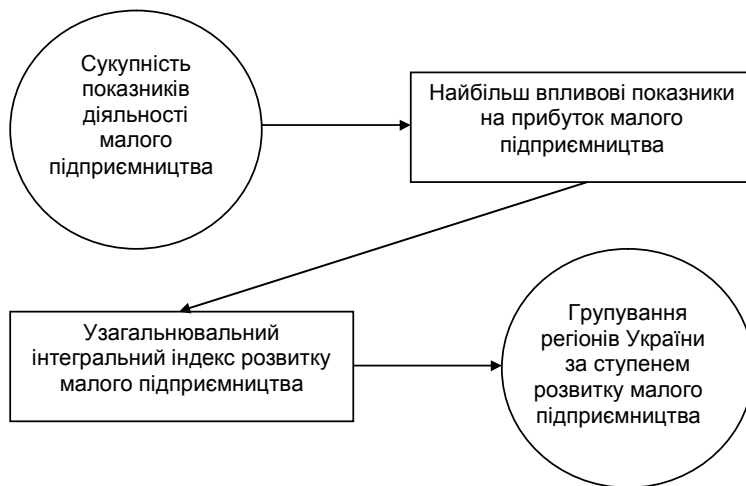


Рис. 2.1. *Схема використання показників діяльності малого підприємництва (розроблено автором)*

Під економетричною моделлю розуміють рівняння регресії, яке встановлює кількісне співвідношення між декількома параметрами, що нас цікавлять [3]. Основними етапами побудови моделі є: побудова системи факторів; збір та попередній аналіз вихідних даних; вибір виду моделі; перевірка якості моделі; оцінка окремих факторів; прогнозування на основі регресії. До основних завдань регресійного аналізу належить визначення впливу заданих факторів на узагальнювальний показник. Для цього необхідно визначити рівняння зв'язку, що відповідає характеру аналітичної стохастичної залежності між обраними ознаками. Виділяють два види регресійного аналізу: парний (простий) та аналіз на основі множинної регресії (багатофакторний) [100].

Оскільки на розвиток підприємства впливає множина факторів, у даному дослідженні доцільно використовувати багатофакторну економетричну модель. Аналіз на основі багатофакторної економетричної моделі – вид регресійного аналізу, що ґрунтується на використанні в рівнянні регресії більш ніж однієї незалежної



змінної [140]. Його застосовують при прогнозуванні багатьох економічних показників. Крім того, через значну кількість оцінюваних факторів у багатофакторній моделі застосовують лінійні рівняння регресії та оцінюють параметри методом найменших квадратів.

Визначення параметрів багатофакторної економетричної моделі вимагає трудомістких розрахунків із застосуванням комп'ютерних інформаційних систем. Однак одержані результати будуть достовірними і можуть широко використовуватися в економічній та управлінській діяльності насамперед для складання довгострокових прогнозів.

Інформаційною базою дослідження є статистичні дані щодо функціонування малого підприємництва за 2006-2013 рр. Для здійснення заходів з розвитку малих підприємств необхідно враховувати певні фактори, проте подальший розвиток малого підприємництва потребує формування і здійснення ефективної та гнучкої регіональної політики [63, с. 53]. Звісно, система підприємництва підпорядкована державним важелям, існують певні міжрегіональні зв'язки, проте регіональна орієнтованість малого підприємництва є безперечною [4]. Це підтверджує важливість досліджень малого підприємництва на рівні регіонів і дає змогу адаптувати сукупність регіональних заходів на всю систему малого підприємництва країни.

Показником розвитку малого підприємництва виступає прибуток ( $Y$ ), що характеризує його ефективність. Для проведення аналізу було взято 12 основних показників діяльності малого підприємництва, що представлені в статистичних збірниках [40-45]. До даної множини факторів відносяться:

- загальна кількість малих підприємств ( $X_1$ );
- кількість зайнятих працівників ( $X_2$ );
- необоротні активи ( $X_3$ );
- оборотні активи ( $X_4$ );
- обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) ( $X_5$ );
- власний капітал ( $X_6$ );
- витрати майбутніх періодів ( $X_7$ );
- витрати на персонал ( $X_8$ );
- довгострокові зобов'язання ( $X_9$ );
- поточні зобов'язання ( $X_{10}$ );
- доходи майбутніх періодів ( $X_{11}$ );
- капітальні інвестиції ( $X_{12}$ );

Для дослідження ступеня впливу на прибуток був застосований коефіцієнт кореляції, який показує взаємозв'язок кожного показника з прибутком. Перед дослідженням регіонального аспекту розвитку малого підприємництва доцільно було взяти загальні показники діяльності малого підприємництва по Україні. Дані представлено в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

**Попередній аналіз показників діяльності ( $X_1$ - $X_6$ ) малих підприємств за 2006-2013 рр.**

Рік	Показники діяльності малих підприємств						
	Y <sub>i</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>
2013	39640,9	373809	2010,7	584898,4	807521,5	670258,5	478963,1
2012	39794,1	344048	2051,3	560888,1	786193,4	672653,4	452692,4
2011	36975,6	354283	2091,5	564682,4	875939,7	607782,4	468053,6
2010	27770,0	357241	2164,6	484004,2	739400,2	568267,1	419533,1
2009	32952,8	356841	2227,4	472024,6	628771,2	461691,1	329240,5
2008	32018,9	332784	2237,4	403200,6	511263,4	492378,7	284764,0
2007	25561,8	352625	2231,5	385813,7	489515,4	436247,8	250789,8
2006	19024,3	337892	2232,3	354981,4	398728,5	357252,6	241698,3
	Y <sub>i</sub>	X <sub>7</sub>	X <sub>8</sub>	X <sub>9</sub>	X <sub>10</sub>	X <sub>11</sub>	X <sub>12</sub>
2013	39640,9	13898,7	60266,5	241884,7	638071,5	7480,9	38861,9
2012	39794,1	12702,8	58644,8	221281,8	658084,0	6590,1	36135,5
2011	36975,6	13533,2	49490,9	260015,2	698705,5	5566,5	33463,5
2010	27770,0	12076,5	37049,3	216346,5	576501,1	3436,5	20846,3
2009	32952,8	11968,7	27113,4	195126,9	569763,3	2714,2	17859,5
2008	32018,9	10197,4	22674,9	179927,7	443996,9	2385,4	15487,3
2007	25561,8	10248,5	20206,1	157899,4	425841,5	2048,5	14581,1
2006	19024,3	10384,3	15786,4	148538,5	418521,8	1847,3	12891,7

*Джерело: розроблено автором за даними Державної служби статистики України [40-45]*

Для розрахунку зв'язку між показниками діяльності малого підприємництва було використано програмний комплекс Microsoft Excel. Дослідження проводилось за допомогою «парних» кореляцій, тобто було отримано коефіцієнт кореляції між показником прибутку та кожним із показників малого підприємництва. Кореляція показує силу зв'язку між досліджуваними показниками. Сукупність методів для оцінки кореляційних характеристик називається кореляційним аналізом [59].

Сила кореляційного зв'язку визначається коефіцієнтом кореляції, який існує в межах від -1 до 1. Зв'язок вважається більш сильним, якщо коефіцієнт кореляції по модулю наближається до одиниці. Через значну сукупність показників пропонується відібрати показники з коефіцієнтом кореляції більшим від 0,75 та меншим від -0,75. Це надасть можливість дослідити тільки найбільш вагомі показники та обрати серед них саме ті, які мають сильний вплив на прибуток малого підприємництва.

Отже, коефіцієнти кореляції показують щільність зв'язку між двома змінними, виключаючи вплив інших показників. Такий аналіз слугує першим кроком для визначення показників, найбільш

пов'язаних із основним показником ефективності діяльності малого підприємництва – прибутком. За допомогою визначення таких коефіцієнтів буде оцінено, чи щільний зв'язок має прибуток з кожним із досліджуваних показників. У разі доведення щільності такого зв'язку, показник можна буде застосовувати в подальшому дослідженні.

Отримані показники будуть застосовані для подальшого дослідження, а саме для побудови моделей зв'язку прибутку з показниками діяльності малого підприємництва, групування регіонів за рівнем розвитку малого підприємництва та прогнозування впливу регіональної політики розвитку малого підприємництва. Кореляційний вплив кожного з показників діяльності малого підприємництва на його прибуток визначено в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

**Коефіцієнт кореляції між прибутком та показниками діяльності малого підприємництва**

Показник	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>	X <sub>7</sub>	X <sub>8</sub>	X <sub>9</sub>	X <sub>10</sub>	X <sub>11</sub>	X <sub>12</sub>
Коефіцієнт кореляції	0,72	-0,78	0,49	0,82	0,89	0,71	0,79	0,89	0,62	0,69	0,72	0,57

*Джерело: розроблено автором*

За допомогою коефіцієнта кореляції було обрано 5 показників, які впливають на прибуток найбільше за заданими параметрами (коефіцієнт кореляції більший 0,75 або менший -0,75). Серед них:

- кількість зайнятих працівників (X<sub>2</sub>);
- оборотні активи (X<sub>4</sub>);
- обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) (X<sub>5</sub>);
- витрати майбутніх періодів (X<sub>7</sub>);
- витрати на персонал (X<sub>8</sub>).

Отримані значення коефіцієнта кореляції доводять щільність зв'язку прибутку з кожним окремим показником діяльності малого підприємництва, проте для виконання завдання необхідно дослідити не тільки парні кореляції двох факторів (прибутку і показника діяльності), але і взаємну кореляцію всієї множини показників. У такому випадку розраховуються кореляції для кожної пари множини показників, а результатом стає кореляційна матриця.

Кореляційна матриця – це результат обчислення кореляцій одного типу для кожної пари показників з однієї вибірки [134]. Кореляційна матриця зазвичай є квадратною: кількість стовпців та рядків дорівнює кількості показників. Вона є симетричною відносно основної діагоналі, оскільки кореляції між діагональними показниками дорівнюють одиниці. Відповідно, аналізуються не всі елементи матриці, а лише ті, які лежать вище, чи нижче від головної діагоналі. Основне завдання аналізу кореляційної матриці –

виявлення структури взаємозв'язків множини показників. Порівняння кореляцій – додаткове завдання кореляційного аналізу, яке дозволить завершити дослідження та виключити показники, що корелюють з обраним фактором та між собою.

Необхідно зазначити, що одна лише кореляційна матриця не є достатнім аргументом для статистичних висновків, як і парні кореляції. В комплексі ці спостереження надають можливість обрати саме ті показники, що задовольняють потреби дослідження найбільше, у нашому випадку – це показати взаємозв'язок між прибутком та показниками діяльності малого підприємства.

Отже, дослідження кореляції між показниками діяльності малого підприємства було проведено за допомогою парних кореляцій між прибутком та показниками, і кореляційної матриці, яка показує коефіцієнти кореляції між всіма показниками. Кореляційна матриця зображена в табл. 2.11.

*Таблиця 2.11*

***Кореляційна матриця показників діяльності малого підприємства***

	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>	X <sub>7</sub>	X <sub>8</sub>	X <sub>9</sub>	X <sub>10</sub>	X <sub>11</sub>	X <sub>12</sub>
X <sub>1</sub>	1,00	-0,56	0,49	0,60	0,49	0,59	0,72	0,51	0,58	0,55	0,55	0,54
X <sub>2</sub>	-0,76	1,00	-0,92	-0,85	-0,52	-0,91	-0,69	-0,68	-0,83	-0,84	-0,99	-0,99
X <sub>3</sub>	0,62	-0,92	1,00	0,97	0,94	0,97	0,79	0,96	0,95	0,97	0,94	0,96
X <sub>4</sub>	0,68	-0,85	0,98	1,00	0,91	0,98	0,94	0,91	0,98	0,98	0,86	0,89
X <sub>5</sub>	0,49	-0,52	0,94	0,91	1,00	0,95	0,65	0,47	0,89	0,87	0,93	0,94
X <sub>6</sub>	0,59	-0,91	0,91	0,98	0,95	1,00	0,95	0,95	0,96	0,96	0,91	0,93
X <sub>7</sub>	0,76	-0,69	0,85	0,94	0,65	0,95	1,00	0,58	0,94	0,96	0,90	0,92
X <sub>8</sub>	0,77	-0,68	0,95	0,91	0,47	0,95	0,58	1,00	0,89	0,89	0,98	0,98
X <sub>9</sub>	0,58	-0,83	0,89	0,98	0,89	0,96	0,94	0,89	1,00	0,96	0,85	0,88
X <sub>10</sub>	0,55	-0,84	0,87	0,98	0,87	0,96	0,96	0,89	0,96	1,00	0,86	0,89
X <sub>11</sub>	0,55	-0,99	0,93	0,86	0,93	0,91	0,90	0,98	0,85	0,86	1,00	0,99
X <sub>12</sub>	0,54	-0,99	0,94	0,89	0,94	0,93	0,92	0,98	0,88	0,89	0,99	1,00

*Джерело: розроблено автором*

На основі кореляційної матриці можуть робитися різні висновки, проте в даному дослідженні основною метою є визначення факторів, які мають найбільший взаємозв'язок з результативним показником – прибутком малого підприємства. Після отримання п'яти показників за допомогою матриці та порівняння було досліджено зв'язок показників між собою. Так, з матриці видно, що показник кількості

зайнятих працівників ( $X_2$ ) корелює з іншими показниками з такими значеннями: із оборотними активами ( $X_4$ ) зв'язок складає  $-0,85$ , з обсягом реалізованої продукції ( $X_5$ ), зв'язок складає  $-0,52$ , з витратами майбутніх періодів ( $X_7$ ) зв'язок складає  $-0,69$ , з витратами на персонал ( $X_8$ ) зв'язок складає  $-0,68$ .

Аналогічно, показник оборотних активів ( $X_4$ ) корелює з показником кількості зайнятих працівників ( $X_2$ ) на  $-0,85$ , із обсягом реалізованої продукції ( $X_5$ ) на  $0,91$ , із витратами майбутніх періодів ( $X_7$ ) на  $0,94$ , із витратами на персонал ( $X_8$ ) на  $0,91$ . Як бачимо зі значень коефіцієнта кореляції, показник оборотних активів ( $X_4$ ) в значній мірі корелює зі всіма іншими показниками, що не дозволяє включити його в сукупність показників впливу для подальшого дослідження.

Інші показники, а саме обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) ( $X_5$ ), витрати майбутніх періодів ( $X_7$ ) та витрати на персонал ( $X_8$ ) показали значення коефіцієнта кореляції між собою та з показником кількості зайнятих працівників ( $X_2$ ), що не дозволяє говорити про щільний зв'язок між ними (менше  $0,75$  за модулем).

Отже, на основі кореляційної матриці з обраної сукупності показників було виключено показник оборотних активів ( $X_4$ ) через те, що він показує значний ступінь кореляції з усіма іншими показниками. Інші 4 показники задовольняють потреби дослідження, а саме показують взаємозв'язок із прибутком та незначний зв'язок між собою. До цих показників належать:

- кількість зайнятих працівників ( $X_2$ );
- обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) ( $X_5$ );
- витрати майбутніх періодів ( $X_7$ );
- витрати на персонал ( $X_8$ ).

Для повного розуміння сутності даних показників важливо надати їх характеристику. Показник кількості зайнятих працівників показує тенденції ставлення населення до малого підприємництва в динаміці. Показник обсягу реалізації продукції фактично виступає доходом малих підприємств, який теоретично прямо впливає на результативний показник дослідження – прибуток. Розрахунки підтвердили не тільки теоретичний, але й практичний взаємозв'язок цих показників. Витрати майбутніх періодів є такими, що не включаються в собівартість продукції у звітному періоді, що є критично важливим для малих підприємств. Серед таких витрат — орендна плата, торгові патенти та ліцензії, — тобто витрати до початку сезону здійснення основної діяльності та ін. Показник витрат на персонал є одним із основних на малих підприємствах. Він характеризує витрати не тільки на заробітну плату, але й премії, навчання та інші заходи, пов'язані з персоналом.

Таким чином, серед 12 основних показників діяльності малого підприємництва було обрано 4, які найбільше впливають на прибуток

як показник ефективності малого підприємництва. Хоча ці показники і не відображають увесь вплив на розвиток малого підприємництва, вони найбільш актуальні для подальшого застосування в розробці регіональної політики розвитку малого підприємництва.

Вплив заданих факторів доцільно досліджувати для побудови прогнозу використання заходів регіональної політики розвитку малого підприємництва. Залежною змінною буде виступати прибуток малих підприємств, що було обґрунтовано в роботі. Незалежними змінними будуть виступати 4 основні показники, які впливають на прибуток малого підприємництва, що було доведено за допомогою кореляційного аналізу: кількість зайнятих працівників, витрати на персонал, обсяг реалізації продукції, витрати майбутніх періодів. З 2006 р. змінились критерії віднесення підприємств до малих, тому доцільно розраховувати модель за період з 2006 по 2013 рр.

Визначимо параметри багатофакторної економетричної моделі залежності прибутку малих підприємств ( $Y$ ) від кількості зайнятих працівників ( $X_1$ ), обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) ( $X_2$ ), витрат майбутніх періодів ( $X_3$ ), витрат на персонал ( $X_4$ ). Вихідні дані для побудови економетричної моделі представлені в табл. 2.12.

Таблиця 2.12

**Вихідні дані для багатофакторної економетричної моделі за 2006-2013 рр.**

Рік	Прибуток малих підприємств, млн грн $Y_i$	Кількість зайнятих працівників, тис. осіб $X_1$	Обсяг реалізованої продукції, млн грн $X_2$	Витрати майбутніх періодів, млн грн $X_3$	Витрати на персонал, млн грн $X_4$
2006	19024	2232,3	357252,6	10384,3	15786,4
2007	25562	2231,5	436247,8	10248,5	20206,1
2008	32019	2237,4	492378,7	10197,4	22674,9
2009	32953	2227,4	461691,1	11968,7	27113,4
2010	27770	2164,6	568267,1	12076,5	37049,3
2011	36975	2091,5	607782,4	13533,2	49490,9
2012	39794	2051,3	672653,4	12702,8	58644,8
2013	39640	2010,7	670258,5	13898,7	60266,5

*Джерело: розроблено автором за даними Державної служби статистики України [40-45]*

Знайдемо параметри рівняння:

$$b_0 = -9316,5; b_1 = -0,31; b_2 = 0,06; b_3 = 1,03; b_4 = -0,11$$

На підставі реальних даних ми побудували багатофакторну економетричну модель та оцінили її параметри. Якщо наша

модель адекватна, то зможемо спрогнозувати зміну обсягів результативного показника залежно від зміни пояснюючих факторів. Адекватність моделі перевіримо за допомогою коефіцієнта детермінації.

Для перевірки адекватності моделі необхідно розрахувати коефіцієнт детермінації ( $R^2$ ). Цей показник визначає частку варіації, обумовленої заданими факторами у загальній варіації результату. Розрахувавши  $R^2 = 0,89$ , можна стверджувати, що модель адекватна. Відповідно, частка варіації складає 89 %, що вказує на значний зв'язок між прибутком малих підприємств та обраними факторами.

Багатофакторна економетрична модель має наступний вигляд:

$$Y = -9316,5 - 0,31X_1 + 0,06X_2 + 1,03X_3 - 0,11X_4 \quad (2.1)$$

Значущість побудованої моделі оцінюється за допомогою критерію Фішера. Фактичне значення  $F_{факт} = 42,14$ . Табличне значення критерію відповідно становить  $F_{табл} = 19,25$ . Оскільки  $F_{факт} > F_{табл}$ , багатофакторна економетрична модель вважається статистично значущою.

Протягом динамічного ряду 2006-2013 рр. задані показники показали свій вплив на прибуток малих підприємств. Залежність між заданими факторами не викликала жодних суперечностей, що було доведено багатофакторною економетричною моделлю. Крім того, були визначені фактори, які чинять найбільший вплив на розвиток малого підприємництва регіонів.

Спираючись на побудовану багатофакторну економетричну модель, можна відмітити, що збільшення кількості зайнятих працівників ( $X_1$ ) на 1 одиницю призведе до зменшення прибутку малих підприємств на 0,31 одиниць при незмінних інших показниках. Аналогічно, збільшення обсягу реалізації продукції ( $X_2$ ) на 1 одиницю приведе до збільшення прибутку малих підприємств на 0,06 одиниць. Збільшення витрат майбутніх періодів ( $X_3$ ) на 1 одиницю приведе до збільшення прибутку малих підприємств на 1,03 одиниць. В даному випадку йдеться, наприклад, про інвестиції у нові технології й устаткування. Збільшення витрат на персонал ( $X_4$ ) на 1 одиницю призведе до зменшення прибутку малих підприємств на 0,11 одиниць.

За допомогою багатофакторної економетричної моделі було обґрунтовано 4 найбільш впливові фактори впливу на розвиток малого підприємництва: обсяг реалізації продукції (робіт, послуг), кількість зайнятих працівників, витрати майбутніх періодів та витрати на персонал. Слід зауважити, що на ці фактори можуть впливати не тільки власне малі підприємства, але й держава як регулятор розвитку малого підприємництва. Ці фактори будуть взяті за основу при формуванні заходів з регіональної політики розвитку малого

підприємництва. У широкому розумінні на ці фактори можна впливати за допомогою таких заходів: застосовувати новітні методи збуту продукції, в тому числі електронну комерцію; пошук методів збільшення кількості малих підприємств (фінансування, кредитування, інвестування); орієнтуватися на виробництво і продаж високоякісних товарів і послуг. На розвиток даних факторів як складових малого підприємництва держава може впливати й за допомогою регіональної політики розвитку малого підприємництва. Така політика може бути сформована як засіб впливу на фактори розвитку малого підприємництва. Серед таких факторів знаходять своє місце показники діяльності малого підприємництва України та регіонів. За допомогою вказаних показників можна оцінити рівень розвитку малого підприємництва в кожному конкретному регіоні України. Така оцінка дозволить сформулювати найбільш ефективні заходи впливу на розвиток малого підприємництва, враховуючи особливості діяльності малих підприємств у певних умовах. Отже, визначення показників впливу на розвиток малого підприємництва отримало своє практичне значення при розробці запропонованої регіональної політики.

### **2.3. Оцінка регіонального розвитку малого підприємництва в Україні**

Сукупність факторів розвитку малого підприємництва буде працювати найбільш ефективно, якщо застосовувати регіоноорієнтованість державної політики. Необхідно використовувати унікальний підхід для кожної групи регіонів, спираючись на територіальні, етнічні та економічні відмінності між ними. Використання таких факторів для розвитку малого підприємництва має створити значний економічний ефект. Так зокрема, необхідною є кооперація малого та великого підприємництва, залучення малого підприємництва до виробництва замість посередницької діяльності. Деякі регіони мають конкурентні переваги серед інших через свою розвиненість, тому застосування цих переваг має розвивати не тільки сформований сектор великого підприємництва, але й спонукати до розвитку саме малих підприємств. Враховуючи світовий досвід, найбільш актуальними засобами підтримки малого підприємництва виступають: надання консультативної, технічної та освітньої підтримки підприємцям; фінансова допомога в системі кредитування та оподаткування; залучення малих підприємств у технологічні процеси великих підприємств. Крім того, важливою є кооперація з великими підприємствами подібного напрямку функціонування. Значне місце в розвитку малого підприємництва посідає залучення населення та підприємців до створення й участі у діяльності бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів. Серед напрямів розвитку малого підприємництва



рекомендується створення об'єднань та асоціацій малих підприємців, які, за підтримки органів влади, будуть вести роботу з забезпечення відповідних умов діяльності малих підприємств.

Проаналізувавши статистичні дані щодо діяльності малих підприємств в Україні та провівши розрахунки за показниками їх діяльності, можна зробити висновок про недостатню їх розвиненість [67]. Доцільним буде охарактеризувати кожен з обраних показників та надати певні рекомендації щодо їх розвитку. Їхня характеристика та заходи представлені в табл. 2.13.

Таблиця 2.13

**Досліджувані фактори, які впливають на розвиток  
малого підприємництва**

<b>Фактори</b>	<b>Стан на сьогодні</b>	<b>Пропозиції</b>
1. Обсяг реалізації продукції (робіт, послуг)	Мале підприємництво практично не взаємодіє з великим підприємством, не надаються державні замовлення, мало уваги приділяється активним продажам	Державні замовлення для малого підприємства, створення умов для активізації додаткового збуту, залучення іноземних інвесторів
2. Кількість зайнятих працівників	На малих підприємствах частіше працюють 1-2 людини. Персонал не забезпечений державними гарантіями	Використання світового досвіду з організації працевлаштування на малих підприємствах. Контроль за дотриманням законодавчих норм на малих підприємствах
3. Витрати на персонал	Заробітна плата працівників малого підприємства частіше дорівнює мінімальній. Персонал отримує менше можливостей, ніж працюючи на великих підприємствах	Орієнтування малого підприємства на захист власних працівників. Збільшення мінімальної заробітної плати.
4. Витрати майбутніх періодів	Такі витрати займають значне місце серед інших показників діяльності малих підприємств, що негативно впливає на результати діяльності підприємств	Допомога щодо отримання початкового капіталу: фінансування, кредитування, інвестиції.

*Джерело: розроблено автором*

Першим показником, який впливає на прибуток малого підприємництва, став обсяг реалізації продукції (робіт, послуг). Невисокий рівень даного показника свідчить про неефективність діяльності існуючих малих підприємств в Україні. Щодо ефективності ведення підприємництва, то кожне підприємство самостійно відповідає за збут своєї продукції, тому має розширювати ринок збуту. Персонал на підприємстві, який займається реалізацією продукції, є ключовим в умовах ринку, тому йому необхідно приділяти значну увагу. Крім того, суттєво збільшити обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) можна за рахунок великих підприємств та держави як споживачів товарів, виготовлених малими підприємствами.

Отже, на обсяг реалізації продукції впливають як зовнішні, так і внутрішні чинники. До внутрішніх належать асортимент і якість продукції, рівень цін та облікова політика підприємства. Крім того, непрямо на обсяг реалізації продукції впливають такі фактори, як реклама, організаційна культура підприємства, логістика тощо. Важливим аспектом збільшення обсягу реалізації продукції є комплексний підхід, який надасть змогу виявити слабкі місця на малому підприємстві та містить шляхи покращання даного аспекту. Для представників малого підприємництва перепродаж часто є основним видом діяльності у зв'язку з браком фінансових ресурсів, але, займаючись тільки діяльністю з перепродажу, підприємство втрачає частку маржі від продажу товару або послуги. Така робота не є престижною серед населення, не мотивує працювати на малих підприємствах. Орієнтування на виробництво продукції створить умови для активізації населення з метою організації малих підприємств та працевлаштування на них.

Сучасна економічна думка виокремлює концепцію ефективного управління доходами (у нашому випадку — обсягом реалізації продукції) як одну з найважливіших для підвищення ефективності підприємства. До основних принципів управління доходами відносять виокремлення з обсягу отриманих доходів частки непрямих, а також управління як прямими, так і непрямими доходами підприємства [27]. Збільшення рівня доходів на підприємстві є одним із найважливіших внутрішніх факторів підвищення ефективності роботи на малих підприємствах.

Іншим важливим фактором розвитку малих підприємств є кількість зайнятих працівників. Головний принцип, який має бути застосований при роботі з персоналом, – мотивація. Саме вона

дозволяє найманим працівникам ефективно виконувати свої трудові обов'язки, що прямо впливає на ефективність малого підприємництва. Мотиви зумовлені потребами людей, які, в свою чергу, є тим, від чого людина прагне не залежати. Потреби можна поділити на матеріальні та соціальні, без задоволення яких життя працівників є неповноцінним [9, с. 84]. Тому задоволення потреб працівників є одним із головних завдань підприємця.

Кількість зайнятих працівників має регулюватися за допомогою параметрів мотивації персоналу. Сьогодні існують такі теорії мотивації:

1. Теорії підкріплення, які роблять акцент на засобах, які контролюють дисципліну, маніпулюючи її наслідками;
2. Змістовні теорії, які фокусуються на потребах індивіда – фізіологічних чи психологічних, які підприємець прагне мінімізувати;
3. Процесуальні теорії, які зосереджені на когнітивних процесах, що відбуваються у свідомості людини та впливають на її поведінку [39].

Зосередження на теоретичних підходах до мотивації персоналу визначає основні механізми даної проблеми, проте, беручи до уваги стан економіки України та рівень оплати праці, основним засобом мотивації можна вважати фінансову складову. Дані щодо кількості зайнятих працівників на малих підприємствах свідчать про обернену залежність між цим показником та прибутком малих підприємств. Тому важливо регулювати кількість працівників як з боку держави, так і з боку власне підприємств.

Іншим показником, який потребує характеристики, є витрати на персонал на малих підприємствах. До цього показника відносяться заробітна плата, премії та інші виплати персоналу. Головною проблемою в оплаті праці найманих працівників є визначення її оптимального рівня як для підприємця, так і для працівника. Тому введення відрядної оплати праці та залучення ключових працівників до розподілу прибутку надасть перевагу для обох сторін. У разі відрядної оплати підприємець буде виплачувати заробітну платню виключно від обсягів діяльності кожного окремого працівника, таким чином не перенавантажуючи фонд оплати праці. А залучення працівників до розподілу прибутку надасть їм головний стимул – обсяг їх доходів буде прямо залежати від ефективності діяльності підприємства. Такий підхід можна розглядати як засіб розвитку підприємництва. Витрати на персонал можна розглядати як виключно затратну частину звітності малих підприємств, проте його сутність не

є однозначною. Попри те, що система управління малим підприємством є більш гнучкою, ніж великим, витрати на персонал стають одним із ключових показників діяльності підприємств, адже він потребує уваги з боку його менеджменту та регулюючих органів [60].

Одним із важливих показників діяльності малих підприємств, як показало дослідження, також є витрати майбутніх періодів. Даний показник характеризує витрати, які були здійснені в теперішньому періоді, але будуть віднесені на собівартість у майбутньому. До таких витрат належать: витрати, пов'язані з оплатою патентів та ліцензій, освоєння нових виробництв і технологій, витрати до сезону здійснення активної діяльності [12]. Даний показник має неоднозначний характер з точки зору впливу на ефективність малого підприємництва, проте його сутність можна оцінити через здатність малих підприємств ефективно розпоряджатись своїм капіталом [56].

Важливим аспектом ефективного управління витратами майбутніх періодів є визначення їх оптимальної структури. Оптимізація має відбуватися на основі визначених пріоритетів діяльності підприємства та в межах його обсягу і структурних елементів. Крім того, у конкурентному середовищі важливе значення мають не тільки процеси власне витрат, але і їх перерозподілу [37]. Держава не проявляє достатнього інтересу до роз'яснення підприємцям особливостей обліку доходів та затрат. Такі заходи мають надати необхідний поштовх для розвитку підприємництва, та зокрема малого підприємництва як його первинної складової. Оптимізація діяльності малих підприємств приведе на максимізації їх результативності [58].

Системний аналіз оцінки розвитку малого підприємництва в кожному регіоні дозволить зробити висновки щодо конкретних заходів впливу на дану сферу економіки з урахуванням регіональних особливостей. Для оцінки стану розвитку малого підприємництва в регіонах України пропонується взяти досліджувані показники, а саме кількість зайнятих працівників, витрати на персонал, витрати майбутніх періодів та обсяг реалізованої продукції. Процес групування регіонів за рівнем розвитку малого підприємництва пропонується робити в 3 етапи. Цей процес зображено на рис. 2.2.

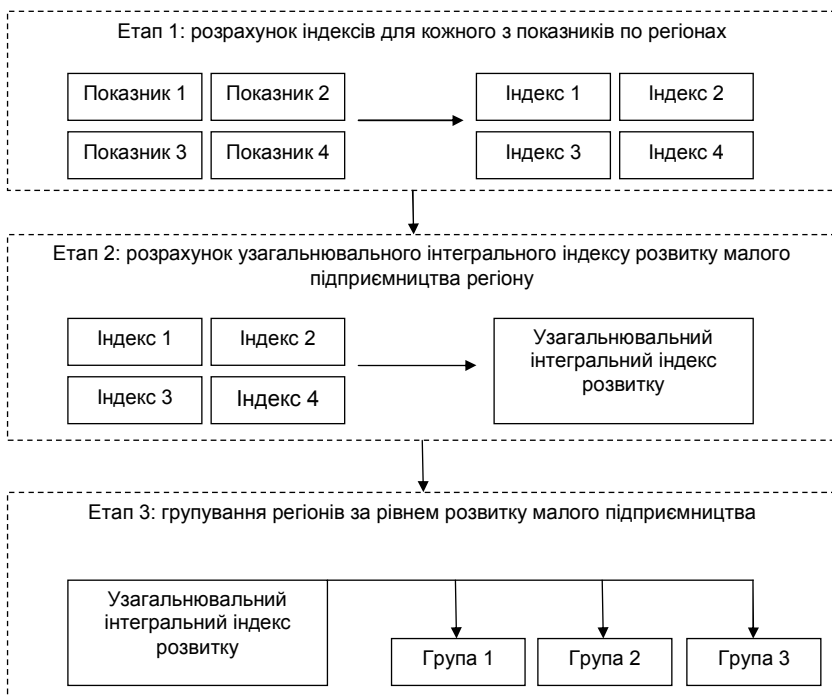


Рис. 2.2. Схема групування регіонів за рівнем розвитку малого підприємництва (розроблено автором)

*Етап 1.* Для математичного обчислення розрахунків різні за якістю показники необхідно привести до загального вигляду. Таким загальним виглядом можуть бути індекси кожного з показників відповідно. Ці індекси будуть застосовані в подальших розрахунках. Таким чином, розраховуючи відхилення від середньої величини по Україні, можуть бути отримані індекси кожного з показників за регіонами.

$$I_{xk} = \frac{X_k}{\bar{X}} - 1 \quad (2.2)$$

де  $X_k$  – показник рівня розвитку малого підприємництва регіону  $k$ ;

$\bar{X}$  – середнє значення обраного показника по Україні;

Із запропонованих показників можуть бути отримані відповідні індекси:

$I_k$  – індекс кількості зайнятих працівників на малих підприємствах;

$I_n$  – індекс витрат майбутніх періодів;

$I_3$  – індекс витрат на персонал на малих підприємствах;  
 $I_o$  – індекс обсягу реалізованої продукції малими підприємствами.

*Етап 2.* Отримані дані доцільно використати для розрахунку узагальнювального інтегрального індексу розвитку малого підприємництва в кожному регіоні. Такий індекс був розрахований за формулою простої середньої арифметичної з урахуванням ваги кожного з індексів:

$$I_{заг.} = \frac{I_k \alpha + I_n \beta + I_3 \chi + I_o \delta}{4} \quad (2.3)$$

де  $I_{k,n,3,o}$  – індекси витрат майбутніх періодів, кількості зайнятих працівників, витрат на персонал та обсягу реалізованої продукції, відповідно;

$\alpha, \beta, \chi, \delta$  – вага кожного з індексів в узагальнювальному індексі.

Базою дослідження є запропоновані показники за 2013 рік. Результати обчислень індексів представлені в табл. 2.14. та 2.15.

Вага кожного з індексів буде розрахована за допомогою коефіцієнтів важливості заданих показників. Зокрема, пропонується оцінити за 10-бальною шкалою показники впливу кількості зайнятих працівників, обсяг реалізації продукції, витрат майбутніх періодів та витрат на персонал. Оцінювання здійснено на основі теоретичних даних щодо формування прибутку малих підприємств та наданої характеристики кожного з досліджуваних показників. Так, пропонується оцінити показники обсягу реалізації продукції та витрат на персонал за оцінкою «9» через те, що вони прямо впливають на прибуток кожного з підприємств та використовуються при поточних розрахунках.

Таблиця 2.14

**Індекси діяльності ( $I_k$  та  $I_n$ ) малого підприємництва за регіонами**

Регіони	Витрати майбутніх періодів, млн грн	$I_k$ (індекс витрат майбутніх періодів)	Кількість зайнятих працівників, тис осіб	$I_n$ (індекс кількості зайнятих працівників)
1	2	3	4	5
Україна	13898,7	-	2010,7	-
Середнє значення	514,8	-	74,47	-
АРК	347,7	-0,32	76,5	0,04
Вінницька	288,4	-0,44	54,4	-0,28
Волинська	172,0	-0,67	33,1	-0,56
Дніпропетровська	1124,3	1,18	142,1	0,95

Продовження табл. 2.14

1	2	3	4	5
Донецька	1100,3	1,14	149,7	1,12
Житомирська	163,7	-0,68	42,6	-0,42
Закарпатська	111,0	-0,78	30,1	-0,59
Запорізька	409,0	-0,21	76,6	0,07
Івано-Франківська	157,0	-0,70	37,1	-0,50
Київська	743,2	0,44	98,4	0,32
Кіровоградська	236,6	-0,54	39,4	-0,47
Луганська	345,4	-0,33	63,7	-0,16
Львівська	539,5	0,05	103,6	0,44
Миколаївська	272,6	-0,47	49	-0,34
Одеська	800,2	0,55	121	0,59
Полтавська	339,2	-0,34	54,7	-0,25
Рівненська	140,0	-0,73	32,9	-0,56
Сумська	157,9	-0,69	35,4	-0,51
Тернопільська	134,5	-0,74	30	-0,60
Харківська	843,2	0,64	130,1	0,74
Херсонська	228,7	-0,56	40,4	-0,46
Хмельницька	190,1	-0,63	41,8	-0,44
Черкаська	264,2	-0,49	45,1	-0,40
Чернівецька	85,1	-0,83	23	-0,67
Чернігівська	169,2	-0,67	37,1	-0,49
м. Київ	4423,3	7,59	404	4,22
м. Севастополь	112,4	-0,78	18,9	-0,76

*Джерело: розроблено автором за даними державної служби статистики України [45]*

Витрати майбутніх періодів мають найменший вплив на прибуток у малому підприємстві, тому пропонується оцінити даний показник ще на рівень нижче. Ці оцінки підтверджуються багатофакторною економетричною моделлю впливу досліджуваних показників на прибуток малого підприємства по Україні (табл. 2.16).

Таблиця 2.15

**Індекси діяльності ( $I_3$  та  $I_0$ ) малого підприємства за регіонами**

Регіони	Витрати на персонал, млн грн	$I_3$ (індекс витрат на персонал на малих підприємствах)	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн	$I_0$ (індекс обсягу реалізованої продукції малими підприємствами)
1	2	3	4	5
Україна	60266,5	-	670258,5	-
Середнє значення	2232,09	-	24824,39	-

Продовження табл. 2.15

1	2	3	4	5
АРК	1909,3	-0,10	16769,2	-0,31
Вінницька	1430,7	-0,37	13907	-0,51
Волинська	781,2	-0,67	8294,3	-0,72
Дніпропетровська	4076,9	0,83	54219,5	1,34
Донецька	4774,8	1,21	53061,8	1,19
Житомирська	1032,9	-0,54	7894,1	-0,70
Закарпатська	692,7	-0,67	5351	-0,77
Запорізька	2021,1	-0,06	19723,6	0,02
Івано-Франківська	846,2	-0,63	7570,5	-0,65
Київська	3049,6	0,34	35841,4	0,26
Кіровоградська	957,3	-0,59	11409,5	-0,50
Луганська	1667,7	-0,27	16654,4	-0,23
Львівська	2658,5	0,23	26017,7	0,05
Миколаївська	1176	-0,50	13144,5	-0,40
Одеська	3308,9	0,38	38590,9	0,47
Полтавська	1510,5	-0,31	16355,4	-0,28
Рівненська	782,4	-0,65	6752,5	-0,74
Сумська	918,5	-0,59	7614,9	-0,67
Тернопільська	695,1	-0,69	6484,6	-0,80
Харківська	3549,8	0,59	40664,4	0,71
Херсонська	944,4	-0,59	11028,6	-0,55
Хмельницька	1022,7	-0,54	9169,7	-0,65
Черкаська	1196,5	-0,46	12740,7	-0,48
Чернівецька	539,9	-0,74	4104,6	-0,82
Чернігівська	884,2	-0,61	8159	-0,70
м. Київ	17348,4	6,74	213312	7,23
м. Севастополь	490,3	-0,75	5422,8	-0,79

*Джерело: розроблено автором за даними державної служби статистики України [45]*

Таблиця 2.16

### **Розрахунок ваги отриманих індексів**

Показник	Оцінка показника за 10-бальною шкалою	Вага показника
Кількість зайнятих працівників	8	0,24
Обсяг реалізації продукції	9	0,27
Витрати майбутніх періодів	7	0,22
Витрати на персонал	9	0,27
Сума	33	1

*Джерело: розроблено автором*



Таким чином, була отримана вага кожного з індексів, які визначають рівень розвитку малого підприємництва:

$$\alpha = 0,24, \beta = 0,27, \chi = 0,22, \delta = 0,27.$$

За допомогою отриманих даних узагальнювальний інтегральний індекс враховує силу впливу кожного окремого показника діяльності малого підприємництва.

Узагальнювальний інтегральний індекс був отриманий у середньому в межах від -1 до +1, з декількома винятками. Відповідно до отриманих даних, регіони доцільно згрупувати за 3 групами рівня розвитку малого підприємництва, а саме: високий рівень розвитку малого підприємництва ( $I_{\text{зар.}} > 0,5$ ), середній ( $-0,5 < I_{\text{зар.}} < 0,5$ ) та низький ( $I_{\text{зар.}} < -0,5$ ). Отримані дані наведено в табл. 2.17.

Таблиця 2.17

**Рівень розвитку малого підприємництва за регіонами**

Регіон	$I_{\text{зар}}$ (узагальнювальний інтегральний індекс)	Рівень розвитку малого підприємництва
АРК	-0,17	Середній
Вінницька	-0,40	Середній
Волинська	-0,65	Низький
Дніпропетровська	1,08	Високий
Донецька	1,16	Високий
Житомирська	-0,58	Низький
Закарпатська	-0,70	Низький
Запорізька	-0,05	Середній
Івано-Франківська	-0,62	Низький
Київська	0,34	Середній
Кіровоградська	-0,52	Низький
Луганська	-0,24	Середній
Львівська	0,19	Середній
Миколаївська	-0,43	Середній
Одеська	0,51	Високий
Полтавська	-0,30	Середній
Рівненська	-0,67	Низький
Сумська	-0,61	Низький
Тернопільська	-0,71	Низький
Харківська	0,67	Високий
Херсонська	-0,54	Низький
Хмельницька	-0,56	Низький
Черкаська	-0,46	Середній
Чернівецька	-0,76	Низький
Чернігівська	-0,61	Низький
м. Київ	6,41	Високий
м. Севастополь	-0,77	Низький

*Джерело: розроблено автором*

*Етап 3.* На цьому етапі проходить обробка отриманих даних і підбиття підсумків. Мале підприємництво в регіонах України розвивається нерівномірно. Беручи за основу показники по кожному з регіонів (кількість малих підприємств, кількість зайнятих працівників, витрати на персонал та обсяг реалізованої продукції), як уже було вказано, регіони України методом відхилення від середніх величин були поділені на групи за розвитком малого підприємництва. Згідно з результатами дослідження, високий рівень розвитку малого підприємництва мають 5 регіонів (Дніпропетровська, Донецька, Одеська, Харківська області та м. Київ), середній – 9 регіонів (Автономна Республіка Крим, Вінницька, Запорізька, Київська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, та Черкаська області), низький – 13 регіонів (Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька, Чернігівська області та м. Севастополь).

У результаті групування регіонів за рівнем розвитку малого підприємництва були отримані дані, що свідчать про відсутність системності у розвитку даного сектора економіки. Так, у групі розвинених регіонів знаходиться найменша їх кількість, і навпаки, регіонів з низьким рівнем розвитку є найбільша кількість. Ці дані представлені графічно на рис. 2.3.

Така нерівномірність розвитку малого підприємництва серед регіонів України, безперечно, має бути врахована при розробці заходів, спрямованих на підвищення ефективності. Зокрема, регіони з найменш розвиненим сектором малого підприємництва мають отримати пріоритет при виконанні певних процедур та програм розвитку підприємництва в Україні. Таким регіонам необхідна більша увага порівняно з регіонами з високим рівнем розвитку малого підприємництва.

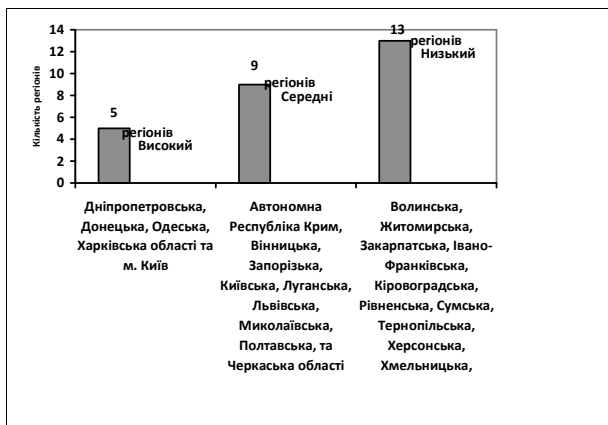


Рис. 2.3. Кількість регіонів України за рівнем розвитку малого підприємництва (розроблено автором)

Не менш важливим засобом оцінки стану малого підприємництва серед регіонів України є графічне відображення отриманих даних на адміністративній карті країни, що представлено на рис. 2.4.

Графічне відображення рівня розвитку малого підприємництва на карті України дозволяє говорити про деякі територіальні особливості. Так, найбільш розвинені регіони переважно концентруються в східній частині країни, регіони з низьким рівнем розвитку малого підприємництва знаходяться на заході та півночі, а регіони з середнім розвитком досліджуваної проблеми переважно займають центральну частину України та південь.

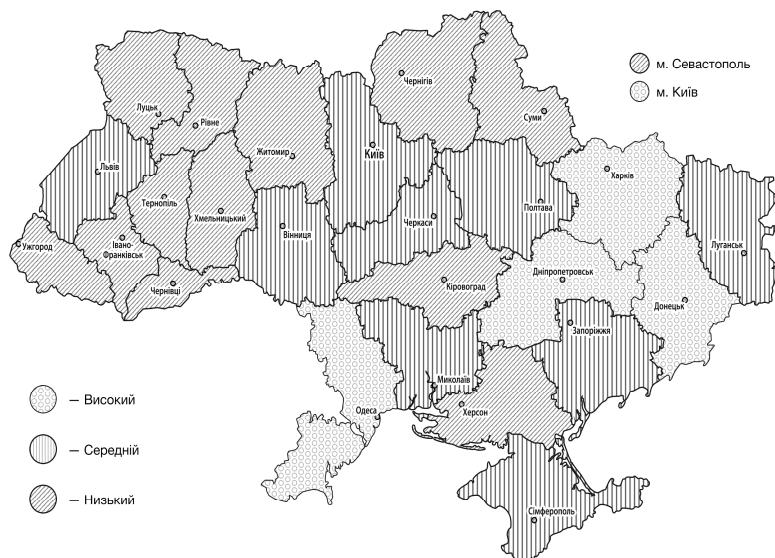


Рис. 2.4. Графічне відображення рівня розвитку малого підприємництва за регіонами України (розроблено автором)

Якщо говорити про особливості цих груп регіонів, то виникає певна нелогічність. За результатами аналізу, найбільший ступінь розвитку малого підприємництва припадає на переважно промислові регіони, в яких сконцентровано виробництво, важка промисловість, машинобудування тощо. Такі характеристики мали б заважати розвитку малого підприємництва через наявність більшої кількості вакансій робочих місць, порівняно із слаборозвиненими регіонами. При цьому відомо, що малі підприємства частіше працюють у сферах торгівлі та послуг, що має доповнювати відсутність розвитку

промислового комплексу. Для розвитку малого підприємництва більш логічним чинником мала б бути відсутність значної кількості робочих місць у середніх та великих підприємствах. Таку нелогічність можна пояснити тим, що населення в розвинених регіонах є більш бізнес активним через певні історичні та просторові чинники. Наприклад, Одеська та Дніпропетровська області історично вважаються центрами розвитку підприємництва в Україні, і мале підприємництво не є винятком. Найменше, що можна зробити в такій ситуації, – передати досвід з розвинених регіонів до менш розвинених. Такий захід не потребує значних ресурсів з боку держави та теоретично має забезпечити бажаний результат. Регіональна політика розвитку малого підприємництва України надасть змогу систематизувати ці заходи та вирішити, для яких саме регіонів краще їх застосовувати.

Абсолютна більшість регіонів у групі слаборозвинених доводить загальний важкий стан малого підприємництва в Україні. Необхідність застосування специфічної регіональної політики розвитку малого підприємництва для кожної з груп регіонів є безперечною. Отже, державі варто приділяти найбільше уваги і державних ресурсів саме групі слаборозвинених регіонів. Що стосується розвинених регіонів, то до них мають бути застосовані підтримуючі та стимулюючі заходи з урахуванням з сучасного закордонного досвіду розвитку малого підприємництва. Сукупність таких заходів формує регіональну політику розвитку підприємництва, яка, в свою чергу, поділяється на об'єкти впливу – регіони. Групування регіонів дозволило обрати такі напрями заходів з розвитку малого підприємництва та зробити їх більш специфічними, тобто такими, які будуть враховувати особливості певного регіону.

## РОЗДІЛ 3 РЕАЛІЗАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

### 3.1. Формування регіональної політики розвитку малого підприємництва

Для ефективного розвитку малого підприємництва країни та регіонів необхідними є обґрунтовані управлінські рішення, які має приймати як держава, так і представники підприємництва. Тому адаптація малого підприємництва до сучасних умов є важливим теоретичним й практичним завданням для сталого розвитку економіки. Розробка моделі розвитку малого підприємництва та його методичне забезпечення дозволить малим підприємствам ефективно працювати, виконуючи важливі соціальні функції, а саме задовольняти суспільні потреби, займатися працевлаштуванням населенням та створювати так званий «середній клас».

Кожне підприємство, у тому числі й мале, має модель управління, що може включати економічні, технічні, матеріальні та інші засоби впливу на діяльність підприємництва. Через те, що в умовах ринку головною метою діяльності підприємства є одержання прибутку, моделі управління в більшій мірі застосовують економічні методи впливу на підприємництво [24, с. 104].

Для реалізації регіональної політики розвитку малого підприємництва регіонів важливо побудувати модель, яка б надавала можливість малим підприємствам працювати більш ефективно, тобто сприяла б їх розвитку.

Модель управління малими підприємствами має певні особливості на рівнях держави, регіонів та власне підприємства, тому і його визначення може відрізнитись. Наприклад, модель управління підприємством визначають як:

- систему методів, способів і прийомів формування та регулювання відносин об'єктів з внутрішнім і зовнішнім середовищем [14];
- сукупність необхідних взаємозв'язків, що виникають між різними елементами організації [51];
- цілісну систему дій по реалізації управління [135];
- структуру управлінських дій, засобів і методів їх виконання, збудованих у певній послідовності [112].

Окремим визначенням є економічна модель, яка трактується як модель реалізації економічної політики держави, що за допомогою використання державних важелів регулювання спрямовує дію ринкових законів у необхідному для держави напрямі, або це модель

впливу державного регулювання на дії ринкових законів з метою досягнення поставлених цілей [84, с. 91].

Проаналізувавши наявні напрацювання, можна зробити такі визначення моделі розвитку малого підприємництва регіонів – це сукупність методів, важелів та операцій, їх взаємозв'язків, спрямованих на ефективне вирішення основного завдання підприємства в певних територіальних межах. Під основним завданням діяльності підприємства розуміється максимізація прибутку, а під територіальними межами, в нашому випадку, регіони України.

На основі вищенаведеного матеріалу була побудована концептуальна модель розвитку малого підприємництва регіонів, яка включає в себе зовнішні та внутрішні фактори впливу на розвиток малих підприємств, шляхи їх оптимізації і взаємозв'язки між ними, об'єднані в цілісну систему. Така модель дозволить впливати на розвиток малого підприємництва як з боку держави та органів місцевого управління, так і з боку власне підприємства як структурної частини підприємництва країни та регіонів. Важливим для такої моделі є її практичне значення як необхідне продовження теоретичного обґрунтування зазначених важелів впливу на розвиток малого підприємництва. Тому кожний елемент моделі включає в себе не тільки теоретичну важливість удосконалення даного аспекту, але й практичні засади, основані на детальному аналізі закордонного досвіду його розвитку.

Модель розвитку малого підприємництва регіонів представлена на рис. 3.1.

Запропонована модель розвитку малого підприємництва регіонів включає як зовнішні фактори впливу на прибуток малих підприємств, так і внутрішні фактори; крім того, до моделі входять такі суб'єкти підприємництва як держава та власне підприємство. Модель утворюється із взаємозв'язків зазначених факторів та формує єдину систему впливу на розвиток малого підприємництва.

У згрупованому вигляді до зовнішніх заходів впливу на розвиток малого підприємництва можна віднести покращення бізнес-клімату регіонів, зменшення податкового навантаження, активізацію фінансування, інформаційну підтримку підприємництва.

Бізнес-клімат, або бізнес-середовище, є одним із сучасних понять, особливо для України. Бізнес-клімат часто використовують разом із терміном «інвестиційний клімат» через те, що інвестиційна діяльність є складовою системи підприємництва країни [22]. Бізнес-клімат будь-якої країни чи регіону визначається сукупністю чинників, що впливають на ефективність підприємництва, а значить, і на його ефективність. Основними складовими бізнес-середовища є політична та макроекономічна ситуація в країні, проте важливе значення мають ці фактори і в розрізі регіонів [136]. Крім політичної

складової, на бізнес-клімат впливає її економічна її частина. Через блокування розвитку малого підприємництва не можна говорити про підвищення бізнес-активності [57]. Покращання бізнес-клімату держави є досить загальним заходом, який включає в себе створення інвестиційного середовища, міжнародне співробітництво та захист підприємців [79].



Рис. 3.1. Концептуальна модель розвитку малого підприємництва регіонів (розроблено автором)

Зовнішнім фактором моделі розвитку малого підприємництва регіонів є система податків та зборів, у тому числі й місцевих. Оподаткування малого підприємництва в Україні було розглянуто вище, тому важливо зупинитися саме на регіональному аспекті. Як стверджують фахівці, уряд ще не готовий до децентралізації бюджетів [48, с. 84], проте цей процес має відбуватися для ефективного розвитку економіки. Крім того, витрати місцевих бюджетів України на власні потреби складають не більше 10 %, тоді як для країн ЄС цей показник зафіксовано в межах 15-45 % [13].

Наведені дані свідчать про неможливість послаблення місцевого податкового навантаження в нинішній ситуації, для цього необхідно змінювати бюджетну систему країни.

Наступною складовою моделі розвитку малого підприємництва регіонів, що стосується зовнішніх факторів, є система фінансування підприємництва країни та регіонів. Наявність необхідних фінансових ресурсів — запорука функціонування підприємництва [16, с. 16]. Одним із дієвих видів кредитування малого підприємництва у світі є так звані мікрокредити, які намагаються вирішувати проблеми малого підприємництва. Мікрокредитування визначається як кредитування малого підприємництва з ненадійною заставою в розмірах не більше 5 тис. дол. США на строк не більше 4-5 місяців на ринкових умовах [57]. Через відносно високий ризик мікрокредитування українські банки не надають переваги такому виду кредитування. Позиція українських банків така, що держава має сприяти розвитку малого підприємництва, впроваджувати програми кредитування, забезпечувати стимулювання банківських установ до кредитування малих підприємств [34, с. 52].

Іншою складовою моделі розвитку малого підприємництва регіонів у вигляді зовнішнього фактора впливу на прибуток є інформаційна підтримка малих підприємств. Під інформаційною підтримкою розуміють як консультаційну допомогу державними установами підприємців, так і створення інформаційного поля, яке б пояснювало населенню переваги власного бізнесу та шляхи до відкриття власного підприємства [124, с. 64]. Важливою складовою створення інформаційного поля підтримки малого підприємництва є усвідомлення соціальної відповідальності бізнесу як підприємцями, так і державою. Під соціальною відповідальністю розуміють вирішення соціально важливих проблем силами підприємств у рамках діяльності підприємництва [129, с. 137].

До внутрішніх заходів впливу на розвиток малого підприємництва в рамках моделі належить підвищення конкурентоспроможності, покращання системи маркетингу, інноваційний менеджмент, мотивація персоналу [104]. Наведені фактори перебувають у межах взаємовпливу самого підприємства та держави, тому можуть бути використані як у межах державних заходів, так і безпосередньо на підприємстві. Підвищення конкурентоспроможності на підприємстві є складною системою, проте основним завданням залишається надання товару конкретної переваги над аналогічними товарами інших підприємств [50]. Конкурентоспроможністю вважається сукупність властивостей і характеристик підприємства, що дозволяють забезпечити ефективність його функціонування при будь-яких змінах зовнішнього і внутрішнього середовища [64]. Система маркетингу на малому підприємстві — необхідна складова підвищення ефективності,



головним завданням його є знаходження взаємозв'язку між підприємством, споживачами та конкурентами [72]. Крім того, малому підприємству необхідно долучатись до новітніх технологій. Фактором, який має це забезпечувати, є інноваційний менеджмент [75]. Інша складова розвитку малого підприємства регіонів — ефективний підбір персоналу та його мотивація [65]. У сучасних умовах саме персонал є найважливішим капіталом кожного підприємства.

Запропоновані заходи можуть бути використані з набагато більшою ефективністю, якщо вони будуть враховувати регіональні особливості груп регіонів. Згідно з проведеним дослідженням, як уже зазначалося, регіони України були поділені на групи за ступенем розвитку малого підприємства. Запропоновані заходи для розвитку малого підприємства регіонів теж були поділені за ступенем втручання у їхню діяльність, що є основою формування регіональної політики розвитку малого підприємства. Графічно це зображено на рис. 3.2.

Таким чином, відповідно до запропонованого групування регіонів України, пропонується 3 моделі регіональної політики розвитку малого підприємства. Серед них агресивна, яка передбачає максимальне втручання та найбільшу кількість заходів.

Агресивна модель має бути застосована у групі регіонів з низьким рівнем розвитку малого підприємства. Серед пріоритетних заходів для такої групи регіонів – створення та підтримка функціонування спеціальних економічних зон, пільгове оподаткування для підприємств, регіональні субсидії для представників малого підприємства, створення регіональних фондів кредитування малого підприємства, організація професійної підготовки підприємців, розробка спеціальних освітніх програм. Помірну модель пропонується застосовувати до групи середньорозвинених регіонів. До заходів цієї моделі регіональної політики відносяться введення спеціальних регіональних податкових режимів для малих підприємств, регіональні позики, які повертаються у разі успішного розвитку підприємства, забезпечення державних гарантій та пільг підприємствам, які займаються інноваційною діяльністю, проведення інформаційних семінарів для підприємців.

Стриману модель регіональної політики розвитку малого підприємства пропонується застосовувати у розвинених регіонах. Така модель буде передбачати найменшу кількість регуляторних заходів, надання переваги заходам інформаційного характеру. Серед пріоритетних заходів даної моделі – забезпечення державних гарантій та пільг підприємствам, які займаються інноваційною діяльністю, інформаційна підтримка малого підприємства у засобах масової інформації, забезпечення тісної взаємодії

представників підприємництва, органів місцевого самоврядування та виконавчої влади в рамках обласних програм підтримки малого підприємництва.

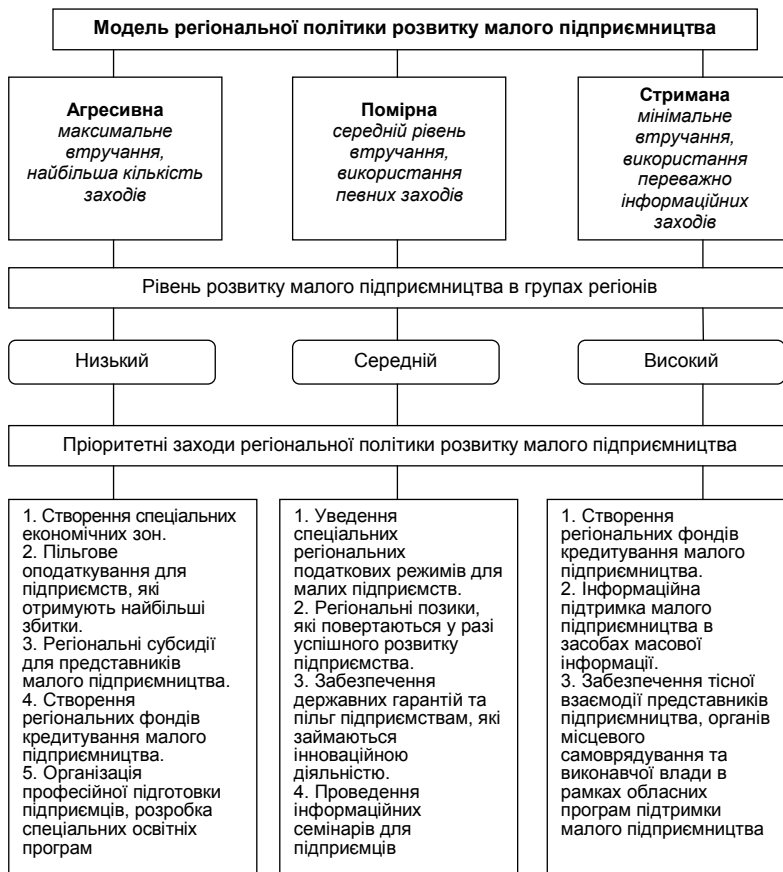


Рис. 3.2. *Формування регіональної політики розвитку малого підприємництва (розроблено автором)*

Сукупність запропонованих заходів формує регіональну політику розвитку малого підприємництва. Найбільший ефект від такої політики буде очікуватись лише при застосуванні всієї сукупності заходів. Серед них:

1. Заходи для зменшення податкового навантаження на мале підприємство:

1.1. Переорієнтація податкової системи в напрямі зменшення кількості місцевих податків та зборів;

1.2. Уведення спеціальних регіональних податкових режимів для малих підприємств;

1.3. Пільгове оподаткування для підприємств, які отримують найбільші збитки.

2. Заходи для покращання інвестиційного клімату регіонів:

2.1. Забезпечення закріплених державних гарантій для інвесторів, у тому числі при зміні законодавства;

2.2. Створення спеціальних економічних зон.

3. Заходи, спрямовані на фінансування малих підприємств:

3.1. Регіональні субсидії для представників малого підприємництва;

3.2. Регіональні позики, які повертаються у разі успішного розвитку підприємства;

3.3. Створення регіональних фондів кредитування малого підприємництва.

4. Заходи, спрямовані на інноваційну діяльність:

4.1. Забезпечення державних гарантій та пільг підприємствам, які займаються інноваційною діяльністю;

4.2. Компенсація процентів по кредитах комерційних банків для підприємств, які займаються інноваційною діяльністю.

5. Заходи для забезпечення інформаційної підтримки малого підприємництва:

5.1. Проведення інформаційних семінарів для підприємців силами вищих навчальних закладів;

5.2. Інформаційна підтримка малого підприємництва у засобах масової інформації;

5.3. Організація професійної підготовки підприємців, розробка спеціальних освітніх програм;

5.4. Забезпечення тісної взаємодії представників підприємництва, органів місцевого самоврядування та виконавчої влади в рамках обласних програм підтримки малого підприємництва.

Таким чином, застосування всієї сукупності запропонованих заходів потребує використання значної частини ресурсів держави, тому для зниження навантаження та більш ефективного використання регіональної політики розвитку малого підприємництва пропонуються три її моделі: агресивна, помірна та стримана. Моделі були отримані внаслідок зіставлення заходів та можливих результатів від їх застосування. Ці моделі пропонується використовувати для груп регіонів, що були виявлені внаслідок дослідження ступеня розвитку малого підприємництва. Для найменш розвиненої групи пропонується агресивна модель регіональної політики, а, відповідно, для найбільш розвиненої – помірна. Такий підхід дозволить збалансувати вплив від зазначених заходів та зрівноважить розвиток малого підприємництва серед регіонів

України. Кожна з моделей регіональної політики потребує детального аналізу й прогнозування, що дозволить виявити можливі недоліки та вдосконалити їх.

Загальноописову оцінку результативності кожної з трьох моделей пропонується робити за допомогою SWOT-аналізу. SWOT-аналіз – метод стратегічного планування, що використовується для оцінки факторів та явищ, які впливають на проект чи підприємство [141]. У нашому випадку SWOT-аналіз буде використовуватися для оцінки запропонованих моделей регіональної політики розвитку малого підприємництва. Це дозволить зрозуміти сильні та слабкі сторони кожної з моделей, можливості та загрози для малого підприємництва. У результаті SWOT-аналізу буде зрозумілим співвідношення кожної в трьох моделях регіональної політики розвитку малого підприємництва, вони стануть більш структуровані.

SWOT-аналіз виконується за двома напрямками: зовнішній і внутрішній. Для внутрішнього аналізуються сильні та слабкі сторони, для зовнішнього — можливості та загрози [23]. Першим об'єктом SWOT-аналізу буде агресивна регіональна політика розвитку малого підприємництва, яка включає в себе спектр найбільш дієвих заходів: створення спеціальних економічних зон, пільгове оподаткування для підприємств, регіональні субсидії для представників малого підприємництва, створення регіональних фондів кредитування малого підприємництва, організація професійної підготовки підприємців, розробка спеціальних освітніх програм. Внутрішнім середовищем для SWOT-аналізу моделей регіональних політик буде мале підприємництво регіонів України, а зовнішнім — держава та світ. Ця політика найбільш потребує ресурсів для впровадження, та їх необхідно застосовувати у найменш розвинутих у розрізі малого підприємництва регіонах. SWOT-аналіз агресивної моделі регіональної політики представлено в табл. 3.1.

Агресивна модель регіональної політики розвитку малого підприємництва включає в себе теоретично найбільш сильні заходи, що мають дати малому підприємству обраних регіонів серйозний поштовх для розвитку. Аналіз сильних та слабких сторін даної моделі показав, що вони перебувають приблизно на одному кількісному рівні. Ця модель має привести до суттєвого збільшення кількості малих підприємств та їх ефективності. Збільшення кількості охочих підприємців почати власну справу буде сприяти тіснішій взаємодії представників малого підприємництва та розвитку конкуренції. Це стане причиною виникнення нових бізнес-ідей і концепцій, що, безперечно, є сильною стороною даної моделі регіональної політики розвитку малого підприємництва.

Що стосується слабких сторін, то основною з них є те, що в рамках розвитку малого підприємництва потужний поштовх отримає лише частина регіонів України, в той час як інші залишаться в

базових умовах. Така економічна несправедливість може знизити загальний розвиток малого підприємництва в регіонах. В агресивній моделі сконцентровані найскладніші для реалізації заходи регіональної політики, тому їх запровадження може зайняти значну кількість часу. Іншою слабкою стороною даної моделі є можлива неготовність серед населення до активізації малого підприємництва у визначених регіонах. Сукупність сильних заходів може виявитись безрезультатною через брак підприємців на заданих територіях.

Таблиця 3.1

**SWOT-аналіз агресивної моделі регіональної політики розвитку малого підприємництва**

	<b>Сильні сторони (S)</b>	<b>Слабкі сторони (W)</b>
<b>Внутрішнє середовище</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Потужний розвиток малого підприємництва в обраних регіонах.</li> <li>2. Значне збільшення кількості малих підприємств.</li> <li>3. Налагодження більш тісної взаємодії між представниками малого підприємництва.</li> <li>4. Нові бізнес-ідеї та концепції</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Регіони, де буде застосовуватись інша модель політики, не отримують достатньо уваги.</li> <li>2. Можливість подальшого нерівномірного розвитку малого підприємництва серед регіонів.</li> <li>3. Повільне запровадження заходів через їх складність.</li> <li>4. Неготовність підприємців для започаткування власної справи</li> </ol>
	<b>Можливості (O)</b>	<b>Загрози (T)</b>
<b>Зовнішнє середовище</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Вихід запропонованих для даної моделі регіонів у лідери в розрізі малого підприємництва.</li> <li>2. Упровадження нових норм для ведення малого підприємництва.</li> <li>3. Активізація фінансування малого підприємництва</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Брак фінансових ресурсів для запровадження заходів.</li> <li>2. Приділення недостатньої уваги іншим складовим економіки країни.</li> <li>3. Переорієнтація розвитку деяких регіонів.</li> <li>4. Уповільнення розвитку конкуренції</li> </ol>

*Джерело: розроблено автором*

Зовнішнє середовище агресивної моделі регіональної політики розвитку малого підприємництва пропонує такі можливості: значне посилення розвитку регіонів, де буде застосовуватись така модель, введення нових регуляторних норм для ведення малого

підприємництва та поштовх для розвитку фінансових установ. Запровадження агресивної моделі може дозволити введення спеціальних економічних зон та норм оподаткування для деяких регіонів України. Для активізації фінансування малого підприємництва мають бути залучені банки та інші фінансові установи, що, в свою чергу, має бути запорукою їх розвитку. Проте агресивна модель має значну кількість загроз через велику кількість необхідних державних фінансових ресурсів для її впровадження. Така модель може відвернути увагу від інших складових економічного розвитку країни, середнього та великого підприємництва. Агресивна модель може створити нерівновагу в економіці та, як результат, уповільнити розвиток країни.

Наступною моделлю регіональної політики розвитку малого підприємництва є помірна. До неї включені такі заходи: введення спеціальних регіональних податкових режимів для малих підприємств, регіональні позики, що повертаються у разі успішного розвитку підприємства, забезпечення державних гарантій та пільг підприємствам, які займаються інноваційною діяльністю, проведення інформаційних семінарів для підприємців. SWOT-аналіз помірної моделі представлено в табл. 3.2.

SWOT-аналіз помірної моделі регіональної політики розвитку малого підприємництва показав, що вона є досить збалансованою структурою. Кількість сильних сторін та можливостей виявилась більшою, ніж слабких сторін та загроз, що говорить про її потенційну ефективність. Серед сильних сторін помірної моделі – послідовний та сталий розвиток малого підприємництва в Україні, що досягається не агресивними, але дієвими заходами. У рамках цієї моделі поштовх до розвитку отримують малі підприємства, які займаються інноваційною діяльністю, що дозволить говорити про розвиток даної сфери економіки.

Іншими сильними сторонами є створення інформаційної бази для розвитку малого підприємництва та підвищення якості товарів і послуг, що ними виробляється/надається. Такі сторони даної моделі дозволять говорити про забезпечення подальшого розвитку малого підприємництва, навіть після значного періоду часу. До слабких сторін помірної моделі належать такі: іноді досить велика тривалість пошуку необхідних важелів, які б могли збалансувати систему малого підприємництва, певна вибірковість у заходах щодо надання пільг, що може призвести до деякої нерівномірності розвитку малого підприємництва у регіоні. Крім того, невизначеною є кількість підприємців, які власне прагнуть інформаційної підтримки.

Щодо можливостей помірної моделі, головною є створення сучасної та ефективної системи малого підприємництва, що сприятиме виведенню України на шлях економічного розвитку. Наслідком цього буде залучення додаткових інвестицій, що

позитивно відобразиться на економіці в цілому. Також можливі зміни в податковій системі та збільшення експорту для країни. Проте основною загрозою для даної моделі є продовження економічного спаду, що не дозволить ввести запропоновані заходи. Крім того, можлива неготовність фінансової системи до активізації роботи з малим підприємництвом та складність адаптації закордонного досвіду до українських реалій.

Таблиця 3.2

**SWOT-аналіз помірної моделі регіональної політики розвитку малого підприємництва**

<b>Внутрішнє середовище</b>	<b>Сильні сторони (S)</b>	<b>Слабкі сторони (W)</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Послідовний та поступальний розвиток малого підприємництва.</li> <li>2. Активізація інноваційних малих підприємств.</li> <li>3. Орієнтація малих підприємств на успіх.</li> <li>4. Підвищення якості товарів та послуг, які надаються малими підприємствами.</li> <li>5. Створення інформаційної бази підтримки малого підприємництва</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Пошук збалансованості помірних заходів може зайняти багато часу.</li> <li>2. Можлива вибірковість підприємств для надання пільг.</li> <li>3. Послаблення податків в одному регіоні може спричинити нерівномірність розвитку малого підприємництва.</li> <li>4. Невелике коло залучених підприємств для навчання бізнес-технологіям</li> </ol>
<b>Зовнішнє середовище</b>	<b>Можливості (O)</b>	<b>Загрози (T)</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Створення сучасної та ефективної моделі ведення малого підприємництва в Україні.</li> <li>2. Залучення іноземних інвестицій для розвитку малого підприємництва.</li> <li>3. Позитивні зміни в податковій системі країни.</li> <li>4. Збільшення експорту та поява можливостей для міжнародного співробітництва</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Продовження економічного спаду в розрізі країни.</li> <li>2. Неготовність фінансової системи для роботи з малим підприємництвом.</li> <li>3. Неможливість адаптації закордонного досвіду</li> </ol>

*Джерело: розроблено автором*

Останньою моделлю регіональної політики розвитку малого підприємництва є стримана, яка має бути застосована у найбільш розвинених регіонах у зв'язку з найменшою кількістю заходів та їх менш суттєвим впливом, порівняно з іншими моделями. До заходів стриманої моделі відносяться: створення регіональних фондів кредитування малого підприємництва, інформаційна підтримка малого підприємництва у засобах масової інформації, забезпечення тісної взаємодії представників підприємництва, органів місцевого самоврядування та виконавчої влади в рамках обласних програм підтримки малого підприємництва. SWOT-аналіз моделі представлено у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

**SWOT-аналіз стриманої моделі регіональної політики розвитку малого підприємництва**

	<b>Сильні сторони (S)</b>	<b>Слабкі сторони (W)</b>
<b>Внутрішнє середовище</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Достатній вплив на розвиток малого підприємництва в розвинених регіонах.</li> <li>2. Дешеві кредити малому підприємству.</li> <li>3. Створення позитивного іміджу підприємців</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Незначний ефект від застосування запропонованих заходів.</li> <li>2. Виконання заходів тільки в рамках регіональних програм.</li> <li>3. Послаблення розвитку малого підприємництва в розвинених регіонах.</li> <li>4. Недостатність лише банківського кредитування для розвитку</li> </ol>
	<b>Можливості (O)</b>	<b>Загрози (T)</b>
<b>Зовнішнє середовище</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Посилення роботи іноземних банківських установ в Україні.</li> <li>2. Врівноваження системи підприємництва як складової економіки України.</li> <li>3. Додаткові інструменти державної політики</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Посилення корупції та тінізації економіки.</li> <li>2. Небажання місцевого самоврядування співпрацювати з малим підприємством.</li> <li>3. Подальше зниження інвестиційної привабливості України.</li> <li>4. Послаблення банківської системи через відсутність дієвих заходів</li> </ol>

*Джерело: розроблено автором*



Отже, серед сильних сторін стриманої моделі регіональної політики розвитку малого підприємництва можна вказати на такі: достатній для сильних регіонів вплив на мале підприємництво, дешеві кредити та створення позитивного іміджу підприємців. Такі сильні сторони не приведуть до значного ефекту від регіональної політики, проте саме в цьому і полягало значення стриманої моделі. Для вирівнювання розвитку малого підприємництва серед всіх регіонів України необхідно приділяти найбільше уваги тим регіонам, які розвинуті менше і, навпаки, приділити найменше уваги найбільш розвиненим регіонам. Говорити про відсутність ефекту теж не можна, хоча у даної моделі існують свої слабкі сторони: недостатній можливий ефект від заходів та виконання їх тільки в рамках регіональних програм, а не в межах групи регіонів. Незначний ефект від застосування даної моделі може призвести до уповільнення розвитку малого підприємництва в даній групі регіонів на фоні стрімкого розвитку інших регіонів. Крім того, фінансування лише за допомогою банківських установ може виявитися неефективним через неспроможність останніх кредитувати мале підприємництво.

Щодо можливостей стриманої моделі регіональної політики розвитку малого підприємництва, то при аналізі їх було визначено менше, ніж загроз. До головних можливостей належать: посилення роботи міжнародних банківських установ в Україні, врівноваження системи підприємництва, яке включає середнє та велике підприємництво, а також створення додаткових інструментів державної політики у вигляді заходів даної моделі. Загрози при використанні стриманої моделі можуть вплинути на розвиток корупції та тінізації економіки. Серед іншого — відсутність інструментів для дієвого втручання органів місцевого самоврядування в діяльність малого підприємництва та загальне зниження інвестиційної привабливості України. При надмірній або примусовій активізації кредитування малого підприємництва можливе послаблення банківської системи України. Та головною загрозою є відсутність державної мотивації для впровадження низки заходів стриманої моделі через їх незначну кількість та недостатній очікуваний ефект.

SWOT-аналіз стриманої моделі показав, що в ній, як і в агресивній, слабкі сторони і загрози переважають над сильними сторонами та можливостями. Проте помірною моделлю регіональної політики розвитку малого підприємництва показала перевагу сильних сторін та можливостей. Отже, ця модель теоретично є найбільш оптимальною для використання на практиці. Таким чином, за допомогою моделі регулювання малого підприємництва регіонів України була побудована регіональна політика його розвитку. Залежно від розвитку кожного регіону, пропонується використання трьох моделей даної політики: агресивної для найменш розвинених

регіонів, помірної для середньорозвинених та стриманої для найбільш розвинених регіонів. На основі SWOT-аналізу були оцінені сильні та слабкі сторони кожної моделі, їх можливості та загрози.

### **3.2. Прогнозування впливу заходів регіональної політики розвитку малого підприємництва на результативність його діяльності**

Як було зазначено в дослідженні, регіональна політика розвитку малого підприємництва включає в себе заходи, які було об'єднано в три моделі: агресивну, помірну та стриману політику. Кожну з моделей пропонується застосовувати до груп регіонів, які було досліджено раніше. Відповідно, за допомогою інтегрального індексу, який включає основні показники діяльності малого підприємництва, регіони України було поділено на три групи. Рівень розвитку малого підприємництва було визначено як низький, середній та високий.

Для дослідження ефективності заходів регіональної політики розвитку малого підприємництва пропонується спрогнозувати її вплив на кожную з груп регіонів. З цією метою було використано метод сценаріїв, який застосовується для надання розуміння досліджуваного об'єкта в майбутньому. Отже, сценарій – це модель майбутнього, в якій описується можливий перебіг подій [28]. Як правило, використовується декілька альтернативних сценаріїв, у нашому випадку пропонується прогнозувати вплив регіональної політики за трьома сценаріями: базовим, оптимістичним та песимістичним. Згідно з концептуальною моделлю розвитку малого підприємництва регіонів, до основних факторів розвитку малого підприємництва було віднесено: державне забезпечення, систему оподаткування, механізм фінансування та інформаційну підтримку. Сценарії будуть ґрунтуватися на основі можливих змін заданих факторів у період до 2020 р. Характеристика факторів впливу при різних сценаріях представлено в табл. 3.4.

Для подальшого застосування методу сценаріїв необхідно надати детальну характеристику по кожному з них. Оптимістичний сценарій буде реалізований при найбільш сприятливих умовах впливу факторів на мале підприємництво:

1. Відведення ключової ролі малому підприємництву надасть необхідний поштовх для розвитку цього сектора економіки. Вся економічна система країни буде вибудовуватись з урахуванням фактора, який має створювати більшу частину ВВП країни – малого підприємства. Це означає різке збільшення кількості малих підприємств та їх ефективності. Відкриття та ведення малого підприємства буде відбуватися за спрощеною процедурою. Створення критичної маси малих підприємств надасть можливість

ефективно працювати ринковій економіці. Конкурентне середовище автоматично буде підвищувати якість наданих товарів та послуг малими підприємствами.

Таблиця 3.4

**Характеристика факторів впливу на мале підприємництво при різних сценаріях**

Фактори	Характеристика сценаріїв		
	Оптимістичний	Базовий	Песимістичний
1. Державне забезпечення	Відведення ключової ролі в економіці країни	Стриманий розвиток та незначна державна підтримка	Ігнорування проблем та відсутність заходів
2. Система оподаткування	Запровадження нового спрощеного та пільгового оподаткування	Продовження роботи існуючої системи оподаткування	Збільшення податкового навантаження
3. Механізм фінансування	Інвестиційне та кредитне забезпечення	Деякі програми фінансування	Відсутність доступу до фінансування
4. Інформаційна підтримка	Організація масштабних інформаційних заходів	Деякі інформаційні заходи в окремих галузях	Створення негативного іміджу для підприємців

*Джерело: розроблено автором*

2. Деякі малі підприємства будуть зовсім звільнені від оподаткування на конкретний термін, будуть введені спеціальні режими оподаткування з використанням регіональних особливостей. Система оподаткування включатиме в себе значно більший обсяг пільг для малих підприємств, що дозволить розширювати їх діяльність та забезпечити прозорість оподаткування.

3. Створення спеціальних програм кредитування для малих підприємств, які передбачали б не тільки низьку проценту ставку, але й повернення кредиту тільки в разі успішності малого підприємства. Крім того, фінансування малих підприємств буде забезпечено за допомогою інвестицій, що залучатимуться в міжнародних фондах. Держава як суб'єкт підприємництва також буде виступати інвестором для малого підприємництва.

4. Державні інформаційні заходи спрямовані на створення позитивного іміджу для підприємця. Це надасть поштовх більшій кількості населення займатись підприємництвом, що позитивно вплине на кількість малих підприємств. Організація державних освітніх програм для підприємців, створення бізнес-шкіл та проведення тренінгів за найсучаснішими методиками сприятиме не

тільки підвищенню ефективності малих підприємств на всіх рівнях, але й бізнес-імміграції в Україну.

Базовий (або ймовірний) сценарій розвитку малого підприємництва буде реалізовано на умовах, які наразі найбільше відповідають дійсності. За цим сценарієм очікуються такі зміни факторів:

1. Держава відводить певну роль малому підприємству, проте вона є недостатньою для сталого розвитку. Доходи малих підприємств продовжують зростати, проте досить повільними темпами, що не виводить даний сектор економіки у статистичну відповідність до таких у розвинених країнах. Розвиток малого підприємництва є стриманим, відбувається за рахунок посилення позицій старих підприємств, а не утворення нових.

2. Система оподаткування зазнає незначних змін. Скорочується кількість податків, які мають сплачувати малі підприємства, проте вони залишаються стримуючим фактором для їхнього розвитку. Малі підприємства оподатковуються без урахування регіональних особливостей. Спрощена система оподаткування продовжує працювати в теперішньому форматі, що не дозволяє малим підприємствам бути «прозорими».

3. Створюються певні одиничні програми фінансування малих підприємств за рахунок іноземних інвесторів. Такі програми не мають пільгових процентних ставок та особливих умов. Регіональні програми кредитування не мають значного розвитку та працюють тільки для середнього і великого підприємництва. Державна інвестиційна політика проводиться без урахування малого підприємства і не пропонує фінансових інструментів для розвитку.

4. Відбуваються вибіркові заходи, що організуються за ініціативою міжнародних організацій допомоги підприємству. Проте робота регіональних тренінгів та «бізнес-інкубаторів» малоефективна. Відсутнє ефективне інформаційне забезпечення малих підприємств, триває подальше ускладнення взаємодії підприємств з контролюючими органами.

Песимістичний сценарій розвитку малого підприємництва реалізується у найбільш несприятливих економічних умовах при недостатньому фінансуванні та можливих кризових явищах у країні. Такий сценарій є найбільш несприятливим, він передбачає таку зміну факторів:

1. Повна відсутність державної підтримки та забезпечення розвитку малого підприємництва, пріоритет надається великому підприємству. Така позиція держави змусить малі підприємства розраховувати виключно на власні джерела розвитку. Негативна ситуація з малим підприємством підкріплюється загальним уповільненням економіки та недостатньою платоспроможністю населення. Кількість малих підприємств і їхні доходи помітно зменшуються.

2. Збільшення податкового навантаження на мале підприємство, введення додаткових податків та зборів.

Ускладнення бухгалтерського обліку та звітності малих підприємств. Неможливість відображати реальні показники діяльності через надвисоке податкове навантаження створить додаткові умови для розвитку тіньової економіки.

3. Прийняття неефективних економічних рішень стримає розвиток фінансування малих підприємств. Програми кредитування малого підприємництва будуть виключені з банківської практики. Іноземні інвестиції не будуть зосереджені в секторі малого підприємництва. Можливість відкриття власного підприємства зменшуватиметься через недоступність фінансових ресурсів.

4. Блокування інформаційних заходів щодо важливості малого підприємництва. Згорання існуючих освітніх програм для підприємців. Інформаційне забезпечення виключно представників великих підприємств та ускладнення взаємодії регуляторних органів з представниками малого підприємництва.

Прогнозування впливу факторів сценаріїв на показники розвитку малого підприємництва у групах регіонів було проведено за допомогою методу експертних оцінок. Запропоновані показники діяльності малого підприємництва, а саме обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), кількість зайнятих працівників, витрати на персонал та витрати майбутніх періодів було використано експертами для прогнозування на період до 2020 р. Група експертів налічувала 24 особи, серед яких 12 представників малого підприємництва та 12 представників держаних служб, які регулюють діяльність малого підприємництва. Було розроблено анкету опитування експертів, що передбачає питання про зміни кожного з показників для обраного періоду часу за кожним сценарієм (Додаток А).

Обробка даних здійснювалася за допомогою використання коефіцієнта конкордації, який показує ступінь узгодженості думок експертів. Даний показник існує в межах від 0 до 1 та характеризує повну узгодженість, якщо дорівнює 1. Показник обчислюється за формулою:

$$W = \frac{\sum_{j=1}^n d_j^2}{\frac{1}{12} \left[ m^2 (n^3 - n) - m \sum_{i=1}^m T_i \right]} \quad (3.1)$$

де  $n$  – кількість факторів;  $m$  – кількість експертів;  $d_j$  – відхилення від середньої суми;  $T_i$  – результати проміжних розрахунків.

Коефіцієнт конкордації на рівні 0,73 було отримано в результаті другого опитування (коефіцієнт був на рівні 0,55 після першої спроби), що дозволяє стверджувати про загальну узгодженість думок експертів (Додаток Б).

Результати експертного оцінювання впливу регіональної політики розвитку малого підприємництва на обрані показники діяльності за трьома сценаріями представлені в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Результати експертного оцінювання впливу регіональної політики розвитку малого підприємництва щодо індексів змін обраних показників діяльності**

Показник	Од. виміру	Індекс зміни показника відповідно до сценаріїв		
		Базовий	Оптимістичний	Песимістичний
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг)	рази			
2014 рік		1,15	1,25	1,05
2015 рік		1,18	1,29	0,90
2016 рік		1,22	1,35	0,85
2017 рік		1,30	1,42	0,70
2018 рік		1,35	1,55	0,65
2019 рік		1,41	1,65	0,54
2020 рік		1,55	1,75	0,43
Кількість зайнятих працівників	рази			
2014 рік		0,95	0,98	0,85
2015 рік		0,93	1,03	0,78
2016 рік		0,90	1,05	0,75
2017 рік		0,88	1,10	0,71
2018 рік		0,85	1,15	0,61
2019 рік		0,83	1,20	0,55
2020 рік		0,80	1,30	0,49
Витрати на персонал	рази			
2014 рік		1,10	1,15	1,10
2015 рік		1,12	1,20	1,02
2016 рік		1,18	1,25	0,98
2017 рік		1,21	1,29	0,92
2018 рік		1,27	1,36	0,89
2019 рік		1,32	1,45	0,85
2020 рік		1,40	1,51	0,82
Витрати майбутніх періодів	рази			
2014 рік		1,08	1,10	0,95
2015 рік		1,12	1,15	0,85
2016 рік		1,15	1,22	0,81
2017 рік		1,20	1,25	0,79
2018 рік		1,23	1,29	0,76
2019 рік		1,27	1,36	0,71
2020 рік		1,35	1,41	0,65

*Джерело: результати обробки думок експертів (див. Додаток Б)*

Сценарії дозволяють ефективно прогнозувати зміну об'єкта дослідження та аналізувати постійні зміни середовища. Через те, що сценарії охоплюють комплекс деталей та процесів, вони являють собою інструмент, що забезпечує краще розуміння ситуації та її еволюцію [98].

Для подальшого дослідження та прогнозування змін у показниках малого підприємництва спочатку пропонується проаналізувати середньорозвинену групу регіонів, серед яких 9 регіонів (Автономна Республіка Крим, Вінницька, Запорізька, Київська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, та Черкаська області). Розрахунки для даної групи будуть еталонними, що дозволить провести розрахунки для двох інших груп регіонів за цим прикладом. Дані представлені в табл. 3.6. та 3.7.

Таблиця 3.6

**Кількість малих підприємств та зайнятих працівників на малих підприємствах середньорозвиненої групи регіонів за 2009-2013 рр.**

Регіон	Витрати майбутніх періодів, млн грн					Кількість зайнятих працівників, тис. осіб				
	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
АРК	328,7	452,8	487,9	436,8	561,9	121,4	136,1	86,3	78,7	76,5
Вінницька	318,7	362,8	364,9	980,4	474,3	102,3	99,0	52,1	54,8	54,4
Запорізька	326,1	462,7	468,7	495,7	557,8	112,1	132,8	80,8	81,1	76,6
Київська	382,7	515,5	521,9	510,7	618,9	143,2	150,0	94,7	100,2	98,4
Луганська	369,4	410,5	401,9	421,8	529,8	125,4	134,4	67,9	63,9	63,7
Львівська	352,9	651,4	649,8	712,8	980,3	157,6	168,8	118,6	109,2	103,6
Миколаївська	250,4	295,4	301,2	372,9	495,6	80,1	71,5	46,4	49,8	49,0
Полтавська	531,4	326,9	325,6	381,7	513,1	124,1	120,9	56,1	56,8	54,7
Черкаська	311,5	291,5	296,8	369,8	485,6	84,2	94,5	47,4	45,3	45,1
Середнє значення	335,4	418,5	418,8	430,8	537,2	116,7	123,1	72,3	71,1	69,1

*Джерело: розроблено автором за даними державної служби статистики України [40-45].*

Таблиця 3.7

**Витрати на персонал та обсяг реалізованої продукції  
(робіт, послуг) на малих підприємствах середньорозвинутої  
групи регіонів за 2009-2013 рр.**

Регіон	Витрати на персонал, млн грн					Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн				
	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
АРК	1142,2	1284,1	1659,7	1945,9	1909,3	13654,7	3973,4	6141,1	16703,6	16769,2
Вінницька	643,5	761,2	1070,0	1376,9	1430,7	8965,3	9307,8	1480,2	13386,0	13907,0
Запорізька	1087,1	1196,4	1722,3	2033,7	2021,1	17558,4	8785,3	11191,5	21236,3	19723,6
Київська	1546,8	1697,0	2216,3	2910,2	3049,6	2267,3	24659,7	29170,6	37440,9	35841,4
Луганська	1021,4	1047,8	1396,5	1594,8	1667,7	14673,8	5891,3	6165,7	17433,5	16654,4
Львівська	1654,1	1775,3	2436,3	2666,2	2658,5	18966,1	19015,9	23621,8	25389,6	26017,7
Миколаївська	654,1	693,1	946,7	1085,3	1176,0	11875,4	2081,7	3269,6	13547,0	13144,5
Полтавська	748,9	878,0	1211,5	1492,7	1510,5	13256,4	4373,9	4945,5	16857,3	16355,4
Черкаська	612,5	688,0	898,4	1163,3	1196,5	8956,4	9510,7	10970,0	13381,2	12740,7
Середнє значення	1012,3	1113,4	1506,4	1807,7	1846,7	12241,5	5288,9	7439,6	19486,2	19017,1

*Джерело: розроблено автором за даними державної служби статистики України [40-45]*

Визначення середніх величин по кожному з показників надало можливість отримати комплексні дані щодо всіх 9 регіонів, які були визначені як середньорозвинені. Їх аналіз у динаміці дозволить отримати певні прогностичні значення для порівняння ситуації з малим підприємництвом без використання заходів регіональної політики розвитку малого підприємництва та з їх використанням. Аналогічно, середнє арифметичне значення було застосовано для знаходження показника прибутку малих підприємств у всіх групах регіонів. Для побудови прогнозу необхідно визначити середні значення показників для обраної групи регіонів у динаміці, а саме Автономної Республіки Крим, Вінницької, Запорізької, Київської, Луганської, Львівської, Миколаївської, Полтавської, та Черкаської області. Середні значення будуть визначені методом простої середньоарифметичної.

У процесі дослідження було обґрунтовано, що основними показниками, які впливають на розвиток малого підприємництва, є обсяг реалізованої продукції, кількість зайнятих працівників, витрати на персонал та витрати майбутніх періодів. Саме ці показники було оцінено при групуванні регіонів за рівнем розвитку малого підприємництва. Використовуючи їх характеристики, були сформовані заходи регіональної політики, ефективність яких і доводиться у процесі прогнозування методом сценаріїв. Кожна з груп регіонів формує свою сукупність показників. Для кожної такої



сукупності показників було розраховано три сценарії, за якими прогнозовано може розвиватись мале підприємництво в кожній з груп регіонів.

Аналогічно до узагальнення показників діяльності малого підприємництва, для кожної з груп регіонів було розраховано показник прибутку малих підприємств. Дані представлені в табл. 3.8.

*Таблиця 3.8*

***Прибуток малих підприємств груп регіонів***

<b>Рік</b>	<b>Сильнорозвинена група, млн грн</b>	<b>Середньорозвинена група, млн грн</b>	<b>Слаборозвинена група, млн грн</b>
2009	3218,5	698,1	258,2
2010	3424,7	774,6	282,7
2011	4149,0	1114,6	476,9
2012	4248,2	1276,2	543,6
2013	4459,5	1182,9	515,2

*Джерело: розроблено автором за даними служби статистики [40-45]*

Використовуючи показники діяльності малого підприємництва для груп регіонів та прибутку, було побудовано три сценарії для визначення результативності заходів регіональної політики розвитку малого підприємництва. Попереднє дослідження, наслідком якого стало групування регіонів України за ступенем розвитку малого підприємництва та створення відповідних моделей регіональної політики його розвитку дозволило спрогнозувати загальну ефективність регіональної політики по кожному з її елементів. Кожний із сценаріїв прогнозувався за допомогою експертного оцінювання, яке врахувало можливі зміни щодо розвитку малого підприємництва за базовим, оптимістичним та песимістичним сценаріями. Схема процесу визначення результативності заходів регіональної політики розвитку малого підприємництва зображена на рис. 3.3.



Рис. 3.3. *Схема процесу визначення результативності заходів регіональної політики розвитку малого підприємництва (розроблено автором)*

Дослідження показників діяльності малого підприємництва дозволило здійснити прогнозування прибутку малих підприємств для кожної з груп регіонів. Прогнозування регіональної політики розвитку малого підприємництва для середньорозвиненої групи регіонів представлено в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

**Прогнозні результати наслідків упровадження регіональної  
політики розвитку малого підприємництва для  
середньорозвиненої групи регіонів**

№ періоду	Рік	Прибуток, млн грн	Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	Обсяг реалізо- ваної продукції (робіт, послуг), млн грн	Витрати майбутніх періодів, млн грн	Витрати на персонал, млн грн
		Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>
1	2009	698,1	116,7	12241,5	365,8	1012,3
2	2010	774,6	123,1	15288,9	387,9	1113,4
3	2011	1114,6	72,3	17439,6	418,7	1506,4
4	2012	1276,2	71,1	19486,2	485,8	1807,7
5	2013	1182,9	69,1	19017,1	482,1	1846,7
<b>Базовий сценарій</b>						
6	2014	1400,5	65,6	21869,7	520,8	2031,4
7	2015	1446,4	64,3	22440,2	540,1	2068,3
8	2016	1618,4	62,2	23200,9	554,5	2179,1
9	2017	1643,2	60,8	24722,2	578,6	2234,5
10	2018	1675,7	58,7	25673,1	593,1	2345,3
11	2019	1742,2	57,4	26814,1	612,4	2437,6
12	2020	1772,4	55,3	29476,5	651,0	2585,4
<b>Оптимістичний сценарій</b>						
6	2014	1600,1	67,7	23771,4	530,4	2123,7
7	2015	1746,3	71,2	24532,1	554,5	2216,0
8	2016	1753,2	72,6	25673,1	588,3	2308,4
9	2017	1958,4	76,0	27004,3	602,7	2382,2
10	2018	1975,7	79,5	29476,5	622,0	2511,5
11	2019	2061,8	82,9	31378,2	655,8	2677,7
12	2020	2305,5	89,8	33279,9	679,9	2788,5
<b>Песимістичний сценарій</b>						
6	2014	1071,4	58,7	19968,0	458,0	2031,4
7	2015	826,1	53,9	17115,4	409,8	1883,6
8	2016	763,1	51,8	16164,5	390,5	1809,8
9	2017	752,4	49,1	13312,0	380,9	1699,0
10	2018	760,8	42,2	12361,1	366,4	1643,6
11	2019	627,7	38,0	10269,2	342,3	1569,7
12	2020	424,0	33,9	8177,4	313,4	1514,3

*Джерело: розроблено автором*

Для побудови прогнозних значень вхідні дані було поділено на півріччя. Це дозволило отримати прогноз на більшу кількість періодів. Так, з п'яти досліджуваних років було отримано десять півріч.

Першим кроком у прогнозуванні сценаріїв є знаходження прогнозних значень кожного з показників діяльності малого підприємництва групи регіонів. Цей крок було зроблено за допомогою експертного оцінювання. Дані щодо прогнозування досліджуваних показників діяльності малих підприємств середньорозвиненої групи регіонів було підтверджено за допомогою прогнозування методом тренду. Значення показників кількості зайнятих працівників на малих підприємствах, обсягу реалізованої продукції, витрат на персонал і витрат майбутніх періодів було відображено у графіках, на підставі чого було обрано прогнозні моделі, які мають найбільший коефіцієнт детермінації ( $R^2$ ). Ці дані підтверджують прогнозні значення, які були отримані за допомогою експертного оцінювання (Додаток В).

Наступним кроком у прогнозуванні сценаріїв є власне побудова багатофакторної економетричної моделі для групи регіонів. Така модель дозволить спрогнозувати показник прибутку ( $Y$ ) за допомогою показників діяльності малих підприємств групи регіонів ( $X_1, X_2, X_3, X_4$ ).

Багатофакторна економетрична модель для середньорозвиненої групи має вигляд:

$$Y = 267,3 - 12,7X_1 + 0,05X_2 + 8,3X_3 - 1,6X_4 \quad (3.2)$$

Отримане рівняння ( $R^2 = 0,82$ ) характеризує сукупність даних у вигляді залежності прибутку від показників діяльності малих підприємств групи регіонів. Після отримання прогнозних значень для базового, оптимістичного та песимістичного сценаріїв можна побудувати прогноз для прибутку малих підприємств за допомогою багатофакторної економетричної моделі, що і було зроблено ( $Y$ ). Різниця показника прибутку малих підприємств після прогнозування за всіма сценаріями наведена на рис. 3.4.

Прогнозні дані показують різну результативність регіональної політики розвитку малого підприємництва в результаті використання різних сценаріїв. Для оцінки зміни прибутку малих підприємств пропонується розрахувати відносні зміни прогнозних даних до базових значень показників. За базовий період пропонується взяти останній доступний за статистичними даними показник прибутку для даної групи регіонів. Прибуток малих підприємств для середньорозвиненої групи регіонів у 2013 р. склав 1182,9 млн грн. Результати розрахунків наведено в табл. 3.10.

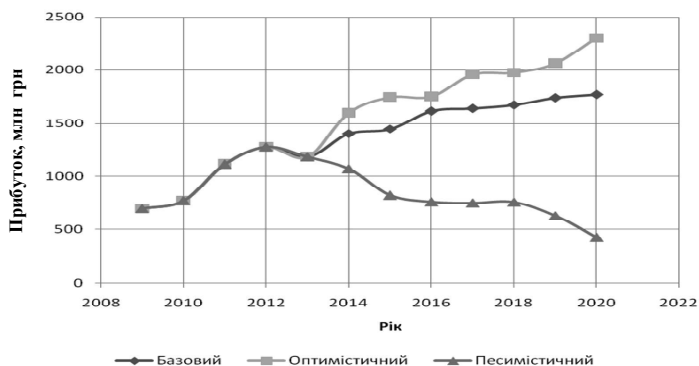


Рис. 3.4. *Сценарії розвитку малого підприємництва для середньорозвиненої групи регіонів (розроблено автором)*

Таблиця 3.10

**Результати прогнозування прибутку для середньорозвиненої групи регіонів**

Рік	Прибуток малих підприємств, млн грн					
	Базовий сценарій		Оптимістичний сценарій		Песимістичний сценарій	
	Абсолютне значення	Зміна у порівнянні до бази, %	Абсолютне значення	Зміна у порівнянні до бази, %	Абсолютне значення	Зміна у порівнянні до бази, %
2014	1400,5	+18,4	1600,1	+35,2	1071,4	-9,4
2015	1446,4	+22,2	1746,3	+47,6	826,1	-30,1
2016	1618,4	+36,8	1753,2	+48,2	763,1	-35,4
2017	1643,2	+38,9	1958,4	+65,5	752,4	-36,3
2018	1675,7	+41,6	1975,7	+67,0	760,8	-35,6
2019	1742,2	+47,2	2061,8	+74,3	627,7	-46,9
2020	1772,4	+49,8	2305,5	+94,9	424,0	-64,1

*Джерело: розроблено автором*

За результатами прогнозування прибутку малих підприємств у середньорозвиненій групі регіонів на 2020 р. заплановано приріст прибутку на 49,8 % для базового сценарію, на 94,9 % для оптимістичного та зменшення прибутку на 64,1 % для песимістичного сценарію.

Для середньорозвиненої групи регіонів запропонована помірною регіональна політика розвитку малого підприємництва, що включає збалансовані заходи з розвитку малих підприємств за їх кількістю та якістю, що було обґрунтовано характерною регіональною

політики розвитку малого підприємництва на основі дослідження запропонованих заходів та регіональних особливостей. Така політика приведе до поступового та поетапного покращання показників діяльності й результативності малих підприємств середньорозвиненої групи регіонів.

Прогнозування показників діяльності малого підприємництва та прибутку для слаборозвиненої групи регіонів проводилось аналогічно до такого в середньорозвиненій групі. До слаборозвиненої групи має бути застосована агресивна регіональна політика розвитку малого підприємництва, що включає найбільшу кількість заходів, які мають більшу дієвість, порівняно з іншими моделями. Розрахунки представлені в табл. 3.11.

Таблиця 3.11

**Сценарії прогнозування регіональної політики розвитку малого підприємництва для слаборозвиненої групи регіонів**

№ періоду	Рік	Прибуток, млн грн	Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн	Витрати майбутніх періодів, млн грн	Витрати на персонал, млн грн
У	Х <sub>1</sub>	Х <sub>2</sub>	Х <sub>3</sub>	Х <sub>4</sub>		
1	2	3	4	5	6	7
1	2009	258,2	43,1	4527,6	124,0	374,4
2	2010	282,7	44,9	5579,9	152,7	406,4
3	2011	476,9	30,9	7460,3	179,1	644,4
4	2012	543,6	30,3	7299,3	183,5	770,0
5	2013	515,2	30,1	9308,0	234,0	804,5
<b>Базовий сценарій</b>						
6	2014	714,8	28,6	10704,2	252,7	885,0
7	2015	621,6	25,6	10983,4	262,1	901,0
8	2016	677,2	24,4	11355,8	269,1	949,3
9	2017	756,8	23,8	12100,4	280,8	973,4
10	2018	845,9	22,9	12565,8	287,8	1021,7
11	2019	903,7	21,4	13124,3	297,2	1061,9
12	2020	1079,4	19,6	14427,4	315,9	1126,3
<b>Оптимістичний сценарій</b>						
6	2014	996,8	29,5	11635,0	257,4	925,2
7	2015	1048,2	31,0	12007,3	269,1	965,4
8	2016	1069,3	31,6	12565,8	285,5	1005,6
9	2017	1247,1	33,1	13217,4	292,5	1037,8
10	2018	1585,8	34,6	14427,4	301,9	1094,1
11	2019	1782,0	36,1	15358,2	318,2	1166,5
12	2020	2039,1	39,1	16289,0	329,9	1214,8

1	2	3	4	5	6	7
<b>Песимістичний сценарій</b>						
6	2014	766,5	25,6	9773,4	222,3	885,0
7	2015	627,1	23,5	8377,2	198,9	820,6
8	2016	457,0	22,6	7911,8	189,5	788,4
9	2017	314,2	21,4	6515,6	184,9	740,1
10	2018	235,9	18,4	6050,2	177,8	716,0
11	2019	165,6	16,6	5026,3	166,1	683,8
12	2020	56,6	14,7	4002,4	152,1	659,7

*Джерело: розроблено автором*

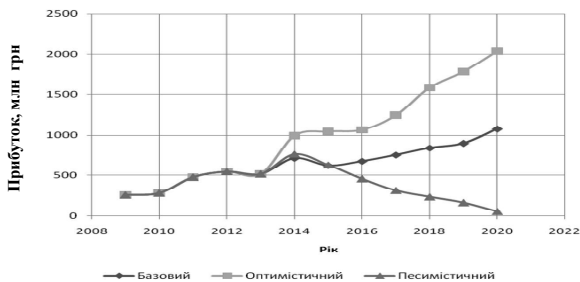
Багатофакторна економетрична модель для слаборозвиненої групи має вигляд:

$$Y = -1070,35 + 25,01X_1 + 0,28X_2 - 12,74X_3 + 1,46X_4 \quad (3.3)$$

Отримане рівняння ( $R^2 = 0,87$ ) характеризує пряму залежність між прибутком та показниками кількості зайнятих працівників, обсягом реалізації продукції, витратами на персонал, обернену залежність між прибутком та витратами майбутніх періодів.

З даної багатофакторної економетричної моделі видно, що всі показники, крім витрат майбутніх періодів, мають пряму залежність від прибутку. Агресивна модель має на меті приділити більше уваги заходам з підвищення показників обсягу реалізації продукції. Крім того, у групі слаборозвиненої, з точки зору розвитку малого підприємництва, мають бути застосовані заходи зі збільшення кількості зайнятих працівників. Обернена залежність витрат майбутніх періодів від прибутку доводить важливість скорочення даного показника для подальшого розвитку малого підприємництва в середньорозвиненій та слаборозвиненій групі регіонів.

Отримані прогностні значення показників прибутку малого підприємництва дозволили зобразити різницю між трьома сценаріями графічно на рис. 3.5.



**Рис. 3.5. Сценарії розвитку малого підприємництва для слаборозвиненої групи регіонів (розроблено автором)**

Таким чином, агресивна модель регіональної політики розвитку малого підприємництва (базове значення дорівнює 515,2 млн грн) показала приріст прибутку на 109,5 % при базовому сценарії, приріст на 295,7 % та зменшення на 89 % при оптимістичному та песимістичному сценаріях відповідно. Результати наведено в табл. 3.12.

Таблиця 3.12

**Результати прогнозування прибутку для слабorozвиненої групи регіонів**

Рік	Прибуток малих підприємств, млн грн					
	Базовий сценарій		Оптимістичний сценарій		Песимістичний сценарій	
	Абсолютне значення	Зміна у порівнянні до бази, %	Абсолютне значення	Зміна у порівнянні до бази, %	Абсолютне значення	Зміна у порівнянні до бази, %
2014	714,8	+38,7	996,8	+93,4	766,5	+48,7
2015	621,6	+20,6	1048,2	+103,4	627,1	+21,7
2016	677,2	+31,4	1069,3	+107,5	457,0	-11,3
2017	756,8	+46,8	1247,1	+142,0	314,2	-39,0
2018	845,9	+64,1	1585,8	+207,8	235,9	-54,2
2019	903,7	+75,4	1782,0	+245,8	165,6	-67,8
2020	1079,4	+109,5	2039,1	+295,7	56,6	-89,0

*Джерело: розроблено автором*

Наступною моделлю регіональної політики розвитку малого підприємництва є стримана, яку пропонується застосовувати для сильнорозвиненої групи регіонів. Результати наведені в табл. 3.13.

Таблиця 3.13

**Сценарії прогнозування регіональної політики розвитку малого підприємництва для сильнорозвиненої групи регіонів**

№ періоду	Рік	Прибуток, млн грн	Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн	Витрати майбутніх періодів, млн грн	Витрати на персонал, млн грн
		Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>
1	2	3	4	5	6	7
1	2009	3218,5	538,1	56437,7	1545,8	4667,1
2	2010	3424,7	544,3	67596,1	1850,3	4922,7



Продовження табл. 3.13

1	2	3	4	5	6	7
3	2011	4149,0	269,2	64917,8	1558,9	5607,4
4	2012	4248,2	236,7	57043,4	1434,0	6017,5
5	2013	4459,5	260,5	80553,2	2025,3	6962,0
<b>Базовий сценарій</b>						
6	2014	4757,2	247,5	92636,2	2187,3	7658,2
7	2015	4864,5	242,3	95052,8	2268,3	7797,4
8	2016	4875,2	234,5	98274,9	2329,1	8215,2
9	2017	4895,7	229,2	104719,2	2430,4	8424,0
10	2018	4882,0	221,4	108746,8	2491,1	8841,7
11	2019	4885,5	216,2	113580,0	2572,1	9189,8
12	2020	4852,5	208,4	124857,5	2734,2	9746,8
<b>Оптимістичний сценарій</b>						
6	2014	4559,5	255,3	100691,5	2227,8	8006,3
7	2015	4658,5	268,3	103913,6	2329,1	8354,4
8	2016	4684,8	273,5	108746,8	2470,9	8702,5
9	2017	5074,0	286,6	114385,5	2531,6	8981,0
10	2018	5224,3	299,6	124857,5	2612,6	9468,3
11	2019	5390,7	312,6	132912,8	2754,4	10094,9
12	2020	5503,1	338,7	140968,1	2855,7	10512,6
<b>Песимістичний сценарій</b>						
6	2014	4512,1	221,4	84580,9	1924,0	7658,2
7	2015	4517,5	203,2	72497,9	1721,5	7101,2
8	2016	4600,8	195,4	68470,2	1640,5	6822,8
9	2017	4456,0	185,0	56387,2	1600,0	6405,0
10	2018	4179,2	158,9	52359,6	1539,2	6196,2
11	2019	4085,4	143,3	43498,7	1438,0	5917,7
12	2020	3870,4	127,6	34637,9	1316,4	5708,8

*Джерело: розроблено автором*

Прогнозування за третім сценарієм проводилось аналогічно до прикладів з середньо- та слабorozвиненої групи. Багатофакторна економетрична модель для даної групи регіонів має вигляд:

$$Y = 5188,01 - 4,96X_1 - 0,03X_2 + 2,16X_3 - 0,15X_4 \quad (3.4)$$

Отримане рівняння ( $R^2 = 0,91$ ) показує пряму залежність між прибутком та показниками обсягу реалізованої продукції і витратами майбутніх періодів. Обернена залежність спостерігається між прибутком та кількістю зайнятих працівників і витратами на персонал. Слід зауважити, що, на відміну від інших моделей регіональної політики розвитку малого підприємництва, для стриманої моделі важливо приділити увагу заходам із скорочення кількості зайнятих працівників та витрат на персонал, що і було

доведено даною моделлю. Результати прогнозування прибутку для трьох сценаріїв зображені на рис 3.6.

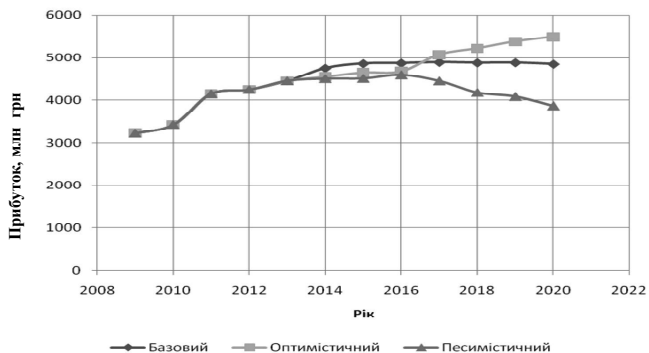


Рис. 3.6. Сценарії розвитку малого підприємництва для сильнорозвинутої групи регіонів (розроблено автором)

Аналіз отриманих прогнозних значень прибутку малих підприємств для сильнорозвинутої групи підприємств показав, що стримана модель регіональної політики розвитку малого підприємництва, порівняно з базовим значенням (4459,5 млн грн), показує приріст прибутку на 8,8 % при базовому сценарії, приріст на 23,4 % та зменшення на 13,2 % при оптимістичному та песимістичного сценаріях відповідно. Результати прогнозування прибутку наведені в табл. 3.14.

Таблиця 3.14

### Результати прогнозування прибутку для сильнорозвинутої групи регіонів

Рік	Прибуток малих підприємств, млн грн					
	Базовий сценарій		Оптимістичний сценарій		Песимістичний сценарій	
	Абсолютне значення	Зміна у порівнянні до бази, %	Абсолютне значення	Зміна у порівнянні до бази, %	Абсолютне значення	Зміна у порівнянні до бази, %
2014	4757,2	+6,6	4559,5	+2,2	4512,1	+1,1
2015	4864,5	+9,0	4658,5	+4,4	4517,5	+1,3
2016	4875,2	+9,3	4684,8	+5,0	4600,8	+3,1
2017	4895,7	+9,7	5074,0	+13,7	4456,0	-0,0
2018	4882,0	+9,4	5224,3	+17,1	4179,2	-6,2
2019	4885,5	+9,5	5390,7	+20,8	4085,4	-8,3
2020	4852,5	+8,8	5503,1	+23,4	3870,4	-13,2

Джерело: розроблено автором

Дослідження розвитку малого підприємництва в рамках регіональної політики дало змогу створити три моделі такої політики для груп регіонів України. Групування регіонів проводилось на основі показників діяльності малого підприємництва, які найбільше впливають на прибуток. За результатами дослідження було доведено, що помірна модель регіональної політики розвитку малого підприємництва має бути використана для групи середньорозвинених регіонів, агресивна модель – для слабзорозвинених регіонів та помірна – для сильнорозвинених відповідно. Порівняння результативності заходів регіональної політики розвитку малого підприємництва наводиться в табл. 3.15.

Таблиця 3.15

**Порівняння результативності заходів регіональної політики розвитку малого підприємництва**

Сценарії розвитку	Приріст прибутку при використанні різних моделей регіональної політики розвитку малого підприємництва, %		
	Помірна модель політики	Агресивна модель політики	Стримана модель політики
Базовий	+49,8	+109,5	+8,8
Оптимістичний	+94,9	+295,7	+23,4
Песимістичний	-64,1	-89,0	-13,2

*Джерело: розроблено автором*

Отримані дані підтверджують завдання кожної з моделей регіональної політики розвитку малого підприємництва. Так при базовому сценарії помірна модель створює приріст прибутку малих підприємств на 49,8 %, агресивна – на 109,5 % та стримана – на 8,8 %. При оптимістичному сценарії, який передбачає позитивні зміни в показниках діяльності малого підприємництва, результати показали приріст прибутку на 94,9 % при помірній моделі, на 295,7 % при агресивній та на 23,4 % при стриманій. Песимістичний сценарій прогнозує зміну прибутку при погіршенні умов діяльності малих підприємств у кожній з груп регіонів. Помірна модель – зменшення прибутку на 64,1 %, агресивна – на 89 % та стримана – на 13,2 % відповідно. Прогноз було розраховано на період до 2020 року.

Таким чином, у результаті прогнозування впливу регіональної політики розвитку малого підприємництва було отримано прогностичні значення прибутку за трьома сценаріями (базовий, оптимістичний та песимістичний) для кожної із запропонованих моделей. Прогнозування прибутку доводить загальну ефективність використання заходів регіональної політики розвитку малого підприємництва. При цьому

найбільш ефективною моделлю є агресивна, проте, як було зазначено, вона потребує найбільшої кількості ресурсів та часу для реалізації. Стримана модель показала найменший приріст прибутку малого підприємництва, тому її можна застосовувати для регіонів, мале підприємництво в яких не перебуває у критичній ситуації. Помірна модель є найбільш збалансованою, тому що показала значний приріст прибутку малого підприємництва та є більш реалістичною в рамках складності реалізації. Прогнозування прибутку також показало приріст за всіма сценаріями, крім песимістичного. Важливо додати, що три моделі регіональної політики розвитку малого підприємництва є гнучкими, завдяки заходам ці моделі можуть переходити одна в іншу для досягнення максимального ефекту.

### **3.3. Прогнозні результати впровадження регіональної політики розвитку малого підприємництва в Україні**

Регіональна політика розвитку малого підприємництва покликана вплинути на сукупність малих підприємств у регіонах України за допомогою заходів, які були згруповані в моделі даної політики. Оцінити вплив запропонованої політики можна також і на рівні кожного окремого малого підприємства. На відміну від прогнозування прибутку в залежності від досліджуваних показників, на рівні підприємства пропонується дослідити вплив факторів розвитку малого підприємництва на прибуток. Для виникнення бажаного ефекту від регіональної політики розвитку малого підприємництва необхідним є покращення кожного з елементів серед факторів впливу на його розвиток. Для виявлення стану представлених факторів на кожному окремому малому підприємстві доцільно використовувати метод експертних оцінок. На основі вказаного методу отримання інформації можна буде зробити висновки про вплив кожного із факторів, розробити рекомендації щодо розвитку підприємств та спрогнозувати майбутній розвиток після використання запропонованої моделі.

Для проведення експертного оцінювання були обрані такі параметри: оцінювання проводилось очно, ітераційно, застосовувався пошук рішення, опитування було ранжоване та безпосереднє, з обмеженою кількістю залучених експертів. Витрати на проведення процедури включали оплату часу експертів, оренду приміщення, оплату праці організаторів, аналіз результатів [82].

До основних етапів проведеного експертного оцінювання належать такі:

1. Постановка мети – дослідити вплив заданих факторів на розвиток малого підприємства;
2. Вибір форми дослідження – письмова форма;
3. Підготовка інформаційних матеріалів, бланків анкет, визначення організатора процедури – було розроблено анкету для експертів;
4. Вибір експертів – експертами виступили підприємці та зайняті працівники;

5. Проведення експертизи – проводилась автором;
6. Аналіз результатів – проводився автором;
7. Підготовка звіту щодо результатів експертного оцінювання – був підготовлений автором [130].

Для проведення оцінки впливу факторів методом Делфі на прибуток малого підприємства була розроблена таблиця опитування. Дані щодо опитування експертів зазначені в табл. 3.16.

Таблиця 3.16

### Анкета опитування експертів методом Делфі

Рік	Фактори впливу на розвиток малого підприємства							
	Бізнес-клімат регіону	Податки і збори	Система фінансування	Інформаційна підтримка	Конкурентність	Маркетинг	Менеджмент	Персонал
...								
2009								
2010								
2011								
2012								
2013								
	<i>Прогноз</i>							
2014								
...								

*Джерело: розроблено автором*

У наведеній таблиці експертам пропонується дати оцінку розвитку кожного фактора впливу на прибуток підприємства в балах від “1” до “100” за визначений період часу. Метод Делфі передбачає консолідацію думок експертів в єдину оцінку, що дозволить отримати найбільш точний результат.

Для оцінки впливу регіональної політики розвитку малого підприємництва на діяльність малих підприємств було проведено дослідження на прикладі суб’єктів малого підприємництва регіонів, які за своїм розвитком належать до різних груп. Першим таким підприємством стало ТОВ “Металургпромтехзбут”, яке функціонує в межах Дніпропетровської області. Дніпропетровська область належить до сильнорозвиненої групи регіонів, для якої пропонується застосувати стриману модель регіональної політики розвитку малого підприємництва.

Товариство з обмеженою відповідальністю “Металургпромтехзбут” було створено в 1999 р. в м. Дніпропетровськ. Підприємство має статус юридичної особи та діє згідно з чинним

законодавством України і статутом. Мета діяльності ТОВ «Металургпромтехзбут» – одержання прибутку шляхом визначених видів діяльності, створення нових перспектив для працевлаштування незайнятого населення, укріплення економіки регіону та України. Підприємство являє собою фірму з виробництва та оптового продажу спеціалізованого одягу. Статутний капітал сформовано з часток учасників-засновників, між якими укладено установчий договір. Вищим органом товариства є загальні збори його учасників. Для поточного керівництва діяльністю товариства створено виконавчий орган. На підприємстві зайнято 23 працівники.

Споживачами продукції ТОВ «Металургпромтехзбут» є підприємства та організації (юридичні особи), які займаються виробництвом продукції в різних видах промисловості. Спеціалізований одяг, який виробляє підприємство, користується популярністю через якість та помірну цінову політику. Варто зауважити, що підприємство зайняло конкурентні позиції, воно є одним із лідерів цього сегменту.

Підприємство було створено як виключно торгівельне, проте в 2005 р. було прийнято рішення про організацію виробництва продукції – спеціалізованого одягу. Сьогодні «Металургпромтехзбут» – стабільне підприємство, продукцію якого використовують провідні підприємства регіону.

Приклад відповіді першого експерта наведено в табл. 3.17. Отримані дані було проаналізовано й проведено 8 ітерацій для отримання найбільш однорідних даних серед усіх експертів (коефіцієнт конкордації  $W = 0,76$ ). Ітерації проводились після обговорення та надання показників компетентності й аргументованості кожного з експертів.

Таблиця 3.17

**Приклад відповідей експерта щодо ТОВ  
«Металургпромтехзбут»**

Рік	Коефіцієнт							
	$K^1_{\text{БІЗ.}}$	$K^2_{\text{ПОД.}}$	$K^3_{\text{КРЕД.}}$	$K^4_{\text{ІНФ.}}$	$K^5_{\text{КОНК.}}$	$K^6_{\text{МАРК.}}$	$K^7_{\text{МЕН.}}$	$K^8_{\text{ПЕРС.}}$
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2008	30	50	40	35	30	20	40	20
2009	20	70	50	70	40	20	20	30
2010	40	50	65	40	45	10	20	52
2011	50	55	50	10	40	20	45	50
2012	40	55	50	50	10	10	40	55
2013	40	60	55	40	40	25	50	60
	<i>Прогноз</i>							
2014	45	70	60	50	40	25	55	65

1	2	3	4	5	6	7	8	9
2015	45	70	60	55	40	25	55	60
2016	50	70	65	60	50	30	65	70
2017	55	75	65	65	55	30	65	70
2018	55	75	70	70	60	35	70	75
2019	60	75	70	75	65	35	75	75
2020	60	75	70	80	75	40	80	80

Джерело: розроблено автором на основі думок експерта 1

Для оцінювання стану зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на прибуток підприємства були отримані такі коефіцієнти:

$K^1_{біз.}$  – коефіцієнт рівня бізнес-клімату регіону;

$K^2_{под.}$  – коефіцієнт податкового навантаження;

$K^3_{кред.}$  – коефіцієнт доступності фінансування;

$K^4_{інф.}$  – коефіцієнт інформаційної підтримки бізнесу;

$K^5_{конк.}$  – коефіцієнт конкурентоспроможності продукції підприємства;

$K^6_{марк.}$  – коефіцієнт рівня маркетингу;

$K^7_{мен.}$  – коефіцієнт рівня інноваційного менеджменту;

$K^8_{перс.}$  – коефіцієнт кваліфікації персоналу.

Думки експертів були узагальнені та приведені в коефіцієнти за допомогою формули:

$$x_j = \frac{\sum_{i=1}^m x_{ij} k_i}{\sum_{i=1}^m k_i} \cdot 100 \quad (3.5)$$

де  $x_{ij}$  – оцінка відносної важливості (у балах), виставлена  $m$ -м експертом  $i$ -му елементу;

$k_i$  – коефіцієнт компетентності експерта, який враховує ступінь володіння обговорюваним питанням ( $K_3$ ) і аргументованість відповіді ( $K_a$ ):

$$K_i = \frac{K_3 + K_a}{2} \quad (3.6)$$

Ступінь володіння обговорюваним питанням, в залежності від займаної посади експерта на підприємстві, визначався у межах від 0,5 до 1,5.

Аргументованість відповідей визначалась автором у результаті ознайомлення з доцільністю прийняття того чи іншого показника. Цей коефіцієнт також визначався у межах від 0,5 до 1,5.

Таким чином, за допомогою метода Делфі на підприємстві було проведено опитування, результатами якого є таблиця коефіцієнтів. Восьми експертам було запропоновано дати оцінку кожному з факторів впливу на прибуток у межах від «1» до «100». З отриманих даних була побудована таблиця коефіцієнтів. Дані наведено в табл. 3.18.

Таблиця 3.18

**Значення коефіцієнтів впливу на розвиток  
ТОВ «Металургпромтехзбут»**

Рік	Коефіцієнт							
	$K^1_{\text{БІЗ.}}$	$K^2_{\text{ПОД.}}$	$K^3_{\text{КРЕД.}}$	$K^4_{\text{ІНФ.}}$	$K^5_{\text{КОНК.}}$	$K^6_{\text{МАРК.}}$	$K^7_{\text{МЕН.}}$	$K^8_{\text{ПЕРС.}}$
2008	0,35	0,5	0,5	0,3	0,35	0,1	0,1	0,2
2009	0,45	0,5	0,5	0,35	0,4	0,1	0,1	0,2
2010	0,5	0,5	0,65	0,4	0,45	0,1	0,2	0,25
2011	0,7	0,5	0,7	0,45	0,5	0,3	0,45	0,35
2012	0,8	0,8	0,75	0,5	0,55	0,4	0,5	0,5
2013	0,3	0,8	0,8	0,55	0,6	0,5	0,5	0,55
	Прогноз							
2014	0,4	0,7	0,8	0,5	0,6	0,55	0,55	0,55
2015	0,4	0,7	0,7	0,55	0,65	0,55	0,55	0,6
2016	0,45	0,65	0,7	0,65	0,7	0,6	0,65	0,65
2017	0,5	0,6	0,65	0,65	0,75	0,6	0,65	0,7
2018	0,55	0,55	0,65	0,7	0,75	0,65	0,65	0,75
2019	0,55	0,55	0,6	0,7	0,75	0,7	0,7	0,75
2020	0,65	0,5	0,6	0,7	0,8	0,7	0,75	0,75

*Джерело: розроблено автором*

Для проведення статистичного дослідження не потрібно додаткового програмного забезпечення — всі етапи статистичного аналізу, починаючи з уведення вихідних даних і закінчуючи підготовкою звіту або написанням власних процедур обробки, можна виконати з використанням тільки системи STATISTICA.

Аналогічно до експертного оцінювання ТОВ «Металургпромтехзбут» було проведено експертне оцінювання двох інших підприємств, які представляють групи середньо- та



слаборозвинених регіонів за рівнем розвитку малого підприємництва. ТОВ «Профі-інструмент» функціонує у Львівській області, яка є середньорозвиненим, з точки зору малого підприємництва, регіоном України, та ТОВ «Автотехремонт», що функціонує в Херсонській області, яка є слаборозвиненим, з точки зору малого підприємництва, регіоном відповідно.

З урахуванням заходів регіональної політики розвитку малого підприємництва для середньорозвиненої групи регіонів було проведено експертне оцінювання для малого підприємства ТОВ «Профі-інструмент». Дане підприємство спеціалізується на перепродажу інструменту для виконання спеціалізованих робіт. Значення коефіцієнтів для даного підприємства представлено в табл. 3.19.

Таблиця 3.19

**Значення коефіцієнтів впливу на розвиток  
ТОВ «Профі-інструмент»**

Рік	Коефіцієнт							
	$K^1_{\text{БІЗ.}}$	$K^2_{\text{ПОД.}}$	$K^3_{\text{КРЕД.}}$	$K^4_{\text{ІНФ.}}$	$K^5_{\text{КОНК.}}$	$K^6_{\text{МАРК.}}$	$K^7_{\text{МЕН.}}$	$K^8_{\text{ПЕРС.}}$
2008	0,5	0,1	0,3	0,35	0,55	0,4	0,35	0,55
2009	0,5	0,1	0,35	0,45	0,55	0,4	0,45	0,6
2010	0,65	0,1	0,4	0,5	0,65	0,45	0,5	0,65
2011	0,7	0,3	0,45	0,7	0,65	0,5	0,7	0,7
2012	0,75	0,4	0,5	0,8	0,65	0,55	0,8	0,75
2013	0,8	0,5	0,55	0,3	0,7	0,55	0,3	0,75
	<i>Прогноз</i>							
2014	0,8	0,6	0,55	0,4	0,5	0,4	0,35	0,6
2015	0,7	0,65	0,55	0,4	0,5	0,4	0,4	0,65
2016	0,7	0,7	0,6	0,45	0,65	0,45	0,45	0,7
2017	0,65	0,75	0,6	0,5	0,7	0,5	0,5	0,75
2018	0,65	0,75	0,65	0,55	0,75	0,55	0,55	0,75
2019	0,6	0,75	0,7	0,55	0,8	0,55	0,6	0,75
2020	0,6	0,8	0,7	0,65	0,5	0,65	0,35	0,6

*Джерело: розроблено автором*

Слаборозвинена група регіонів за рівнем розвитку малого підприємництва представлена ТОВ «Автотехремонт», яке спеціалізується на технічному обслуговуванні автомобілів. Для даної

групи регіонів була запропонована агресивна модель регіональної політики розвитку малого підприємництва, що включає в себе найбільш дієві заходи. Значення коефіцієнтів для даного підприємства представлено в табл. 3.20.

На основі вказаної таблиці коефіцієнтів у програмному комплексі STATISTICA за методом головних компонент був розрахований узагальнювальний коефіцієнт, який об'єднує всі інші в єдиний показник. Метод головних компонент – це один із основних способів зменшення розмірності даних, без втрати основної кількості інформації. Він застосовується в багатьох сферах науки. Обчислення головних компонент зводиться до обчислення власних векторів і власних значень коваріаційної матриці вихідних даних [21].

Таблиця 3.20

**Значення коефіцієнтів впливу на розвиток  
ТОВ «Автотехремонт»**

Рік	Коефіцієнт							
	$K^1_{\text{БІЗ.}}$	$K^2_{\text{ПОД.}}$	$K^3_{\text{КРЕД.}}$	$K^4_{\text{ІНФ.}}$	$K^5_{\text{КОНК.}}$	$K^6_{\text{МАРК.}}$	$K^7_{\text{МЕН.}}$	$K^8_{\text{ПЕРС.}}$
2008	0,25	0,8	0,4	0,35	0,4	0,2	0,35	0,55
2009	0,25	0,7	0,4	0,45	0,4	0,25	0,45	0,6
2010	0,35	0,7	0,45	0,5	0,45	0,35	0,5	0,65
2011	0,4	0,65	0,5	0,7	0,5	0,35	0,7	0,7
2012	0,55	0,65	0,55	0,8	0,55	0,4	0,8	0,75
2013	0,6	0,6	0,55	0,3	0,55	0,4	0,3	0,75
	<i>Прогноз</i>							
2014	0,8	0,7	0,55	0,35	0,5	0,45	0,35	0,55
2015	0,7	0,75	0,55	0,35	0,5	0,45	0,4	0,6
2016	0,7	0,75	0,6	0,45	0,65	0,55	0,45	0,65
2017	0,65	0,8	0,6	0,45	0,7	0,6	0,5	0,7
2018	0,65	0,85	0,65	0,5	0,75	0,6	0,55	0,75
2019	0,6	0,85	0,7	0,55	0,8	0,65	0,6	0,75
2020	0,6	0,85	0,7	0,6	0,5	0,7	0,35	0,55

*Джерело: розроблено автором*

STATISTICA містить у собі такі спеціалізовані статистичні модулі: основні види статистики і таблиці, непараметрична статистика, дисперсійний аналіз, множинна регресія, нелінійне оцінювання, аналіз часових рядів і прогнозування, кластерний

аналіз, факторний аналіз, дискримінантний функціональний аналіз, аналіз тривалості життя, канонічна кореляція, моделювання структурних рівнянь та інше. Кілька модулів об'єднані в групу «промислова статистика», що передбачає контроль якості, аналіз процесів і планування експерименту. У сукупності ці та інші модулі STATISTICA покривають увесь спектр сучасної статистичної науки.

Отже, STATISTICA, будучи інтегрованою системою аналізу й обробки даних, складається з таких основних компонентів, об'єднаних у єдину систему:

- електронних таблиць для введення вихідних даних, а також спеціальних таблиць для введення чисельних результатів аналізу;
- потужної графічної системи для візуалізації даних і результатів статистичного аналізу;
- спеціального інструментарію для підготовки звітів;
- вбудованих мов програмування SCL (STATISTICA command language) і STATISTICA BASIC, які дозволяють користувачеві розширити стандартні можливості системи.

Методом головних компонент було використано узагальнення для зменшення отриманої за допомогою експертного оцінювання матриці даних. За його допомогою в обраний період часу був отриманий узагальнювальний коефіцієнт, який характеризує стан впливу факторів на прибуток малого підприємства. Дані щодо ТОВ «Металургпромтехзбут» представлені в табл. 3.21.

Таблиця 3.21

**Прибуток та узагальнювальний коефіцієнт впливу на прибуток ТОВ «Металургпромтехзбут»**

Рік	$K_{заг.}$	Чистий прибуток, тис грн
2008	0,6	3,8
2009	0,57	4,2
2010	0,48	13,6
2011	0,52	14,3
2012	0,58	16,7
2013	0,64	18,2
<i>Прогноз</i>		
2014	0,68	19,4
2015	0,72	20,6
2016	0,75	21,3
2017	0,79	22,3
2018	0,81	23,9
2019	0,85	25,4
2020	0,87	26,8

*Джерело: розроблено автором*

Аналогічно до розрахунків ТОВ «Металургпромтехзбут» було проведено розрахунки узагальнювального коефіцієнта для ТОВ «Профі-інструмент» та ТОВ «Автотехремонт». Показники чистого прибутку для цих підприємств, як і для ТОВ «Металургпромтехзбут», були отримані із їхньої звітності, а прогнозні значення розраховані за допомогою експертного оцінювання. Результати розрахунків представлено в табл. 3.22 та 3.23.

Таким чином, для розрахунку ефекту від регіональної політики розвитку малого підприємництва були застосовані як думки експертів, так і статистичні дані конкретних підприємств. Такий підхід являє собою ефективне поєднання теоретичних і практичних даних для спостереження. Кожний із експертів склав прогноз для власного підприємства та середовища, в якому працює це підприємство. У результаті експертного оцінювання методом Делфі було отримано узагальнений прогноз, який був використаний разом з показником прибутку малого підприємства для апробації регіональної політики розвитку малого підприємництва.

Таблиця 3.22

**Прибуток та узагальнювальний коефіцієнт впливу на прибуток ТОВ «Профі-інструмент»**

Рік	<i>K</i> <sub>заг.</sub>	Чистий прибуток, тис грн
2008	0,4	2,6
2009	0,38	2,8
2010	0,41	2,6
2011	0,45	5,5
2012	0,46	15,8
2013	0,51	12,2
<i>Прогноз</i>		
2014	0,56	15,6
2015	0,64	20,3
2016	0,78	22,6
2017	0,81	25,9
2018	0,82	27,6
2019	0,86	28,2
2020	0,89	30,3

*Джерело: розроблено автором*

**Прибуток та узагальнювальний коефіцієнт впливу на  
прибуток ТОВ «Автотехремонт»**

Рік	К <sub>заг.</sub>	Чистий прибуток, тис грн
2008	0,12	3,6
2009	0,15	3,5
2010	0,18	2,2
2011	0,21	4,8
2012	0,25	5,3
2013	0,26	6,8
<i>Прогноз</i>		
2014	0,33	8,3
2015	0,36	8,6
2016	0,45	8,8
2017	0,49	9,7
2018	0,58	12,4
2019	0,96	14,8
2020	0,99	15,7

*Джерело: розроблено автором*

Для прогнозування необхідно побудувати регресійну модель залежності узагальнювального коефіцієнта від прибутку [83]. На основі наведених даних побудуємо лінійну регресійну модель, яка встановлює залежність між чистим прибутком та узагальнювальним коефіцієнтом факторів впливу на прибуток підприємства ТОВ «Металургпромтехзбут» у 2008-2013рр.:

$$d_i = a_0 + a_1 p_i + l_i, \quad (3.7)$$

де  $a_0$ ,  $a_1$  – параметри регресії, які необхідно оцінити;

$l_i$  – відхилення фактичних значень надходжень  $d_i$  від оцінки  $y_i$  в  $i$ -му періоді.

Для оцінювання параметрів регресії будемо використовувати метод найменших квадратів. За цим методом параметри визначаються з огляду на умови, що найкраще наближення, яке мають забезпечувати параметри регресії, досягається, коли сума квадратів різниць  $l_i$  між фактичними значеннями надходжень та його оцінками є мінімальною. На основі розрахунків для ТОВ «Металургпромтехзбут» були проведені розрахунки для двох інших підприємств, які представляють різні групи регіонів за рівнем розвитку малого підприємництва.

За методом найменших квадратів параметри регресії  $a_0$  і  $a_1$  є розв'язком системи двох рівнянь:

$$a_1 = \frac{n \sum_{i=1}^n p_i d_i - \sum_{i=1}^n p_i \sum_{i=1}^n d_i}{n \sum_{i=1}^n p_i^2 - \left( \sum_{i=1}^n p_i \right)^2}, a_0 = \frac{\sum_{i=1}^n d_i - a_1 \sum_{i=1}^n p_i}{n} \quad (3.8)$$

Для вихідних даних, що розглядаються за формулами, маємо:  $a_0 = 0,75$ ;  $a_1 = 12,9$ . Таким чином розрахована лінійна модель регресії для ТОВ «Металургпромтехзбут» має вигляд:

$$y_i = 0,75 + 12,9p_i \quad (3.9)$$

Отримані дані означають, що збільшення узагальнювального коефіцієнта впливу на прибуток підприємства на 1 одиницю надасть збільшення прибутку на 12,9 тис. грн. Прогнозні значення показують значний приріст прибутку у період до 2020 року.

Адекватність моделі перевіряється за допомогою коефіцієнта детермінації, який обчислюється за формулою:

$$R^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (\hat{y}_i - \bar{y})^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2} \quad (3.10)$$

де  $\bar{y}$  – середнє значення результативного показника;

$\hat{y}_i$  – значення результативного показника, знайденого за побудованим рівнянням регресії.

Розрахувавши  $R^2 = 0,82$ , можна стверджувати, що модель є адекватною через високий ступінь коефіцієнта детермінації. Цей показник визначає частку варіації, обумовленої заданими факторами у загальній варіації результату. Відповідно, частка варіації складає 82,3 %, що вказує на значний зв'язок між узагальнювальним коефіцієнтом та прибутком підприємства.

Значущість побудованої моделі оцінюється за допомогою критерію Фішера:

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} \frac{n - m - 1}{m} \quad (3.11)$$

де  $n$  – кількість спостережень;  $m$  – кількість пояснюючих змінних.

Фактичне значення  $F_{\text{факт}} = 37,18$ . Табличне значення критерію при п'ятипроцентному рівні значущості та ступенів волі  $k_1 = m$  та  $k_2 = n - m - 1$  відповідно становить  $F_{\text{табл}} = 19,40$ . Оскільки  $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$  рівняння регресії вважається статистично значущим.

Для ТОВ «Профі-інструмент» було отримано рівняння регресії, що має вигляд:

$$y_i = 0,91 + 25,4p_i \quad (3.12)$$

Отримані дані означають, що збільшення узагальнювального коефіцієнта впливу на прибуток підприємства на 1 одиницю надасть збільшення прибутку на 25,4 тис. грн. ( $R^2 = 0,88$  та  $F_{факт} > F_{табл}$ ).

Для ТОВ «Автотехремонт» було отримано рівняння регресії, що має вигляд:

$$y_i = 0,36 + 36,7p_i \quad (3.13)$$

Отримані дані означають, що збільшення узагальнювального коефіцієнта впливу на прибуток підприємства на 1 одиницю надасть збільшення прибутку на 36,7 тис. грн ( $R^2 = 0,91$  та  $F_{факт} > F_{табл}$ ).

Крім розглянутих вище малих підприємств різних регіонів, теоретичні аспекти моделі розвитку малого підприємства застосовує в своїй роботі ТОВ «Ерудит», яке було створене у 2005 р. в м. Дніпропетровськ. Підприємство має статус юридичної особи і діє згідно з чинним законодавством України та статутом. Мета діяльності ТОВ «Ерудит» – одержання прибутку шляхом певних видів діяльності, надання високоякісної освіти, зміцнення економіки регіону та України. Підприємство являє собою навчальний заклад молодших класів. Статутний капітал сформований з часток учасників-засновників, між якими укладено установчий договір. Вищим органом товариства є загальні збори його учасників. Для поточного керівництва діяльністю товариства створено виконавчий орган. ТОВ «Ерудит» одноосібно керує генеральний директор. На підприємстві зайнято 28 працівників.

Отже, ТОВ «Ерудит» є приватним закладом освіти для молодших класів. Дипломи ТОВ «Ерудит» підтверджені Міністерством освіти та науки України. Ідея створення підприємства є незмінною з часів формування. Сьогодні ТОВ «Ерудит» є відомою приватною школою, в якій навчаються більш ніж 50 учнів. Підприємство гарантує якісну освіту і виступає одним із лідерів серед подібних навчальних закладів регіону.

Керівництво ТОВ «Ерудит» у своїй роботі застосовує теоретичні аспекти концептуальної моделі розвитку малого підприємництва регіонів, а саме рекомендації щодо покращання внутрішніх факторів впливу на прибуток.

Таким чином, застосування моделі розвитку малого підприємництва регіонів отримало практичне значення. Зазначений в моделі вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на прибуток підприємства був перевірений. Для оцінки даних на ТОВ «Металургпромтехзбут», ТОВ «Профі-інструмент» та ТОВ «Автотехремонт» було проведено опитування методом Делфі, що дозволило отримати результати експертного оцінювання стану кожного з факторів. На основі отриманих результатів методом головних компонент був отриманий узагальнювальний коефіцієнт

впливу сукупності заданих факторів на прибуток підприємств. У свою чергу, за допомогою узагальнювального коефіцієнта та показника чистого прибутку були побудовані лінійні регресійні моделі, які відображають взаємозв'язок між ними. Вдалося отримати рівняння регресії, які дозволяють говорити про зростання чистого прибутку при збільшенні узагальнювального коефіцієнта для всіх підприємств. Рівняння були перевірені на адекватність та значущість. Крім того, теоретичні засади моделі розвитку, а саме рекомендації щодо внутрішніх факторів впливу на прибуток, використовуються на ТОВ "Ерудит".

Запропоновані розробки автора також було використано в роботі Департаменту економічного розвитку Дніпропетровської облдержадміністрації. Було проведено ряд консультацій за результатами яких деякі розрахунки були використані в розробці звітності до Програми розвитку малого підприємництва Дніпропетровської області за 2014-2015 рр. Окремі засади регіональної політики розвитку малого підприємництва можуть бути використані як загальнодержавними, так і регіональними виконавчими органами влади, що регулюють діяльність малого підприємництва.



## ВИСНОВКИ

У монографії здійснено наукове обґрунтування теоретико-методичних підходів та розроблено науково-практичні рекомендації щодо формування регіональної політики розвитку малого підприємництва України. Це дало змогу сформувати низку теоретичних і науково-практичних висновків, а саме:

1. На основі теоретичного узагальнення уточнено економічну сутність малого підприємництва регіону та з'ясовано роль регіональної політики розвитку малого підприємництва в державному регулюванні малого підприємництва. Запропоновано авторське бачення регіональної політики розвитку малого підприємництва, що має на меті за допомогою використання просторових особливостей впливати на мале підприємство, сприяти його розвитку, застосовуючи територіальні характеристики.

2. Розроблено концепцію формування регіональної політики розвитку малого підприємництва, яка включає в себе сукупність досліджуваних складових. До таких складових належать: вітчизняний та закордонний досвід розвитку малого підприємництва, сукупність загальнодержавних та регіональних ресурсів для виконання поставлених завдань, оновлені принципи регулювання малого підприємництва. Запропоновано згрупувати регіони України за рівнем розвитку малого підприємництва та застосовувати заходи з його розвитку не на всю сукупність регіонів України, а вибірково. Сукупність спеціалізованих заходів із розвитку малого підприємництва регіонів України забезпечить зменшення регіональних диспропорцій його розвитку.

3. Статистичний аналіз основних показників діяльності малого підприємництва України та її регіонів довів необхідність запровадження концептуально нових підходів до розвитку малого підприємництва. В даному секторі економіки знижується зайнятість та частка обсягу реалізованої продукції до загального обсягу реалізації, при цьому питома вага збиткових малих підприємств залишається критично великою.

4. За допомогою кореляційного аналізу з основних показників діяльності малих підприємств отримано ті, які мають найбільшу кореляцію з прибутком малих підприємств як основним показником розвитку. До таких показників віднесено обсяг реалізації продукції (робіт, послуг), кількість зайнятих працівників, витрати майбутніх періодів та витрати на персонал. Ці показники стали основою для групування регіонів України за рівнем розвитку малого підприємництва.

5. Досліджувані показники діяльності малого підприємництва регіонів України представлено у вигляді індексів, що дозволило використати їх для розрахунку запропонованого узагальнювального

інтегрального індексу рівня розвитку малого підприємництва регіонів України. Цей індекс включає в себе сукупність досліджуваних показників та їх вагу. За допомогою цього індексу регіони України згруповано за рівнем розвитку малого підприємництва. До групи регіонів високого рівня розвитку належать п'ять регіонів, середнього – дев'ять, низького – тринадцять.

6. Розроблено методичний підхід до оцінювання результативності заходів регіональної політики розвитку малого підприємництва, який включає групування регіонів за допомогою узагальнювального інтегрального індексу розвитку малого підприємництва та запропоновано моделі регіональної політики. Відповідно до рівня розвитку малого підприємництва в регіонах до кожної з груп запропоновано модель регіональної політики його розвитку (агресивна, помірна, стримана). Кожна з моделей включає в себе заходи для розвитку малого підприємництва регіонів, що згруповані за кількістю, інтенсивністю та силою.

7. Результативність заходів оцінено за допомогою багатфакторних економетричних моделей, побудованих для кожної з груп регіонів. На основі вищезазначених параметрів побудовано прогнози для показників діяльності малих підприємств та прогнози для прибутку малих підприємств. Для прогнозування наслідків упровадження регіональної політики розвитку малого підприємництва застосовано метод сценаріїв, який здійснено з використанням оцінки впливу базового, оптимістичного та песимістичного проявів відповідних сценаріїв. Прогнозування довело доцільність використання кожної з моделей регіональної політики розвитку малого підприємництва для відповідних груп і показало найбільший приріст результативного показника (прибутку) у разі застосування агресивної політики. Найбільш збалансованою моделлю регіональної політики розвитку малого підприємництва є помірна, яка дозволяє отримати високі прогнозні показники розвитку за відносно незначної складності заходів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук, В. Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Асаул, А. Н. Организация предпринимательской деятельности / А. Н. Асаул. – СПб. : АНО. – ИПЭВ, 2009. – 336 с.
3. Бабешко, Л. О. Основы эконометрического моделирования / Л. О. Бабешко. – М. : КомКнига, 2006. – 432 с.
4. Багриновский, К. А. Экономико-математические методы и модели / К. А. Багриновский, В. М. Матюшок. – М. : РУДН, 1999.
5. Балабанов, И. Т. Интерактивный бизнес / И. Т. Балабанов. – СПб : Питер, 2001. – 128 с.
6. Баланда, А. Л. Світові тенденції розвитку та легалізації тіньової економіки / А. Л. Баланда // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – № 3 (38). – С. 21-27.
7. Барановський, О. Державна підтримка малого бізнесу: Світовий досвід і Україна / О. Барановський // Економіка України. – 1993. – №6. – С. 74-79.
8. Баумгартен, Л. В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции / Л. В. Баумгартен // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 4. – С. 72-85.
9. Белкин, В. Работник и работодатель: логика взаимного притяжения / В. Белкин, Н. Белкина // Человек и труд. – 2003. – № 5. – С. 84-85.
10. Бизнес // Российский энциклопедический словарь / глав. ред. А. М. Прохоров. – М. : «Большая российская энциклопедия», 2000. – 687 с.
11. Бланк, И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – 2-е изд., расш. и доп. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 752 с.
12. Бодаковський, В. Ю. Способи залучення кредитних ресурсів вітчизняними підприємствами / В. Ю. Бодаковський // Фінанси України. – 2005. – №1. – С. 106-112.
13. Божкова, В. В. Сутність та принципова відмінність системи управління підприємством на засадах концепції інноваційного маркетингу / В. В. Божкова, Н. С. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 2. – С. 117-122.
14. Большая экономическая энциклопедия. – М. : Эксмо, 2007. – 816 с.
15. Бригхем, Ю. Энциклопедия финансового менеджмента / Ю. Бригхем. – М. : РАГС «Экономика», 1998. – 823 с.
16. Бригхем, Е. Основы финансового менеджменту / Е. Бригхем : пер. з англ. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с.
17. Буряк, П. Ю. Податковий контроль в Україні : підручник / П. Ю. Буряк, Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька. – К. : «Хай-Тек Прес», 2007. – 608 с.
18. Варналій, З. С. Мале підприємництво : основи теорії / З. С. Варналій. – К. : Знання, 2001. – 277 с.

19. Вебер, М. Избранные произведения / М. Вебер. – М., 1990. – 808 с.
20. Верхоглядова, Н. І. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки / Верхоглядова Н. І., Ільїна С. Б., Шило В. П. // Економічний простір. – 2008. – № 18. – С. 237-245.
21. Вітлінський, В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К.: КНЕУ. – 2000. – 124 с.
22. Волохов, В. І. Оцінка ефективності кредитної діяльності банків / В. І. Волохов // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 115-124.
23. Воронина, В. SWOT-анализ как современный инструмент исследования в целях антикризисного управления предприятием / В. Воронина, Д. Кокарев // Практический маркетинг. – 2005. – № 3. – С. 6-14.
24. Гавва, В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : навч. посібник / В. Н. Гавва, Е. А. Божко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
25. Геєць, В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.
26. Гершман, М. А. Инновационный менеджмент / М. А. Гершман. – М. : Маркет ДС, 2008. – 200 с.
27. Гоголь, Т. А. Облік та аудит доходів підприємств : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.04 / Т. А. Гоголь. – К. : КНЕУ, 2006. – 20 с.
28. Голубков, Е. П. Маркетинговые исследования / Е. П. Голубков. – М. : Финпресс, 1998. – 379 с.
29. Гончаренко, М. Ф. Процес глобалізації світових ринків / М.Ф. Гончаренко / Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Випуск 265 : У 9 т. – Т. IX. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – 320 с.
30. Гончарова, В. О. Взаємозв'язок офіційної та тіньової економіки в умовах ринкової трансформації : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.01.01 / Гончарова Вікторія Олексіївна ; Харківський національний ун-т ім. В.Н.Каразіна. – Х., 2001. – 16 с.
31. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV, зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>
32. Городничий, И. Малый бизнес – фундамент экономики США / И. Городничий // Деловая пресса. – 2007. – № 7 (359). – С. 34-36.
33. Греченко, Ю. А. До питання про визначення показників прибутку (на прикладі сільськогосподарських підприємств) / Ю. А. Греченко // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2009. – № 10. – С. 212-220.
34. Гринюк, А. Перспективи розвитку малого бізнесу через призму доступності кредитних ресурсів / А. Гринюк // Вісник НБУ. – 2010. – № 1. – С. 52-53.

35. Грузнов, И. И. Механизмы интенсификации обновления продукции (теоретические и прикладные вопросы) : научная монография / И. И. Грузнов. – Одесса: ИПРЭЭИ НАНУ, 2004. – 288 с.

36. Дементьев, В. В. Финансовые услуги для малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей / Дементьев В. В. – М., 1999. – 362 с.

37. Дикань, В. Л. Економічний механізм підприємства : навч. посібник / В. Л. Дикань, І. М. Писаревський. – Х. : ХФВ “Транспорт України”, 2002. – 128 с.

38. Диха, М. В. Ключові детермінанти інвестиційно-підприємницького клімату України / М. В. Диха // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 167-172.

39. Дикань, Л. В. Сучасні підходи до визначення сутності мотивації / Л. В. Дикань, Н. В. Синюгіна // Економіка розвитку. – 2007. – № 3(43). – С. 55-57.

40. Діяльність малих підприємств (за 2008 рік) : статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К., 2009. – 181 с.

41. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва (за 2013 рік) : статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К., 2014. – 497 с.

42. Діяльність суб'єктів малого підприємництва (за 2009 рік) : статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К., 2010. – 184 с.

43. Діяльність суб'єктів малого підприємництва (за 2010 рік) : статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К., 2011. – 203 с.

44. Діяльність суб'єктів малого підприємництва (за 2011 рік) : статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К., 2012. – 201 с.

45. Діяльність суб'єктів малого підприємництва (за 2012 рік) : статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К., 2013. – 205 с.

46. Долгоруков, Ю. О. Пофакторний аналіз фінансового стану малого підприємства в регіоні / Ю. О. Долгоруков, Н. І. Редіна, О. М. Кужман // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С. 129-138.

47. Дубницький, В. І. Розроблення комплексу територіального маркетингу для підвищення соціально-економічного потенціалу промислових міст старопромислового регіону / В. І. Дубницький, Н. В. Даніліна, В. Ю. Луніна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 81-90.

48. Дука, А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навч. посібник / А. П. Дука. – К. : Каравела, 2007. – 424 с.

49. Еременко, А. Малое предпринимательство и современная экономика / А. Еременко // Газета Поступінформ. – 2010. – №319. – С. 2-3.

50. Єрмоєнко, В. В. Маркетинговий підхід в управлінні підприємством / Єрмоєнко В. В. // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – С. 48-52.
51. Жилин, Д. М. Теория систем: Опыт построения курса / Д. М. Жилин. – Изд. 4-е, испр. – М. : Издательство ЛКИ, 2007. – 184 с.
52. Залунин, В. Ф. Стратегия и тактика строительной фирмы в условиях рынка / В. Ф. Залунин // Придніпровський національний вісник. – 1998. – № 12. – С. 240-242.
53. Зезека, Н. Малому підприємництву – державну підтримку / Н. Зезека // Праця і зарплата. – 2007. – № 35. – С. 4-5.
54. Золотарев, А. Исследование факторов, влияющих на предпринимательскую деятельность / А. Золотарев. – Х. : Фактор, 1992. – 138 с.
55. Карпінський, Б. А. Напрями розвитку управління людськими ресурсами в органах Державної податкової служби / Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 2. – С. 46-51.
56. Квасницька, Р. Інструментарій та методи оптимізації цільової структури капіталу підприємства / Р. Квасницька // Економіка підприємств. – 2005. – № 5 – С. 73-75.
57. Кизим, М. О. Оцінка якості цільових програм державної підтримки розвитку малого бізнесу : монографія / Кизим М. О., Матющенко І. Ю., Полтарак Н. І. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – С. 55-56.
58. Кириченко, О. А. Стратегія розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / Кириченко О. А., Ваганов К. Г. // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1 (79). – С. 103-117.
59. Клименко, С. Використання власного капіталу малих і середніх підприємств в операційній діяльності / С. Клименко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №12. – С. 94-98.
60. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 512 с.
61. Колеснікова, Г.В. Про необхідність використання іноземного досвіду мікрострахування та гарантування кредитів малому підприємству в Україні / Г.В. Колеснікова // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2. – С. 75-79.
62. Комарницький, І. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва / І. Комарницький // Регіональна економіка. – 2005. – № 4. – С. 50-58.
63. Конищева, Н. И. Социально-экономические проблемы регионального развития / Н. И. Конищева, В. Н. Воропаев // Економіка та право. – 2011. – № 2. – С. 49-57.
64. Конищева, Н. И. Региональные резервы ресурсосбережения / Н. И. Конищева, Н. Г. Чумаченко // Наукова Думка. – 1989. – № 1. – С. 12-16.

65. Корнецький, А. О. Механізм підвищення економічної ефективності малих підприємств регіону / А. О. Корнецький // *Современный научный вестник*. – 2012. – № 23 (135). – С. 26-33.

66. Корнецький, А. О. Підтримка соціального підприємництва середі бізнесменів України / А. О. Корнецький // *Освіта і наука XXI століття : матер. IX Міжнар. наук.-практ. конф., 17–25 жовтня 2013 р.* – Софія : «Бял ГРАД-БГ», 2013. – С. 71–72.

67. Корнецький, А. О. Аналіз впливу показників діяльності малого підприємництва Дніпропетровської області на його прибутковість / А. О. Корнецький // *Економічний простір*. – 2012. – № 60. – С. 59-67.

68. Корнецький, А. О. Головні аспекти податкового кодексу України / А. О. Корнецький // *Науково-технічний прогрес на межі тисячоліття-2012* : матер. VII Міжнар. наук.-практ. конф., 27 травня – 5 червня 2012 р. – Прага : ВД «Освіта та наука», 2012. – С. 18.

69. Корнецький, А. О. Економічна ефективність малого підприємництва / А. О. Корнецький // *Науково-технічний прогрес на межі тисячоліття – 2010* : матер. VI Міжнар. наук.-практ. конф., 27 травня – 5 червня 2010 р. – Прага : ВД «Освіта та наука», 2010. – С. 51–52.

70. Корнецький, А. О. Законодавче регулювання малого підприємництва України / А. О. Корнецький // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2012. – № 6. – С. 77–80.

71. Корнецький, А. О. Закордонний досвід розвитку малого підприємництва / А. О. Корнецький // *Формування та реалізація пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку регіонів в умовах реформування системи державних фінансів* : матер. Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 29-30 березня 2012 р. – Дніпропетровськ : ДДФА, 2012. – С. 208.

72. Корнецький, А. О. Концепція підвищення прибутковості малого підприємництва промислового регіону / А. О. Корнецький // *Фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства* : матер. Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф., 30 листопада 2012 р. – Дніпропетровськ : ДДФА, 2012. – С. 118-120.

73. Корнецький, А. О. Малий бізнес в Україні в сучасних умовах / А. О. Корнецький // *Стратегічні питання становлення науки – 2011* : матер. Міжнар. наук.-практ. конф., 7–15 лютого 2011 р. – Пшемисль : Наука і студія, 2011. – С. 45-47.

74. Корнецький, А. О. Особливості малого підприємництва України / А. О. Корнецький // *Економіка та держава*. – 2011. – № 5. – С. 83-85.

75. Корнецький, А. О. Підвищення прибутковості малого бізнесу / А. О. Корнецький // *Найновіші досягнення в європейській науці* : матер. Міжнар. наук.-практ. конф., 17–25 червня 2012 р. – Софія : «Бял ГРАД-БГ», 2012. – С. 25.

76. Корнецький, А. О. Правове регулювання малого підприємництва України / А. О. Корнецький // *Розширені новини*

науки – 2012 : матер. VII Міжнар. наук.-практ. конф., 17–25 травня 2012 р. – Софія : «Бял ГРАД-БГ», 2012. – С. 36.

77. Корнецький, А. О. Проблеми малого бізнесу України та напрями їх вирішення / А. О. Корнецький // Інституціональні перетворення в суспільстві: світовий досвід і українська реальність : матер. VI Міжнар. наук. конф., 9–10 вересня 2011 р. – Мелітополь : МІДТМУ, 2011. – С. 16.

78. Корнецький, А. О. Проблеми та завдання малого бізнесу в Україні / А. О. Корнецький // Фінансово-бюджетна політика в контексті соціально-економічного розвитку регіонів : матер. Міжнар. наук.-практ. інтер.-конф., 21-23 березня 2011 р. – Дніпропетровськ : ДДФА, 2011. – С. 259-260.

79. Корнецький, А. О. Роль малого підприємництва в економіці держави та регіону / А. О. Корнецький // Динаміка наукових досліджень – 2011 : матер. Міжнар. наук.-практ. конф., 7–15 липня 2011 р. – Пшемисль : Наука і студія, 2011. – С. 25-26.

80. Корнецький, А. О. Соціальне підприємництво в світі та Україні / А. О. Корнецький // Реалізація державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : матер. Регіон. міжв. наук.-практ. конф., 28 березня 2014 р. – Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2014. – С. 176-177.

81. Корнецький, А. О. Спрощена система оподаткування для малого бізнесу / А. О. Корнецький // Актуальні проблеми сучасних наук : матер. Міжнар. наук.-практ. конф., 7–15 червня 2012 р. – Пшемисль : Наука і студія, 2012. – С. 32.

82. Коробов, М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2000. – 378 с.

83. Куліков, П. М. Економіко-математичне моделювання фінансового стану підприємства : навч. посібник / П. М. Куліков, Г. А. Іващенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК. – 2009. – 96 с.

84. Купалова, Г. І. Теорія економічного аналізу : навч. посібник / Купалова Г. І. – К. : Знання, 2008. – 639 с. був двічі

85. Кухар, А. Решения для ТНК / А. Кухар // Компьютерное обозрение. – 2009. – № 19. – С. 24.

86. Кучер, Л. Ю. Науково-теоретичні основи формування прибутку в підприємствах / Л. Ю. Кучер // Інноваційна економіка. – 2010. – №1 (15). – С. 82-89

87. Ломсадзе, Д. Г. Актуальные проблемы теории и практики бизнеса в России / Д. Г. Ломсадзе // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3 (105). – С. 289-296.

88. Ляпін, Д. П. Лібералізація економіки та розвиток малого підприємництва в Україні / Д. П. Ляпін // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 5. – С. 67-74.

89. Ляшенко, В. И. Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения : монография / В. И. Ляшенко ; НАН Украины ; Институт экономики промышленности. – Донецк, 2007. – 452 с.



90. Максимова, Т. С. Формування інноваційної політики на підприємстві / Т. С. Максимова, О. В. Філімонова, К. В. Лиштван // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2 (20). – С. 181-183.

91. Маркс, К. Теории прибавочной стоимости / К. Маркс, Ф. Энгельс. ПСС, 1957. – 2-е изд. – Т. 26. – Ч. 2. – 640 с.

92. Методические рекомендации по формированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности / Григор Н. М. и др. – К., 2007. – 321 с.

93. Микитюк, О. І. Фінансова підтримка малого підприємництва / О. І. Микитюк // Фінанси України. – 2000. – № 11. – С. 188-121.

94. Мищенко, А. П. Создание организационной структуры, способствующей успешной реализации стратегии / А. П. Мищенко, С. С. Яременко, М. А. Мирошник // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1 (15). – С. 125-127.

95. Молдован, О. О. Нова архітектура бюджетної системи України: ризики та можливості для економічного зростання : аналітична доповідь / О. О. Молдован, Я. А. Жаліло, О. В. Шевченко ; за ред. Я. А. Жаліло. – К. : Нац. Ін-т стратегічних досліджень, 2010. – 72 с.

96. Мостенська, Т. Л. Економічний механізм функціонування молочної промисловості України : [монографія] / Т. Л. Мостенська. – К. : УДУХТ, 2001. – 328 с.

97. Мочерний, С. В. Політична економія : навч. посібник / С. В. Мочерний, Я. С. Мочерна. – 2-ге вид; випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 684 с.

98. Николаев, П. В. Прогнозирование методом сценариев и критерии оценки предприятия при инвестировании инновационным оборудованием / П. В. Николаев // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 3 (3). – С. 47-52.

99. Новиков, Д. А. Управление проектами: организационные механизмы / Д. А. Новиков. – М. : ПМСОФТ, 2007. – 140 с.

100. Новыш, Б. В. Эконометрика и экономико-математические методы принятия решений : пособие / Б. В. Новыш, В. К. Шешолко, Д. В. Шаститко. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2013. – 258 с.

101. Ольвінська, Ю. О. Проблеми розвитку підприємництва та малого бізнесу в Україні / Ю. О. Ольвінська // Вісник ХНУ: Економічні науки. – 2006. – №4. – Т. 1. – С. 202-204.

102. Орловська, Ю. В. Стратегічне управління інвестиціями в регіональний розвиток / Ю. В. Орловська. – К. : Знання України, 2004. – 336 с.

103. Падерин, И. Д. Малый бизнес в Украине: проблемы и перспективы / И. Д. Падерин, А. О. Корнецкий // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2010. – Випуск 265 (Том ІХ). – С. 2371-2378.

104. Падерін, І. Д. Концепція підвищення прибутковості малого підприємництва регіону в умовах сучасної ринкової економіки / І. Д. Падерін, А. О. Корнецький // Економіка та держава. – 2012. – № 8. – С. 24-26.

105. Падерін, І. Д. Функціонування малого бізнесу промислового регіону на прикладі Дніпропетровської області / І. Д. Падерін, А. О. Корнецький // Економічний простір. – 2011. – № 51. – С. 92-101.
106. Паздерник, Л. М. Економічна сутність прибутку та історичний розвиток його концепцій / Л. М. Паздерник, О. І. Копчунова // Наука й економіка. – 2011. – № 2 (22). – С. 144-147.
107. Пашута, М. Мале підприємництво та інновації як фактори зростання економіки / М. Пашута // Економіст. – 2004. – № 1. – С. 50-55.
108. Пивоваров, М. Г. Формування та розвиток малих підприємств як основи підприємництва : монографія / М. Г. Пивоваров. – Запоріжжя : КПУ, 2010. – 416 с.
109. Письменний, В. Податкова система України: сучасний стан і шляхи реформування / В. Письменний // Світ фінансів. – 2009. – № 4 (21). – С. 54-59.
110. Про здійснення державних закупівель [Електронний ресурс]: Закон України від 01.06.2010 р. № 2289-VI. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/2289-17>.
111. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 р. № 4618-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 3. – С. 23.
112. Професійна освіта в зарубіжних країнах: порівняльний аналіз : монографія / за ред. Н. Г. Ничкало, В. О. Кудіна. – Черкаси : Вибір, 2002. – 322 с.
113. Реверчук, С. К. Малий бізнес : методологія, теорія і практика : монографія / С. К. Реверчук. – К. : ІЗМН, 1996. – 192 с.
114. Регіональна політика України / за ред. Н. Г. Курдюкової. – К. : Наукова думка, 1995. – 210 с.
115. Редіна, Н. І. Становлення малого підприємництва і бізнесу в Україні: особливості, досягнення, перспективи / Н. І. Редіна, І. Д. Падерін, В. Я. Олійник // Вісник економічної науки України. – 2009. – №2. – С. 117-122.
116. Сахарчук, Е. И. Организационный механизм управления качеством подготовки специалистов в педвузе / Е. И. Сахарчук // Университетское управление. – 2004. – № 3. – С. 63-67.
117. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Смит А. – М. : Л., 1935. – 112 с.
118. Становлення і розвиток малого бізнесу в регіоні : колективна монографія / за заг. редакцією академіка АЕНУ Н. І. Редіної. – Дніпропетровськ : ДДФА, 2008. – 508 с.
119. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Держкомстат України. – К. : Август Трейд, 2011. – 559 с.
120. Степанюк Н. А. Трансформаційні процеси у податковій системі України / Н. А. Степанюк // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2011. – № 16. – С. 77-81.
121. Страхова, О. П. О методах организации управления / О. П. Страхова // Менеджмент в России и зарубежом. – 2005. – № 5. – С. 52-59.

122. Суторміна, В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій : навч. посібник / В. М. Суторміна, В. М. Федосов, Н. С. Рязанова ; за ред. В. М. Федосова. – К. : Либідь, 2004. – 247 с.
123. Трудовий потенціал, зайнятість і ринок праці (теорія і практика) / М. І. Долішній, С. М. Злупко, Т. С. Злупко, Т. Б. Токарський та ін. ; НАН України ; Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 1997. – 342 с.
124. Українське суспільство 1994–2005. Динаміка соціальних змін / за ред. В. Ворони, М. Шульги. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2005. – 653 с.
125. Учитель, Ю. Г. SWOT-анализ и синтез – основа формирования стратегии организации / Ю. Г. Учитель, М. Ю. Учитель // М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ. – 2010. – 236 с.
126. Финансовые услуги для малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей: информационно-аналитический справочник. – В 2-х т. Серия «Бизнес-Тезаурус» (аналитические справочники для российского бизнеса). – М., 1999. – 362 с.
127. Фінанси підприємств : підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 4-те вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 458 с.
128. Фісуненко, П. А. Проблеми та перспективи післякризового розвитку підприємництва: регіональний аспект / П. А. Фісуненко, Г. В. Дугінець // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – №2. – С. 214-219.
129. Хижняк, Л. М. Процессы социальной структуризации в современном украинском бизнесе / Л. М. Хижняк // Проблеми розвитку соціологічної теорії : зб. наук. праць / гол. ред. В. Ворона. – К. : Інститут соціології НАН України, 2004. – С. 136-139.
130. Чупілко, Т. А. Економетричне моделювання динаміки розвитку малих підприємств у Дніпропетровському регіоні / Т. А. Чупілко, С. І. Чупілко // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: Економічні науки. – 2010. – № 2. – С. 200-205.
131. Шабранська, Н. Аналіз факторних зв'язків між бюджетною та грошово-кредитною політикою та ІСЦ (інфляцією) / Н. Шабранська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 7. – С. 12-16.
132. Шабранська, Н. Інноваційна діяльність як чинник прискореного розвитку малого підприємства / Н. Шабранська // Проблеми науки. – 2007. – № 2. – С. 21 – 26.
133. Шабранська Н. Мале підприємство в системі економіки / Н. Шабранська // Персонал. – 2006. – № 5. – С. 40-43.
134. Шелобаев, С. И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе / С. И. Шелобаев. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 367 с.
135. Шермерорн, Дж. Организационное поведение / Дж. Шермерорн ; [8-е издание ; пер. с англ., под ред. Е. Г. Молл]. – СПб. : Питер, 2004. – 637 с.

136. Шинкаренко, Т. П. Структурні зміни в економіці України: порівняння в загальносвітовими тенденціями / Т. П. Шинкаренко // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 77-92.
137. Шмиголь, Н. М. Методи управління прямими та непрямими доходами підприємства в умовах конкуренції / Н. М. Шмиголь // Економіка: проблеми теорії та практики. Вип. 226. – Д. : ДНУ, 2010. – С. 53-58.
138. Щодо визначення мікропідприємств, малих та середніх підприємств : Рекомендація Комісії ЄС від 6.05.2003 р. №2003/361/ЄС // Official Journal. – 2003. – L 124. – Р. 36-41.
139. Экономика : словарь по обществознанию / под ред. Петрунина Ю. Ю, Панова М. И. – М. : КДУ, 2006. – 482 с.
140. Юдин, С. В. Математика в экономике : учеб. пособие / С. В. Юдин. – М. : Изд-во РГТЭУ, 2009. – 228 с.
141. Arthur, S. Economics: Principles in action / Arthur S., Sheffrin M. // Pearson Prentice Hall 12. – 2003. – P.28–32.
142. Basu, A. An Exploration of Entrepreneurial Activity among Asian Small Businesses in Britain / A. Basu // Small Business Economics. – 1998. – № 10. – P. 313-326.
143. Governance Matters 2008. The Worldwide Governance Indicators [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://info.worldbank.org/governance/wgi2008/>
144. Haidar, J. I. Impact of Business Regulatory Reforms on Economic Growth / Haidar J. I. // Journal of the Japanese and International Economies, Elsevier, vol. 26(3), 2012. – P. 285–307.
145. Johnson, S. Regulatory discretion and the unofficial economy / S. Johnson, D. Kaufmann // The American Economic Review. – 1998. – № 88. – P. 387–392.
146. Niskanen, M. Small Business Borrowing and the Owner-Manager Agency Costs: Evidence on Finnish Data / Niskanen M., Niskanen J. // Journal of Small Business Management. Milwaukee. – 2010. – Vol 48. – P. 16-31.
147. Regulation and Small Firm Performance and Growth: A Review of the Literature. Small Business Research Centre, Kingston University, – 2005. – № 4. – P. 312-318.

**АНКЕТА ОПИТУВАННЯ ЕКСПЕРТА № \_\_\_\_\_**

Прізвище, ім'я, по батькові \_\_\_\_\_

Посада, місце роботи \_\_\_\_\_

Адреса, тел. \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

1. Який, на вашу думку, очікується темп приросту показника обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) у разі застосування регіональної політики розвитку малого підприємництва за трьома сценаріями за кожний рік у майбутньому (%):

Сценарій	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Базовий							
Оптимістичний							
Песимістичний							

2. Який, на вашу думку, очікується темп приросту показника кількості зайнятих працівників у разі застосування регіональної політики розвитку малого підприємництва за трьома сценаріями за кожний рік у майбутньому (%):

Сценарій	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Базовий							
Оптимістичний							
Песимістичний							

3. Який, на вашу думку, очікується темп приросту показника витрат на персонал у разі застосування регіональної політики розвитку малого підприємництва за трьома сценаріями за кожний рік у майбутньому (%):

Сценарій	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Базовий							
Оптимістичний							
Песимістичний							

4. Який, на вашу думку, очікується темп приросту показника витрат у разі застосування регіональної політики розвитку малого підприємництва за трьома сценаріями за кожний рік у майбутньому (%):

Сценарій	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Базовий							
Оптимістичний							
Песимістичний							

**Результати експертного оцінювання приросту показника обсягу реалізованої продукції  
малих підприємств**

Експерт	Базовий сценарій							Оптимістичний сценарій							Песимістичний сценарій							
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Експерт 1	0,87	1,28	1,21	1,29	1,31	1,31	1,83	1,34	1,04	1,50	1,31	1,83	1,46	1,89	0,73	1,02	0,99	0,44	0,72	0,50	0,36	
Експерт 2	1,13	1,29	1,25	1,35	1,33	1,39	1,45	0,97	1,36	1,06	1,39	1,45	1,22	1,83	1,18	0,95	0,64	0,78	0,49	0,43	0,48	
Експерт 3	1,28	1,29	1,12	1,33	1,36	1,40	1,02	1,40	1,23	1,21	1,40	1,02	1,98	1,95	0,98	1,07	0,91	0,62	0,75	0,58	0,37	
Експерт 4	1,26	1,09	1,32	1,35	1,35	1,36	1,46	1,29	1,12	1,38	1,36	1,46	1,51	1,37	1,05	0,82	0,85	0,86	0,85	0,53	0,49	
Експерт 5	1,14	1,01	1,25	1,27	1,32	1,41	1,88	1,32	1,43	1,50	1,41	1,88	1,91	1,70	0,97	0,74	0,86	0,88	0,66	0,48	0,44	
Експерт 6	1,26	1,19	1,23	1,30	1,28	1,35	1,68	1,38	1,31	1,50	1,35	1,68	1,87	1,78	0,99	0,90	0,66	0,74	0,51	0,54	0,39	
Експерт 7	1,10	1,24	1,18	1,33	1,40	1,41	1,54	1,33	1,37	1,11	1,41	1,54	1,54	1,97	1,12	1,01	0,92	0,85	0,50	0,60	0,38	
Експерт 8	0,99	1,28	1,33	1,32	1,36	1,45	1,78	1,19	1,50	0,87	1,45	1,78	1,07	1,26	1,00	0,73	0,86	0,64	0,75	0,59	0,36	
Експерт 9	1,20	1,07	1,32	1,26	1,37	1,43	1,43	1,39	1,18	1,46	1,43	1,43	1,53	1,93	1,08	1,00	0,78	0,56	0,52	0,52	0,48	
Експерт 10	1,23	1,08	1,15	1,34	1,38	1,44	1,78	0,94	1,34	1,50	1,44	1,78	1,66	1,93	1,24	0,85	0,91	0,85	0,56	0,58	0,49	
Експерт 11	1,11	1,15	1,24	1,30	1,36	1,41	1,47	1,27	1,32	1,12	1,41	1,47	1,82	1,23	1,25	0,86	0,86	0,63	0,76	0,51	0,45	
Експерт 12	0,99	1,07	1,31	1,28	1,37	1,43	1,17	1,06	1,49	1,38	1,45	1,43	1,17	1,62	1,77	1,13	1,03	0,78	0,70	0,43	0,49	
Експерт 13	1,16	1,17	1,03	1,29	1,37	1,43	1,78	1,28	1,34	1,45	1,43	1,78	1,95	1,65	0,86	1,09	0,71	0,80	0,57	0,59	0,47	
Експерт 14	1,28	1,17	1,29	1,27	1,40	1,38	0,84	1,15	1,52	1,32	1,38	0,94	1,81	1,31	1,15	0,96	0,94	0,78	0,69	0,51	0,47	
Експерт 15	1,21	1,27	1,23	1,33	1,38	1,44	1,66	1,14	1,34	1,22	1,44	1,66	1,50	1,79	0,69	0,97	0,89	0,89	0,74	0,58	0,36	
Експерт 16	1,18	1,21	1,26	1,33	1,38	1,46	1,46	1,17	1,37	1,14	1,46	1,46	1,94	1,33	1,13	1,03	0,93	0,71	0,63	0,52	0,40	
Експерт 17	1,29	1,22	1,15	1,34	1,32	1,42	1,66	1,37	1,46	1,55	1,42	1,66	1,94	1,98	0,96	1,03	0,63	0,60	0,58	0,69	0,52	0,46
Експерт 18	1,21	1,02	1,31	1,34	1,37	1,40	1,84	1,40	0,96	1,20	1,40	1,84	1,81	1,40	0,97	0,80	0,80	0,77	0,70	0,48	0,44	
Експерт 19	1,23	1,11	1,23	1,33	1,28	1,38	1,44	1,26	1,14	1,53	1,38	1,44	1,85	1,73	0,97	1,04	0,88	0,83	0,70	0,53	0,43	
Експерт 20	1,13	1,18	1,32	1,35	1,31	1,39	1,81	1,13	1,53	1,42	1,39	1,81	1,72	1,71	1,17	0,75	0,76	0,59	0,69	0,52	0,49	
Експерт 21	1,09	1,05	1,19	1,32	1,36	1,43	1,92	1,31	1,39	1,42	1,43	0,92	1,69	1,82	1,29	0,86	0,74	0,70	0,77	0,51	0,44	
Експерт 22	1,27	1,17	1,11	1,34	1,35	1,43	1,25	1,08	1,27	0,96	1,43	1,25	1,29	2,03	1,27	0,75	0,87	0,71	0,76	0,59	0,46	
Експерт 23	1,18	1,20	1,32	1,35	1,37	1,44	1,62	1,14	1,28	1,45	1,44	1,62	0,99	1,78	0,57	0,96	0,87	0,58	0,49	0,57	0,46	
Експерт 24	0,97	1,30	1,36	1,30	1,35	1,45	1,34	1,19	0,92	1,12	1,45	1,34	1,99	2,04	1,25	0,63	0,81	0,63	0,46	0,47	0,41	
Середнє значення	1,15	1,18	1,22	1,3	1,35	1,41	1,55	1,25	1,29	1,35	1,42	1,55	1,65	1,75	1,05	0,9	0,85	0,7	0,65	0,54	0,43	

Джерело: розраховано автором  
W=0,75

Продовження Додатка Б  
Таблиця Б.2

Результати експертного оцінювання проросту показника кількості зайнятих працівників  
малих підприємств

Експерт	Базовий сценарій					Оптимістичний сценарій					Песимістичний сценарій											
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Експерт 1	1,18	0,87	1,15	0,97	1,00	0,91	0,93	0,65	1,14	1,09	1,22	1,08	1,19	1,46	0,66	0,50	0,79	0,75	0,56	0,54	0,54	0,53
Експерт 2	0,94	1,17	0,74	0,96	0,90	0,75	0,83	0,92	0,63	0,99	0,89	1,36	1,00	1,41	0,71	0,59	0,62	0,64	0,58	0,59	0,46	0,53
Експерт 3	1,15	0,79	0,48	0,93	0,71	0,59	0,90	1,09	1,14	0,74	1,24	1,17	1,30	1,43	0,97	0,94	0,86	0,75	0,59	0,46	0,55	0,55
Експерт 4	0,92	1,14	1,02	0,94	0,94	0,87	0,99	0,99	0,86	1,15	1,33	1,30	1,27	1,06	0,83	0,90	0,82	0,84	0,57	0,44	0,47	0,47
Експерт 5	1,01	0,76	1,14	0,79	0,92	0,83	0,83	1,16	1,14	1,19	1,29	1,04	1,19	1,41	0,77	0,70	0,86	0,76	0,57	0,44	0,60	0,60
Експерт 6	1,12	0,90	0,57	0,82	0,72	0,90	0,64	0,99	0,93	1,06	1,25	1,19	1,21	1,36	0,92	0,86	0,72	0,75	0,57	0,50	0,43	0,43
Експерт 7	0,96	1,04	0,79	0,99	0,90	0,88	0,74	0,94	0,95	0,90	1,07	0,93	1,01	1,04	0,96	0,86	0,88	0,74	0,56	0,50	0,60	0,60
Експерт 8	1,14	1,21	0,59	0,69	0,84	0,72	0,92	1,11	0,98	1,01	0,90	1,09	1,15	0,98	0,78	0,68	0,79	0,75	0,70	0,52	0,49	0,41
Експерт 9	0,95	1,02	0,81	0,87	0,88	0,71	0,89	1,16	1,03	1,16	0,80	0,90	1,29	1,47	0,77	0,78	0,58	0,57	0,66	0,60	0,41	0,41
Експерт 10	0,72	0,81	1,05	0,87	1,00	0,93	0,75	0,78	1,08	0,75	1,25	1,22	1,26	1,29	0,93	0,66	0,71	0,75	0,68	0,54	0,39	0,39
Експерт 11	0,95	1,19	1,05	0,77	0,91	0,56	0,82	1,10	0,89	1,06	1,12	1,30	1,26	1,17	0,70	0,59	0,80	0,72	0,87	0,46	0,46	0,46
Експерт 12	0,94	0,69	0,87	0,69	0,80	0,94	0,96	1,13	1,17	1,12	0,74	1,06	1,27	1,36	0,64	0,84	0,85	0,83	0,65	0,58	0,53	0,53
Експерт 13	0,50	0,78	1,18	0,96	0,95	0,97	0,53	0,81	1,18	1,19	0,73	1,29	1,29	1,29	0,94	0,83	0,81	0,64	0,49	0,48	0,28	0,28
Експерт 14	1,05	0,67	1,03	0,80	0,88	0,56	0,79	1,15	1,18	1,19	1,10	1,10	1,01	1,47	0,79	0,66	0,85	0,77	0,58	0,49	0,53	0,53
Експерт 15	1,10	0,98	1,00	0,76	0,69	0,99	0,98	0,62	1,06	0,74	1,25	1,36	1,22	1,43	0,84	0,94	0,84	0,63	0,48	0,60	0,61	0,61
Експерт 16	1,11	1,10	0,73	0,90	0,91	0,78	0,93	1,19	0,98	1,05	0,98	1,16	1,10	1,49	0,96	0,87	0,73	0,79	0,71	0,55	0,45	0,45
Експерт 17	0,90	1,14	1,08	0,86	0,75	0,87	0,79	1,10	0,85	1,06	1,27	0,90	1,25	1,38	0,61	0,82	0,70	0,76	0,64	0,57	0,46	0,46
Експерт 18	0,88	0,96	1,17	0,95	0,65	0,61	0,81	0,79	1,08	1,02	0,88	1,12	1,27	1,06	0,78	0,85	0,66	0,83	0,69	0,60	0,54	0,54
Експерт 19	0,79	1,06	1,17	0,92	0,98	0,96	0,77	0,88	1,12	0,87	1,06	0,91	1,11	1,45	0,91	0,88	0,69	0,52	0,82	0,60	0,60	0,60
Експерт 20	1,15	0,90	0,66	0,98	0,93	0,84	0,47	0,74	0,88	1,19	1,15	1,01	0,99	1,22	0,69	0,88	0,87	0,69	0,88	0,53	0,51	0,51
Експерт 21	1,17	1,03	1,07	1,00	0,75	0,89	0,96	1,15	1,08	1,14	0,79	1,22	1,29	1,22	0,89	0,86	0,76	0,66	0,67	0,60	0,53	0,53
Експерт 22	1,10	0,86	0,97	0,88	0,99	0,78	0,67	1,16	0,93	1,18	1,30	1,20	1,12	1,41	0,92	0,80	0,75	0,70	0,44	0,60	0,53	0,53
Експерт 23	0,65	0,85	0,43	0,86	0,72	0,69	0,64	0,99	1,06	1,04	1,22	1,12	1,16	1,01	0,80	0,93	0,88	0,59	0,57	0,51	0,38	0,38
Експерт 24	0,57	0,90	1,03	0,64	0,87	0,85	0,77	0,72	1,10	1,05	1,22	1,05	1,20	1,45	0,96	0,78	0,87	0,73	0,66	0,43	0,56	0,56
Середнє значення	0,95	0,93	0,9	0,88	0,85	0,83	0,8	0,98	1,03	1,05	1,1	1,15	1,2	1,3	0,85	0,78	0,75	0,71	0,61	0,55	0,49	0,49

Джерело: розраховано автором  
W=0,74

Результати експертного оцінювання прискорення показника витрат на персонал  
малих підприємств

Експерт	Базовий сценарій										Оптимістичний сценарій										Песимістичний сценарій									
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020		
	Експерт 1	1,07	1,01	1,12	1,31	1,38	1,25	1,44	0,95	1,02	1,17	1,29	1,28	1,30	1,54	1,16	1,17	1,09	0,85	0,84	0,95	0,91	1,16	1,17	1,09	0,85	0,84	0,95	0,91	
Експерт 2	1,14	1,07	1,09	1,33	1,20	1,09	1,51	1,13	1,16	1,33	1,24	1,21	1,53	1,51	1,14	0,81	1,05	0,55	0,87	0,83	0,94	1,14	0,81	1,05	0,55	0,87	0,83	0,94		
Експерт 3	1,29	1,11	1,25	1,12	1,28	1,28	1,50	1,19	1,29	1,17	1,38	1,49	1,51	1,45	1,24	1,13	1,07	1,04	0,77	0,89	0,87	1,24	1,13	1,07	1,04	0,77	0,89	0,87		
Експерт 4	0,98	1,18	1,21	1,27	1,16	1,11	1,43	1,01	1,23	1,24	1,44	1,40	1,45	1,50	1,28	0,99	0,78	1,04	0,72	0,80	0,95	1,28	0,99	0,78	1,04	0,72	0,80	0,95		
Експерт 5	1,09	1,29	1,24	1,32	1,25	1,30	1,34	1,29	1,03	1,27	1,43	1,16	1,52	1,64	1,04	0,94	0,88	0,95	0,80	0,70	1,01	1,04	0,94	0,88	0,95	0,80	0,70	1,01		
Експерт 6	1,01	1,18	1,19	1,34	1,23	1,40	1,28	1,26	1,27	1,33	1,35	1,32	1,36	1,74	1,02	0,98	1,03	1,05	0,87	0,80	0,83	1,02	0,98	1,03	1,05	0,87	0,80	0,83		
Експерт 7	1,24	1,23	1,26	1,14	1,35	1,27	1,44	1,15	1,33	1,20	1,18	1,16	1,52	1,21	1,09	0,91	0,95	1,02	0,92	0,69	0,63	1,02	0,98	1,02	0,92	0,69	0,63	0,63		
Експерт 8	1,03	1,23	1,02	1,19	1,10	1,48	1,40	1,27	1,07	1,27	1,40	1,47	1,50	1,61	1,02	1,11	1,08	0,72	1,03	0,94	0,83	1,02	1,11	1,08	0,72	1,03	0,94	0,83		
Експерт 9	1,05	1,23	1,06	1,26	1,40	1,39	1,51	1,26	1,34	1,16	1,40	1,12	1,40	1,53	1,16	1,09	0,94	0,86	0,94	0,97	0,79	1,16	1,09	0,94	0,86	0,94	0,97	0,79		
Експерт 10	1,30	1,12	1,27	1,28	1,23	1,27	1,42	1,03	1,30	1,37	1,23	1,28	1,58	1,58	1,14	1,10	0,98	0,90	0,85	0,97	0,60	1,14	1,10	0,98	0,90	0,85	0,97	0,60		
Експерт 11	1,21	1,23	1,16	1,28	1,31	1,12	1,35	1,26	1,19	1,00	1,24	1,44	1,57	1,70	1,12	0,96	1,05	1,00	0,82	0,84	0,81	1,12	0,96	1,05	1,00	0,82	0,84	0,81		
Експерт 12	0,95	1,04	1,28	0,93	1,31	1,25	1,40	1,17	1,27	1,20	1,42	1,45	1,11	1,39	1,25	0,85	0,93	1,00	1,00	0,90	0,86	1,25	0,85	0,93	1,00	1,00	0,90	0,86		
Експерт 13	1,21	1,09	1,08	1,13	1,39	1,38	1,48	1,02	1,25	1,28	1,25	1,39	1,41	1,48	1,02	0,93	0,82	0,78	0,93	0,78	0,94	1,02	0,93	0,82	0,78	0,93	0,78	0,94		
Експерт 14	0,97	0,94	1,16	1,32	1,25	1,28	1,30	1,29	1,13	1,32	1,22	1,52	1,55	1,65	0,95	1,02	0,80	1,02	0,92	0,77	0,78	1,32	1,22	1,52	1,55	1,65	0,95	1,02		
Експерт 15	1,06	1,20	1,22	1,14	1,34	1,39	1,28	1,19	1,31	1,36	1,26	1,13	1,51	1,55	1,04	1,10	1,04	1,02	0,97	0,60	0,95	1,36	1,26	1,13	1,51	1,55	1,04	1,10		
Експерт 16	1,13	1,15	1,11	1,29	1,26	1,21	1,50	0,97	1,35	1,36	1,06	1,49	1,52	1,14	1,28	1,01	0,92	0,69	0,58	1,02	0,99	1,21	1,28	1,01	0,92	0,69	0,58	1,02		
Експерт 17	1,03	0,98	1,17	1,25	1,30	1,28	1,52	1,26	1,25	1,26	1,26	1,50	1,56	1,46	1,06	1,00	0,95	1,04	1,01	0,95	0,64	1,26	1,26	1,26	1,50	1,56	1,46	1,06		
Експерт 18	1,07	1,07	0,96	1,09	1,11	1,33	1,28	1,02	1,02	1,26	1,41	1,50	1,58	1,32	1,20	0,84	1,08	0,80	0,69	0,78	0,65	1,26	1,20	0,84	1,08	0,80	0,69	0,78		
Експерт 19	0,97	1,26	1,30	1,23	1,26	1,39	1,44	1,23	1,09	1,02	1,42	1,08	1,42	1,67	1,20	1,02	0,96	1,03	0,78	0,85	0,71	1,44	1,20	1,02	0,96	1,03	0,78	0,85		
Експерт 20	1,24	0,90	1,22	1,05	1,38	1,45	1,11	1,25	1,32	1,32	0,99	1,33	1,11	1,75	1,23	1,18	1,00	0,83	0,85	0,83	0,71	1,32	1,32	0,99	1,33	1,11	1,75	1,23		
Експерт 21	1,10	1,23	1,25	1,27	1,35	1,48	1,45	1,28	1,03	1,38	1,28	1,28	1,56	1,41	1,19	1,10	0,79	0,95	0,99	0,91	0,81	1,45	1,19	1,10	0,79	0,95	0,99	0,91		
Експерт 22	1,22	1,18	1,24	0,99	1,21	1,23	1,29	1,26	1,31	0,98	1,08	1,38	1,22	1,74	0,89	1,20	0,76	0,97	1,04	0,69	0,83	1,31	0,98	1,08	1,38	1,22	1,74	0,89		
Експерт 23	1,18	0,92	1,07	1,23	1,15	1,45	1,37	1,13	1,11	1,37	1,27	1,49	1,14	1,62	1,09	1,07	1,02	1,02	0,88	0,97	0,82	1,11	1,37	1,27	1,49	1,14	1,62	1,09		
Експерт 24	1,06	1,28	1,17	1,33	1,04	1,17	1,33	1,23	1,06	1,35	1,23	1,47	1,54	1,11	1,13	0,76	0,88	0,84	0,76	0,91	0,81	1,35	1,23	1,47	1,54	1,11	1,13	0,76		
Середнє значення	1,1	1,12	1,18	1,21	1,27	1,32	1,4	1,15	1,2	1,25	1,29	1,36	1,45	1,51	1,1	1,02	0,98	0,92	0,85	0,82	0,82	1,1	1,02	0,98	0,92	0,85	0,85	0,82		

Джерело: розраховано автором  
W=0,7



**Результати експертного оцінювання пріросту показника витрат майбутніх періодів  
малих підприємств**

Експерт	Базовий сценарій										Оптимістичний сценарій										Песимістичний сценарій									
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020		
	Експерт 1	1,05	1,10	1,02	0,95	1,36	1,36	1,23	1,09	1,22	1,33	1,14	1,24	1,20	1,46	0,89	0,66	0,80	0,63	0,83	0,63	0,74	0,89	0,66	0,80	0,63	0,83	0,63	0,74	
Експерт 2	1,22	1,17	1,11	1,03	1,36	1,14	1,41	1,03	1,21	1,32	0,96	1,05	1,38	1,49	0,93	0,71	0,78	0,93	0,65	0,63	0,75	1,04	0,94	0,90	0,79	0,79	0,45	0,59		
Експерт 3	1,12	1,07	1,14	1,14	1,32	1,34	1,46	1,08	1,07	1,19	1,27	1,45	1,47	1,43	1,04	0,94	0,90	0,79	0,79	0,45	0,59	1,04	0,94	0,90	0,79	0,79	0,45	0,59		
Експерт 4	1,16	1,01	1,13	1,30	1,30	1,36	1,44	1,00	1,13	0,98	1,33	1,24	1,43	1,37	1,00	0,89	0,91	0,88	0,83	0,76	0,89	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 5	1,17	1,06	1,13	1,20	1,21	1,27	1,22	1,21	1,23	1,19	1,34	1,12	1,43	1,43	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 6	0,99	1,10	1,22	1,36	1,17	1,13	1,29	1,07	1,15	1,26	0,93	1,41	1,43	1,23	1,05	0,95	0,55	0,94	0,77	0,78	0,63	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 7	1,10	0,99	0,96	1,05	1,21	1,10	1,30	1,12	1,18	1,06	1,19	1,35	1,44	1,49	0,90	0,79	0,94	0,84	0,85	0,80	0,68	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 8	1,13	1,19	1,07	1,24	1,23	1,33	1,48	1,13	0,99	1,37	1,26	1,03	1,41	1,49	0,70	0,58	0,58	0,81	0,50	0,71	0,76	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 9	0,88	1,15	1,16	1,30	1,27	1,29	1,33	0,94	1,09	1,31	1,31	1,25	1,38	1,54	1,08	0,84	0,94	0,75	0,91	0,74	0,76	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 10	1,19	1,16	1,21	1,29	1,18	1,22	1,47	1,15	1,17	1,32	1,27	1,43	1,39	1,53	0,67	0,90	0,81	0,92	0,82	0,84	0,80	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 11	1,00	1,08	1,12	1,25	1,35	1,34	1,28	1,17	0,99	1,35	1,25	1,35	1,41	1,06	1,00	0,72	0,86	0,69	0,79	0,71	0,59	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 12	0,98	1,14	1,09	1,27	0,98	1,20	1,43	1,17	0,91	1,09	1,27	1,34	1,42	1,53	0,93	0,88	0,73	0,90	0,49	0,73	0,56	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 13	1,16	0,93	1,15	1,36	1,31	1,05	1,29	1,15	1,21	1,20	1,32	1,25	1,17	1,41	1,08	1,00	0,89	0,49	0,95	0,82	0,44	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 14	1,11	1,20	1,17	1,11	1,20	1,33	1,22	1,18	1,16	1,35	1,15	1,29	1,43	1,49	0,95	0,89	0,87	0,90	0,79	0,84	0,79	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 15	1,11	1,06	1,19	1,24	1,01	1,25	1,32	1,00	1,19	1,24	1,31	1,30	1,22	1,04	1,03	0,89	0,66	0,70	0,72	0,71	0,40	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 16	1,08	1,20	1,21	1,24	1,18	1,24	1,38	1,13	1,19	1,24	1,34	1,27	1,44	1,39	0,93	0,85	0,85	0,87	0,79	0,82	0,71	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 17	1,16	1,05	1,20	0,88	1,31	1,05	1,09	0,94	1,09	1,06	1,34	1,20	1,39	1,51	1,06	0,90	0,85	0,59	0,78	0,50	0,76	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 18	1,14	1,16	1,20	1,10	1,23	1,34	1,45	1,12	1,06	1,00	1,29	1,36	1,45	1,28	0,76	0,61	0,70	0,48	0,91	0,64	0,47	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 19	1,16	1,13	1,10	1,28	1,17	1,26	1,26	1,17	1,18	1,38	1,15	1,33	1,36	1,23	1,07	0,65	0,90	0,81	0,87	0,61	0,53	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 20	0,89	1,10	1,20	1,27	1,05	1,38	1,36	0,90	1,18	1,33	1,28	1,36	1,45	1,46	1,03	0,51	0,73	0,75	0,81	0,82	0,77	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 21	0,94	1,18	1,09	1,23	1,27	1,33	1,18	1,19	1,21	1,30	1,26	1,41	1,02	1,32	0,88	0,95	0,77	0,84	0,47	0,79	0,53	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 22	1,21	1,17	1,20	1,35	1,34	1,37	1,42	1,17	1,14	1,01	1,33	1,36	1,37	1,40	1,09	0,94	0,92	0,84	0,63	0,64	0,63	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 23	1,13	1,19	1,11	1,05	1,20	1,37	1,48	1,17	1,06	1,28	1,18	1,34	1,39	1,45	1,03	0,90	0,84	0,73	0,65	0,79	0,71	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Експерт 24	1,15	1,10	1,10	1,23	1,22	1,20	1,43	1,00	1,02	1,32	1,32	1,03	1,39	1,49	0,83	1,00	0,67	0,83	0,60	0,59	0,58	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		
Середнє значення	1,08	1,12	1,15	1,2	1,23	1,27	1,35	1,1	1,15	1,22	1,25	1,29	1,36	1,41	0,95	0,85	0,81	0,79	0,76	0,71	0,65	1,06	0,93	0,93	0,72	0,68	0,85	0,74		

Джерело: розраховано автором  
W=0,71

**Трендові моделі прогнозування показників діяльності  
малого підприємства**

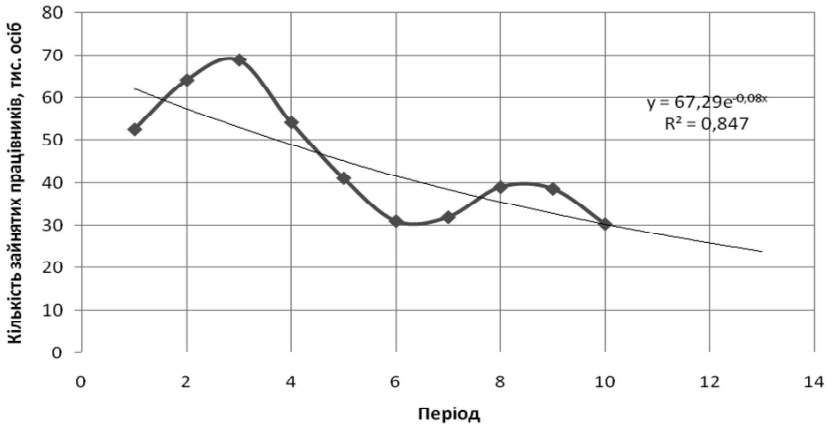


Рис. В. 1. Прогнозна трендова модель показника кількості зайнятих працівників (розроблено автором)

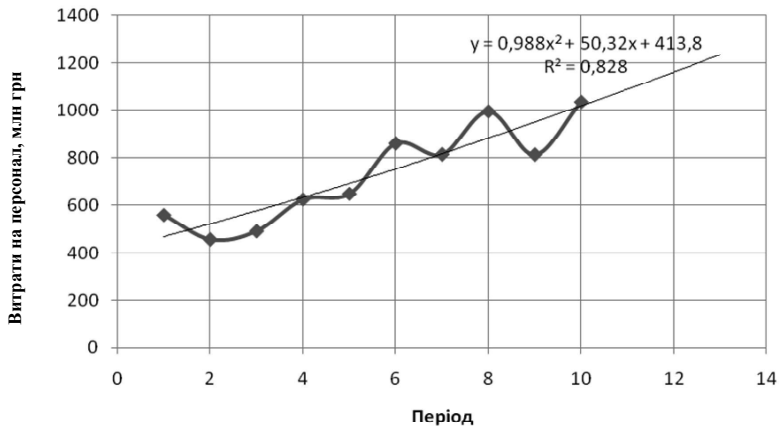


Рис. В. 2. Прогнозна трендова модель показника витрат на персонал (розроблено автором)

**Трендові моделі прогнозування показників діяльності  
малого підприємства**

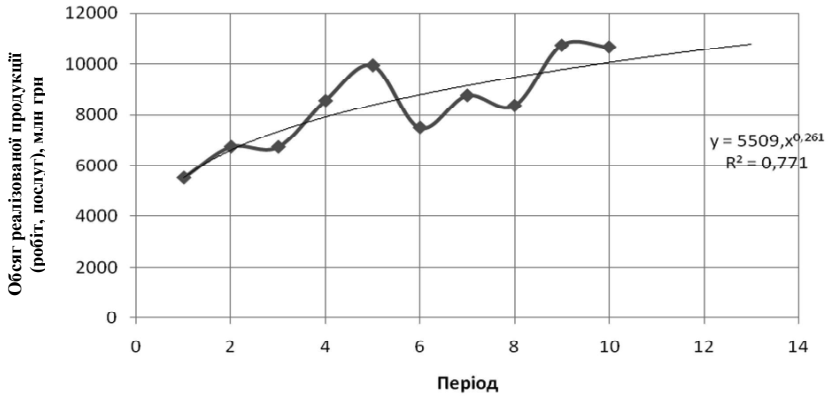


Рис. В. 3. Прогнозна трендова модель показника обсягу реалізованої продукції (розроблено автором)

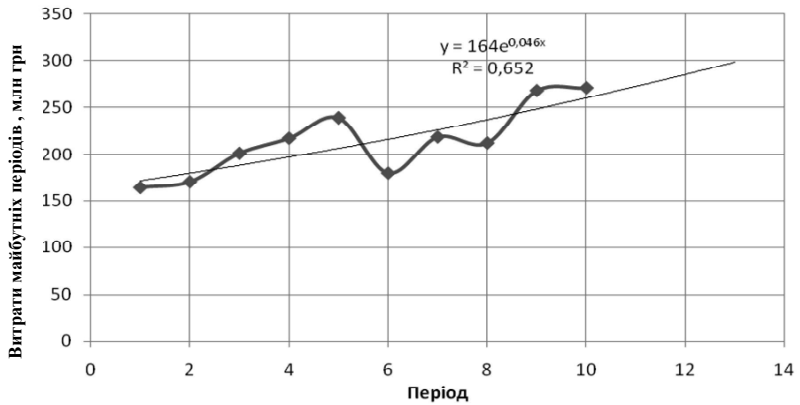


Рис. В. 4. Прогнозна трендова модель показника витрат майбутніх періодів (розроблено автором)

Наукове видання

**Корнецький Артем Олегович**

**Формування та реалізація регіональної політики  
розвитку малого підприємництва**

Монографія

**Корнецький А. О.**

К 67

Формування та реалізація регіональної політики розвитку малого підприємництва : монографія. – Дніпро, УМСФ, 2016. – 140 с.

**ISBN 978-966-921-088-3**

Розглянуто теоретичні та методологічні проблеми формування й реалізації регіональної політики розвитку малого підприємництва. Розроблено авторську концепцію формування регіональної політики його розвитку. Регіони України згруповано за рівнем розвитку малих підприємств. Розроблено методичний підхід до оцінювання результативності заходів регіональної політики розвитку малого підприємництва. Проведено прогнозування показників діяльності малих підприємств та їхнього прибутку за допомогою методу сценаріїв.

Для державних управлінців, викладачів та студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

**УДК 334.012.61-022.51**

**ББК 65.290.2**

Редактори: *Л. І. Малигіна*

Коректор *Л. І. Богун*

Технічний редактор *Т. Г. Пунтус*

Дизайн обкладинки *Т. Г. Пунтус*

Підп. до друку 27.09.2016 Формат 84x 1081/32 Папір друк.  
Ум.друк.арк. 7,35 Обл.-видав.арк. 10,0 Тираж 300 Замовлення №10030

---

Засновник і видавець: Університет митної справи та фінансів  
Свідоцтво про видавничу діяльність ДК 5022 від 14.12.2015 р.  
49000, м. Дніпро, вул. Вернадського, 2/4

Видано та віддруковано в ТОВ «Акцент ПП»  
вул. Ларіонова, 145, м. Дніпро, 49052  
тел. (056) 794-61-04(05)

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
серія ДК № 4766 від 04.09.2014 р.