

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра міжнародного менеджменту

галузь знань	07 Управління та адміністрування
спеціальність	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
спеціалізація	«Міжнародний бізнес»

Освітньо-професійна програма «Міжнародний бізнес»

Форма навчання: заочна

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні(на прикладі ІТ сфери)

студентки Вербо́вце́ької Єлизавети Сергіївни

(підпис)

Науковий керівник к.е.н., доцент Жеваго Аліна Володимирівна

(підпис)

(прізвище, ініціали)

**Кваліфікаційна магістерська робота допущена до захисту в
Екзаменаційній комісії з атестації здобувачів вищої освіти**

Завідувач кафедри к.е.н., доцент

(підпис)

М.О.Бурмака

Київ 2022

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1.....	6
Теоретичні положення про малий та середній бізнес	6
1.1 Поняття та класифікаційні критерії визначень малого та середнього бізнесу	6
1.2 Правове забезпечення діяльності малого та середнього бізнесу ...	12
1.3 Малий та середній бізнес – двигун економічного зростання.....	19
РОЗДІЛ 2.....	26
Аналітичні оцінки малого та середнього бізнесу в Україні	26
2.1 Сучасний стан малого та середнього бізнесу в Україні	26
2.2 Використання ІТ технологій у розвитку малого та середнього бізнесу.....	36
2.3 Приклад розвитку компанії в ІТ галузі.....	42
РОЗДІЛ 3.....	50
Стратегічні орієнтири розвитку малого та середнього бізнесу в Україні	50
3.1 Джерела фінансування малого та середнього бізнесу	50
3.2 Екологізація бізнесу	58
3.3 Світовий досвід ведення малого та середнього бізнесу	65
ВИСНОВКИ.....	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	79

ВСТУП

Актуальність теми. Малі та середні підприємства відіграють ключову роль для економічного розвитку через нові можливості працевлаштування та виробництва товарів і послуг. Підйом і розвиток сектора МСП, безсумнівно, є необхідним, оскільки без такого розвитку важко уявити підвищення загального рівня життя. МСП є важливим інструментом для досягнення більш інклюзивної глобалізації та зростання. МСП є провідними суб'єктами економіки та величезної екосистеми компаній.

Коли економіка процвітає, кількість нових фірм перевищує кількість компаній, що вмирають. Однак на ринках, що розвиваються, зростання МСП залежить від кризових циклів. Вони більш чутливі до переслідувань з боку державних установ і мають менше ресурсів для використання у важкі часи.

МСП можуть розвиватися швидше, ніж великі компанії, застосовуючи перевірені технології та практики великих підприємств. Стартапи, які є важливим підсегментом МСП, стали важливими джерелами інновацій. Оскільки їм не заважають застарілі системи та застарілі стратегії, нові учасники ринку часто можуть переосмислити усталені практики та прорізати традиційні межі галузі.

МСП відіграють важливу роль у розвитку ринків на місцевому рівні та за кордоном, впливаючи на стійке зростання у сфері торгівлі, виробництва та обслуговування шляхом залучення інвестицій.

МСП демонструють виняткову конкурентоспроможність завдяки гнучкості та швидкій адаптації до нових вимог виробництва та глобального ринку, знайомству з новими промисловими ноу-хау, здатність визначати та застосовувати цінність нової зовнішньої інформації, здатність швидко впроваджувати сучасні прийоми та технології для нових бізнес-моделей, швидке прийняття рішень та відсутність бюрократії у процесі впровадження нових продуктів та інноваційні процеси.

Слід приділяти увагу політиці, можливостям розвитку МСП з метою посилення конкуренції в бізнесі та прогресу цих компаній. Створення такого бізнес-середовища є необхідною умовою економічного розвитку. Основна мета цього дослідження полягає у визначенні ролі МСП в економічному розвитку

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток малого та середнього бізнесу розкривали в своїх дослідженнях численні вчені як вітчизняні, так і зарубіжні. До вітчизняних вчених можна віднести – Рокоча В., Одягайло Б., Терехов В., до зарубіжних – Гриффін Р., Хілл.Ч., Погорлецкий А. У своїх публікаціях автори наголошують на термінології малого та середнього бізнесу, класифікацію МСП, сучасні бар'єри розвитку бізнесу, особливості нормативно-правового регулювання в країнах світу.

Мета і завдання дослідження. Метою є дослідити теоретико-методологічні поняття малого та середнього бізнесу, надати оцінку розвитку МСП в Україні та використання ІТ технологій у введенні бізнес процесів МСП.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі завдання:

1. Аналіз розвитку малого та середнього бізнесу в Україні;
2. Теоретико-методологічні поняття малого та середнього підприємництва;
3. Дослідження сучасного стану малого та середнього бізнесу в Україні;
4. Важливість інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу;
5. Використання та значущість ІТ технологій.

Об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження є процеси розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.

Предмет дослідження. Предметом дослідження є особливості розвитку малого та середнього бізнесу в Україні на основі ІТ галузі.

Методи дослідження. У дослідженні використовувалися емпіричні та теоретичні методи дослідження. Також, застосовувався інформаційний аналіз

і порівняння, в якому вказувалося на необхідність підтримки малого та середнього бізнесу для подальшого розвитку та зростання економіки.

Інформаційна база дослідження. Основою для написання роботи послужили закони України, нормативно-правова база, дослідження іноземних і вітчизняних науковців.

РОЗДІЛ 1

Теоретичні положення про малий та середній бізнес

1.1 Поняття та класифікаційні критерії визначень малого та середнього бізнесу

Малі та середні підприємства (МСП) відіграють важливу роль у більшості країн, особливо в країнах, що розвиваються. МСП становлять більшість підприємств у всьому світі і вносять важливий внесок у створення робочих місць та глобальний економічний розвиток. Вони представляють близько 90% підприємств і понад 50% зайнятих у всьому світі. Офіційні МСП приносять до 40% національного доходу (ВВП) у країнах, що розвиваються. Ці цифри значно вищі, якщо врахувати неформальні МСП. За останніми оцінками, до 2030 року буде потрібно 600 мільйонів робочих місць, щоб поглинути зростаючу глобальну робочу силу, що робить розвиток МСП першочерговим для багатьох урядів у всьому світі. На ринках, що розвиваються, більшість офіційних робочих місць створюють МСП, які створюють 7 з 10 робочих місць. Однак доступ до фінансування є ключовим обмеженням для зростання МСП, це друга найбільш часто цитована перешкода, з якою стикаються МСП для розвитку свого бізнесу на ринках, що розвиваються, і в країнах, що розвиваються.

Взагалі, основними особливостями малого та середнього бізнесу є [5]:

1. Бізнесом, як правило, керує власник або власники фірми. Керівна команда підприємства може складатися з членів сім'ї, родичів і близьких друзів.

2. Відповідальність за прийняття рішень, як правило, покладається на одного ключового виконавця, делегуючи повноваження дуже мало або взагалі не делегуючи повноважень. Власники-менеджери малого бізнесу зберігають високий ступінь концентрації влади. Вони не делегують

повноваження, оскільки вважають, що якщо ви хочете, щоб щось було зроблено правильно, зробіть це самі.

3. Виявляється, існують тісні відносини між керівництвом і працівниками. Підприємці беруть активну участь в управлінні та діяльності фірми. Вони розвивають дуже близькі стосунки зі співробітниками, працюючи разом з ними. Тому стосунки неформальні та дружні.

4. Малий бізнес є продовженням особистості підприємця. Це відображення мрій і бажань підприємця(ів).

5. Як правило, в організації менше функціональних спеціалістів, таких як штатний бухгалтер або менеджер з персоналу. Загалом характер роботи не такий складний. Більше того, якщо робота є складною, технічно різною, саме власник, як правило, володіє цією здібністю або може суворо контролювати завдання, володіючи сильним володінням технологією. Тому вони можуть створити кваліфіковану чи напівкваліфіковану людину для своїх підприємств. Інші функціональні завдання виконуються самими власниками-керівниками зі своїми набутими знаннями або розробкою у відповідній галузі.

6. Фірма зазвичай має не більше двох рівнів управлінської звітності, а розмір зайнятості обмежується законодавством конкретної країни. Загалом вона не перевищує 1500 осіб.

7. У більшості випадків власники-менеджери є вербальними комунікаторами. Найменше письмових повідомлень здійснюється в межах малого бізнесу. Інструкції зазвичай здійснюються за допомогою усних засобів спілкування.

8. Фірма часто приділяє мало уваги довгостроковому плануванню, хоча власник-керівник може знати, що формальний довгостроковий план необхідний. Підприємці-власники-менеджери не бажають складати план, оскільки він вимагає кількох інтелектуальних вправ з даними минулого, теперішнього та майбутнього, щоб сповідувати майбутнє. Попит на постійне

пристосування до поточних умов навколишнього середовища іноді відбиває підприємців від дій.

9. Зазвичай акції фірми не котируються на фондовій біржі.

10. Керівництво фірми незалежне. Вони не підлягають чужому нагляду. Підприємці є власниками-керівниками малого бізнесу. Вони є єдиними повноваженнями фірми щодо вирішення організаційних питань.

11. Капітал надається, а власність володіє особа або невелика група осіб. Малі підприємства можуть мати власність, партнерство або приватну компанію з обмеженою відповідальністю. У будь-якому випадку кількість власників завжди обмежена, вони володіють повною власністю, а також забезпечують необхідний капітал.

12. Територія діяльності переважно місцева, робітники та власники живуть в одній прибудинковій громаді. Однак ринки не обов'язково повинні бути локальними.

13. Відносний розмір фірми в її галузі повинен бути невеликим, що не є домінуючим у галузі. Малий бізнес не повинен мати головну частку ринку.

14. Лікарі, стоматологи та юристи можуть відповідати всім або деяким з цих характеристик, але в більшості випадків вони вважаються професіоналами, а не операторами малого бізнесу.

Мала промисловість може встановлювати сервісне обслуговування та ремонтувати продукцію великої промисловості. В Індії ці галузі зростають у відношенні таких основних галузей, як холодильники, радіо і телевізори, годинники, велосипеди та мотоцикли та транспортні засоби, що стосується ремонту, обслуговування та технічного обслуговування.

Таким чином, очевидно, що зростання великомасштабних галузей не обов'язково приведе до завершення домашньої чи дрібної промисловості. Електрика зробила революцію у великій промисловості; в той же час невеликі блоки, засновані на електроенергії, також можна дешево і зручно запустити з обмеженою інфраструктурою.

Крім того, багато художніх товарів, виробів ремісництва та предметів розкоші не піддаються стандартизації великомасштабного виробництва і в основному призначені для дачного, сільського та малого промислового секторів.

Нарешті, нові підприємства, поки вони знаходяться на стадії експерименту або формування, вперше випробовуються в невеликому масштабі, і лише тоді, коли буде продемонстровано їх успіх і встановлена їх прибутковість і капітальна база, вони організовуються у великих масштабах.

Малий бізнес завжди відіграє важливу роль у розвитку будь-якої країни. Як уже згадувалося, більшість промислової та підприємницької діяльності починається з малого. З ринковими можливостями та баченням підприємця він переростає у велику галузь.

Сприйняття в усьому світі малого та середнього підприємства набуло важливого значення в економічному прогресі нації. Глобалізація невпинно поставила малі підприємства в центр уваги. Вони поступово і поступово стають основною силою національного економічного розвитку. У всьому світі підприємці, які ними керують, привертають увагу з боку економістів, урядів. У країнах, що розвиваються, цей сектор є вигідним для розвитку сільських регіонів, має значення для подолання бідності.

Цей сектор є центральною опорою для створення робочих місць, піднесення винахідництва, подолання боротьби та енергійної економіки. Багато країн, що розвиваються, пожинають плоди експорту від МСП. Але вони не поширюють ці переваги в більшій мірі. Наприклад, сільські жителі України мають низький рівень життя та розвитку. Для країн, що розвиваються, таких як Україна, бізнес посідає вирішальне місце в розвитку країни. Виробництво збільшує національний дохід, створює робочі місця та покращує стан платіжного балансу не лише шляхом виробництва експортних товарів та заміщення імпорту, а й шляхом сприяння та стимулювання зростання в інших секторах економіки. Для сприяння сектору МСП як тригеру розвитку найважливіше забезпечити адекватний доступ до кредитів

та інших фінансових джерел. Сільські фінанси вважаються важливим інструментом розвитку сільських територій та подолання бідності. Існує кілька інструментів, спрямованих на забезпечення доступу до кредитів сільському бізнесу та МСП, від надання вигідних кредитних ліній через комерційні банки до сприяння розвитку кредитної кооперації.

МСП визначаються в законодавстві різних країн по-різному, зокрема тому, що розміри «малий» та «середній» фірми залежать від розміру національної економіки.

Згідно Господарському Кодексу[67], малий та середній бізнес в Україні визначається за такими критеріями(табл. 1.1):

Таблиця 1.1 — Визначення підприємств згідно категорій за ГКУ в 2021 р.

Категорія	Кількість співробітників	Річний дохід, еквівалент у грн
малі	10-49	€2–10 млн
середні	50-249	€10–50 млн

Джерело: розроблено автором на основі [67]

Наприклад, в США обов'язково враховуються такі кількісні критерії віднесення компанії до малого бізнесу як кількість працівників и річна виручка, котрі не завжди діють одночасно і залежать від галузевої приналежності (усього 1160 підгалузей). При цьому кількість критеріїв значно варіюються:

1. Кількість співробітників від 50 осіб (роздрібна торгівля) до 1500 осіб (видобуток корисних копалин);
2. Об'єм річної виручки від 0,75 млн. доларів (виробництво зерна або риса) до 38 млн. доларів (сімейні гіпермаркети, радіостанції) і 550 млн. доларів у активах (комерційні банки) [3].

Наприклад, якщо компанія є частиною виробничої промисловості, її можна класифікувати як МСП, якщо вона має максимум 500 співробітників, але залучена компанія в оптовій торгівлі може бути лише 100. Відмінності існують і між галузями промисловості.

Наприклад, у гірничодобувній промисловості компанії, які займаються видобутком нікелевої або мідної руди, можуть мати до 1500 співробітників, але компанія з видобутку срібла може мати максимум 250 працівників, щоб вважатися МСП.

Інша організація, Статистичне управління Канади, яка проводить дослідження та збирає дані, пов'язані з бізнесом і комерцією в країні, відповідає вимогам, щоб у МСП було не більше 499 працівників. Однак він також – на основі досліджень та зібраних даних – передбачає, що валовий дохід МСП має менше 50 мільйонів доларів США.

Цінності, які сприймає персонал малого бізнесу, як правило, стають загальними факторами поведінки персоналу і можуть стати важливими факторами, які забезпечують хороші довгострокові результати. Вищий менеджмент може сприяти розвитку культури малого бізнесу, якщо він може висловлювати цінності та ідеї, які допомагають керувати зусиллями персоналу. Ідеї, які описують частину культури, зазвичай відомі як організаційні цінності і виражаються такими поняттями, як цінності, місія, бачення, політика та цілі. Зазвичай ці концепції встановлюються керівництвом і затверджуються персоналом.

Проблеми, з якими стикаються МСП: обмеження оборотного капіталу, низька якість людських ресурсів, низька продуктивність, низька якість продукції та мінімальне застосування науки та техніки. Найпомітнішою проблемою, з якою стикаються МСП, є низький рівень продуктивності, відсутність додаткової вартості та низька якість продукції. МСП забезпечують роботу більшості працівників, хоча вони все ще мають низький внесок у національне виробництво. Зокрема, якщо в якості показника продуктивності використовувати норматив заробітної плати, то середня заробітна плата мікро- та малих підприємств загалом нижче мінімальної заробітної плати. Ця умова відображає те, що продуктивність мікро- та малого сектору нижча порівняно з іншими секторами бізнесу.

Отже, малий та середній бізнес відіграє вирішальну роль у розвитку економіки бідь-якої країни. Справедливо ставити розвиток МСП у центр стратегій зростання та створення робочих місць, щоб задовольнити потреби населення.

1.2 Правове забезпечення діяльності малого та середнього бізнесу

Кожне українське підприємство, в не залежності від виду своєї діяльності виконує свою роботу у рамках чинного законодавства. Згідно дослідження, слід констатувати, що малий та середній бізнес відіграє значну роль у економіці країни, забезпечуючи велику частку ВВП, конкуруючі з великими компаніями. Тому, нормативно-правове забезпечення, державна допомога є дуже важливими.

Для успішного розвитку малого та середнього бізнесу необхідна цілісна нормативно-правова база. МСП в Україні регулюється завдяки чинному законодавству, а саме:

- Господарський Кодекс України (ГКУ);
- Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні»
- Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»;
- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»;
- Податковий Кодекс України (ПКУ);
- Методичні рекомендації із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами (№ 720).

Кабінетом Міністрів України була запроваджена Державна програма від 27.05.2020 № 534 підтримки малого та середнього бізнесу для подолання наслідків, що були спричинені COVID-19. Реформа передбачає збереження

робочих місць, спрощений доступ до фінансування, полегшення адміністративних процедур для підтримки введення бізнесу.

Також, щодо сучасних законів, що були прийняті 4 грудня 2020 року, що мають на меті підтримку малого та середнього бізнесу, а саме:

1. Законопроект президента Зеленського №4429 1071-IX від 04.12.2020 про фінансову допомогу у розмірі 8000грн, котрі втратили через пандемію частину доходів[12].

2. Законопроект від 04.12.2020 р. № 1072-IX № 1072 про списання боргу платників податків якщо сукупний розмір боргу платника за всіма податками та зборами не перевищує 3060 грн. Платники єдиного податку І групи звільняються від сплати цього податку за грудень 2020 року і січень – травень 2021 року; відстрочення податкового боргу, загальна сума якого не перевищує 6 800 гривень для платників податків фізичних-осіб; прощення фінансових санкцій за умови прискореної сплати основної суми податкового боргу платникам податків фізичним і юридичним особам окремих категорій[13].

Підприємницька діяльність, котра введеться не в рамках чинного законодавства, згідно економічної та політичної ситуації в країні – є тягарем, котрий знижує темпи зростання та розвитку МСП, але також, завдяки цьому, малий та середній бізнес є досить мобільним, проворним.

Дивлячись на приклад введення бізнесу в Європі, слід констатувати, що саме МСП має великий вплив на зріст економіки країни, оскільки це завжди нові робочі місця, поповнення бюджету, розвиток саме тих сегментів ринку, де великий бізнес не може існувати. Тому, в Європі постійно сприяють розвитку МСП, оскільки розуміють його важливість, це роблять за допомогою пільг, простої реєстрації підприємства, кредитування, спрощені режими оподаткування.

В Україні існує закон, що регулює підтримку малого та середнього бізнесу, а саме: «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». Згідного цього, держава виступає гарантом

надання фінансової, інформаційної допомоги, сприяє підтримці інновацій, науці, промислове виробництво, підтримка експортної діяльності підприємства, сприяння покращення кваліфікаційного рівня кадрів[50]. На нашу думку, найбільш потрібною допомогою у введенні бізнесу підприємцям на початкових етапах, є саме фінансова допомога, котра надається в Україні з державного та місцевих бюджетів.

До видів фінансовою державної допомоги відносять:

- 1) Часткова виплата відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 2) Часткова виплата лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями;
- 3) надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 4) надання кредитів для страту введення підприємницької діяльності
- 5) надання позик на впровадження та придбання нових технологій;
- 6) компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва;
- 7) фінансова підтримка введення зеленого бізнесу;
- 8) інші види не забороненої законодавством фінансової державної підтримки [50].

Проте, не всі підприємці можуть отримати дану підтримку з боку держави, оскільки вона розповсюджується тільки на суб'єкти малого і середнього підприємництва, котрі тотожні вимогам, що встановлені згідно Господарського Кодексу України. Нормативні вимоги, що класифікують підприємців є важливим питанням. Оскільки, згідно Господарського Кодексу України існують такі види суб'єктів підприємницької діяльності – це суб'єкти мікропідприємства, малого, середнього та великого та критерії, що вказують на кількість працівників залежно від виду діяльності та чистого річного доходу.

Наприклад, до малого бізнесу відносяться суб'єкти, котрі являються фізичними особами-підприємцями (ФОП) та юридичними особами, які мають кількість працівників у розмірі до 50 осіб, та чистий річний дохід – до 10 мільйонів євро.

А до середнього бізнесу відносяться суб'єкти, які мають кількість працівників у розмірі до 250 осіб, та чистий річний дохід – до 50 мільйонів євро.

Щодо фінансової звітності суб'єктів малого бізнесу, то це визначається згідно П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва». Згідно цього стандарту звітністю є:

1) Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва (форми 1-мс та 2-мс), який складається мікропідприємцями та юридичними особами, які ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів та витрат відповідно до податкового законодавства;

2) Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва (форми 1-м та 2-м), який складається іншими суб'єктами малого підприємництва та представниками іноземних суб'єктів господарської діяльності [8].

Види податків і зборів регламентуються ПКУ. Також згідно цього Кодексу суб'єкти малого бізнесу в змозі обрати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності – тобто це механізм справляння зборів і податків, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [11].

За для плати податків суб'єкт господарювання повинен фіксувати облік витрат, доходів і показників, що характеризують вид діяльності суб'єкта, завдяки фінансовій звітності, бухгалтерського обліку іншим документам, що напряду мають вплив на розмір оподаткування, що передбачено законодавством. Для того, щоб підрахувати розмір податкових стягнень беруть до уваги доходи, витрати, що зазначені у фінансовій звітності, бухгалтерському обліку.

Фінансовий звіт не включає в себе дані про сукупний дохід. Підприємці малого бізнесу можуть застосовувати систему спрощеного обліку доходів і витрат і що не зареєстровані платниками податків на додану вартість.

Форми реєстрів бухгалтерського обліку малих підприємств досить мінімальні. Для фінансового звіту є достатнім зібрати операції щодо обліку активів, капіталу, зобов'язань, доходів, витрат.

Ми бачимо, що сучасні вимоги введення бізнесу є досить простими, також можна охарактеризувати складання звітності, як досить нескладний етап. Також, наразі немає потреби в оплаті за первину реєстрацію підприємства(це тільки в тому випадку, якщо вносяться зміни у раніше вказані дані), можливість у реєстрації в будь-якого реєстратора, в не залежності від місця проживання суб'єкта господарювання, що, на нашу думку, повинно гарним чином сприяти у введенні малого та середнього бізнесу в Україні.

Наприклад, в Грузії політика щодо МСП, як правило, вважається добре розвинена і сприятлива до введення бізнесу. Останніми роками Грузія прагне покращити бізнес-середовище для всіх підприємств, включаючи МСП. Вони спростили адміністративне регулювання, зменшили податковий тягар, активно борються з корупцією, сприяють вільній торгівлі та сприяють приватизації. Серед інших заходів, уряд Грузії запровадив декілька нормативних актів та установ, які підтримують кредитування та позики. Вони спрямовані на покращення доступу до кредитів (наприклад, система кредитної інформації, центральний реєстр застави, цивільний кодекс, який дозволяє передавати в заставу широкий спектр активів). Незважаючи на таку сприятливу правову основу, доступ до фінансування залишається перешкодою для підприємств, особливо МСП. Це, у свою чергу, перешкоджає нормальному веденню бізнесу та переходу до більш зеленого економічного розвитку.

Карантинні обмеження нанесли великого збитку малому та середньому бізнесу. Було зачинено багато підприємств, зменшення доходів, звільнення співробітників. В наслідок чого відбулося державне навантаження, через соціальні виплати.

В Німеччині нормативно-правове середовище не стоїть на місці. Прикладом можуть слугувати останні зміни в законодавстві, а саме[43]:

1. Зменшення адміністративного та бухгалтерського навантаження для МСП та стартапів.

Відповідно до так званого закону Bürokratieentlastungsgesetz (BüroKrEntlG), компанія тепер кваліфікується як МСП (мала-середня організація), якщо її річний прибуток не перевищує 60 000 євро (раніше 50 000 євро) і якщо річний оборот становить менше ніж 600 000 євро (раніше 500 000 євро).

Це означає, що кваліфіковані МСП звільняються від поточних вимог і проміжної звітності. Попередні декларації з ПДВ, річні податкові декларації та законодавчі фінансові звіти все ще мають бути підготовлені в установлені законом терміни; однак потрібно менше інформації. Правила архіву також були пом'якшені.

2. Відтепер приватні особи повинні використовувати IBAN для будь-яких платежів.

Протягом останніх двох років компанії в Німеччині були обов'язковими використовувати міжнародний номер банківського рахунку (IBAN), і тепер приватні особи також повинні дотримуватися цього правила, щоб успішно обробляти свої банківські платежі. Проте банківський ідентифікаційний код (BIC) більше не потрібен для будь-яких платежів у межах Європейського економічного регіону (ЄС, Острова, Ліхтенштейн та Норвегія).

3. Вимоги щодо захисту даних у Німеччині/ЄС залишаються в стані зміни

Після минулорічного рішення Європейського суду (EuGH) про те, що правила Safe Harbor не забезпечують достатнього захисту для використання персональних даних громадян ЄС до США, було погоджено Щит конфіденційності ЄС-США. Однак ця нова угода була розкритикована, що може вплинути на її ухвалення. Дебати навколо цього питання впливають на кожну передачу даних, яку компанія Німеччина здійснює до США, і її слід належним чином контролювати на регулярній основі.

4. Четверта директива про відмивання грошей та правила переказу грошей

Боротьба європейського законодавця з відмиванням грошей і фінансуванням тероризму ніколи не була сильною, і особи та відповідальні організації, які підпадають під дію німецьких правил відмивання грошей, повинні отримати точну інформацію щодо ідентифікації договірної сторони, кінцевого бенефіціарного власника, ділової та фінансової інформації. транзакцій, а також для моніторингу та контролю цих процесів на регулярній основі.

Ці заходи дають змогу відстежувати грошові потоки та виявляти незвичайні або навіть підозрілі операції. Тим часом четверта версія директиви про відмивання грошей регулює транскордонні справи. Дочірні компанії/філії повинні дотримуватися місцевих правил щодо відмивання грошей у країні перебування.

5. CRS – Загальні стандарти звітності

Резиденти Німеччини, які постраждали від CRS, повинні надати конкретні дані про свої фінансові рахунки до Федерального центрального податкового управління Німеччини. Недотримання CRS може призвести до штрафу в розмірі 50 000 євро.

Німецький закон про стандарт автоматичного обміну інформацією про фінансові рахунки (FKAustG) набув чинності. Метою автоматичного обміну інформацією про фінансовий рахунок є уникнення транскордонного шахрайства та ухилення від сплати податків.

Отже, розвиток МСП потребує цілісного політичного підходу, який усуває прогалини у доступі до фінансів, створює сприятливе середовище для бізнесу та покращує людський капітал та інфраструктуру. Цей підхід також повинен сприяти розвитку підприємницького мислення. Зокрема, уряди повинні досягти таких стратегічних напрямків: Полегшити доступ до фінансування шляхом забезпечення доступності адекватного фінансування, адаптованого до потреб МСП, забезпечуючи допоміжну основу для посилення кредитної інформації та банківської конкуренції та розвитку ринків капіталу для розширення доступу до нових джерел фінансування для МСП.

1.3 Малий та середній бізнес – двигун економічного зростання

Малі та середні підприємства (МСП) є важливим драйвером економічного розвитку, є життєво важливими для більшості економік у всьому світі, особливо в країнах, що розвиваються та розвиваються. Вони представляють 99% усіх підприємств у Європейському Союзі (ЄС) і за останні п'ять років близько 85% нових робочих місць, що також забезпечує дві третини загального залучення приватного сектора в регіоні. На відміну від великих корпорацій, МСП дуже гнучкі, виявляючи високу гнучкість щодо технічних змін, покращення розподілу доходу та покращення пристосованості до коливань ринку та вимог нових клієнтів, при цьому їх організаційна структура дозволяє швидше приймати рішення. Тим не менш, щоб реалізувати цей потенціал, МСП потребують постійне джерело довготривалого фінансування, щоб інвестувати у можливості зростання[14].

МСП розглядаються як основу економіки, оскільки вони відіграють значну роль у зменшенні бідності, зайнятості створення, стимулювання зовнішньої торгівлі та інноваційної техніки, також істотно сприяють розвитку зростання економік, що розвиваються. Стратегія, прийнята в 2008 році для Європи через «Small Business Act» розглядає застосування принципу

«По-перше, думай у малому масштабі» [15] щодо прийняття політики, нормативно-правових актів та політичних заходів, які повинні забезпечувати підтримку потреб МСП. З 2010 року Європейський парламент прийняв низку резолюцій, таких як: політика громади щодо стимулювання інновацій через європейські МСП [16], промислова політика в умовах глобалізації [17], питання конкурентоспроможності та питання можливостей бізнесу в Європейському Союзі [18], реіндустріалізація економіки для забезпечення конкурентоспроможності та сталості [19], що підтримує розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) щодо переходу до типу сталої економіки та вирішення соціальних та екологічних проблем, зазначених у Європейській стратегії 2020 [20], легкий доступ для МСП до можливостей фінансування [21] та стимулювання процесів досліджень/розробок та інновацій, запропонованих дослідженням програми Horizon 2020 [22-23]. Таким чином, через європейську та національну політику, а також програми фінансування стартапів чи бізнес-інкубатори заохочували та стимулювали МСП до розвитку, зростання та підтримки економіки та діяльності на місцевому, регіональному та національному рівнях у межах громад.

Оскільки ринки поступово стають більш конкурентоспроможними, МСП намагаються заявити про себе за допомогою нових продуктів, щоб конкурувати з великими підприємствами. Отже, інновації відіграють фундаментальну роль у досягненні конкурентної сили [24], орієнтуючись на нові продукти, оригінальні методи маркетингу та управління, а також на справжні технології [25]. Модель Портера [26,27] просуває ідею, що підприємства належать до процесу глобалізації та інтернаціоналізації. Конкурентна перевага створюється та підтримується на місцевому рівні в межах національного чи регіонального рівнях, кожен з яких має свої економічні чи культурні особливості. Європейська Комісія визначає конкурентоспроможний регіон як такий, який здатний «забезпечити як кількість, так і якість робочих місць». Щодо цього опису, валовий внутрішній

продукт (ВВП)/населення вважається правильним відображенням. Його можна розкласти на більше компонентів з точними економічними інтерпретаціями. Ідіома "регіональна конкурентоспроможність" - це фраза, яка не відноситься ні до макроекономіки, ні до мікроекономіки, оскільки регіони не можна вважати ані простими накопиченнями підприємств з певної області, ані скороченням певної країни до менших масштабів. Тому можна вважати, що регіональний рівень набагато складніший і складніший для аналізу. Регіони прямо конкурують між собою за завоювання ринків та залучення інвестицій. Отже, один регіон може володіти абсолютними конкурентними перевагами, якщо вони включають технологічні та соціальні фактори, що стосуються інфраструктури, або вищі інституційні фактори порівняно з іншими регіонами, які є зовнішніми для підприємств, але сприяють їх розвитку та більшому успіху.

Якщо брати до уваги малі та середні підприємства у контексті країни з рівнем доходу вище середнього. Плідна еволюція країн Центральної та Східної Європи від планової економіки до ринкової економіки була б неможлива без збільшення кількості МСП [28]. Дослідження такого типу зустрічаються рідко через схильність до вивчення фірм, які є більшими, продуктивнішими та більш капіталомісткими [29]. Однак інша особливість полягає в тому, що більшість ринків, що розвиваються, мають офіційну фінансову систему на основі банків із слабкими ринками акціонерного капіталу та борговими ринками [30], а також відсутністю досвіду управління інноваціями та найсучаснішими технологіями [31]. Через спадковість централізованого планування зростання МСП суттєво гальмується їх обмеженим доступом до фінансування.

МСП відіграють важливу роль у розвитку ринків на місцевому рівні та за кордоном, впливаючи на стійке зростання у сфері торгівлі, виробництва та обслуговування шляхом залучення інвестицій. На думку Керстен та ін. [32], плани фінансування МСП показують значний позитивний вплив на загальний обсяг фінансування та/або інвестицій, результативність фірми та зайнятість.

Посилаючись на теорії, які висвітлюють фактори, що стимулюють інвестиції фірм, теорія принципу прискорення [33] зазначає, що компанії збільшують свої інвестиції на задовільних стадіях економічного зростання, тоді як інвестиції зменшуються під час економічної рецесії. Відповідно до неокласичної теорії [34], фірми збільшують інвестиції, якщо збільшуються продажі, але інвестиції зменшуються, якщо обсяги продажів падають. МСП орієнтовані на максимізацію прибутку, а не на розширення, оскільки їхній юридичний статус, як правило, є власністю чи партнерством, ці компанії керуються рішеннями власників.

Власники використовують власні активи для фінансування свого бізнесу, вважаючи прибуток важливішим за інвестиції [35]. Велладж і Фернандес [30] задокументували, що наявність офіційного фінансування позитивно пов'язане з інноваціями продуктів і процесами на рівні фірми. Проте, МСП мають серйозні фінансові обмеження в порівнянні з фірмами, які перебувають на біржі, оскільки вони не можуть збільшити кошти шляхом випуску акцій та облігацій, тому банківські позики є основним джерелом фінансування [36]. До того ж мізерна застава, слабка платоспроможність, коротка/без кредитної історії, незрілі операції між позичальниками, високі транзакційні витрати та асиметрія інформації були помічені як основні труднощі щодо збирання фінансування комерційних банків, зокрема довгострокових позик. Ван [37] показав найбільш значні перешкоди, які спостерігали менеджери МСП, а саме «доступ до фінансування», «податкова ставка», «конкуренція», «електрика» та «політичні фактори». Уллах [38] помітив, що МСП стикаються з меншими фінансовими обмеженнями в країнах із вищим рівнем ВВП на душу населення, розвитком фондового ринку, правовими системами та правами власності, крім зниження рівня корупції. Мотта і Шарма [39] підтвердили, що розмір фірми може вплинути на доступ до капіталу в секторі малого та середнього бізнесу, оскільки малі компанії можуть не володіти високоякісними проектами, необхідними для отримання банківських кредитів у фінансових посередників. У цьому ключі

Джекович і Козловський [40] запропонували, що соціальні зв'язки між керівниками та працівниками МСП можуть розширити доступ МСП до банківського фінансування та стимулювати їхні інвестиції. Отже, можна сформулювати такий набір гіпотез:

Гіпотеза 1. Обороти усіх активних підприємств на національному рівні визначаються інвестиціями, здійсненими цими фірмами, та чисельністю їх працівників.

Гіпотеза 2. Обороти усіх активних компаній на національному рівні зумовлюються валовими інвестиціями, здійсненими цими підприємствами.

Гіпотеза 3. Обороти усіх активних фірм на національному рівні визначаються валовими інвестиціями, здійсненими цими компаніями, дослідженими відповідно до розміру бізнесу.

Гіпотеза 4. Обороти усіх мікропідприємств на національному рівні визначаються чистими інвестиціями, здійсненими цими компаніями, кількістю активних мікроєдиниць та кількістю працівників.

У глобалізовану епоху — МСП демонструють виняткову конкурентоспроможність завдяки гнучкості та швидкій адаптації до нових вимог виробництва та глобального ринку, знайомству з новими промисловими ноу-хау, здатність визначати та застосовувати цінність нової зовнішньої інформації, здатність швидко впроваджувати сучасні прийоми та технології для нових бізнес-моделей, швидке прийняття рішень та відсутність бюрократії у процесі впровадження нових продуктів та інноваційні процеси. Таким чином, вирішальну роль у формуванні конкурентної вигоди відіграють інновації. Інновації будь-якого типу (продукту, процесу) позитивно впливають на фінансові та операційні показники діяльності МСП. Крім того, Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [41] підкреслила, що більш високий рівень інвестицій фірм у інновації визначає зростання продажів та продуктивності. Конкурентоспроможність компанії стосується «спроможності виробляти належні товари та послуги належної якості за

прийнятною ціною та в потрібний час» [42] або «здатності компаній конкурувати, розвиватись та збільшувати прибуток». Також конкурентоспроможність розглядається як «динамічна функція, яка залежить від прогресу, інновацій та від здатності само змінюватися та вдосконалюватися». За допомогою свого зразка Портер підкріплює ідею, що, навіть якщо виробництво глобалізації відбувається разом із комерційними змінами, конкурентна перевага створюється та підтримується за допомогою локального процесу. Національна чи регіональна територія - це та територія, яка через свою економічну, культурну чи інституційну належність дозволяє розвивати певну економічну діяльність.

Отже, МСП дуже важливі для розвитку будь-якої країни. Не дивно, що розвинені країни, які користуються зростаючою та швидко розвиваючою економікою, пояснюють більшість своїх досягнень завдяки процвітаючому сектору МСП. У країнах з розвинутою економікою малі підприємства визнаються головними двигунами зростання та розвитку через їх значний внесок у економічне зростання та процвітання. Потенціал МСП сприяти зростанню вітчизняних виробництв у нових та існуючих галузях промисловості та зміцнювати стійкість економіки в конкурентному та складному середовищі є незаперечним. Хоча малі підприємства можуть не отримувати стільки доходу, як великі корпорації, вони є критичним компонентом та основним внеском у силу та зростання місцевої економіки.

У першому розділі було розглянуто, що собою являють малий та середній бізнес, законодавчу базу та важливість МСП у розвитку економіки країни. Слід, зробити висновки, що держава намагається підтримати малий та середній бізнес, котрий наразі знаходиться у нелегкій ситуації, шляхом державної допомоги, системи оподаткування та створення нових законів. Нам слід взяти до уваги зарубіжний досвід введення бізнесу, щоб бути конкурентоспроможними на міжнародній арені.

РОЗДІЛ 2

Аналітичні оцінки малого та середнього бізнесу в Україні

2.1 Сучасний стан малого та середнього бізнесу в Україні

Згідно зі ст. 55 Господарського кодексу України [44], для визначення розміру суб'єктів господарювання використовуються такі критерії (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Умови віднесення підприємств до різних категорій бізнесу за ГКУ є 2021 р.

Категорія	Співробітники	Річний дохід, еквівалент у грн
Мікро	До 10	До €2 млн
Малі	10–49	€2–10 млн
Середні	50–249	€10–50 млн
Великі	250 і більше	Понад €50 млн

Джерело: розроблено автором на основі [444]

Слід зауважити, що умови визначення категорії підприємств прописані не лише в ГКУ, а також їх містить такий нормативний документ, як Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV [49]. Але умови, представлені в Кодексі та Законі, відрізняються: в Законі прописано [49], що малими є підприємства балансова вартість активів яких становить до 4 мільйонів євро, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 8 мільйонів євро, а середня кількість працівників - до 50 осіб. Щодо середніх підприємств, межі складають: до 20 мільйонів євро, до 40 мільйонів євро та до 250 осіб відповідно.

Підхід за Господарським кодексом України було імплементовано разом із прийняттям Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [50], що за винятком критерію річного балансу більшою мірою узгоджується із підходом, що використовується ЄС, зокрема при визначенні підстав надання державної

підтримки та вжиття заходів, спрямованих на розвиток МСП. Таким чином, вважаємо, що критерії визначення належності до МСП в ЄС співставні з критеріями, зазначеними у національному законодавстві. Необхідно звернути увагу і на великий розрив між мікро-, малим та середнім бізнесом в Україні. Це спостереження важливо враховувати у контексті подальшого обговорення Стратегії МСП, проблематика і заходи якої більшою мірою стосуються малого та середнього бізнесу, а питання мікробізнесу не знайшли свого відображення достатньою мірою [51].

Серед підприємств 80% припадає на суб'єкти мікропідприємництва. Тобто в українській економіці протягом останніх років спостерігається збільшення частки суб'єктів мікропідприємництва як серед фізичних осіб-підприємців, так і серед юридичних осіб (підприємств). Така ситуація пояснюється значно легшими умовами реєстрації та ведення бізнесу, меншим податковим навантаженням, мобільністю та більшим ступенем можливості адаптуватися до змін зовнішнього середовища в умовах макроекономічної нестабільності.

Визначивши критерії класифікації підприємств, а також різницю між малими та середніми підприємства, пропонуємо дослідити динаміку кількості підприємств України за їх розмірами в 2010-2020 рр. (рис. 2.1).

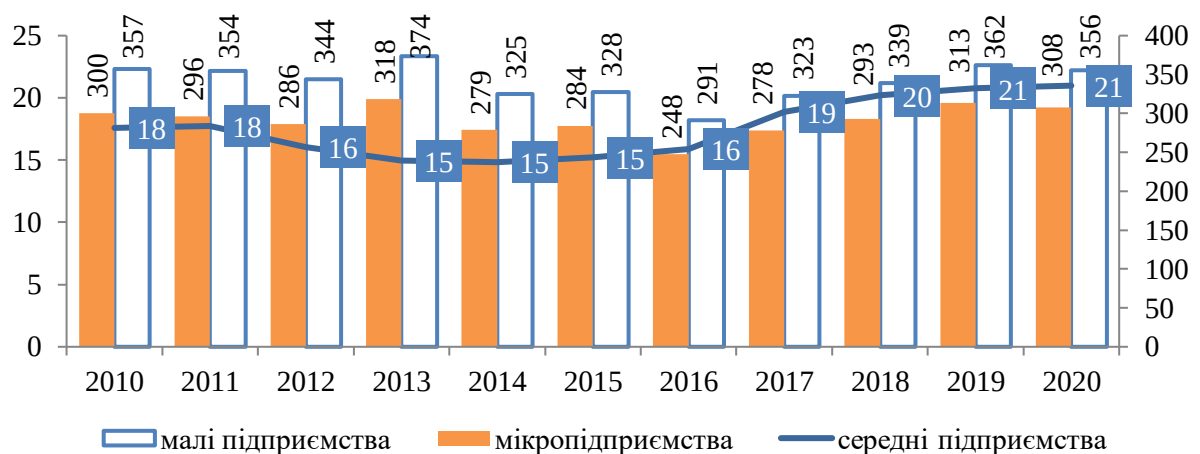


Рисунок 2.1. - Кількість підприємств України за їх розмірами в 2010-2020 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [48]

З представленого графіку можемо бачити, що загальна кількість малих підприємств, включаючи мікробізнес, в останні два роки знаходиться більш-менш на одному рівні: несуттєве зменшення на 6 тис. підприємств в основному за рахунок зменшення кількості мікропідприємств на 5 тис. од. що стосується середнього бізнесу, частка якого в десятки разів менша від кількості підприємств малого бізнесу, в останні роки зазнає зростання: якщо в 2016 році їх кількість складала 16 тис. од., то в 2019-2020 р. вона є стабільною на рівні 21 тис. підприємств.

Проаналізуємо кількість малих та середніх підприємств України в період 2010-2020 рр. (рис. 2.2). Протягом 2010-2020 рр., тобто до порушення макроекономічної стабільності через поширення пандемії COVID-19, спостерігається незначна, проте позитивна динаміка розвитку суб'єктів малого підприємництва в Україні. Цю динаміку розглянуто на основі аналізу кількості малих та середніх підприємств на 10 тис. населення.

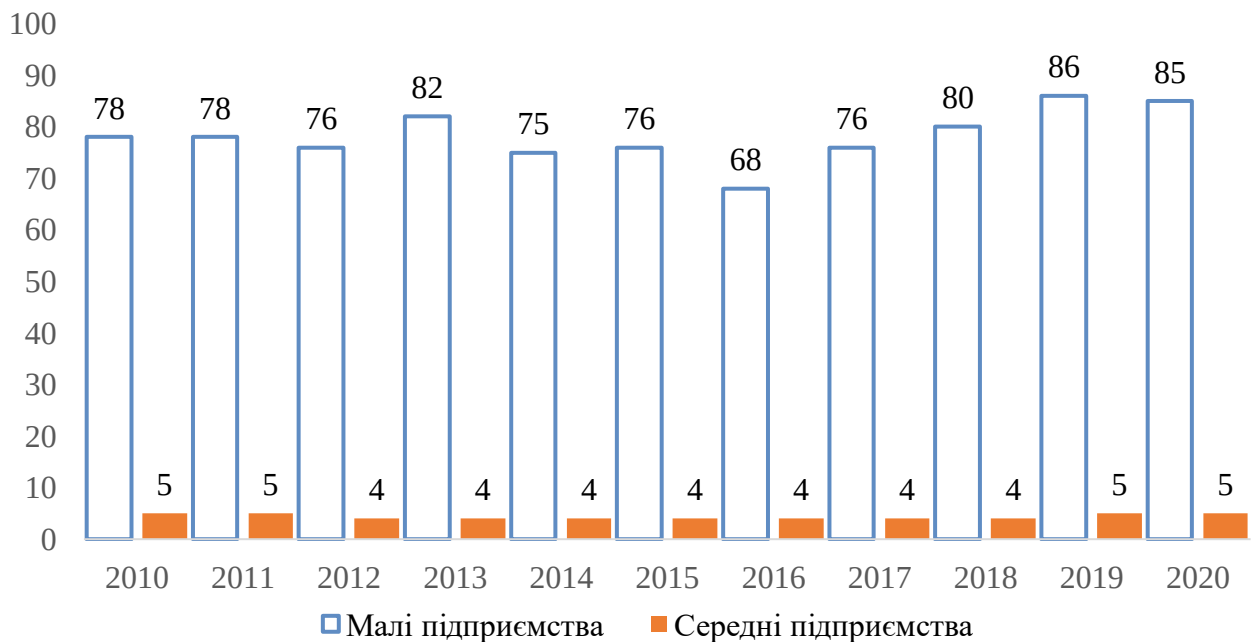


Рисунок 2.2. - Кількість малих та середніх підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць

Джерело: розроблено автором на основі [48]

Таким чином, в останні роки, не зважаючи на коронакризу, динаміка кількості підприємств є стабільною та здебільш позитивною: в 2020 р. кількість підприємств малого бізнесу становить 85 од., що на 5 од. більше,

ніж в 2018 р. – в період перед початком епідемії. Суттєвий спад кількості малих підприємства на 10 тис. осіб наявного населення спостерігається в 2014-2016 рр. – з 75 до 68 од./10 тис. населення, після Революції Гідності. Що стосується кількості одиниць середнього бізнесу – тут показник є стабільним і коливається від 4 до 5 підприємств в розрахунку на 10 тис. наявного населення.

Частка малих та середніх суб'єктів господарювання в економіці України є суттєвою. Малі та середні підприємства (далі – МСП) становлять 99,98% всіх суб'єктів господарювання за кількістю, 82% — за зайнятістю та 65% — за обсягами реалізації товарів, робіт та послуг. У 2018 році 355 тис. МСП – юридичних осіб та 1,48 млн фізичних осіб-підприємців здійснили продаж товарів та послуг на 6,45 трлн грн, створили доданої вартості на 1,6 трлн грн та залучили майже 7 млн співробітників. МСП прийнято поділяти на три сегменти — середні, малі та мікропідприємства.

Розподіл суб'єктів господарювання ґрунтується на річному обсягу продажів та кількості співробітників. Через те, що продажі прив'язані до курсу євро, розподіл між сегментами може змінюватись внаслідок коливань обмінного курсу.

Перейдемо до аналізу кількості зайнятих працівників у сфері малого та середнього підприємництва (рис. 2.3).

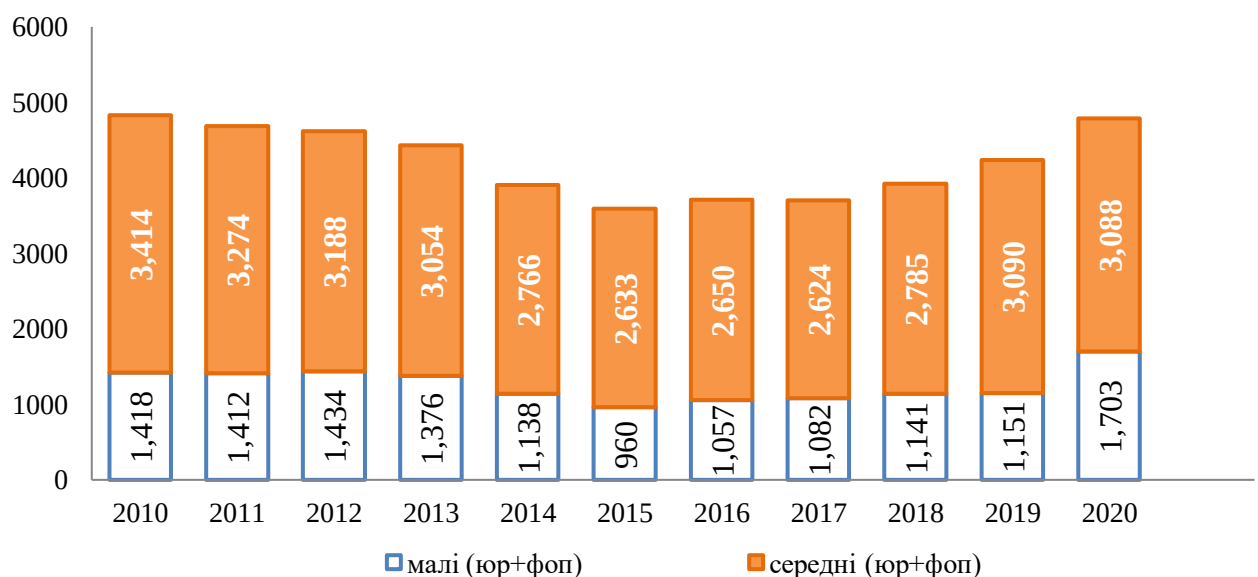


Рисунок 2.3. - Кількість зайнятих, тис. осіб

Джерело: розроблено автором на основі [48]

З рисунку можна зробити висновок, що основними групами, які створюють основну частину робочих місць, є мікро та середній бізнес – у різні роки лише цими двома групами було створено від 60% до 70% робочих місць. Дана тенденція, що спостерігається, пояснюється декількома факторами: зменшення кількості працюючого населення в Україні, особливо у 2013-2014 рр., коли почалася військова агресія на Сході і велика кількість працюючих була вимушена покинути своє місце проживання. Велика кількість професійних кадрів виїхала за кордон. Щодо останніх років, бачимо, що з 2017 р. кількість зайнятих у середньому та малому бізнесі стабільно зростає. В 2020 р. їх кількість перевищила 3 млн. осіб.

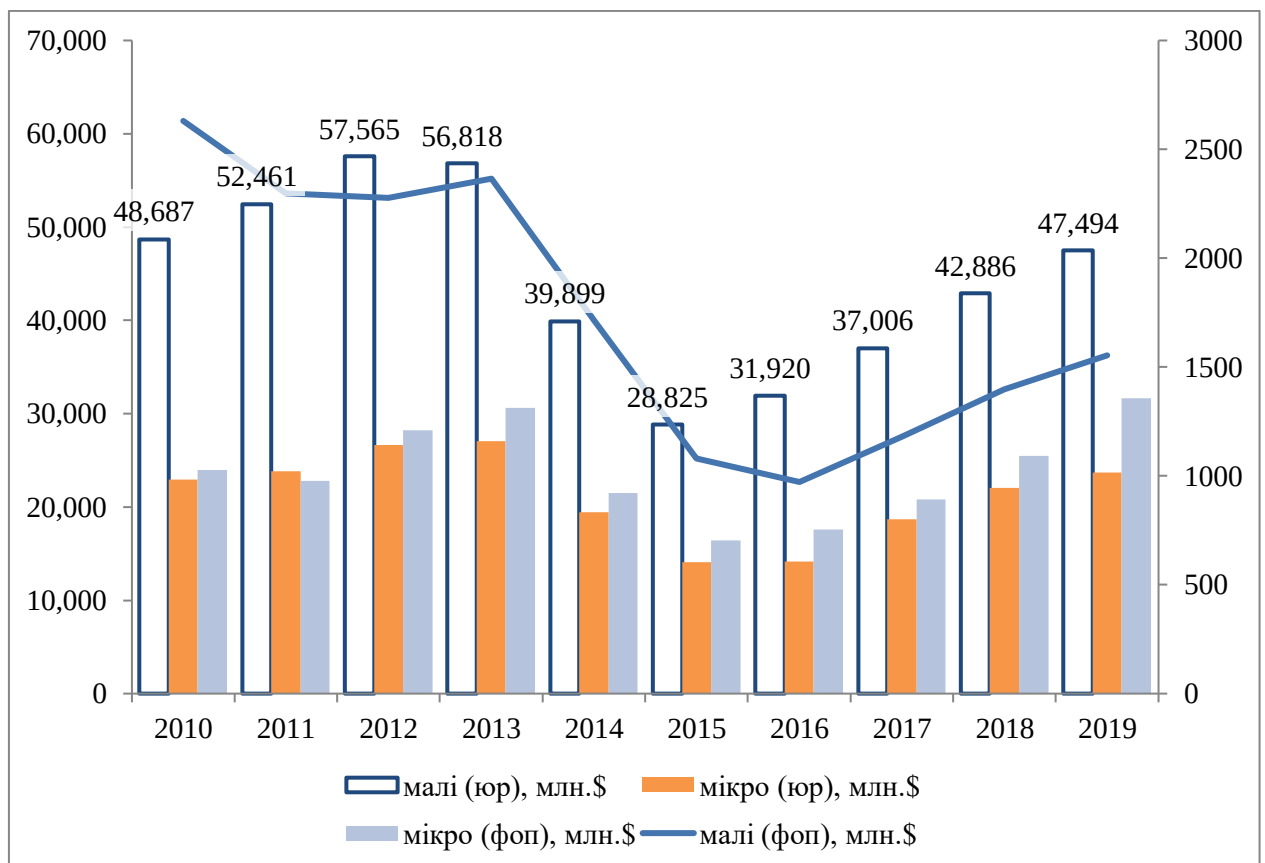


Рисунок 2.4. - Обсяг реалізації «малі-мікропідприємства» по підгрупах, млн. \$

Джерело: розроблено автором на основі [52]

Можна вважати, що саме це – повернення у 2019 році малого бізнесу на позиції 2010 року щодо обсягу реалізації та менші інтенсивності змін, ніж у середнього бізнесу, який ще не повернувся на рівень 2010 року в своїх обсягах реалізації – провокує середній бізнес до використання у 2020 році усіх можливих інструментів лобістського впливу задля виграшу у конкурентній боротьбі з малим бізнесом, хоча ця конкуренція є між-видовою (у своїй основній масі середній бізнес та малий бізнес за теорією не мають мати точок конкуренції – і лише у перехідних зонах така конкуренція є можливою, так само як і в групі «середній-великий»).

Вибір інструментів подолання конкурента з позиції середнього бізнесу (тобто знищення малого бізнесу) є традиційним для України і зводиться до запровадження всеосяжної фіскалізації під гаслами боротьби з тіньовою економікою, а по факту – задля перерозподілу ринку на користь середнього бізнесу. В цьому не було б нічого нового, якби економіка України могла щось запропонувати тим суб'єктам малого та, головне, мікро бізнесу, які збанкрутують і підуть з ринку в частині пропозиції робочих місць. Проте про це сьогодні мова не йде [52].

Аналіз обсягу реалізації в різних групах та підгрупах за розміром передбачає розгляд обсягу реалізації на 1-го зайнятого працівника (табл. 2.2, рис. 2.5). На протязі з 2010 по 2019 рік обсяг реалізації на 1-го зайнятого має характер змін, як і для групи суб'єктів за розміром «великий-середній-малий-мікро» та практично стабільно демонструє однаковість пропорцій – так у 2019 році на 1-го зайнятого у великому бізнесі припадав обсяг реалізації у 87'362.0 \$, у середньому бізнесі – 52'526.2 \$, у малому – 42'620.1 \$ та у мікро – 17'466.2 \$.

Таблиця 2.2 - Співвідношення обсягу реалізації на одного зайнятого у суб'єктів різного розміру

великий	середній	малий	мікро
100%	біля 60%	біля 50%	біля 20%

Джерело: розроблено автором на основі [52]

Ця пропорція на фактичних даних доводить, що мікро бізнес є в першу чергу соціальним об'єктом, який забезпечує населення України робочими місцями. Його мікробізнесу економічне значення забезпечується лише його чисельністю, яка, у свою чергу, можлива виключно за умови, що державні регуляції мікро бізнесу є такими, які в змозі виконати середньостатистичний громадянин з середньою освітою з мінімальними помилками. Цьому відповідає формат та характер спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, яка й була розроблена саме для такого застосування – багаточисельною армією громадян лише з базовою освітою [52].

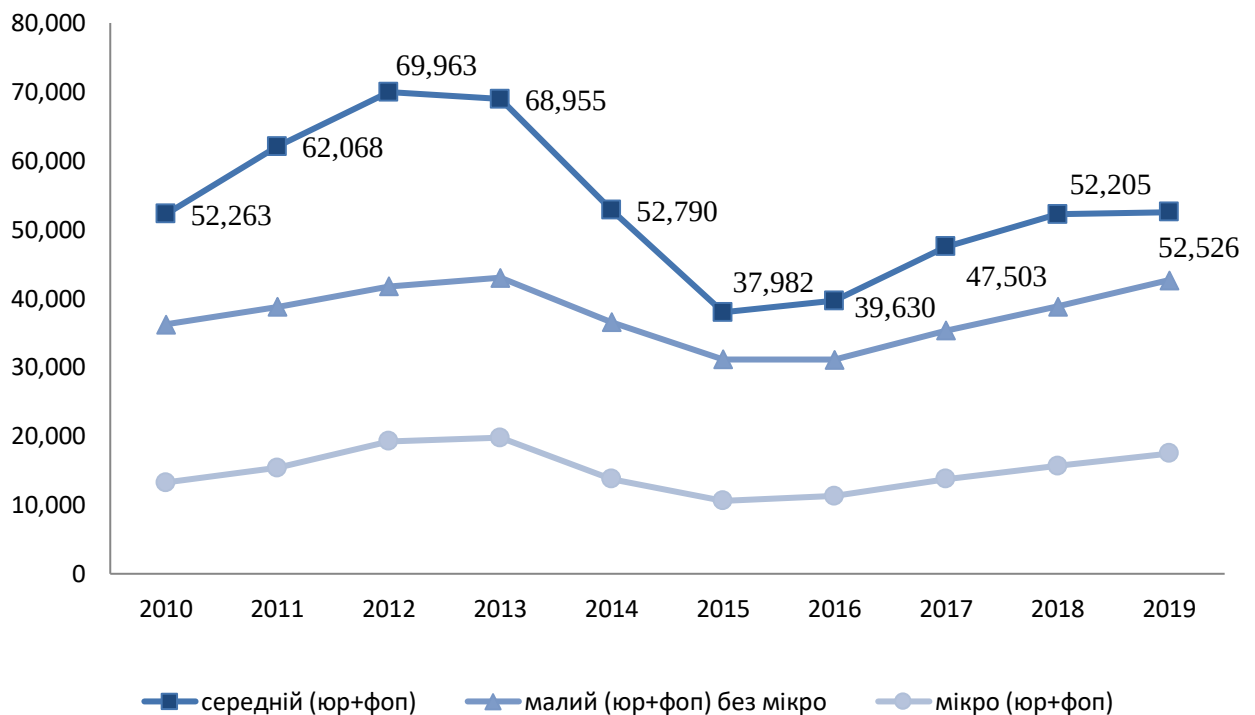


Рис. 2.5. Обсяг реалізації на 1-го зайнятого у суб'єктів різного розміру, \$

Джерело: розроблено автором на основі [52]

Можна стверджувати, що спровокована лобістськими зусиллями сьогодні в Україні тенденція до законодавчого впровадження всеосяжної фіскалізації малого та мікро бізнесу є невиправдано масштабною, не

підкріплена необхідними аналізами ризиків та оцінками вартості своїх наслідків, і де-факто становить небезпеку національній безпеці України.

Проаналізувавши показники діяльності малого бізнесу, проведемо його порівняння з іншими формами бізнесу в Україні. Але, при всіх передумовах що існують, підприємницька діяльність в Україні знаходиться у дуже важких умовах існування. До цих умов в першу чергу можна віднести недосконале законодавство та податковий тиск.

Водночас, протягом аналізованого періоду обсяги реалізованої продукції (товарів, робіт) всіма суб'єктами господарювання зростають (рис. 2.6). Варто відзначити певний ступінь можливої похибки, оскільки обсяги реалізації визначаються Державною службою статистики України за поточними цінами, що приводить до обчислень показників без урахування зростання показника через вплив інфляційних процесів. Таким чином, незважаючи на те, що частка великих підприємств становить у середньому 0,15% від кількості всіх вітчизняних підприємств (причому починаючи з 2013 р. спостерігається скорочення їх кількості щорічно на 1–2%), та 0,02–0,04% від загальної чисельності господарюючих суб'єктів в Україні, вони дають змогу працевлаштувати 21–25% всіх зайнятих працівників, а також виробляють 37–42% всієї реалізованої продукції (товарів, робіт).

Під егідою Європейської Бізнес Асоціації було проведено дослідження індексу настроїв малого бізнесу за результатами діяльності підприємців в 2020 р. [Error! Reference source not found.7]. Так, було проведено масштабне опитування 426 власників та директорів бізнесу з усієї України, серед яких:

- торгівельні компанії (38%);
- виробничі компанії та будівництво (17%);
- сфери професійних послуг (13%);
- 6% – представників ІТ-сфери.

Цікавим розділом даного дослідження було з'ясування, що стоїть на заваді розвитку малого бізнесу. Пропонуємо розглянути результати опитувань графічно (рис. 2.6).

Якщо в 2019 р. підприємці відзначали інші негативні фактори: рівень податкового навантаження, високий рівень корупції, складність адміністрування податків, війну на Сході та рівень інфляції, то в 2020 р. такими факторами стали низька купівельна спроможність в країні та коронавірус.

Таким чином, можемо дійти висновку, що середній бізнес є об'єктом державної політики на секторальному рівні – на якому відбувається концентрація інтересів окремих учасників ринку. При цьому, малий та мікро бізнес – є об'єктом державної політики на інституційному рівні. Урядові рішення стосуються та впливають на невизначене коло суб'єктів в масштабах сектору.



Рисунок 2.6. - Фактори, що стоять на заваді розвитку малого бізнесу в 2020р. (за результатами опитувань власників та директорів бізнесу)

Джерело: [Error! Reference source not found.7]

Аналізуючи нинішні умови функціонування бізнесу в Україні під час коронакризи, варто відзначити, що в умовах порушення макроекономічної стабільності роль малого підприємництва як структуроутворюючого елемента сучасної економіки зростає. При цьому зростає і його вразливість до внутрішніх і зовнішніх шоків, а також ризиковість у порівнянні із великим бізнесом. У 2020 році мале підприємництво в Україні і в цілому у світі зазнало нового чутливого удару внаслідок спалаху пандемії COVID19, спричинених нею кризових процесів і порушення стабільності в економіці. Запровадження урядом карантинних заходів, локдаунів і вимог соціального дистанціювання вивело український бізнес на межу виживання [45].

Для надання доступу малому бізнесу до додаткової ліквідності та збереження робочих місць, до державної програми «Доступні кредити 5-7-9%» були додані такі можливості, якими можна скористатися протягом карантину та 90 днів після його завершення: кредит на поповнення обігових коштів; рефінансування інвестиційних та кредитів на оборотний капітал. За рік існування програми банки видали 8 тисяч 430 кредитів на суму 19,7 млрд грн. [53].

З 19 квітня 2021 фізичні-особи підприємці та наймані працівники (в т.ч. юридичних осіб) мають право на отримання одноразової матеріальної допомоги у розмірі 8000 грн. Станом на 6 травня 600 млн. грн. направлені на виплату державної допомоги 75 тисячам найманих працівників та підприємців, діяльність яких була призупинена через посилення карантинних обмежень. Зокрема 380 млн грн були спрямовані на допомогу найманим працівникам, а 220 млн грн – ФОПам [46; **Error! Reference source not found.**].

Тимчасово на період дії карантину на всій території України діє мораторій на податкові перевірки, забороняється проведення органами

державного нагляду (контролю) планових перевірок, штрафні санкції не застосовуються за наступні порушення: несвоєчасна сплата єдиного внеску; неповна сплата або несвоєчасна сплата суми єдиного внеску одночасно з видачею сум виплат, на які нараховується єдиний внесок (авансових платежів); несвоєчасне подання звітності до податкових органів. Органи місцевого самоврядування мають право змінювати ставки місцевих податків та/або зборів (в т.ч. встановлювати нульову ставку). Відтермінування РРО на 1 січня 2022 року.

2.2 Використання ІТ технологій у розвитку малого та середнього бізнесу

В своєму дослідженні я розглядаю тему ІТ технологій в малому та середньому бізнесі. Роль ІТ у бізнесі полягає в тому, як вони можуть допомогти компанії підвищити продуктивність, заощадити гроші, покращити роботу з клієнтами, упорядкувати комунікації та покращити прийняття управлінських рішень. Також відіграє важливу роль у допомозі компаніям у глобальному розширенні та у наданні доступу для персоналу до інформації про компанію, де й коли їм це потрібно. Малі та середні підприємства (МСП) стали одним із найефективніших двигунів розвитку економічних ринкових моделей майже в усіх країнах і регіонах світу. МСП, які вносять свій внесок у цей економічний сектор, є найбільшим внеском у структуру країн з розвиненою економікою, які стимулюють конкурентоспроможне економічне зростання. По суті, МСП мало володіють рушійним капіталом свого бізнесу для розвитку і, як правило, не мають значних технічних можливостей, що призводить до того, що вони є низькими за будь-яких обставин і не мають доступу до розвитку капіталу для своїх майбутніх інвестицій. Крім того, розвиток МСП став важливим механізмом розвитку економічного зростання, створення робочих місць та подолання бідності. Використання

інформаційних технологій приводить компанію до продуктивності та конкурентних переваг.

Існує значний позитивний результат між використанням технологій для ефективності компанії. Використання інформаційних технологій призводить до того, що це позитивно і істотно впливає на індивідуальну працездатність.

Для таких компаній, котрі пов'язані з банківською справою, використання інформаційних технологій дуже необхідно для швидкості обслуговування клієнтів та інтеграції всієї їх банківської діяльності. Високий рівень використання інформаційних технологій в компаніях означає, що компанія є більш ефективною.

Використання інформаційних технологій (ІТ) у маркетингу продукції МСП успішно розвивається в ряді країн, таких як Китай, Японія та Індія. Навіть Індійська промислова конфедерація або Конфедерація індійської промисловості (СП) опублікувала результати опитування, які показують, що роль інформаційних технологій (ІТ) змінила долю сегмента МСП в Індії. Згідно з результатами опитування, використання ІТ серед малих і середніх підприємств призвело до збільшення доходів, що є значним, а саме 78% респондентів вказують на збільшення доходів за рахунок використання ІТ [56].

Цілком очевидно, що ІТ чудово спрацювали для бізнесу. Незважаючи на можливі переваги ІТ, в даний час точаться дискусії щодо того, як їхнє прийняття сприяє підвищенню виробництва фірми. Використання та інвестування в ІТ потребує балансування інвестицій у навички, організацію та інновації, а інвестиції та зміни тягнуть за собою ризики та витрати, а також приносять потенційні вигоди.

Безсумнівно, що 21-е століття закріпилося за ІТ як однією з рушійних сил прискореного зростання бізнесу у світі.

Переваги використання ІТ технологій у введені бізнесу:

1) Системи з підтримкою Інтернету, такі як системи безпечного входу та бездротові камери, допомагають покращити безпеку бізнесу та зменшити ризики крадіжки та втрати конфіденційної інформації.

2) ІТ дозволяє компаніям зберігати важливі корпоративні дані в базі даних у хмарі, щоб зменшити кількість паперових відходів, підвищити безпеку та забезпечити легке резервне копіювання.

3) ІТ дозволяє компаніям розширюватися на міжнародному рівні так само легко, як створення багатомовного веб-сайту, який продає іноземним клієнтам та дозволяє здійснювати покупки в кількох валютах.

4) Компанії можуть використовувати онлайн-набір, щоб знайти більш кваліфікованих кандидатів на роботу та впоратися з більшою частиною процесу найму онлайн.

5) ІТ відіграє важливу роль у забезпеченні стійкості компанії, що може заощадити гроші та покращити репутацію компанії, від надання можливості дистанційної роботи до зменшення споживання енергії за допомогою сучасних систем.

6) Завдяки ІТ отримати найновішу інформацію про своїх конкурентів і ринок так само легко, як шукати в Google на комп'ютері чи смартфоні.

Цілком очевидно, що нинішні підприємства дійсно працюють і керують своєю роботою, використовуючи ІТ як один із багатьох інструментів, що використовуються для просування курсу зростання бізнесу. Це означає, що ІТ розглядаються як двигун для прискорення зростання бізнесу як на місцевому, так і на міжнародному рівні. Здається, суб'єкти МСП часто скаржаться на низькі прибутки та високі експлуатаційні витрати. Знову ж таки, більшість МСП не інтегрують інструменти ІТ у свою діяльність через такі причини, як:

1. неадекватні фінанси
2. відсутність технічних знань

Здатність суб'єктів малого та середнього бізнесу швидко та належним чином реагувати на екологічні виклики значною мірою залежить від

управління інформаційними системами, щоб відображати реалії реальної бізнес-ситуації. Тому інформаційно-комунікаційні технології відіграють вирішальну роль у допомозі суб'єктам малого та середнього бізнесу розробляти та надавати нові продукти та послуги з унікальними характеристиками, а також перенаправляти та перепроєктувати свої бізнес-процеси відповідно до поточних змін. Масштабному підприємству потрібна інфраструктура інформаційних технологій, щоб забезпечити надійну платформу, на якій можна будувати їхні бізнес-процеси, щоб відповідати динамічному бізнес-середовищу, в якому вони знаходяться. Можна сказати, що інфраструктура інформаційних технологій включає в себе комп'ютерне обладнання, програмне забезпечення, дані, технології зберігання даних і мережі, що забезпечують портфель спільних ІТ-ресурсів для підприємства.

Поява сучасної телекомунікації та пов'язаних з нею переваг, таких як швидша електронна пошта, електронні факси, соціальні мережі тощо. Час на надання послуги чи надання результатів чи підтримки було значно скорочено, що призвело до підвищення задоволеності клієнтів, що призвело до повторного бізнесу та зростання та розвитку фірми. Подібним чином із сучасними ІТ користувачі товарів і послуг, наприклад, можуть відстежувати місцезнаходження своїх товарів у будь-який момент часу.

Засоби інформації, котрими частіше користуються суб'єкти малого та середнього бізнесу[55]:

1) Використання пошти

Електронна пошта широко використовується як форма ділового спілкування, і в цілому це дуже корисний інструмент спілкування. Електронна пошта недорога, вимагає лише підключення до Інтернету, яке вже є в компанії. Хоча роздруківка електронних листів можлива, листи часто залишаються друкованими копіями, тому що архівувати та отримувати повідомлення електронної пошти легко. Як показано на рисунку 2.6, які з опитаних респондентів користуються електронною поштою. Можна

помітити, що близько половини респондентів (47%) відзначили досконалість використання електронної пошти в бізнесі.

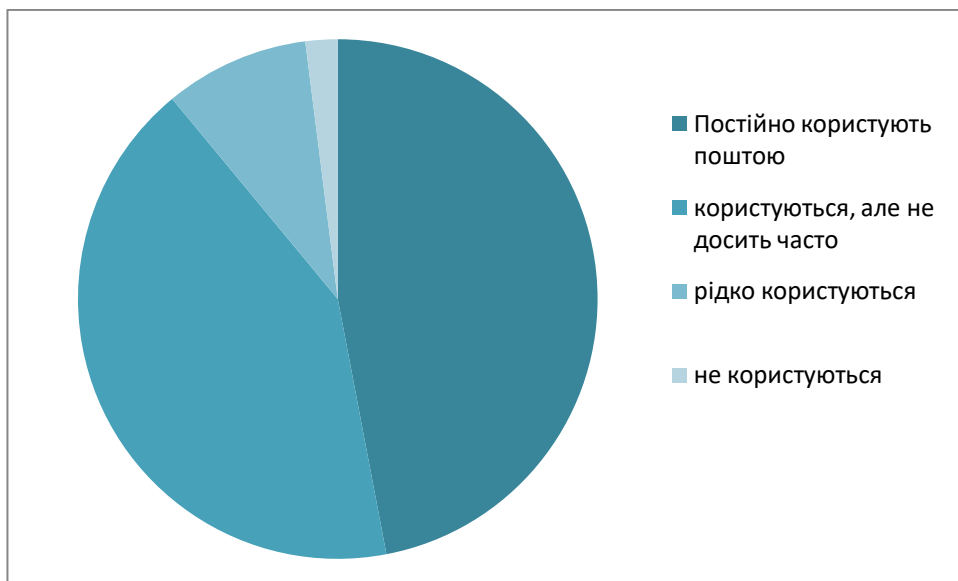


Рисунок 2.6 – Використання електронної пошти в бізнес процесах.

Джерело: розроблено автором на основі [55]

2) Використання комп'ютерів

Переваги використання комп'ютерів включають інструменти проектування, персональні та операційні деталі, підготовку електронних таблиць для проектування, розробку виробничих діаграм, опис поставок, експлуатацію машин. Результати дослідження показали, що лише 18% респондентів чудово користуються комп'ютером. На рисунку 2.7 представлено стан використання комп'ютерів.



Рисунок 2.7 – Використання комп'ютера в бізнес процесах.

Джерело: розроблено автором на основі [55]

3) Спільний доступ до файлів і драйверів

Спільний доступ до файлів і даних через спільну мережу призначений насамперед для того, щоб дозволити оцінити документи, файли даних, фотографії, зображення з будь-якої робочої станції в організації. У промисловості його типові застосування включають керування пропускнуою здатністю (максимальна чи мінімальна швидкість виробництва), пікове навантаження, час відповіді, запити постачальника тощо. У цій системі різні комбінації апаратного та програмного забезпечення реагують на різний рівень вимог. За результатами опитування видно, що близько третини (28%) респондентів виявили помірну важливість та використання цього інструменту. Лише 20% компаній користуються цим інструментом (рисунок 2.8).



Рисунок 2.8 – Використання спільного доступу до файлів і драйверів у бізнес процесах.

Джерело: розроблено автором на основі [55]

4) Реклама/просування бізнесу

Фірми зазвичай використовують рекламу для досягнення різних цілей, включаючи впровадження та просування продукту, загальну обізнаність про особливості та важливість продукту, а також будь-які недоліки після продажу

та, нарешті, для отримання нових клієнтів. Насправді, справжня потреба реклами полягає в тому, щоб підтримувати безперервний потік клієнтів. Сильна відданість рекламі забезпечує внутрішнє підкріплення команді продажів. Одна третина (30%) фірм мають низькі інвестиції в рекламу, а потім 25% – багато інвестують у рекламу(рисунок 2.9).

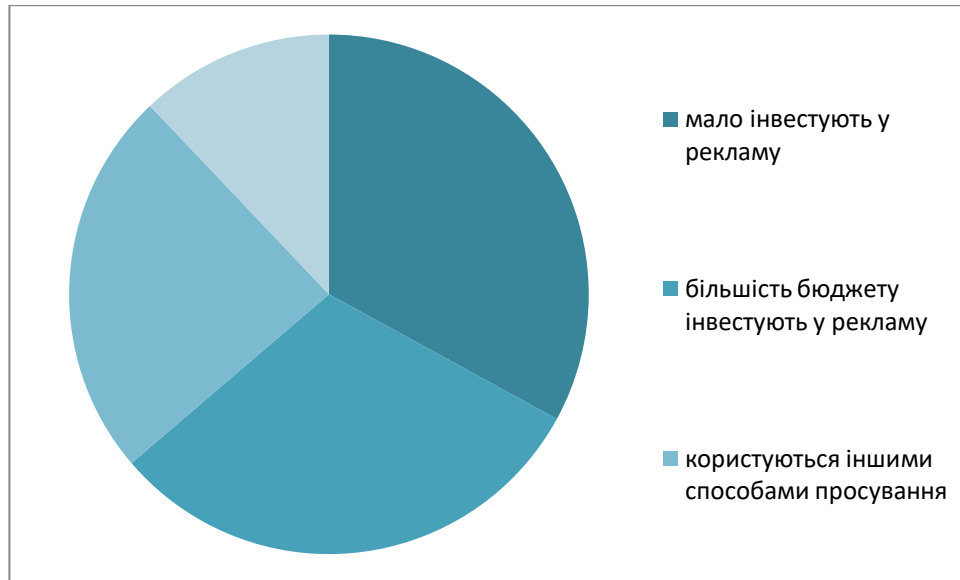


Рисунок 2.9 – Використання реклами та просування малим бізнесом

Джерело: розроблено автором на основі [55]

Отже, за допомогою інформаційних технологій бізнес може будувати свої інформаційні системи, спрямовані на покращення їх бізнес-процесів, відносини з клієнтами та ефективну доставку товарів і послуг. Але, деякі причини зупиняють розвиток ІТ технологій в МСП, а саме: відсутність кваліфікованого персоналу, висока вартість програмного забезпечення та його впровадження.

2.3 Приклад розвитку компанії в ІТ галузі

На сьогоднішній день сфера інформаційних технологій являється двигуном розвитку світової економіки. Саме ІТ галузь стала драйвером розвитку інших індустрій. Згідно дослідження та прогнозів Gartner, за підсумками 2020 року обсяги загальносвітових витрат на продукти та послуги у сфері інформаційних технологій складуть \$3.7 трлн та

продемонструють зростання на 6.2% у порівнянні з минулим роком, що навіть вище за темпи росту світового ВВП[58]. Дана галузь має високий та стабільний попит, і надалі буде зростати завдяки цифровому розвитку, котрий проникає у приватний та державний сектори.

Також, Україна займає лідируючі позиції стосовно ІТ-аутсорсингу. Організація Global Sourcing Association наголосила, що Україна є найкращою країною-постачальницею ІТ-послуг до Великої Британії. Також, українські ІТ компанії розвиваються швидко та динамічно.

Згідно статистики Держстату була отримана кількість ІТ спеціалістів, котрі працюють як ФОПи в Україні. Усього, станом на 2021 рік зареєстрована близько 212,6 тисяч ІТ фахівців в Україні. Більше всього зареєстровано за кодом КВЕД «62.01 Комп'ютерне програмування».

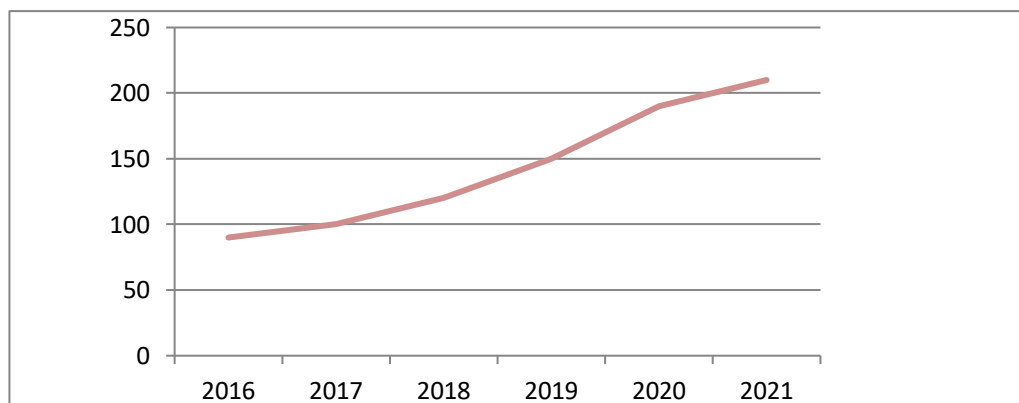


Рисунок 2.1 — Динаміка чисельності ІТ-спеціалістів в Україні в 2016-2020 рр., кількість.

Джерело: розроблено автором на основі [59].

Незважаючи на падіння економіки та експорту в Україні, ІТ галузь демонструє щорічне зростання на 10-20%. Тому, дана діаграма може продемонструвати зростання експорту ІТ послуг.

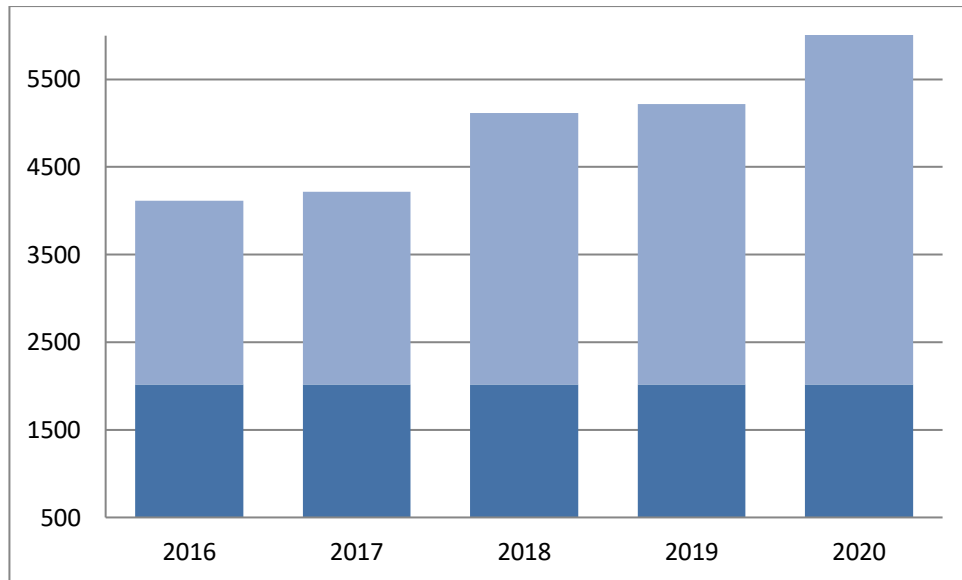


Рисунок 2.2 – Динаміка експорту ІТ послуг в 2016-2020 рр.,млн дол.

Джерело: розроблено автором на основі [59].

Згідно дослідження [60] більшість доходів компаній складає саме іноземні надходження. На жаль, на українському ринку немає такої кількості попиту. Проте, значна кількість податків з ІТ сфери надходить до бюджету, що року цей відсоток зростає.

Значна кількість ІТ спеціалістів працюють як фізичні особи-підприємці та оплачують податки самостійно. Загалом, більшість перебуває на спрощеній системі оподаткування і сплачує єдиний податок. Кошти з єдиного податку надходять до місцевих бюджетів за місцем реєстрації. Можна стверджувати, що представники ІТ галузі сприяють розвитку місцевих бюджетів та регіонів.

Тому надходжень до державного бюджету на 1 працюючого в сфері ІТ був значно вищий, ніж в середньому по країні. Податок на доходи фізичних осіб, сплачений працівниками ІТ-галузі, у 3.7 раз перевищував середній по країні. Оскільки у галузі широко застосовують модель співпраці зі спеціалістами на умовах ФОП, враховувався також розмір єдиного податку, сплачений одним активним підприємцем. Тим не менш, його розмір виявився також у 3.4 рази більшим, ніж розмір ПДФО на 1 працюючого[62].

Для розкриття теми була обрана компанію Globallogic Ukraine на чолі з Ігорем Беда. Компанія налічує 5700 співробітників [63], що дає змогу

посідати місце однієї з найбільших ІТ компаній України. З кожним роком кількість співробітників зростає, за останній рік компанія зросла більше ніж на 400 осіб. Згідно інформації, котру надає Ігор Беда компанія з кожним роком стрімко зростає, за останній фінансовий рік (1 квітня 2019 – 31 березня 2020) – компанія зросла майже на 30%.

У 2018 році Globallogic помітила міжнародна компанія Partners Group зі штаб-квартирою у Швейцарії та стала стратегічним інвестором. Швейцарська компанія дуже високо оцінила Globallogic у понад \$2 млрд, це свідчить про те, що компанія має високі перспективи.

Більшість клієнтів компанії Globallogic саме з США та Європи. Проте, в майбутньому компанія прогнозує стрімке зростання клієнтів саме з країн Європи, оскільки наразі більша частина клієнтів з США.

Компанія має офіси в Києві, Львові, Миколаєві та Харкові. Найбільший офіс знаходиться в Києві, саме там найбільший центр розробки. Проте, необхідно зазначити, що офіси зростають і в інших містах. У Львові компанія відкрила вже другий офіс в історичному центрі міста. За минулий рік компанія зросла на 40% за кількістю інженерів [64]. Раніше компанії була притаманна регіональна спеціалізація. Наприклад, розробка системи програмного забезпечення була сконцентрована у Львові, у Харкові особливу увагу приділяли медичним проектам. Наразі компанія змінила стратегію, та розвиває усі напрямки не залежно від регіонального положення офісу, що притаманно глобальним компаніям.

Globallogic акцентує увагу, що наразі кількість трудової міграції в їх компанії зменшилася, зумовлюючи це тим, що з розвитком ринку в Україні збільшилася кількість ІТ-проектів, котрі дають можливість роботи з новітніми технологіями. Комп'ютерний зір і самокеровані автомобілі, роботи-хірурги та системи аналізу фінансових ринків, технології трансляції медіаконтенту через хмарні сервіси і найсучасніші системи для освіти — все це і багато іншого створює в Україні команда GlobalLogic. Звісно, компанія завжди підтримує вибір своїх фахівців, котрі мають бажання будувати

кар'єру за межами країни та надають для цього усі можливості. Проте наголошують, що працівники обирають інші країни не тому, що щось не подобається в Україні, а заради кар'єрного зростання, та новітньої освіти, адже згодом ці навички можна впровадити в своїй рідній країні.

Вони мають іноземним спеціалістів у своїй команді. Проте, їх невелика кількість, і зазвичай це саме ті фахівці тої галузі, котрої не вдалося знайти в Україні. Компанії вдалося досягти спрощеної системи реєстрації іноземних фахівців, завдяки Асоціації «ІТ України», тому вони сподіваються, що кількість іноземних спеціалістів в Україні буде зростати, оскільки наша країна є привабливою для сусідніх держав, але для цього необхідно приділити увагу більш широкому розповсюдженню інформації, стосовно можливостей кар'єрного зростання ІТ фахівців в нашій країні. Раніше іноземці, які не мали офіційного місця проживання в Україні, не могли зареєструвати ФОП, тобто працювати на наші ІТ-компанії. Проте, ця проблема була вирішена у и 23 січня 2018 року листом Міністерства юстиції України №1028/8.4.3/ін-18, яким було роз'яснено, що для реєстрації ФОП іноземцем може бути використана «інша адреса, за якою здійснюється зв'язок з фізичною особою-підприємцем, може бути підтверджена іншим документом (наприклад, договір найму будівлі або іншої капітальної споруди...)»[65]. Отже, іноземні фахівці наразі можуть зареєструвати ФОП за місцем орендованого проживання.

Компанія має проекти для України, проте це не значна кількість. Зазвичай це частина корпоративної соціальної відповідальності. Наприклад, ведучі інженери створюють новітні системи управління військами — починаючи від програмної архітектури і закінчуючи користувацьким інтерфейсом. Система, що створена компанією GlobalLogic є унікальною, оскільки базується на сучасних стандартах НАТО. Це не єдиний, але дуже показовий приклад того, як знання і навички українських інженерів, які вони здобули в проектах для іноземних замовників, допомагають вирішувати важливі завдання всередині країни. Вони діляться своїм досвідом у

вирішенні проблем завдяки сучасним технологіям. Наразі компанія продовжує співробітництво з BRDO та Охмадит, з проектами «Національна електронна система охорони здоров'я eHealth» та Veteran Hub.

Внутрішній ринок базується на двох важливих елементах: якісна пропозиція кваліфікованих кадрів та платоспроможного попиту. Компанія GlobalLogic може надати якісну пропозицію всередині країни, тому фахівці працюють з провідними світовими брендами для набуття необхідних навичок. Щоб створювати свої продукти і сервіси, важливо не тільки мати навички програмування, а й розуміти, як функціонує бізнес і як за допомогою програмних продуктів вирішувати ті чи інші бізнес-задачі. Завдяки тому, що компанія має великий досвід робити із зарубіжним ринком, вона в змозі впровадити всі навички всередині країни. Сервісна індустрія розробки програмного забезпечення формує нове покоління інженерів, здатних вирішувати завдання конкретного бізнесу і його клієнтів.

ІТ-спеціалісти створюють попит на споживчі послуги та товари внутрішнього ринку в галузі освіти, страхування, медицини, оренди та купівлі нерухомості, різноманітних побутових послуг тощо. Згідно з дослідженнями, один технічний фахівець створює до 4 робочих місць в суміжних індустріях. Крім того, що інженери витрачають ці гроші всередині країни, вони ще формують певні стандарти споживання послуг, які вони бачили в інших країнах, відвідуючи замовників за кордоном. До слова, законопроект про податок на виведений капітал, підтриманий Асоціацією «ІТ України», — ще один реальний інструмент, який сприятиме ще більшим інвестиціям в українську економіку з боку не тільки ІТ-компаній, але і будь-яких інших бізнесів.

У сучасному світі ми бачимо значний попит на інформаційні технології, цифрову трансформацію окремих бізнесів і цілих індустрій саме це благополучно створює слушну кон'юнктуру на міжнародному ринку. Попит на високотехнологічні R&D-послуги, створення цифрових продуктів і сервісів (це ключова типізація GlobalLogic) продовжує збільшуватися. Все це

сприяє зростанню компанії в Україні. Проте, існують фактори, котрі здатні уповільнити зростання, — загальний імідж України у світі, політична і економічна нестабільність, не завжди достатня прозорість і передбачуваність умов ведення бізнесу. Але найбільший фактор, що уповільнює зростання індустрії – це недостатня кількість ІТ-фахівців на ринку.

Основою лідерства компанії є такі фактори: по-перше, концентрація провідних спеціалістів різних напрямків в середині компанії; по-друге, співпраця з вищими навчальними закладами, інвестиції у талановиту молодь України. Вперше, дані заохочування, були створені компанією ЕРАМ, але GlobalLogic скористалася таким прикладом.

Компанія ставить на меті, розвиток внутрішнього ринку. Оскільки, для успішності галузі всередині країни, вартість внутрішнього і зовнішнього ринку повинні бути однаковими. Якщо не буде розвитку на місцевому розвитку, то назвати галузь повноцінному буде неможливо. На жаль, експортна частина послуг набагато більше, ніж внутрішній ринок. Уряд має всіляко підтримувати впровадження ІТ-розробок, впроваджуючи переваги бізнесам, котрі вибирають ІТ-послуги чи продукти.

GlobalLogic акцентує свою увагу на корпоративних програмах. Компанія постійно створює освітні ініціативи за допомогою воркшопів, лекцій. Тематика спрямована на розвиток технічних якостей співробітників і взаємодії всередині компанії з іншими колегами, шляхом покращення навичок роботи в команді, комунікаційних навичок. Оскільки, більшість фахівців обирають ту компанію, де бачать перспективи розвитку і дані навчання допомагають покращити навички, та стати більш конкуренто спроможним на ринку. Тому, була створена освітня платформа GlobalLogic Education, де фахівець зможе знайти підтримку та знання, котрі так необхідні для розвитку. Слід наголосити, що такі проекти є відкритими для зовнішніх користувачів також, оскільки корпоративна освіта має вирішальне значення для подальшого розвитку будь-якого бізнесу.

Отже, згідно дослідження, ми бачимо стрімке зростання ІТ-галузі в Україні та проорокування подальшого розвитку, оскільки наразі ми випереджаємо звичайні темпи розвитку галузі в світі. Але основною проблемою є нерівнозначність експорту послуг та попиту на внутрішньому ринку. Наразі, українські ІТ-компанії, намагаються покращити дані показники шляхом підтримки державних та соціальних проєктів. Прикладом успішної ІТ-компанії я обрала GlobalLogic, котра демонструє щорічне зростання та своє бажання покращити імідж нашої країни на світовому ринку. Основною проблемою компанія бачить – недостатній розвиток внутрішнього ринку, тому, вони розглядають свою роботу як корпоративну соціальну відповідальність і підтримують ряд державних проєктів. Саме за ІТ-індустрією наше майбутнє.

У другому розділі було розглянуто сучасний стан малого та середнього бізнесу, використання ІТ технологій та приклад розвитку ІТ компанії. Звісно, завдяки нинішній ситуації малий та середній бізнес постраждав, проте він залишається на плаву до сьогодні, оскільки, є важливим двигуном економічного зростання. Слід зробити висновок, що інформаційні технології посідають визначну позицію у розвитку та систематизації бізнес процесів. ІТ технології невід’ємна частина успішного, сучасного бізнесу, оскільки саме завдяки їй можна оптимізувати систему управління.

РОЗДІЛ 3

Стратегічні орієнтири розвитку малого та середнього бізнесу в Україні

3.1 Джерела фінансування малого та середнього бізнесу

Розвиток малого та середнього бізнесу є надзвичайно важливим етапом для економічного зростання. Тому, для уникнення економічної кризи та можливих наслідків, слід підтримувати малий та середній бізнес із боку держави.

Малий та середній бізнес залишає кошти на фінансування в процесі їх діяльності. Головною проблемою МСП є нестача оборотних коштів. Завдяки цьому, малий та середній бізнес має необхідність у залученні додаткових джерел фінансування.

Згідно, результатів опитування , котре було проведено в рамках Всесвітнього економічного форуму, був з формоване звіт про глобальну конкурентоспроможність 137 країн світу[66]. На рисунку зображені фактори, котрі негативно впливають на ведення бізнесу в Україні(рис. 3.1).

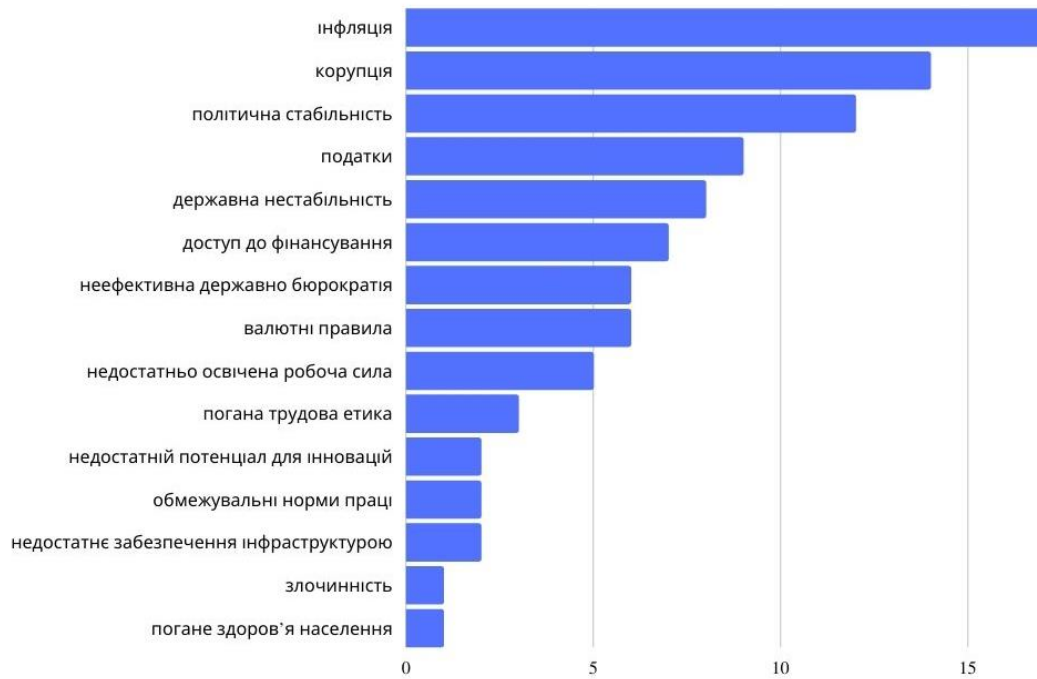


Рисунок 3.1. - Основні проблеми ведення бізнесу в Україні 2020 р.

Джерело: розроблено автором на основі [66]

Згідно дослідження, котре зображено на рисунку, слід зробити висновок, що корупція, інфляція та політична нестабільність - є основними проблемами, котрі не дають можливості для розвитку малому та середньому бізнесу. Рейтинг України згідно складових індексу глобальної конкурентоспроможності, в порівнянні з іншими країнами представлені у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 — Складові Глобального індексу конкурентоспроможності України за 2020р.

Показники	Місце України в світі
Глобальний індекс конкурентоспроможності	81
Субіндекс А: Основні вимоги	96
1-й рівень: Установи	118
2-й рівень: Інфраструктура	78
3-й рівень: Макроекономічне середовище	121
4-й рівень: Охорона здоров'я та початкова освіта	53
Субіндекс В: підсилювачі ефективності	70
5-й рівень: вища освіта та підготовка	35
6-й рівень: Ефективність ринку товарів	101
7-й рівень: Ефективність ринку праці	86
8-й рівень: Розвиток фінансового ринку	120

Продовження таблиці 3.1

9-й рівень: Технологічна готовність	81
10-й рівень: розмір ринку	47
Субіндекс С: Фактори інновацій та витонченості	77
11-й рівень: бізнес-витонченість	90
12-й рівень: Інновація	61

Джерело: розроблено автором на основі [66]

На нашу думку, завдяки фінансуванню малого та середнього бізнесу є змога покращити певні фактори, звісно, на більшість наразі вплинути буде неможливо. Вже неодноразово було підтверджено, що саме завдяки МСП покращується рівень технологій, інновацій, ефективності ринку тощо. Зазвичай, МСП використовують традиційні зовнішні та внутрішні джерела фінансування. В результаті аналізу, можна виокремити наступні джерела фінансування:

1) Внутрішні ресурси (фінансування за допомогою до капіталізації, нерозподіленого прибутку, банківської позики під вклад власника).

Даний вид фінансування являється не досить ефективним особливо на початку становлення бізнесу. Це зумовлено відсутністю прибутку та оборотних коштів, високими податковими ставками та залежністю від постачальників.

2) Традиційне банківське кредитування .

Даний тип фінансування наразі є найпопулярнішим саме в Україні. Проте, є велика кількість перешкод, щоб отримати кредити, такими перешкодами є:

- щільна кредитна історія
- вимоги до першого внеску
- значні додаткові комісії.

Також, серед причин кредитування малого та середнього бізнесу в Україні є недостатня інформаційна прозорість, котра є необхідною для банків і фінансових установ для оцінки кредитного ризику.

Для того, щоб детальніше проаналізувати ринок банківських кредитів для МСП, було проведено дослідження кредитних ставок для поповнення

оборотних коштів підприємства чинних банків України. Згідно, державної програми «Доступні кредити 5-7-9%», котра дає змогу малому та середньому бізнесу отримати кредити по зниженій відсотковій ставці в національній валюті. Дана програма допомогла зберегти велику кількість робочих місць. Банками, котрі приймають участь у даній програмі є : Приват Банк, Укргазбанк, Ощадбанк, Пубм, Райфайзен Банк Авель, Таскомбанк, Альфа Банк та багато інших. Проте, дані ставки є трохи вищими, в порівнянні з запропонованими ставками європейських банків, що сягають 2-5%.

3)Випуск корпоративних облігацій на внутрішньому або зовнішньому ринку, первинна публічна пропозиція тощо. Даний вид фінансування майже не використовується, оскільки фондовий ринок України наразі розвинений на недостатньому рівні.

4)Комерційне кредитування - розстрочка платежу постачальникам і передоплата товарів покупцям. Даний вид кредитування є досить популярним, проте має багато ризиків. Наприклад, через високий рівень залежності від постачальників і замовників може привести до кризи неплатежів у разі прострочення платежів за комерційними кредитами, що, в свою чергу, веде за собою банкрутство підприємства.

5)Договір РЕПО - це позика, що надається цінними паперами, що належать товариству, з передачею права власності на ці цінні папери до кредитора на період кредитування. В Україні операції РЕПО здійснюються з обмеженим спектром цінних паперів. Часто операції РЕПО пов'язані з облігаціями емітентів, що випускаються великими обсягами та обертаються на вторинному ринку. Зокрема, ці компанії – це близько 20 емітентів «першого ешелону», тобто вони недоступні для малого та середнього бізнесу. Ризики контрагента та емітента на ринку РЕПО – це дефолт контрагента або емітента. Їх мінімізація здійснюється шляхом аналізу та моніторингу фінансового стану контрагентів та емітентів, а також встановлення лімітів на операції з ними [67].

б)Факторинг, лізинг, проектне фінансування, експортне фінансування, венчурні фонди тощо. Дані джерела фінансування являються значущою альтернативою традиційного кредитування. Проте, дані методи в Україні засновуються не часто, тенденція вибору даних методів притаманна Європі. Рідке використання нетрадиційних джерел фінансування зумовлене економічними та політичними факторами, а саме:

- недостатня кількість кваліфікованих спеціалістів, котрі можуть професійно обслуговувати потенційних споживачів;
- відсутність інформації в достатній кількості про особливості альтернативних джерел фінансування, які вони мають переваги та недоліки, механізми залучення;
- відсутність чіткого законодавства щодо сучасних джерел фінансування.

Також, до альтернативних джерел фінансування відносяться програми міжнародного кредитування, котрі наразі успішно діють в Україні.

Згідно дослідження[68-73], найважливішими є(табл. 3.2):

Таблиця 3.2 — Міжнародні фінансові організації, що діють в Україні

Міжнародна фінансова організації	Назва програми	Опис
Міжнародна фінансова корпорація [68]	Програма фінансування сталої енергії в Україні	Фінансова та бізнес-підтримка, діяльність, пов'язана з енергоефективністю
	Програма ресурсоефективності України	Посилення інвестицій у підприємства, які використовують та розвивають ресурсозберігаючі технології.
	Проект енергоефективності житла в Україні	Модернізація житлового сектору з використанням технологій альтернативної енергетики.
	Проект розвитку агрострахування України	Підтримка та розвиток страхування агробізнесу, що фінансується за підтримки Міністерства закордонних справ, торгівлі та розвитку Канади.

Продовження таблиці 3.2

	Агрофінансовий проект України	Фінансування та підтримка агробізнесу в Україні, консультування щодо потенціалу агробізнесу.
Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР)[69]	Механізм фінансування МСП Східного партнерства	Кредитування малого та середнього бізнесу в умовах фінансової кризи для підприємств зі станом менше 250 осіб, термін діяльності яких не перевищує 2 років.
	ЄБРР	Кредитування бізнесу в Україні незалежно від розміру для підприємств, діяльність яких пов'язана з розвитком ІТ-консалтингу, маркетингу, європейських стандартів бухгалтерського обліку, зовнішньої торгівлі діяльність.
Німецько-український фонд[70]	Програма мікрокредитування	Фінансування послуг, торгівлі, агробізнесу для мікропідприємств, фізичних осіб - підприємців чи середнього бізнесу. Розмір кредиту може досягати 25 000 - 250 000 євро на термін від 3 до 5 років.
	Рефінансування аграрного сектору	Програма Фінансування виробництва, агробізнесу, торгівлі та послуг для малого та середнього бізнесу в районі з населенням не більше 100 000. Максимальний розмір кредиту становить 250 000 євро на термін 3 -5 років.
Німецький державний банк розвитку (KfW) [71]	Європейський фонд для Південно-Східної Європи	Фінансування та пільгові умови для сільського господарства, рибальства, харчової промисловості, розвитку малих готелів, зеленого туризму, ресторанного бізнесу, легкої промисловості, проектів з енергоефективності, а також проекти з підвищення продуктивності в слаборозвинених регіонах. Кредити варіюються від 100 000 євро до 300 000 євро.

Закінчення таблиці 3.2

Конкурентоспроможність підприємств і малих і середніх підприємств (COSME) [72]	Erasmus для молодих підприємців, Європейські стратегічні кластерні партнерства, Європейські напрямки досконалості	Тематичні проекти та програми на період з 2014 по 2020 рік, з бюджетом 2,3 млрд євро, 25 підпрограм за 3 напрямками: аутсорсинг, конкурентоспроможність та культура ведення бізнесу. У програмах можуть брати участь малий та середній бізнес, громадські організації, бізнес-асоціації, державні установи, навчальні заклади
Агентство США з міжнародного розвитку [73]	Програма підтримки аграрного та сільського розвитку	Кредитування та підтримка українських фермерів на період з 2016 по 2020 роки, але USAID відповідає лише за фінансування проекту, а його реалізацію бере на себе Світова рада кредитних спілок (WOCCU).

Джерело: розроблено автором на основі [68-73].

Ми можемо побачити зростання тенденцій фінансування МСП. Проте, зазвичай це стосується саме стартапів. Для того щоб розвивати та підтримувати нові бізнес ідеї, створюються спеціальні платформи, найпоширенішою формою яких є бізнес-інкубатори. Бізнес-інкубатор — організаційна інноваційна структура, метою якої є створення сприятливих умов для стартового розвитку малих підприємств шляхом надання їм певного набору послуг та ресурсів [74], до яких належать: консалтинг; тимчасове безоплатне надання приміщень; допомога у складанні бізнес-планів; пошук джерел фінансування; фінансування проекту на початкових етапах; дослідження ринку та конкуренції; оренда науково-технологічного обладнання; надання юридичних, бухгалтерських послуг тощо [75].

У світі налічується тисячі інкубаторів, переважно вони знаходяться в країнах Великої семірки. Проте, в останні роки була помітна тенденція створення бізнес інкубаторів у країнах з нижчим економічним рівнем: Нігерія, Марокко, Мексика, Бразилія, Туреччина тощо. В Україні також успішно діють данні структури. Українська асоціація бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів розпочала проекти «Формування інформаційно-

комунікаційного середовища для ефективного розвитку бізнес-інкубації в Україні» та «Створення інформаційно-комунікаційної бізнес-мережі для розвитку бізнес-інкубації в Харківській області». » Реалізація цих проектів відбувається в рамках програми InfoDev Світового банку реконструкції та розвитку (WBRD). Основною метою проектів є сприяння розвитку бізнес-інновацій в секторі малого та середнього бізнесу, покращити можливості бізнес-інкубаторів шляхом ефективного використання інформаційно-комунікаційних технологій.

Існує менш відомий в Україні феномен, котрий має назву «бізнес-янгол». До бізнес-янголів відносять приватних інвесторів, котрі вкладають власні кошти на власний ризик у стартапи з очікуванням певного результату.

У результаті дослідження науково-статистичної інформації про поточні джерела фінансування малого та середнього бізнесу в Україні запропоновано наступний перелік основних проблем, що гальмують його розвиток: недостатність внутрішніх ресурсів для самофінансування; обмеження доступу до зовнішніх джерел фінансування та залучення інвестицій через високі вимоги та недостатню поінформованість; недостатній розвиток інфраструктури для підтримки малого та середнього підприємництва; нестабільне та незрозуміле законодавство у сфері розвитку малого та середнього підприємництва, що обмежує можливості суб'єктів господарювання щодо довгострокового планування; недостатній розвиток механізму співпраці держави з малим і середнім бізнесом; низький рівень активності суб'єктів малого підприємництва щодо захисту власних інтересів.

Тому для вирішення цих проблем доцільно розробити комплекс заходів, які мають здійснювати як держава, так і підприємці. В сучасних умовах господарювання необхідно покращити інвестиційний клімат малого бізнесу, створити прозору, стабільну та справедливую систему національного законодавства для залучення постійного потоку іноземного капіталу в Україну та залучення коштів із зовнішніх джерел фінансування. Малі та середні підприємства, у свою чергу, повинні активізувати свої зусилля для

пошуку альтернативних джерел фінансування та захисту своїх інтересів у випадках, коли вони не отримують належної підтримки.

Отже, згідно аналізу фінансування малого та середнього бізнесу в Україні, були виокремлені переваги та недоліки традиційних джерел фінансування та впровадження сучасних методів фінансування МСП, до котрих можна віднести лізинг, факторинг, венчурні фонди, бізнес інкубатори, бізнес янголи. Тому, хочу запропонувати заходи котрі, в змозі підвищити ефективність діяльності МСП у сфері фінансування. Рекомендовані заходи включають: розробка альтернативних методів надання кредитів (наприклад, страхування фінансових ризиків, створення гарантійних фондів або надання державних гарантій за кредитами для малого та середнього бізнесу; розповсюдження інформації про альтернативні види фінансування, такі як лізинг, факторинг, венчурні фонди, діяльність міжнародних програм і фондів, а також приватних інвесторів та бізнес-інкубаторів.

3.2 Екологізація бізнесу

Питання екологізації малого та середнього бізнесу та зелені бізнес моделі є актуальними на сьогоднішній день. Зелені бізнес-моделі визначаються як бізнес-моделі, які підтримують розвиток продуктів і послуг (систем) з екологічними перевагами, зменшують використання ресурсів або відходів і які є економічно життєздатними. Ці бізнес-моделі мають менший вплив на навколишнє середовище.

Яким чином можливо скоротити вплив на навколишнє середовище бізнесу? Звісно, шляхом екологізації виробництва. Наразі, набуває актуальності еко-будівництво, впровадження екологічних матеріалів у дизайнерську сферу та багато інших спектрів.

МСП зіштовхнулися з такими проблемами на шляху у впровадженні екологізації:

- 1) нестача кваліфікованих кадрів(котрі не обізнані у сфері зеленого бізнесу);
- 2) недостатньо ресурсів.

Індивідуальний вплив малих підприємств на навколишнє середовище може бути великим, їх сукупний вплив може перевищувати вплив великих компаній. У Європі, наприклад, на них припадає 60-70% промислового забруднення [79]. МСП мають значний вплив на навколишнє середовище у тваринництві, будівництві, обробці металів, обробці відходів, харчовій промисловості та виробництві напоїв, а також текстильному та шкіряному виробництві, оскільки робить їх відповідальними за значну частину світового споживання ресурсів, забруднення повітря і води, а також утворення відходів.

Застосування стійких практик або вивчення можливостей зеленого бізнесу може бути безпрограшною стратегією як для економіки, так і для навколишнього середовища. Створюючи бізнес, підприємці залежать від ряду зовнішніх умов. Нижче наведено деякі з основних висновків щодо драйверів та бар'єрів, з якими стикаються підприємці, відкриваючи зелений бізнес.

Драйвери створення зелених МСП:

1. Попит на нові, більш екологічні товари та можливість скоротити витрати за рахунок ефективного використання ресурсів є суттєвими рушійними силами для зелених МСП. Важливо, щоб вони мали хороший доступ до ринку, щоб могли розвивати свій продукт і продавати його.

2. Підвищення екологічної обізнаності та відповідальності клієнтів є важливим аспектом розвитку зеленого бізнесу. Все більше людей вважають за краще витратити гроші на більш відповідальну компанію. Уряди та громадянське суспільство відіграють ключову роль в екологічній освіті з метою підвищення обізнаності споживачів про вплив екологічно чистих продуктів і послуг.

3. Державне регулювання, пов'язане з екологічними стандартами для покращення навколишнього середовища та сертифікацією екологічно чистих продуктів і послуг, може підтримати підприємства в оцінці їх впливу на навколишнє середовище, впровадженні зелених практик та створенні ринку для своїх екологічних продуктів і послуг.

4. Доступ до фінансування є важливим фактором, що сприяє розвитку зеленого МСП. Інвестиції впливу, венчурна філантропія та кредитні лінії, орієнтовані на вплив, є, наприклад, важливими елементами, оскільки їхня стратегія відповідає потребам малого бізнесу.

5. Соціальні та політичні чинники також відіграють важливу роль у підтримці розвитку зелених МСП в країні. Зелені МСП процвітають у суспільствах, де існує соціальна та політична підтримка зелених МСП, що збільшує попит на зелені продукти та послуги.

Було проведено опитування у таких країнах, як: Армения, Грузія, Україна, Молдова, щодо бар'єрів розвитку екологізації бізнесу. До таких відносяться:

1. Найважливішою проблемою для зеленого бізнесу є пошук свого місця на ринку або можливість створити ринкову нішу. Труднощі у створенні ринку та попиту кінцевих споживачів пов'язані з проблемою створення ринку для абсолютно нового продукту та небажанням або нездатністю споживачів платити за зелений продукт/послуги. Коли інвестори оцінюють створення ринку бізнесом, вони враховують, як довго вони готові чекати, поки ринок розвинеться і побачать віддачу від своїх інвестицій, і це може вплинути на їхнє інвестиційне рішення. Це, наприклад, було проблемою для компаній, що займаються енергетикою відходів, які намагаються конкурувати з діючими компаніями на енергетичному ринку.

2. Якщо місцеве або національне політичне середовище не підтримує зелені підприємства, бізнес може зазнати невдачі, навіть якщо дотримуються ринкові та фінансові умови. Тому нормативно-правова база також є важливою.

3. Ще одна серйозна проблема – доступ до фінансування. Зелені МСП стикаються з проблемами, намагаючись отримати доступ до комерційного фінансування за ринковими ставками, враховуючи їх профіль високого ризику, низьку ліквідність і невизначену прибутковість. Доступ до фінансування може бути складним через відносну незрілість ринку еко-інновацій

4. Дефіцит «зелених» навичок та нестача управлінських навичок часто є проблемою для зеленого бізнесу. Зелені підприємці зосереджуються насамперед на екологічній проблемі, яку хочуть вирішити, і часто вважають навички управління бізнесом другорядними.

У результаті дослідження, 38% суб'єктів малого та серед бізнесу, вважають неовов'язковим впровадження зеленого бізнесу [93-94].

На жаль, європейські країни не приділяють достатньої уваги введенню екологізації на виробництві, оскільки не мають нормативно-правової бази, котра спрямована на екологічну складу бізнесу. Проте, органи державної влади розуміють важливість екологізації виробництва заради покращення економіки. Наприклад, Молдова планує розпочати стратегію розвитку екологічного бізнес-середовища [95-96].

Як в світі борються із забрудненням навколишнього середовища малим та середнім бізнесом? Наприклад, запровадження податкових платежів на забруднення довкілля та на шкідливі речовини.

Опитування свідчить, що 80% суб'єктів малого та середнього бізнесу впроваджують заходи щодо економії ресурсів, а саме: мінімізація відходів, економія води та сировини.

На жаль, державна підтримка впровадження «зеленого бізнесу» не припадає на малий та середній бізнес. Зазвичай, держава підтримує великий бізнес. Одним із виходів з даної ситуації є - приватне фінансування, котре координується міжнародними фінансовими організаціями.

Якщо брати до уваги досвід Молдови, ProCredit Bank реалізує програми «Екологічні кредити» для суб'єктів малого та середнього бізнесу[95].

Звісно, малий та середній бізнес не впевнений, чи стане екологізація двигуном їх зростання, збільшенню клієнтів. Оскільки, на першому плані стоять витрати на впровадження екологічних технологій та чи зможе пропозиція покрити їх. Для того, щоб зелений бізнес розвивався, необхідно переконувати суб'єктів МСП, що зелений бізнес покращить імідж компанії, мінімізує витрати та покращить пропозицію. Можливо це шляхом підтримки з боку держави завдяки фінансовій вигоді. Також, повинні бути прописані правила введення зеленого бізнесу з боку законодавства. В першу чергу держава повинна зацікавити та переконати підприємців у важливості та надійності екологізації бізнесу.

Суб'єкти малого та середнього бізнесу не розуміють, які наразі є правила щодо введення зеленого бізнесу, не знають, куди можуть звернутися стосовно цього питання. Це зумовлено тим, що недостатній рівень підтримки з боку держави.

Природоохоронні органи створюють підтримку бізнесу, котрий прагне стати екологічно-свідомим[96 с.30]:

1. Якщо бізнес має сертифікацію SEM(environmental management system - система, що визначає ефективну роботу екологічного менеджменту) за даним стандартом підприємець може отримати пільги на свій бізнес. Наприклад, у Бельгії бізнес суб'єкти, що мають дану сертифікацію мають право отримати не деталізовані ліцензії. Також, Іспанія, Португалія дають, компанія, котрі мають даний сертифікат, більший термін на надання звітності. В Словаччині підприємці можуть бути звільнені від оплати штрафів, якщо були знайдені порушення.

2. В Азії «зелений бізнес» менш контролюється з боку держави, має більшу довіру.

Рекомендовані дії для розвитку зеленого бізнесу:

1. Співпрацювати з бізнес-асоціаціями та торговими асоціаціями, щоб стимулювати прийняття зелених практик.

2. Сприяти співпраці між місцевою владою та зеленими МСП. Місцеві органи влади відіграють важливу роль у розвитку зеленого бізнесу та повинні мати стратегію екологічної стійкості, яка допоможе зеленим МСП отримати доступ до ринку, знань та ресурсів.

Необхідно нарощувати зелений потенціал державних установ, які працюють з МСП. Звертаючись за підтримкою з екологічних питань, МСП часто звертаються до місцевих органів влади, які повинні бути добре підготовлені, щоб запропонувати підприємствам рекомендації та поради щодо сталого розвитку та регулювання.

3. Надавати підприємцям поради та рекомендації щодо екологічних методів, щоб вони більше знали про те, як бути екологічно стійкими, вимірювати їхній вплив та стежити за прогресом, а також про необхідні навички та найефективніші рішення. Основні заходи для підтримки розвитку зеленого бізнесу включають рекламу, проактивне поширення інформації, веб-інструменти керівництва та пряме нарощування потенціалу

4. Спростити нормативні вимоги для МСП та зробити процеси дотримання екологічних вимог більш ефективними та сприятливими. Вимоги щодо відповідності екологічним вимогам мають бути чіткішими та адаптованими до конкретних секторів та видів діяльності.

5. Процедури дотримання вимог мають бути доступними для малого бізнесу та зрозумілими, простими для виконання та менш трудомісткими, вимагаючи мінімального обсягу документації.

6. Надавати можливість розпізнавати екологічні практики шляхом створення спрощених систем управління навколишнім середовищем, які підходять для малого бізнесу, разом із галузевими процедурами зеленої сертифікації та схемами екологічного маркування для підвищення споживчого попиту на екологічно чисті продукти. Сертифікація зелених

продуктів і послуг підвищує довіру споживачів до автентичності та екологічних якостей їхньої покупки. Крім того, необхідні дії щодо підвищення обізнаності населення для збільшення споживчого попиту на екологічні продукти та послуги.

7. Забезпечити адекватні фінансові стимули та інкубаційні програми для зелених МСП. Стимули забезпечують початкову мотивацію та впевненість інвестувати у зменшення впливу на навколишнє середовище, але метою також має бути переконатися, що підприємці можуть працювати незалежно, стати фінансово стійкими та не залежати від субсидій на невизначений термін.

8. Підтримувати фінансування зелених МСП за допомогою пільгових позик, наданих державними фінансовими установами за зниженими процентними ставками протягом початкового або інкубаційного періоду, а також створювати програми грантів для стимулювання та підтримки розвитку зеленого бізнесу.

9. Розвивати потенціал зеленого бізнесу. Слід вирішувати проблеми з нестачею ділових навичок зелених МСП та сприяти можливостям навчання та доступу до освіти, підвищуючи свої навички управління та фінансову грамотність. Необхідно сприяти створенню мереж зеленого бізнесу та зв'язку з екологічними рішеннями для підвищення обізнаності про нові зелені технології.

Наприклад, республіка Молдова [95] впровадила інформаційну схему для покращення екологічної бізнес-ситуації, щоб бізнес суб'єкти були більш обізнані в цьому питанні. Дана схема була розроблена за підтримки Міністерства охорони навколишнього середовища, Міністерства економіки, бізнес асоціацій та державних установ. Кожен суб'єкт мав свій інформаційний продукт, котрий став складовою схеми для бізнесу.

Отже, екологізація бізнесу є надзвичайно важливим для екологічного становища держави та світу в цілому. Зелений бізнес має ряд переваг це в першу чергу і репутація компанія, оскільки споживач готовий переплачувати

заради збереження довкілля, це також зниження витрат тощо. Необхідно, щоб підприємці мали більше інформації з цього питання, оскільки велика частина готові до екологічних змін, але не мають достатньої кількості інформації. В свою чергу, держава повинна підтримувати екологізацію МСП.

3.3 Світовий досвід ведення малого та середнього бізнесу

Сталий розвиток є глобальною метою подолання економічної, екологічної та соціальної криз у всьому світі [83]. У результаті глобальних викликів діяти на економічний розвиток відповідно до принципів сталого розвитку є важливим завданням для урядів, наукових кіл та промисловості в усьому світі [84]. Сучасні тенденції розвитку свідчать про необхідність модернізації економіки з урахуванням уявлень про сталий розвиток [85]. Стале підприємництво має на меті захист природи, забезпечення життєдіяльності та спільноти в пошуках передбачуваних можливостей для створення майбутніх продуктів і процесів з економічними, а також неекономічними вигодами для окремих людей, економіки та суспільства [86]. Зростаюче значення сталого розвитку сприяє формуванню нових тенденцій на рівні підприємства.

Дослідники всього світу, усвідомлюючи важливість підприємства як рушійної сили економічного розвитку, докладають значних зусиль, щоб розкрити різні аспекти промислового сектора. В результаті на світовому, національному та регіональному рівнях публікується велика кількість книг, наукових журналів. Багато досліджень підкреслюють важливість інновацій та розвитку підприємництва для сталого розвитку. Економічні експерти відмовилися від традиційного підходу до економічного розвитку, заснованого переважно на залученні великих компаній з різними фінансовими та фіскальними стимулами. Сьогодні вони більше покладаються на малі та середні підприємства (МСП). Сталий розвиток сприймається як провідна тенденція соціально-економічного та екологічного розвитку на

міжнародному рівні як у макро-, так і в мікроекономіці. У концептуальному сенсі сталий розвиток розуміється як процес, спрямований на задоволення цілей розвитку нинішнього покоління таким чином, що дає змогу задовольняти ті самі потреби для майбутніх поколінь [91]. Стале підприємництво – це нова концепція, яка пов’язує сталий розвиток із підприємницькою діяльністю.

Інновація передбачає пошук нового та кращого способу робити звичні речі. Йдеться про використання нових ідей, які створюють новий продукт, процес, послугу, нову бізнес-систему або новий метод управління, які мають істотний вплив на продуктивність і зростання. В результаті це може передбачати технологічні перетворення і навіть реструктуризацію управлінської команди. Розвиток підприємництва може стосуватися процесу вдосконалення підприємницьких навичок і знань за допомогою структурованих програм навчання та інституційного розвитку. Підприємницький розвиток фокусується на людині, яка хоче розпочати або розширити бізнес-ідею чи підприємство. Крім того, розвиток підприємництва більше фокусується на потенціалі зростання та інноваціях. За Айодеджі [85], розвиток підприємництва — це будь-яка дія чи зусилля, зроблені щодо підприємництва для його прогресу, зрілості та ефективності.

Інноваційна стратегія є важливим інструментом для зростання та прибутковості організацій. Також, інноваційна стратегія та організаційна структура визначають розвиток, зростання та прибутковість підприємництва. Сталий розвиток сприймається як джерело нових підприємницьких можливостей, які служать вирішенню соціальних та екологічних проблем [85]. Малі та середні підприємства (МСП) мають вирішальне значення для зростання та розвитку економіки, оскільки вони зазвичай складають значну частину економічної діяльності та забезпечують зайнятість близько 75% робочої сили будь-якої країни [90]. Інновації та підприємництво можна розуміти як безперервні та взаємодоповнюючі процеси, паливо сучасної економіки [88]. Важливість сталого підприємництва можна розглядати як

унікальну перспективу, яка пов'язує створення економічних, соціальних та екологічних цінностей з орієнтацією на добробут майбутніх поколінь [89]. Інновації та підприємництво були визначені як ключі успіху. Основним напрямком розвитку підприємництва є розвиток інноваційного потенціалу. Застосовуючи інноваційні екологічні та/або соціальні практики, МСП отримують конкурентні переваги, що позитивно впливають на економічний аспект сталого розвитку.

В останні роки в центрі уваги економічних досліджень є інновації, які є ключовим фактором довгострокового економічного розвитку. Як і будь-яка інша країна в Раді співробітництва Перської затоки (GCC), Султанат Оман зазнав негативного впливу зниження цін на нафту за останній рік. За останні роки доходи країни знизилися більш ніж на 50% [91]. МСП в Омані, як і в інших країнах, все ще стикаються з деякими труднощами та перешкодами, які ускладнюють їхнє зростання та ефективність для досягнення сталого розвитку. Є вимога до малих і середніх підприємств привернути більше уваги до своїх мереж для пошуку інноваційних ресурсів, яких не вистачає в їх діяльності, через їх невеликий розмір вони можуть зіткнутися з обмеженнями. Оскільки сучасний світ став складнішим, життєві цикли продуктів стали короткими, і така поведінка для мереж виявилася ще більш імперативною [90].

Оманські підприємці малого та середнього бізнесу можуть відігравати очікувану життєво важливу роль як двигун зростання в зусиллях економічного розвитку Оману. На жаль, МСП не відіграють значної та вирішальної ролі, яку вони, як очікується, відіграють в економічному зростанні, розвитку та індустріалізації Оману. Важко зрозуміти причину, чому МСП не привели б Оман до соціально-економічного розвитку та промислової трансформації, оскільки це призвело до розвитку інших країн і до високого рівня життя. У більшості країн МСП створюють значну частку ВВП і є ключовим джерелом нових робочих місць, а також живильним середовищем для підприємництва та нових бізнес-ідей. Оман – країна з

унікальними рисами. Це країна, що розвивається, і країна-виробник нафти, але не така бідна, як деякі інші країни, що розвиваються, і не така багата, як інші країни-виробники нафти [83].

Міністерство національної економіки, Султанат Оман визначило та класифікувало нинішні МСП на п'ятнадцять груп економічної діяльності (сільське господарство, рибальство, видобуток корисних копалин і кар'єрів, виробництво, електроенергія, газ та вода, будівництво, оптово-роздрібна торгівля та ремонт автомобілів, готелі та ресторани, транспортне зберігання та зв'язок, фінансові посередники, послуги з нерухомості та оренди, соціальне страхування, охорона здоров'я та соціальна робота, комунальні та особисті послуги та побутові послуги), а також деякі МСП, які не визначені конкретно, поміщені в «Невідомі» та «Не зазначено» [83]. В Омані малий бізнес заслужив визнання з боку уряду. Це пояснюється їх важливістю у створенні нових робочих місць, розвитку місцевих ресурсів і відіграванні важливої допоміжної ролі для великих фірм. Зміцнюючи економічне зростання та розвиток, малі фірми допомагають створити більш процвітаюче суспільство, покращуючи таким чином добробут нації в цілому. Темпи індустріалізації збільшуються, очікується, що малі та середні підприємства доповнять діяльність великих підприємств шляхом інтеграції в основне русло промислового розвитку.

Малі та середні підприємства (МСП) представляють найбільшу категорію у секторах економіки. Історія малого та середнього бізнесу в Султанаті не відрізняється. МСП становлять основу економіки Оману. Дослідження показують, що внесок МСП у ВВП та створення робочих місць в Омані набагато нижчий у порівнянні з іншими розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. На зростання МСП впливають декілька факторів, починаючи від загального бізнес-середовища і закінчуючи наявністю освіченої та навченої робочої сили. Компанії демонструють позитивний вплив на соціальні, екологічні та економічні переваги, наприклад, створення нових робочих місць і навчання протягом усього життя та розвиток навичок,

просування ІТ та цифрової економіки, захист навколишнього середовища та ефективність використання ресурсів. Виходячи з припущення, що інновація є однією з ключових ознак сталого підприємництва, можна зробити висновок, що інноваційна діяльність відіграє важливу роль у переході до сталого розвитку компаній [84]. Підприємці можуть підвищити інноваційність послуг, що пропонуються їхніми підприємствами, виховуючи свій потенціал до інновацій та потенціал свого персоналу шляхом розвитку певного набору навичок.

Регіон Перської затоки, особливо Оман, є дуже родючими землями для малих і середніх підприємств (МСП), оскільки підтримка з боку уряду та легкість ведення бізнесу є високою завдяки політиці Міністерства торгівлі та промисловості. Не дивно, що кількість МСП в країні постійно зростає. Малі та середні підприємства є переважно ендегенними підприємствами, їх зв'язки з великими компаніями в Омані опосередковано сприяють цій же меті, і тому, заохочуючи ці зв'язки, сприяють зростанню та розширенню МСП. В Омані МСП відіграють життєво важливу роль у активізації національної економіки та підтримці великих підприємств. Крім того, вони дають можливість працевлаштуватися. Розуміючи їх важливість, держава надає їм багато стимулів і допомоги. Роль Міністерства торгівлі та промисловості полягає в тому, щоб максимально зменшити труднощі у співпраці з компетентними органами.

Головне управління розвитку малого та середнього бізнесу співпрацює з підприємствами приватного сектору для досягнення бажаних результатів у короткостроковій та довгостроковій перспективі. МСП, на відміну від великих компаній, користуються багатьма привілеями. Однією з головних характеристик цих підприємств є невеликі інвестиції. Це робить їх менш вразливими до ризиків.

Внесок МСП та фізичних осіб-підприємців у інновації, забезпечення можливостей працевлаштування та диверсифікацію економіки є значним і добре задокументованим. Визнаючи важливу роль, яку вони відіграють,

зрозуміло, що Султанат Оман не може дозволити собі нехтувати створенням середовища, де такі підприємства будуть процвітати і де самозайнятість розглядається як можливий варіант для оманської молоді.

Рівень закриття серед малих і середніх підприємств в Омані дуже високий протягом перших п'яти років їх існування. Серед причин виділяють: багато майбутніх підприємців не мають чіткого бачення та місії, що вони збираються робити. Уряд Оману може підтримувати оманських випускників у реалізації їхніх підприємницьких амбіцій, внеску в економіку Оману.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) прогнозує, що Оман стане найбільш швидкозростаючою економікою в регіоні РСАДПЗ(Рада співробітництва арабських держав Перської затоки) у 2022 році. Очікується, що реальний ВВП країни зросте більш ніж на шість відсотків у 2022 році. У зв'язку з глобальною рецесією, завдяки збалансованим політичним ініціативам уряду, Оман продовжує стабільний шлях економічного зростання. Очікується, що малі та середні підприємства відіграватимуть ключову роль у ВВП Оману в майбутньому. Наступного року державний та приватний сектори планують вжити більше заходів для підвищення ролі МСП. МСП є важливим сектором в Омані.

Існують бар'єри для інноваційної практики в МСП, включаючи недостатній інвестиційний капітал, інфраструктурні об'єкти, системи освіти та навчання, нормативні обмеження та загальні прогалини в технічних знаннях та набутті навичок, обмежені можливості управління, труднощі у використанні технологій, що призводить до низької продуктивності.

МСП можуть впроваджувати інновації в процесах, щоб підвищити спроможність виробничих процедур або операцій ланцюга поставок, наприклад, за рахунок зниження витрат або підвищення надійності. Радикальна інновація є порівняно рідкісною подією, і вона значно покращить продуктивність продукту або навіть можливо створення категорії нових продуктів. У численних дослідженнях було зазначено, що великі фірми в основному використовують інновації, відомі як «підривні», коли поточні

клієнти фірми не надають цінності фірмі, або новий ринок настільки малий, що фірми не цікавляться ним. Різні типи інновацій є обов'язковими для різних етапів життєвого циклу продукту.

У сучасному динамічному та невизначеному економічному середовищі МСП та організації намагаються знайти нові шляхи досягнення своїх стратегічних цілей та забезпечення довгострокового успіху. Сучасний стан розвитку показує, що є багато можливостей для синергії між сталим розвитком та підприємництвом. Це означає, що діяльність задля сталого розвитку – це не лише можливість для інноваційного розвитку підприємств, але й те, що це сприяє подоланню існуючих проблем. Ключовою ознакою сталого підприємництва є не лише вирішення екологічних та соціальних проблем та досягнення економічних вигод, а й створення нових цінностей та інновацій та трансформація компаній, секторів чи економіки у напрямку сталого розвитку [85].

Уряд Оману вживає серйозних заходів для зміцнення сектору МСП в Омані. Оскільки має потенціал для зростання. Орієнтація уряду на розвиток МСП має потенціал для покращення економічної диверсифікації та створення робочих місць. Однак оманські МСП повинні зосередитися на стратегічному плануванні, щоб досягти успіху в тому, що вони роблять, без якого існування було б під питанням. Регіон дуже багатий для МСП, і вони бачать цінність для сьогодення та майбутнього. Однак відсутність стратегії та планування впливає на МСП [87]. Конкурентоспроможність МСП в Омані повинна безперервно займатися інноваціями, щоб покращити конкурентні переваги, якими вони користуються перед іншими організаціями в цьому секторі, і досягти сталого розвитку.

На прикладі України, слід акцентувати увагу на чинниках, що перешкоджають розвитку інновацій в МСП, а саме: політична нестабільність, недотримання верховенства права, нерозвинене бізнес-середовище, низькі темпи формування капіталів, незадовільне інвестування, уповільнене

формування стратегічних альянсів. На жаль, держава не виступає каталізатором інноваційного процесу в МСП.

Для забезпечування інноваційного розвитку МСП в Україні слід створити ефективний механізм активації інноваційного потенціалу і забезпечити інноваційний розвиток нашої держави. Отже, необхідно взяти до уваги такі рекомендації :

- забезпечення умов пріоритетності інноваційного розвитку країни;
- досягнення такого рівня якості та інноваційності продукції національного виробника, який забезпечуватиме високу її конкурентоспроможність на міжнародних ринках;
- оптимальне поєднання методів державного управління, які будуть враховувати потенціальні можливості інноваційного сектору економіки України;
- забезпечення формування сприятливих умов для розвитку інтелектуального потенціалу, спроможного продуктивно здійснювати діяльність в умовах турбулентності економіки країни;
- законодавча підтримка інноваційного розвитку суб'єктів підприємництва[92].

Таким чином, вирішення проблем покращення бізнес-середовища, сформування сприятливих умов для інвестування в розвиток інноваційного підприємництва, створення стратегічних альянсів у сфері обміну знаннями, технологіями, інноваційною продукцією, а також подальше покращення рівня конкурентності бізнесу, забезпечення можливості інноваційного саморозвитку країни є необхідною складовою покращення позицій інноваційного підприємництва в глобальній економіці.

Отже, слід зробити висновок, що існують різні залежності між інноваційним розвитком підприємств і сталим розвитком. Заходи, що сприяють сталому розвитку, мають здійснюватися щодо концепції сталого підприємництва. Отже, існує потреба у зміцненні стійкості в оманських підприємствах, оскільки відносно високий рівень інновацій не відображає

залучення підприємств до сталого розвитку. Майбутнім підприємцям в Омані необхідно розглянути питання про те, щоб зробити інновації одним із своїх основних пріоритетів. Якщо вони хочуть вийти за межі інкубації та актуалізації своїх ідей, щоб катапультиувати їх у успішний бізнес, здатний до стійкого зростання, то здається вкрай необхідно стати підприємцями, орієнтованими на інновації, які витрачають величезну кількість енергії, щоб дозволити своєму бізнесу існувати.

У третьому розділі було розглянуто стратегічні орієнтири малого та середнього бізнесу. А саме джерела фінансування малого та середнього бізнесу, розвиток інновацій та підприємництва для сталого розвитку країн Близького Сходу і розвиток зеленого бізнесу. Шляхом дослідження було виокремлено основні джерела фінансування, котрі допоможуть покращити стан бізнесу. Також виокремлені проблеми, що гальмують розвиток МСП. Важливим поняття є «озеленення» виробництва. Звісно, відсоток забруднення довкілля у МСП менше, ніж у великого бізнесу, проте, слід мінімізувати данні показники. Та завдяки інноваціям бізнес може оптимізувати процеси виробництва.

ВИСНОВКИ

В ході виконання магістерської дипломної роботи було досліджено розвиток малого та середнього бізнесу в Україні на прикладі ІТ сфери. Малий та середній бізнес є двигуном економічного зростання, створює нові робочі місця, формує середній клас суспільства.

МСП представляють близько 90% підприємств і понад 50% зайнятих у всьому світі. Офіційні МСП приносять до 40% національного доходу (ВВП) у країнах, що розвиваються. На ринках, що розвиваються, більшість офіційних робочих місць створюють МСП, які створюють 7 з 10 робочих місць. Однак доступ до фінансування є ключовим обмеженням для зростання МСП, це друга найбільш часто цитована перешкода, з якою стикаються МСП для розвитку свого бізнесу на ринках, що розвиваються, і в країнах, що розвиваються.

Сприйняття в усьому світі малого та середнього підприємства набуло важливого значення в економічному прогресі нації. Глобалізація невпинно поставила малі підприємства в центр уваги. Вони поступово і поступово стають основною силою національного економічного розвитку. У всьому світі підприємці, які ними керують, привертають увагу з боку економістів, урядів. У країнах, що розвиваються, цей сектор є вигідним для розвитку сільських регіонів, має значення для подолання бідності.

Цей сектор є центральною опорою для створення робочих місць, піднесення винахідництва, подолання боротьби та енергійної економіки. Багато країн, що розвиваються, пожинають плоди експорту від МСП.

Успішний розвиток малого та середнього бізнесу в Україні регулюється завдяки чинному законодавству. Також, запроваджені Державні програми підтримки малого та середнього бізнесу для подолання наслідків, що були спричинені COVID-19. Передбачають збереження робочих місць, спрощений доступ до фінансування, полегшення адміністративних процедур

для підтримки введення бізнесу. Підприємницька діяльність, котра введеться не в рамках чинного законодавства, згідно економічної та політичної ситуації в країні – є тягарем, котрий знижує темпи зростання та розвитку МСП, але також, завдяки цьому, малий та середній бізнес є досить мобільним, проворним.

До видів фінансовою державної допомоги відносять:

- 1) Часткова виплата відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 2) Часткова виплата лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями;
- 3) надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 4) надання кредитів для страту введення підприємницької діяльності
- 5) надання позик на впровадження та придбання нових технологій;
- 6) компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва;
- 7) фінансова підтримка введення зеленого бізнесу;
- 8) інші види не забороненої законодавством фінансової державної підтримки.

Сучасні вимоги введення бізнесу є досить простими, також можна охарактеризувати складання звітності, як досить нескладний етап. Наразі немає потреби в оплаті за первину реєстрацію підприємства(це тільки в тому випадку, якщо вносяться зміни у раніше вказані дані), можливість у реєстрації в будь-якого реєстратора, в не залежності від місця проживання суб'єкта господарювання, що, повинно гарним чином сприяти у введенні малого та середнього бізнесу в Україні.

Розвиток МСП потребує цілісного політичного підходу, який усуває прогалини у доступі до фінансів, створює сприятливе середовище для бізнесу та покращує людський капітал та інфраструктуру. Цей підхід також повинен

сприяти розвитку підприємницького мислення. Зокрема, уряди повинні досягти таких стратегічних напрямків: Полегшити доступ до фінансування шляхом забезпечення доступності адекватного фінансування, адаптованого до потреб МСП, забезпечуючи допоміжну основу для посилення кредитної інформації та банківської конкуренції та розвитку ринків капіталу для розширення доступу до нових джерел фінансування для МСП.

Загальна кількість малих підприємств, включаючи мікробізнес, в останні два роки знаходиться більш-менш на одному рівні: несуттєве зменшення на 6 тис. підприємств в основному за рахунок зменшення кількості мікропідприємств на 5 тис. од. що стосується середнього бізнесу, частка якого в десятки разів менша від кількості підприємств малого бізнесу, в останні роки зазнає зростання: якщо в 2016 році їх кількість складала 16 тис. од., то в 2019-2020 р. вона є стабільною на рівні 21 тис. підприємств.

В останні роки, не зважаючи на коронакризу, динаміка кількості підприємств є стабільною та здебільш позитивною: в 2020 р. кількість підприємств малого бізнесу становить 85 од., що на 5 од. більше, ніж в 2018 р. – в період перед початком епідемії. Суттєвий спад кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення спостерігається в 2014-2016 рр. – з 75 до 68 од./10 тис. населення, після Революції Гідності. Що стосується кількості одиниць середнього бізнесу – тут показник є стабільним і коливається від 4 до 5 підприємств в розрахунку на 10 тис. наявного населення.

Існує значний позитивний результат між використанням технологій для ефективності компанії. Використання інформаційних технологій призводить до того, що це позитивно і істотно впливає на індивідуальну працездатність. Для таких компаній, котрі пов'язані з банківською справою, використання інформаційних технологій дуже необхідно для швидкості обслуговування клієнтів та інтеграції всієї їх банківської діяльності. Високий рівень використання інформаційних технологій в компаніях означає, що компанія є більш ефективною.

Переваги використання ІТ технологій у введені бізнесу: системи безпечного входу та бездротові камери, допомагають покращити безпеку бізнесу та зменшити ризики крадіжки та втрати конфіденційної інформації; ІТ дозволяє компаніям зберігати важливі корпоративні дані в базі даних у хмарі, щоб зменшити кількість паперових відходів, підвищити безпеку та забезпечити легке резервне копіювання; 4) Компанії можуть використовувати онлайн-набір, щоб знайти більш кваліфікованих кандидатів на роботу та впоратися з більшою частиною процесу найму онлайн; ІТ відіграє важливу роль у забезпеченні стійкості компанії, що може заощадити гроші та покращити репутацію компанії, від надання можливості дистанційної роботи до зменшення споживання енергії за допомогою сучасних систем; завдяки ІТ отримати найновішу інформацію про своїх конкурентів і ринок так само легко, як шукати в Google на комп'ютері чи смартфоні.

За допомогою інформаційних технологій бізнес може будувати свої інформаційні системи, спрямовані на покращення їх бізнес-процесів, відносини з клієнтами та ефективну доставку товарів і послуг. Але, деякі причини зупиняють розвиток ІТ технологій в МСП, а саме: відсутність кваліфікованого персоналу, висока вартість програмного забезпечення та його впровадження.

Завдяки дослідженню було виявлено такі види фінансування МСП: виокремити наступні джерела фінансування: внутрішнє фінансування (фінансування за допомогою до капіталізації, нерозподіленого прибутку, банківської позики під вклад власника) та традиційне банківське кредитування; випуск корпоративних облігацій на внутрішньому або зовнішньому ринку, первинна публічна пропозиція тощо; комерційне кредитування; факторинг, лізинг, проектне фінансування, експортне фінансування, венчурні фонди тощо.

У результаті дослідження науково-статистичної інформації про поточні джерела фінансування малого та середнього бізнесу в Україні запропоновано наступний перелік основних проблем, що гальмують його

розвиток: недостатність внутрішніх ресурсів для самофінансування; обмеження доступу до зовнішніх джерел фінансування та залучення інвестицій через високі вимоги та недостатню поінформованість; недостатній розвиток інфраструктури для підтримки малого та середнього підприємництва; нестабільне та незрозуміле законодавство у сфері розвитку малого та середнього підприємництва, що обмежує можливості суб'єктів господарювання щодо довгострокового планування; недостатній розвиток механізму співпраці держави з малим і середнім бізнесом; низький рівень активності суб'єктів малого підприємництва щодо захисту власних інтересів.

Введення зеленого бізнесу є надзвичайно важливим для екологічного становища держави та світу в цілому. Зелений бізнес має ряд переваг це в першу чергу і репутація компанія, оскільки споживач готовий переплачувати заради збереження довкілля, це також зниження витрат тощо. В свою чергу, держава повинна підтримувати екологізацію МСП.

Отже, вирішення проблем покращення бізнес-середовища, сформування сприятливих умов для інвестування в розвиток інноваційного підприємництва, створення стратегічних альянсів у сфері обміну знаннями, технологіями, інноваційною продукцією, а також подальше покращення рівня конкурентності бізнесу, забезпечення можливості інноваційного саморозвитку країни є необхідною складовою покращення позицій інноваційного підприємництва в глобальній економіці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Корнеєва І. О. Маркетинг в малому бізнесі [Електронний ресурс] / І. О. Корнеєва, О. М. Кітченко // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут». – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/33910/1/vestnik_KhPI_2017_45_Kornieieva_Marketynh_v_malomu_biznesi.pdf.
2. Господарський кодекс України : Кодекс України; Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 20.11.2021).
3. What size standards has SBA identified by North American Industry Classification System codes?. // 13 C.F.R. § 121.201. – 2020. – С. 89.
4. Сероштан М.В. Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к малому и среднему предпринимательству: российская и зарубежная практика [Електронний ресурс] / Сероштан М.В., Дарвиш Ф. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <file:///C:/Users/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C/Downloads/kriterii-otneseniya-hozyaystvuyushih-subektov-k-malomu-i-srednemu-predprinimatelstvu-rossiyskaya-i-zarubejnaya-praktika%20.pdf>.
5. Small Business: Features, Types, Roles and Policies [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.iedunote.com/small-business>.
6. Малахова Світлана Владиславівна. Стан малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / Малахова Світлана Владиславівна. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2018-3/doc/2/2-12.pdf>. 2. Закон України "Про підтримку малого підприємництва" від 19.10.2000р. №2063-III

7. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс]: Закон України № 4618-VI від 22.03.2012р. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17> – Назва з екрана.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України № 39 від 25.02.2000р. (редакція від 24.07.2015, підстава з0789-15). – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00> – Назва з екрана.

9. Порядок подання нормативно-правових актів на державну реєстрацію до Міністерства юстиції України та проведення їх державної реєстрації : Мін'юст України від 12.04.05 р. № 34/5 // Офіційний вісник України. – 2005. – № 15. – Ст. 799.

10. Денисенко Н. П. Нормативно-правове забезпечення управління малим та середнім бізнесом [Електронний ресурс] / Н. П. Денисенко, П. Т. Колісніченко. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/8923/1/%D0%94%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%81%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE_%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D1%96%D1%81%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE1.pdf.

11. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс]: закон України від 02 грудня 2010р. № 2755-VI (зі змінами та доповненнями). – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> – Назва з екрана.

12. Проект Закону про соціальну підтримку застрахованих осіб та суб'єктів господарювання на період здійснення обмежувальних протиепідемічних заходів, запроваджених з метою запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=70533.

13. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо соціальної підтримки платників податків на період здійснення обмежувальних протиепідемічних заходів, запроваджених з метою запобігання поширенню на території України гострої ре [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1072-20#Text>.

14. Dowling, M.; O’Gorman, C.; Puncheva, P.; Vanwalleghem, D. Trust and SME attitudes towards equity financing across Europe. J. World Bus. 2019, 54. [CrossRef]

15. European Commission. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions; In COM(2012) 573 final; European Commission: Brussels, Belgium, 2012.

16. European Parliament. European Parliament Resolution of 15 June 2010 on Community Innovation Policy in a Changing World (2009/2227(INI)); European Parliament: Bruxelles, Belgium, 2010.

17. European Parliament. European Parliament Resolution of 9 March 2011 on an Industrial Policy for the Globalised Era (2010/2095(INI)); In 2012/C 199 E/16; European Parliament: Bruxelles, Belgium, 2011.

18. European Parliament. European Parliament Resolution of 23 October 2012 on Small and Medium Size Enterprises (SMEs): Competitiveness and Business Opportunities (2012/2042(INI)); In 2014/C 68 E/06; European Parliament: Bruxelles, Belgium, 2012.

19. European Parliament. European Parliament Resolution of 15 January 2014 on Reindustrialising Europe to Promote Competitiveness and Sustainability (2013/2006(INI)); In 2016/C 482/13; European Parliament: Bruxelles, Belgium, 2014.

20. European Parliament. European Parliament Resolution of 5 July 2017 on Building an Ambitious EU Industrial Strategy as a Strategic Priority for

Growth, Employment and Innovation in Europe; In 2017/2732(RSP); European Parliament: Bruxelles, Belgium, 2017.

21. . European Parliament. European Parliament Resolution of 15 September 2016 on Access to Finance for SMEs and Increasing the Diversity of SME Funding in a Capital Markets Union (2016/2032(INI)); In 2016/2032(INI); European Parliament: Bruxelles, Belgium, 2016.

22. European Commission. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions; In COM(2018) 2 final; European Commission: Brussels, Belgium, 2018

23. Directorate-General for Research and Innovation (European Commission). Mid-Term Review of the Contractual Public Private Partnerships (cPPPs) under Horizon 2020; European Commission: Brussels, Belgium, 2017.

24. Gonzalez-Loureiro, M.; Pita-Castelo, J. A model for assessing the contribution of innovative SMEs to economic growth: The intangible approach. *Econ. Lett* 2012, 116, 312–315. [CrossRef]

25. Popescu, N.E. Entrepreneurship and SMEs Innovation in Romania. In *Proceedings of the 21st International Economic Conference of Sibiu 2014, Iecs 2014 Prospects of Economic Recovery in a Volatile International Context: Major Obstacles, Initiatives and Projects, Sibiu, Romania, 16–17 May 2014; Volume 16*, pp. 512–520. [CrossRef]

26. Porter, M.E. Competitive Advantage, Agglomeration Economies, and Regional Policy. *Int. Reg. Sci. Rev.* 1996, 19, 85–90. [CrossRef]

27. Porter, M.E. *Customers Who Viewed Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, 1st ed.; Free Press: New York, NY, USA, 1998.

28. Hasan, I.; Jackowicz, K.; Kowalewski, O.; Kozłowski, L. Do local banking market structures matter for SME financing and performance? New evidence from an emerging economy. *J. Bank Financ.* 2017, 79, 142–158.

29. Trinh, L.Q.; Doan, H.T.T. Internationalization and the growth of Vietnamese micro, small, and medium sized enterprises: Evidence from panel quantile regressions. *J. Asian Econ.* 2018, 55, 71–83.
30. Wellalage, N.H.; Fernandez, V. Innovation and SME finance: Evidence from developing countries. *Int. Rev. Financ. Anal.* 2019, 66.
31. Apanasovich, N.; Heras, H.A.; Parrilli, M.D. The impact of business innovation modes on SME innovation performance in post-Soviet transition economies: The case of Belarus. *Technovation* 2016, 57–58, 30–40.
32. Kersten, R.; Harms, J.; Liket, K.; Maas, K. Small Firms, large Impact? A systematic review of the SME Finance Literature. *World Dev.* 2017, 97, 330–348.
33. Chenery, H.B. Overcapacity and the Acceleration Principle. *Econometrica* 1952, 20, 1–28.
34. Chirinko, R.S. Business Fixed Investment Spending—Modeling Strategies, Empirical Results, and Policy Implications. *J. Econ. Lit.* 1993, 31, 1875–1911.
35. Baker, H.K.; Kumar, S.; Rao, P. Financing preferences and practices of Indian SMEs. *Glob. Financ. J.* 2017
36. Asai, Y. Why do small and medium enterprises (SMEs) demand property liability insurance? *J. Bank Financ.* 2019, 106, 298–304.
37. Wang, Y. What are the biggest obstacles to growth of SMEs in developing countries?—An empirical evidence from an enterprise survey. *Borsa Istanb. Rev.* 2016, 16, 167–176.
38. Ullah, B. Financial constraints, corruption, and SME growth in transition economies. *Q. Rev. Econ. Financ.* 2019
39. Motta, V.; Sharma, A. Lending technologies and access to finance for SMEs in the hospitality industry. *Int. J. Hosp. Manag.* 2019
40. Jackowicz, K.; Kozłowski, L. Social ties between SME managers and bank employees: Financial consequences vs. SME managers' perceptions. *Emerg. Mark. Rev.* 2019, 40.

41. OECD. Measuring Innovation. In A New Perspective; OECD: Paris, France, 2010
42. Cousins, J. MBA ASAP Marketing 2.0: Principles and Practice in the Digital Age Paperback; Independently Published, 2018; Available online: <https://www.amazon.com/MBA-ASAP-Marketing-2-0-Principles/dp/1717884334> (accessed on 24 August 2019).
43. German law changes that SMEs and start ups should know about [Електронний ресурс] // TMF Group Experts – Режим доступу до ресурсу: <https://www.tmf-group.com/en/news-insights/articles/german-law-changes/>.
44. Господарський кодекс України : Кодекс України; Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 20.11.2021).
45. Красота О. В., Кір'єв І. С. Особливості розвитку малого підприємництва в умовах порушення макроекономічної стабільності. *Ефективна економіка*. 2021. № 2. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8671> (дата звернення: 21.11.2021).
46. Тимченко О. І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в умовах пандемії covid-19. *Ефективна економіка*. 2021. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8980> (дата звернення: 22.11.2021).
47. Презентація результатів Індексу настроїв малого бізнесу за 2020 рік. URL: <https://eba.com.ua/wpcontent/uploads/2021/02/small-business-index-2021.pdf> (дата звернення: 21.11.2021).
48. Діяльність підприємств. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/fin/roz_p.htm
49. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>

50. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>

51. Великі проблеми малого бізнесу оцінка реалізації стратегії розвитку малого та середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року та подальші напрями політики : системний звіт. 2020.

52. Стан розвитку малого бізнесу, державна політика щодо малого бізнесу та рекомендації. Торгово-промислова палата України. 2020. <https://uccr.org.ua/>

53. Перелік заходів державної підтримки. 2021. URL: <https://sme.gov.ua/covid19-qa/#qa2> (дата звернення: 22.11.2021).

54. Queensland Government [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.qld.gov.au/>.

55. Manjeet Kharub. Status of use of Internet and Soft Technology in Small Business [Електронний ресурс] / Manjeet Kharub. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: [file:///C:/Users/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C/Downloads/Status-of-use-of-Internet-and-Soft-Technology-in-Small-Business%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C/Downloads/Status-of-use-of-Internet-and-Soft-Technology-in-Small-Business%20(1).pdf).

56. Гликман Ф.М. Информационные технологии как «тюнинг»основного бизнеса [Електронний ресурс] / Гликман Ф.М. – Режим доступу до ресурсу: http://old.iteam.ru/publications/it/section_53/article_1901.

57. Importance and Use of Information Technology in Small and Medium-Sized Companies. // DBLP. – 2019. – С. 19.

58. Statista. Global outsourcing industry revenue from 2010 to 2020, by service type (in billion U.S. dollars)* [Електронний ресурс] / Statista – Режим доступу до ресурсу: <https://www.statista.com/statistics/189800/global-outsourcing-industry-revenue-by-service-type/>.

59. Зовнішня торгівля послугами [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:

http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2020/02/16.pdf?fbclid=IwAR38B6V8aXkgkliZx_ip-S8M63nVE0jLb-XbjtYaup672NyrzbGJQ4jObiQ.

60. Статистика зовнішнього сектору України. НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://goo.gl/K4jiiq>.

61. Дослідження та прогнози Gartner обсяги загальносвітових витрат на продукти та послуги у сфері інформаційних технологій [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.gartner.com/en/newsroom>.

62. Ціна держави [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://cost.ua/budget/revenue/#1>.

63. Топ-50 ІТ-компаній України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ain.ua/2021/02/22/top-50-tech-companiy-zima2021/>.

64. Globallogic [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.globallogic.com/ua/career-search-page/?keywords=&experience=&locations=ukraine&c=&freelance=&remote=&utm_source=google-ads-search&utm_medium=paid&utm_campaign=brand-campaign&gclid=CjwKCAiAnO2MBhApEiwA8q0HYZc_DshiZiPcRnoigRTad5bdVaVU9VOAuCyeqvwKTDHxyhIZy8vmJRoCWLwQAvD_BwE

65. Закон України про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: 36 https://minjust.gov.ua/m/str_22781.

66. The Global Competitiveness Report 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2020.pdf

67. Kotsovska, R. Rychakivska, V. Tabachuk, G. Grudzevich, Y. and Voznyuk, M. (2004). Operacii komercijnyh bankiv, Kyiv, Ukraine.

68. Official site of International Finance Corporation: Projects, available at: <https://ifcextapps.ifc.org/IFCExt/Pressroom/IFCPressRoom.nsf/0/1AB3F5169F4DE42485257FB70034A3B8>.

69. Official site of European Bank for Reconstruction and Development: Project Financing, available at: <http://www.ebrd.com/russian/pages/workingwithus/projects/products/loans.shtml#smaller>.

70. Official site of German-Ukrainian Foundation: Programs, available at: <http://guf.gov.ua/ru/programi-1>.

71. Official site of German State Development Bank: International Financing, available at: <https://www.kfw.de/InternationaleFinanzierung>.

72. Official site of European Small and Medium Business Support Program available at: http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/index_en.htm.

73. Official site of United States Agency for International Development USAID in Ukraine, available at: <https://www.usaid.gov/uk/ukraine/our-work>

74. Про інноваційну діяльність : закон України від 04.07.2002 р. №40-IV / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, N 36, ст.266.

75. Васильєва Л. М. Бізнес-інкубатор як форма й елемент інноваційної інфраструктури [Електронний ресурс] / Л. М. Васильєва. – 2015. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/26_OINXXI_2009/Economics/52632.doc.htm.

76. Eurostat (2020). Patent Statistics at Eurostat. Mapping the contribution of SMEs in EU patenting. Eurostat Manuals and Guidelines, Luxembourg. Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/6064260/KS-GQ-14-009-EN-N.pdf/caa6f467-11f8-43f9-ba76-eb3ccb6fab6d>

77. Eurostat (2020). Patent Statistics at Eurostat. Mapping the contribution of SMEs in EU patenting. Eurostat Manuals and Guidelines, Luxembourg. Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/6064260/KS-GQ-14-009-EN-N.pdf/caa6f467-11f8-43f9-ba76-eb3ccb6fab6d>

78. OECD (2017). Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy. Meeting of the OECD Council at Ministerial Level, June 2017. Available at: <https://www.oecd.org/mcm/documents/C-MIN2017-8-EN.pdf>14. European SMEs and social and environmental responsibility. // European Commission.

79. Miller, K. et al. (2021), First Assessment of the Environmental Assistance Programme for SMEs (ECAP), Final report, prepared by AEA Technology Plc. for the European Commission, DG Environmental and Climate Action, London. Available at: <http://ec.europa.eu/environment/archives/sme/pdf/First%20assessemnt%20of%20the%20ECAP%20for%20SMEs.pdf>

80. OECD (2019). Environmental Policy Toolkit for Greening SMEs in EU Eastern Partnership countries. EaP GREEN Programme. Available at: <https://www.oecd.org/environment/outreach/Greening-SMEs-policy-manual-eng.pdf>

81. OECD (2019). Working Party on SMEs and Entrepreneurship (WPSMEE) – Green Entrepreneurship, Eco-innovation and SMEs – Final Report, Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development. Available at: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=CFE/SM E\(2011\)9/FINAL&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=CFE/SM E(2011)9/FINAL&docLanguage=En)

82. Promoting better environmental performance of small and medium-sized enterprises in Armenia. [Електронний ресурс] – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.oecd.org/environment/outreach/SME-greening-country-pilot-report-Armenia-en.pdf>

83. Mititelu, C., Fiorani, G. and Litardi, I. (2017). Fostering Sustainable Development and Entrepreneurship: The New Role of University, Management Dynamics in the Knowledge Economy, 5(3), pp. 395–414.

84. Urbaniec, M. (2018). Sustainable Entrepreneurship: InnovationRelated Activities in European Enterprises, Polish Journal of Environmental Studies, 27(4), pp. 1773–1779.

85. . Sołtysik, M., Urbaniec, M. and Wojnarowska, M. (2019). Innovation for Sustainable Entrepreneurship: Empirical Evidence from the Bioeconomy Sector in Poland, *Administrative Sciences* (2076-3387), 9(3), p. 50.
86. Goel, M. and Joshi, B. P. (2017). Entrepreneurship and Sustainable Development, *Journal of Entrepreneurship & Management*, 6(3), pp. 43–51.
87. Olufemi, O. A. and Banjo, H. A. (2019). Strategic Innovation and Entrepreneurship Development of Selected SMEs Competitiveness in Lagos State, Nigeria, *Journal of Accounting & Management* (2284- 9459), 9(2), pp. 20–34.
88. Akpoviroro, K. S. (2019). Fostering Innovation and Entrepreneurship in Small and Medium Enterprises (SMEs), *Acta Universitatis Danubius: Oeconomica*, 15(5), pp. 76–91.
89. Yousuf, K. (2019). May 05. SMEs in Oman need to focus on strategic planning. *Observer*.
90. Muthuraman, S., & Haziazi, M. A. (2019). Entrepreneurial Growth: Challenges to Young Omani Entrepreneurs. *International Journal of Business and Applied Social Science*, 5 (7), 98-114.
91. Kothaneth, L. (2018), July 23. SMEs set to play key role in Oman's GDP. *Observer*
92. Гавриш, О.М., Пильнова, В.П. & Пісковець, О.П. (2020) Інноваційне підприємництво: сутність, значення та проблеми в сучасних умовах функціонування. *Економіка та держава*, (12), 109–113.
93. OECD (2019). Environmental Policy Toolkit for Greening SMEs in EU Eastern Partnership countries. EaP GREEN Programme. Available at: <https://www.oecd.org/environment/outreach/Greening-SMEs-policy-manual-eng.pdf>
94. Promoting better environmental performance of small and medium-sized enterprises in Armenia. [Електронний ресурс] – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.oecd.org/environment/outreach/SME-greening-country-pilot-report-Armenia-en.pdf>

95. Promoting better environmental performance of small and medium-sized enterprises in Moldova. [Електронний ресурс] – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.oecd.org/environment/outreach/Binder%20English.pdf>

96. Український фонд підтримки підприємництва. URL: http://ufpp.gov.ua/about_fund/reports_on_progress.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Огляд зарубіжної літератури

1. Environmental Policy Toolkit for SME Greening in EU Eastern Partnership Countries. // OECD Green Growth Studies. – 2018. – С. 153.

This toolkit, based on existing good practice, aims to help governments in the EU's Eastern Partnership (EaP) countries (Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Moldova and Ukraine) to design and implement key instruments to promote environmental compliance and green business practices among small and medium-sized enterprises. Reducing the environmental impact of SMEs in both manufacturing and services is a key success factor in greening the economy. At the same time, improving environmental performance is a significant business opportunity for SMEs as important suppliers of goods and services. Developed under the EaP GREEN project, this report will be of interest to environmental and economic ministries, as well as business associations and non-governmental and academic institutions in EaP countries.

2. Smes and the environment in the European Union. // PLANET S.A. - Danish Technological Institute. – С. 211

This report has been prepared for the European Commission, DG Enterprise and Industry under the Competitiveness and Innovation Programme. Reducing the environmental impact is a challenge to small and medium sized companies (SMEs) all over Europe. The pressure on SMEs for products and processes with a lower environmental impact will increase from the market place as well as environmental legislation in the coming years. This challenges SMEs as more than 99% of the companies in Europe are SMEs employing almost 70% of the European workforce and producing close to 60% of the overall turnover from manufacturing and services. This report estimates the environmental impact from SMEs in Europe building on data from Eurostat. Furthermore the report analyses the administrative burdens from EU environmental legislation and the business

opportunities for the SMEs with concrete examples from SMEs in 13 European countries.

3. Promoting better environmental performance of small and medium-sized enterprises in Ukraine. [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://www.oecd.org/env/outreach/Ukraine%20pilot%20project%20report%20EN.pdf>. – С. 94.

SMEs largely dominate Ukraine's economy. Small and micro-enterprises accounted for almost 99%. SMEs account for almost 60% of employment and about 52% of the total sales revenue of the economy. Although SMEs' individual environmental footprint may be low, their aggregate impact in many respects exceeds that of large businesses. The key sectors where SMEs have a particularly significant environment impact include food processing industry, livestock farming and construction. While constituting a majority of businesses, SMEs lack, to a large extent, the awareness of their environmental impacts as well as the understanding that higher environmental performance can be a competitive advantage. Most importantly, they have limited capacity to interpret and respond to relevant policy incentives. Many EU and other OECD countries have addressed this challenge by implementing information-based tools and regulatory and financial incentives to encourage SMEs to improve their environmental performance, to comply with and go beyond regulatory requirements. The Government of Ukraine has been undertaking certain activities to support the SME sector

4. Promoting better environmental performance of small and medium-sized enterprises in Georgia [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://www.oecd.org/env/outreach/Georgia%20pilot%20project%20report%20final%20EN.pdf>.

The definition of small and medium-sized enterprises (SMEs) is included in the Law on the Georgian National Investment Agency. Small enterprises are

defined as having no more than 20 employees (over the course of a year) and an annual turnover of less than GEL 500 000. Medium-sized enterprises are those with no more than 100 employees and an annual turnover of less than GEL 1 500 000. In addition, the status of micro and small businesses was introduced by the Georgian Tax Code which entered into force in January 2011. The Tax Code defines micro businesses as those with an annual turnover below GEL 30 000, and small businesses as those with a turnover below GEL 100 000. These definitions are used for tax purposes only. The Georgian SME definition is, therefore, different from the one used in the European Union and several EU Eastern Partnership countries (e.g. Ukraine, Moldova and Armenia).

5. Promoting better environmental performance of small and medium-sized enterprises in Armenia. [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://www.oecd.org/environment/outreach/SME-greening-country-pilot-report-Armenia-en.pdf>

Since 2011, Armenia follows the European Union definition of small and medium-sized enterprises (SMEs) with respect to the number of employees: micro-enterprises with 1-9 employees, small with 10-49 employees, and medium-sized businesses with 50-249 employees. However, the turnover or asset size specifications have been adjusted to Armenia's realities. SMEs are the backbone of Armenia's economy. Currently, Armenia has approximately 74 000 SMEs, which is around 98% of all operating legal entities. The Government of Armenia has been making considerable efforts to support the SME sector, with a particular emphasis on reducing the administrative burden on small businesses and increasing their competitiveness. Armenia's Law "On state support to small and medium-sized enterprises" of 5 December 2000 laid the basis for the Government's SME support programmes. However, improving the environmental performance of SMEs has so far not been part of these programmes.

6. Promoting better environmental performance of small and medium-sized enterprises in Moldova. [Электронный ресурс] – Режим

доступу

до

ресурсу:

<https://www.oecd.org/environment/outreach/Binder%20English.pdf>

According to the Law on support for small and medium-sized enterprises (SMEs) No. 206-XVI of 07.07.2006, Moldova follows the European Union definition of SMEs with respect to the number of employees: micro-enterprises with 1-9 employees, small with 10-49 employees, and medium-sized businesses with 50-249 employees. However, the turnover or asset size specifications have been adjusted to Moldova's realities. SMEs largely dominate Moldova's economy. As of 2012, Moldova had approximately 49 500 SMEs, which is around 97.5% of all operating legal entities. Over 40% of all Moldovan SMEs are engaged in wholesale and retail trade. SMEs contribute about 35% of the total sales revenue of the economy. The Government of Moldova has been making considerable efforts to support the SME sector, with a particular emphasis on reducing the administrative burden on small businesses and increasing their competitiveness.

7. What are the biggest obstacles to growth of SMEs in developing countries? – An empirical evidence from an enterprise survey [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
<https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S2214845016300539?token=EC271E9829D390573B4ABCD62C97B0A197B54FA31C9C2B1086F1066754FE2FC5E30EA0BA501B3C66D3BD23EB71F3D2E8>.

SMEs are drivers of economic growth and job creation in developing countries. It is paramount to determine the factors that hinder their growth. This paper uses the Enterprise Survey from the World Bank which covers data from 119 developing countries to investigate the biggest obstacles SMEs are confronting and the determinants that influence the obstacles as perceived by enterprise managers. The results show that SMEs perceive access to finance as the most significant obstacle which hinders their growth. The key determinants among firms' characteristics are size, age and growth rate of firms as well as the ownership of the firm. The latter the role of the state in financing SMEs is particularly intriguing. External reasons for the financing dilemma are also

examined. It is shown that the main barriers to external financing are high costs of borrowing and a lack of consultant support.

8. A Comparative Study on Development of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Azerbaijan [Электронный ресурс] // CESD PRESS. – 2017. – Режим доступа до ресурсу: http://cesd.az/new/wp-content/uploads/2017/11/CESD_SME_Research_Paper.pdf.

This research paper explores the role of small- and medium-sized enterprises in the economy of different countries, with a particular focus on Azerbaijan. The purpose of the research is to support and intensify the development of small- and medium-sized businesses in the country by determining the effectiveness of programs held by the government to encourage greater SMEs activity, as well as presenting successful examples from international practices in order to adopt them to Azerbaijan's conditions. In the current period, the improvement of the entrepreneurship culture and enhancing the scope of small- and medium-sized businesses are important for the future economic growth, employment and income of the country's population.

9. SMEs in Global Market: Challenges, Opportunities and Threats [Электронный ресурс] // ВЕЖЕ – Режим доступа до ресурсу: https://www.researchgate.net/publication/4984997_SMEs_in_Global_Market_Challenges_Opportunities_and_Threats.

Globalisation is a source of opportunities as well as a source of threats. Specific advantages derived from operating in a global market seem to be exploitable only by large organisations unless Small- and Medium-sized Enterprises (SMEs) can find an organisational solution allowing them to cope with global business opportunities without suffering from limited resources and without exposing themselves to the risk of direct investment. In the European experience, regional clusters of SMEs have turned into competitive advantage a peculiar - both at once competitive and co-operative - relationship, strongly based on geographical proximity and on cultural affinity. Thanks to recent developments in information technology, the replication of a similar industrial model might, in principle, be

achieved in spatially distributed manufacturing processes. A proposal for the framework of a distributed network specifically devoted to small- and medium-sized firms is discussed; existing features of local clusters of SMEs are reviewed to evaluate to what extent their experiences might facilitate the implementation of a spatially distributed production process.

10. Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy [Электронный ресурс] // OECD. – 2017. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.oecd.org/industry/C-MIN-2017-8-EN.pdf>.

This document provides a synthesis of the current state of knowledge about small and medium-sized enterprises (SMEs) and their contributions to economic and social well-being. It describes the diverse characteristics of SMEs and the opportunities and challenges they face in a globalised and digital economy. It also identifies areas where knowledge or data gaps exist and where more analysis is needed. The document presents the case for launching the future development of an OECD Strategy for SMEs, to help Members and Partners take a coherent approach to policies which impact and/or target SMEs, including across levels of government; enhance policy synergies; and address potential trade-offs. The future development and implementation of an OECD Strategy would help governments level the playing field for SMEs and enable them to enhance their contributions to inclusive growth in different economic and social contexts.

Анотація дипломної магістерської роботи

Development of small and medium business in Ukraine (on the example of IT).

In the given work the development of small and medium-sized businesses in Ukraine and other countries are considered. The author analyzes the problems that SME have encountered worldwide. The author attempted to identify the common problems of small and medium-sized businesses in the world, and to suggest ways of solving them.

There is a separate part devoted to the impact of the IT industry on small and medium-sized businesses in Ukraine, illustrating the development of an IT company in Ukraine. The author tries to find the correspondence of support to SMEs in Ukraine and in other countries, particularly reviewing governmental support to small and medium-sized businesses.

Having done this research, the author established that in recent years the Ukrainian authorities have been trying to facilitate the development of small and medium-sized businesses in every possible way. For the further development of this industry it is necessary to take cues from the foreign countries.

Based on the conducted works, the author formulated suggestions for improving the business situation in Ukraine in order to stabilize the economy.

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ: СТРАТЕГІЧНІ МОТИВАЦІЇ, ФОРМАТИ, НАЦІОНАЛЬНІ ІНТЕРЕСИ

*Збірник матеріалів студентської науково-практичної
Інтернет-конференції*

*25 листопада 2021 р.
м. Київ*

ЗМІСТ

Тацій А.Д. Диверсифікація ринку міжнародних перевезень в Європі.....	107
Стадник С.В. Розвиток сучасного банкінгу в умовах FinTech-революції	109
Магера А.С. Організація обліку спільної діяльності та аудит фінансової звітності спільних підприємств	112
Тарасенко А. Стратегії розвитку міжнародної компанії на прикладі ТОВ ДЕКАТЛОН Україна	114
Барикіна Л.А. Регулювання та контроль як імператив світового фармацевтичного ринку.	118
Дудко В.В. Особливості розвитку міжнародного ринку органічних продуктів.....	120
Харенко М.О. Вплив пандемії на міжнародні авіаперевезення	122
Остра К.В. Розвиток ринку харчових продуктів України задля забезпечення продовольчої безпеки	125
Сьомка П.Ю. Особливості міжнародної торгівлі товарами України та ЄС	127
Попов Н.О. Деякі аспекти регулювання міжнародної торгівлі в Австрії.....	130
Халіль Д.Х. Імперативи використання інструментарію маркетингового менеджменту у практиці сучасної корпоративної діяльності.....	133
Шроль А.О. Стратегія розвитку міжнародної компанії на прикладі ADIDASAG	135
Barsuchenko Khrystyna German Consulting Industry	137
Борова М.С. Основні етапи та особливості венчурного фінансування стартапів.....	139
Вербовецька Є.С. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні (на прикладі ІТ сфери).....	142
Зам'ятін Д.В. Ключові сфери двостороннього регіонального співробітництва України та Польщі	144
Івасишина Л.М. Наслідки Covid-19 на національний ринок фармацевтичної промисловості	147
Качан Ю.О. Форсайт розвитку ринку природного газу в умовах переходу до низьковуглецевої економіки	149
Коваленко А.В. Реалізація національних інтересів Республіки Корея у зовнішньоекономічній сфері.....	152
Шалюпін О.І. Декомпозиція ризиків у портфельному інвестуванні за CAPM	155
Горобець Я.І. Стратегії сталого розвитку як основа екологізації глобального простору	159
Кузнєцова А.В. Особливості процесу міграційної кризи в Європі.....	162
Ніжинська В.В. Глобальний ринок професійних послуг в умовах пандемії	165
Макаренко Ю. І. Перспективи розвитку міжнародного туризму	168
Петрашко Л.П., Пономаренко А.О. Трансформація операційних 188 моделей компаній споживчих товарів	171
Протасова М.В. Управління маркетингом у міжнародній корпорації.....	174
Прудивус П.О. Інтелектуальні ресурси глобального економічного розвитку	177
Родіонов М. Роль медіа індустрії у глобальній економіці.....	179
Савва В.Р. Передумови виникнення та розвитку світового фінансового ринку, його поняття та сутність	183
Синиця А.О. Стан та перспективи інтернаціоналізації телепростору України.....	185
Федоренко Р.І. Державний борг України: тенденції, динаміка та фактори впливу.....	187
Чернобай М.О. Розвиток креативного сектору світової економіки	190
Кондратюк А.С. Теоретичні засади дослідження світового ринку туристичних послуг	193
Тихоненко Т.О. Структура міжнародної торгівлі товарами України та країн ЄС.....	196
Tserni T. The Marketing Management in International Hotel Industry	199
Єр'омін С.А. Національні політики щодо дегінізації глобальної економіки	201
Абдуллаєва Е.Н. Дезінтеграційна криза в ЄС: передумови, форми та наслідки	204
Бабко А.В. Детінізація національних економік в міжнародній безпековій системі.....	207
Бубряк А.О. Оцінка ефективності механізмів регулювання дезінтеграційних кризових процесів ЄС	209
Виноградова К.К. Пандемія Covid-19 як каталізатор цифровізації світової економіки	212

з IPO і зазвичай вони спрямовуються на покращення інфраструктури, розвиток, розробку нових технологій. Для стартапу цей етап — це найдешевші гроші для компанії.

Отже, венчурне фінансування є невід’ємною частиною екосистеми стартап проєктів. Фінансування стартапу залежить від багатьох факторів, а саме безпосередньо від ідеї, тобто від продукту, який розробляє і комерціалізує стартап компанія, на який сегмент ринку зорієнтований стартап, хто саме буде споживачами та від розміру самого стартапу. Саме від всіх цих факторів залежить залучення фінансування від інвесторів на всіх стадіях розвитку стартапу.

Список літератури:

1. Ben Fowle. Stages of Venture Capital [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.svb.com/startup-insights/vc-relations/stages-of-venture-capital>
2. Morgan Stanley [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.morganstanley.com>
3. JPMorgan [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.jpmorgan.com/global>
4. Федоренко В. Г. IPO як альтернативна форма інвестування на глобальних ринках капіталу// Інвестиції: практика та досвід. — 2012. — No 22. — С. 44-49.
5. Майорова Т. В. IPO як форма залучення інвестиційного капіталу// Фінанси України. — 2010. — No 6. — С. 80-88.

Вербовецька Є.С.

РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ІТ СФЕРИ)

У сучасному стані трансформації українського економічного ринку, одним з основних чинників стабільності позитивних соціально-економічних тенденцій, полягає в забезпеченні сталого економічного зростання та розвитку соціальної сфери в країні на основі мобілізації та ефективного використання всіх ресурсів і умов. Життєво важливий внесок малих та середніх підприємств у економічний розвиток — це загальновизнана реальність. Демонстрація їх економічно та соціально вигідного впливу призвела до того, що сектор МСП став розглядатися як галузь стратегічних інтересів для економіки[1, с.332]. Серед методів розвитку стабільної економічної ситуації є розвиток малого та середнього підприємництва, оскільки саме вони є рушійною силою економіки країни. Саме МСП відіграє

вирішальну роль у соціально-економічному зростанні держави, розвитку інноваційної діяльності, оскільки є передумовою створення нових робочих місць і як наслідок зникнення проблем зайнятості та підвищення рівня життя громадян. Загалом малі та середні підприємства створені у дуже різноманітній, різнорідній, гнучкій, динамічній та адаптованій реальності. Здоров'я економіки залежить від кількості та динаміки МСП, а також від їх успіху на ринку[1, с.333].

З огляду на важливу роль малого та середнього бізнесу в розвитку держави, то потреба в державній підтримці розвитку МСП необхідна. Тому держава повинна активно брати участь у розвитку та формуванні підприємницької діяльності[2]. Створення сприятливих умов для ведення бізнесу та розвитку МСП є однією з середньострокових областей реформ, визначених у Стратегії сталого розвитку «Україна–2020»[4]. Державна фінансова підтримка МСП надається за рахунок державного та місцевих бюджетів.

Малий та середній бізнес є джерелом стійкого економічного розвитку країни. За даними Державного комітету статистики, 52% зареєстрованих в Україні підприємств належать до малих, які виробляють 7–15 % валового внутрішнього продукту (ВВП) країни. Слід також відмітити, що середні підприємства в структурі підприємств України займали близько 2,5%. За даними Федерації роботодавців України, 85 % української економіки створюється приблизно трьомастами великими підприємствами, й тільки 15 % ВВП припадає на частку малого і середнього бізнесу[5]. На сьогодні загальна кількість малих підприємств значно перевищує середні та великі. Аналіз підприємницької діяльності малого та середнього бізнесу дозволяє визначити такі істотні чинники її успіху: високу кваліфікацію; великі особисті контакти; достатні матеріальні і фінансові ресурси тощо.

У своєму дослідженні я обрала ІТ галузь, оскільки вважаю, що використання інформаційних технологій стає найважливішим чинником зростання, розвитку підприємств. У сучасному світі неможливо уявити ефективне ведення бізнесу без впровадження інформаційних технологій, вони забезпечуються зв'язок із зовнішнім середовищем, передачу інформації, можуть

навіть замінити персонал (оскільки зараз програма може виконувати велику кількість роботи), збільшують ефективність діяльності.

На мою думку, продуктивність і рівень розвитку економіки країни сильно залежить від її здатності створювати сприятливі умови для МСП, які можуть надавати якісні послуги та конкурентоспроможні продукти за низькими цінами і в кількостях, адаптованих до місцевого ринку. Тому нашій державі необхідно більше приділяти уваги такому важливому сектору як малий та середній бізнес, шляхом запровадження ініціатив, кредитів на вигідних умовах, для цього стане в нагоді зарубіжний досвід, оскільки позитивним покращенням розвитку МСП в більшості країн стала саме державна підтримка та належні умови розвитку бізнесу.

Список літератури:

1. Cibela Neagu. Значення та роль малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс] / Cibela Neagu. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://store.ectap.ro/articole/1217.pdf>.
2. Денисенко Н. П. Нормативно-правове забезпечення управління малим та середнім бізнесом [Електронний ресурс] / Н. П. Денисенко, П. Т. Колісниченко. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/8923/1/%D0%94%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%81%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE_%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D1%96%D1%81%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE1.pdf
3. Малахова Світлана Владиславівна. Стан малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / Малахова Світлана Владиславівна. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/conf/2018-3/doc/2/2-12.pdf>.
4. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=95dce2b9-8e86-4c38-8fd914a20ca1277d&title=UriadUkhvalivPlanZakhodivSchodoRealizatsiiStrategiiRozvitkuMalogoISerednogoPidprimnitstvaVUkraini>.
5. Фінансові результати до оподаткування підприємств за видами економічної діяльності (2019) http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/fin/fin_new/fin_new_u/fr_op_ek_2010_2018_u.xlsx

Зам'ятін Д.В.

КЛЮЧОВІ СФЕРИ ДВОСТОРОННЬОГО РЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ та ПОЛЬЩІ

Міжрегіональне співробітництво є важливою складовою стратегічного партнерства України та Республіки Польща, ефективним засобом європейської інтеграції України, а також практичним механізмом впровадження європейських стандартів на регіональному та місцевому рівнях

