

КОРНІЙЧУК ОЛЕКСАНДР ОЛЕКСАНДРОВИЧ

Допускається до захисту:
завідувач кафедри міжнародних
економічних відносин, доктор
економічних наук, професор
_____ Марина САВЧЕНКО
« ____ » _____ 2022 р.

**Формування механізму розвитку потенціалу підприємства в сфері
малого і середнього бізнесу**

Спеціальність 073 Менеджмент
Освітньо-професійна програма «Бізнес-адміністрування»
Кваліфікаційна (магістерська) робота

Науковий керівник:
Ольга ДОРОНІНА, завідувач кафедри
менеджменту та поведінкової економіки
доктор економічних наук, професор

(підпис)

Оцінка: _____ / _____ / _____

(бали/за шкалою ЄКТС/за національною
шкалою)

Голова ЕК: _____

(підпис)

АНОТАЦІЯ

Корнійчук О.О. Формування механізму розвитку потенціалу підприємства в сфері малого і середнього бізнесу. Спеціальність 073 Менеджмент. Освітня програма «Бізнес-адміністрування». Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, 2022.

У роботі узагальнено теоретико-методологічні засади досліджень розвитку малого і середнього бізнесу; здійснено аналіз фінансово-економічного потенціалу ФГ «Кобудь»; визначено напрями державної підтримки розвитку потенціалу підприємства малого і середнього бізнесу.

Основними науковими результатами дослідження є: рекомендації щодо розвитку потенціалу ФГ «Кобудь», визначені напрями державної підтримки розвитку потенціалу підприємства малого і середнього бізнесу.

Ключові слова: малий і середній бізнес, фермерське господарство, потенціал підприємства.

68 с., 7 табл., 4 рис., бібліограф.: 75 найм.

Korniychuk O.O. Formation of the mechanism for developing the potential of entrepreneurship in the field of small and medium business. Specialty 073 Management. Education Program «Business Administration». Vasyl Stus Donetsk National University, Vinnytsia, 2022.

The work summarizes the theoretical and methodological principles of research on the development of small and medium-sized businesses; an analysis of the financial and economic potential of FG "Kobud" was carried out; directions of state support for the development of the potential of small and medium-sized businesses are determined.

The main scientific results of the study are: recommendations for the development of the potential of the FG "Kobud", defined areas of state support for the development of the potential of small and medium-sized enterprises.

Key words: small and medium business, farming, enterprise potential.

68 p., 7 tables, 4 figures, bibliography: 75 items.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕНЬ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	7
1.1 Підприємства малого і середнього бізнесу як суб'єкт господарської діяльності.....	7
1.2 Сутність та складові потенціалу підприємства	13
1.3 Механізми державного регулювання діяльності підприємств малого і середнього бізнесу	20
РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ПРАКТИКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В АГРОПРОМИСЛОВІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ.....	27
2.1 Тенденції розвитку малого та середнього бізнесу в Україні	27
2.2 Фермерські господарства як суб'єкти малого та середнього бізнесу України	32
2.3 Аналіз фінансово-економічного потенціалу ФГ «Кобудь»	36
РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ.....	49
3.1 Напрями державного регулювання розвитку фермерських господарств у розвинутих країнах світу	49
3.2 Досвід державної підтримки розвитку сільського господарства у Польщі	57
3.3 Напрями державної підтримки розвитку потенціалу підприємства малого і середнього бізнесу в Україні	62
ВИСНОВКИ	69
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	72

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасний розвиток світової економіки, а також національних та регіональних економік неможливий без активізації процесів підприємницької діяльності. Вкладення інвестицій у малий бізнес є важливим елементом економічного успіху держави загалом чи окремих регіонів зокрема, що є свідченням багатьох країн світу [1].

Малі підприємства здійснюють вагомий вплив на насичення ринку необхідними товарами широкого вжитку як на кількісному, так і на якісному рівнях, що, безумовно, сприяє розвитку НТП. Діяльність таких підприємств приводить до створення додаткових робочих місць, а отже, покращує загалом соціально-економічну ситуацію країни або окремого регіону та сприяє вирішенню багатьох інших актуальних суспільних проблем. Пріоритетним напрямом розвитку економічно успішних держав завжди була всебічна підтримка малого бізнесу, сприяння залученню працездатного населення до підприємницької діяльності. Таким чином, перед державою та суспільством постає завдання ретельного аналізу сутності та особливостей малого підприємництва [2].

Значний внесок у розвиток теорії потенціалу, економічного потенціалу підприємств малого і середнього бізнесу, його трактування подано в роботах такі науковці, як Т. Білик, О. Білорус, Н. Волошук, О. Гетьман, О. Матусова, А. Омаров, О. Пукало, О. Рибак, В. Фролова, О. Черняєва та ін.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних основ і практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізму розвитку підприємств в сфері малого і середнього бізнесу

Відповідно до мети роботи було визначено **завдання** дослідження:

- визначити сутність підприємств малого і середнього бізнесу як суб'єкт господарської діяльності;
- дослідити сутність та складові потенціалу підприємства;

- систематизувати важелі механізму державного регулювання діяльності підприємств малого і середнього бізнесу;
- проаналізувати тенденції розвитку малого та середнього бізнесу в Україні;
- проаналізувати діяльність фермерських господарств як суб'єктів малого та середнього бізнесу України;
- оцінити фінансово-економічного потенціалу ФГ «Кобудь»;
- визначити напрями державної підтримки розвитку потенціалу підприємства малого і середнього бізнесу;
- систематизувати важелі механізму державної підтримки розвитку потенціалу фермерських господарств;
- розробити прогноз розвитку потенціалу підприємств малого і середнього бізнесу в агропромисловому секторі України.

Об'єктом дослідження є процес управління потенціалом підприємства в сфері малого і середнього бізнесу.

Предметом дослідження є сукупність організаційно-управлінських та економічних відносин, що виникають в процесі управління потенціалом підприємства в сфері малого і середнього бізнесу

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою кваліфікаційної (магістерської) роботи є положення сучасної теорії менеджменту, наукові праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених в області дослідження проблем вдосконалення механізму розвитку підприємств в сфері малого і середнього бізнесу.

У процесі дослідження використано діалектичний метод наукового пізнання, а також загальнонаукові методи пізнання: метод теоретичного узагальнення; метод аналізу та синтезу; методи статистичного аналізу.

Інформаційну базу дослідження становлять офіційні матеріали та публікації, а саме Закони України, Укази Президента України, постанови Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України, накази Міністерства

освіти і науки України, дані Державної служби статистики України, монографічна та періодична література, результати власних досліджень автора.

Основні наукові результати, які характеризують **новизну виконаного дослідження**, полягають у такому:

- розроблено рекомендації щодо розвитку потенціалу ФГ «Кобудь»;
- визначені напрями державної підтримки розвитку потенціалу підприємства малого і середнього бізнесу.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що отримані в процесі дослідження теоретичні результати можуть стати основою вдосконалення механізму розвитку підприємств в сфері малого і середнього бізнесу.

Кваліфікаційна магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 75 найменування. Загальний обсяг роботи становить 79 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕНЬ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

1.1 Підприємства малого і середнього бізнесу як суб'єкт господарської діяльності

Підприємництво є соціально-економічним інститутом і невід'ємним складником господарської системи країни. Відповідно до цих положень підприємницька діяльність є узаконеною формою господарювання. Зміни законодавства привели до паніки серед підприємців, що відобразилось у масовому закритті суб'єктів малого бізнесу, а саме фізичних осіб-підприємців. Показники ефективності та рентабельності господарської діяльності суб'єктів малого бізнесу є значно нижчими порівняно з розвиненими країнами [1].

Це пов'язано з тим, що складність економічних умов сучасної України та непроста політична ситуація в державі не сприяють успішному розвитку малого підприємництва. Негативно позначилася на процесах розвитку і світова економічна криза, тому що економіка України не є орієнтованою лише на внутрішній ринок, а тісно пов'язана з європейськими та світовими тенденціям [2].

Водночас для розвинутих держав світу характерною є інтеграція малого підприємництва як соціально-економічного явища в загальну кон'юнктуру економіки, формуючи змішаний тип економіки. Термін розвитку українського підприємництва налічує лише декілька десятиліть, тому ця соціально-економічна категорія потребує глибоких теоретичних досліджень, чіткого визначення місця цього явища в суспільстві та державі, виокремлення пріоритетів та шляхів розвитку з метою подолання економічних та соціальних негараздів і кризових суспільно-економічних проблем. Варто відзначити, що спочатку підприємницьку діяльність розглядали винятково з позиції здійснення виробничої чи комерційної

(торговельної) діяльності. Однак для більш глибокого розуміння сутності досліджуваного явища пропонуємо здійснити аналіз основних підходів сучасних науковців до трактування поняття «мале підприємництво [1] (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 - Основні підходи науковців до трактування поняття «мале підприємництво»

№	ПІБ автора	Рік	Сутність поняття
1	2	3	4
1.	О. Гетьман	2012	«мале підприємництво – це самостійна господарська діяльність малих підприємств та громадян-підприємців, яка ведеться з метою отримання прибутку» [4].
2.	О. Білорус	2014	«мале підприємництво – це особливий підвид підприємництва, що полягає у створенні і практичній реалізації нового економічного процесу або здійсненні особливого внеску у вже існуючий економічний процес, пов'язаний із підприємницькою діяльністю громадян – фізичних осіб та з функціонуванням малих підприємницьких структур різних форм власності та організаційно-правових форм з метою отримання прибутку за умови особистої зацікавленості суб'єкта підприємництва в ній і необхідності задоволення при цьому певних потреб суспільства» [2].
3.	Н. Волощук	2015	«мале підприємництво є особливим видом господарської діяльності з врахуванням творчих здібностей підприємця та інноваційних підходів, що базується на самозайнятості підприємців та членів його родини, власному ризику і майновій відповідальності, спрямований на отримання прибутку та за певними критеріями визначений чинним законодавством» [3].
4.	О. Матусова	2016	«мале підприємництво – сектор регіональної економіки, в якому функціонують суб'єкти підприємницької діяльності різних організаційно-правових форм, що здійснюють самостійну, інноваційну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність з метою отримання економічного і соціального ефекту» [5].

Продовження таблиці 1.1

1	2	3	4
5.	О.Черняєва А. Гриненко	2017	«під малим підприємництвом розуміється не тільки цілеспрямована підприємницька діяльність фізичної чи юридичної особи, що пов'язана з підвищеним ризиком, заснована на використанні інноваційної ідеї, основною метою якої є максимізація прибутку за рахунок виробництва і продажу товарів, виконання різних робіт і надання різноманітних послуг з обов'язковим дотриманням норм законодавства, а також відповідність критеріям віднесення до малого підприємництва» [10].
6.	В. Фролова	2017	«мале підприємництво є самостійним органічним елементом ринкової економіки, який базується на ініційованій ризиковій господарській діяльності малих підприємств та фізичних осіб-підприємців з метою отримання додаткового прибутку» [9].
7.	О. Пукало	2017	«мале підприємництво – це самостійна діяльність, пов'язана з виробництвом продукції, наданням послуг тощо з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними і юридичними особами, що зареєстровані як суб'єкт підприємницької діяльності, передбачені законодавством» [7].

Джерело: розроблено автором за матеріалами [1]

Проаналізувавши основні підходи науковців до трактування досліджуваного поняття, можемо запропонувати власне визначення. За визначенням В.В. Міца, «мале підприємництво – це типологічна форма підприємництва, заснована на прийнятті інноваційних рішень щодо раціонального використання наявного ресурсного потенціалу, характеризується свободою вибору методів та форм менеджменту та здійснюється з метою максимізації прибутку» [1].

Мале підприємництво залишається одним із найбільш впливових секторів економіки і водночас, як показує досвід, дає право вирішувати серйозні проблеми соціально-економічного та політичного напрямку [1].

В умовах євроінтеграції мале підприємництво є найбільш дієвим інструментом зростання обсягів національного виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг першої необхідності, вирішує

першочергові проблеми зайнятості та належного рівня життя і розвитку суспільства. Якщо зіставити сучасні критерії віднесення суб'єктів до малого підприємництва, то саме підприємець є одним із ключових суб'єктів цієї форми організації бізнесу, яку так широко досліджувало багато науковців [2].

Однак із розвитком ринкових відносин все ширшого розгляду набувають вчення, присвячені дослідженню відмінностей між власниками капіталу, підприємцями та менеджером. Це спонукало до виникнення великої кількості нових форм підприємницької діяльності корпоративних та індивідуальних компаній, де власник капіталу уже не виступав у ролі підприємця, а підприємець відповідно – власником капіталу, а роль менеджера зводилася до професійної діяльності, виконання функції управління діяльністю суб'єкта господарювання.

В Україні суб'єктами малого підприємництва є:

- категорія фізичних осіб, які у законному порядку зареєструвалися як фізичні особи-підприємці з середньою кількістю кадрів на підприємстві не більше 50 осіб та річним доходом не більше ніж 10 млн. євро, розрахованим відповідно до середньорічного курсу НБУ.

- категорія юридичних осіб – це господарські суб'єкти з будь-якою організаційно-правовою формою діяльності, для яких характерний кадровий склад у межах 50 осіб та обсяг річного доходу не більше ніж 10 млн. євро, розрахованого відповідно до середньорічного курсу НБУ [11].

Сфера малого підприємництва як одного з суб'єктів ринкової економіки характеризується низкою визначальних особливостей [2]:

- економічна відособленість, незалежність суб'єктів господарювання щодо вибору напрямів та методів менеджменту, однак необхідність врахування кон'юнктури ринку та нормативно-правового забезпечення; – несення відповідальності за прийняті рішення, вплив наслідків та пов'язаних з цим ризиків;

- орієнтація на комерційний успіх, що передбачає головним чином максимізацію прибутку, реалізацію своїх ідей та бачень стосовно

пріоритетного напрямку розвитку господарської діяльності. Водночас із задоволенням своїх суто особистих інтересів підприємець створює умови для досягнення суспільного добробуту.

Слід погодитися з А. Омаровим у тому, що для інноваційної здатності малого підприємництва характерною є низка вирішальних обставин, від яких залежить успіх функціонування малого підприємства [7]:

- 1) наявність у підприємця творчого інтелекту, таланту, ініціативності, креативності;
- 2) прагнення підприємця до самостійності та незалежності під час прийняття вирішальних рішень, тобто до відсутності бюрократії;
- 3) потреба у відносно невеликому обсязі стартового капіталу, необхідного для освоєння нової технології та реалізації її на практиці;
- 4) оперативне налагодження операційної діяльності у зв'язку з можливістю втрати інноваційної ідеї;
- 5) порівняно швидка фінансова віддача, що пов'язано зі скороченням строків на реєстрацію підприємства та старт бізнес-діяльності. [7].

Динамічність розвитку малого підприємництва на території України зумовлена низкою причин організаційно-економічного характеру.

1. Відбувається значний вплив суттєвих організаційно-технологічних змін, у результаті яких відбулася трансформація співвідношення між великомасштабними та малими виробництвами, зокрема слід виділити процеси диверсифікації, модернізації виробництва, реструктуризації, приватизації, раціоналізації структури зайнятості.

2. Останніми роками сформувалася нова схема розподілу праці, пов'язана з динамізмом ринкового середовища, явищами глобалізації, розвитком інформаційно-комунікаційного середовища тощо. Особливості заснування малих підприємств дають змогу швидше заповнювати вільні ніші на ринку, які не викликають інтерес у керівників великих корпорацій.

3. Розвиток конкуренції на ринку дозволив суб'єктам малого підприємництва в повному обсязі використати свої інноваційно-технологічні

переваги. Аналізуючи діяльність, особливості розвитку та інші аспекти малого підприємництва, слід звернути увагу і визначити низку переваг цього виду економічної діяльності [8].

Серед основних переваг слід назвати такі [1]:

1) економіко-виробнича перевага (проявляється у тому, що цей ринок є гнучким та динамічним, здатним швидко адаптуватися до мінливого середовища);

2) інституційна перевага (доступ до малого бізнесу та входження в цей сектор економіки є відкритим для громадян України);

3) соціально-економічна перевага (завдяки розвитку малого підприємництва створюються нові робочі місця та у зв'язку з цим вирішується низка соціальних питань);

4) соціально-психологічна перевага (сприятливі умови ведення малого бізнесу підвищують мотивацію до праці та розвитку інноваційного потенціалу підприємств).

Окрім переваг малого підприємництва, слід вказати і на недоліки, притаманні цьому виду економічної діяльності.

Основні з них такі:

1) недостатня кількість фінансових коштів, що є наслідком використання лише власного капіталу або залучення позичкових коштів, що ускладнено кризовою економічною ситуацією та відсутністю цільової продуманої кредитної політики;

2) низький рівень належного сировинного та технічного оснащення порівняно з великими підприємствами;

3) серйозна залежність діяльності підприємства від монопольного замовника або постачальника, що обмежує здатність до маневру;

4) високий рівень впливу ринкової кон'юнктури;

5) досить низька доля продукції виробництва на товарному ринку;

6) високий рівень ризику банкрутства;

7) сильний вплив зовнішніх економіко-кризових факторів порівняно з представниками середнього та великого бізнесу (інфляція, економічний спад, вплив монополії, нечесна конкуренція тощо) [12].

1.2 Сутність та складові потенціалу підприємства

В умовах ринкового господарювання підприємствам необхідно постійно дбати про всебічне оптимальне формування і використання матеріальних та нематеріальних ресурсів, серед яких важливим є економічний потенціал. [13]. Термін «потенціал» походить від латинського слова, та означає приховані можливості, які стають реальністю завдяки праці.

Економічний потенціал перебуває в процесі відтворення через призму таких його елементів, як трудові та природні ресурси, капітал та інформація. Ресурси є базовими елементами потенціалу, що дають змогу реалізувати наявні можливості [15].

Виділяють такі види використовуваних ресурсів:

- технічні (особливості виробничого устаткування, необхідних матеріалів);
- технологічні (динамічність технології, наявність конкурентоспроможних ідей, наукові розробки);
- кадрові (кваліфікаційний, демографічний склад працівників, їхня здатність пристосовуватися до змін цілей підприємства);
- ресурси організаційної структури системи управління (характер і гнучкість керівної системи);
- інформаційні (характер інформації про можливості підприємства у внутрішньому середовищі, можливість її розширення);
- фінансові (склад капіталу, ліквідність, можливість отримання кредитів) [16].

Отже, в економічному потенціалі поєднуються кадрові, виробничі, науково-технічні, інформаційні та фінансові ресурси. Разом з цим, в процесі

аналізу виявлено значні розходження у визначеннях поняття "економічного потенціалу", які наводяться в сучасній спеціальній літературі [17]

(табл. 1.2).

Вивчення і узагальнення наявних трактувань дає змогу сформулювати сутність економічного потенціалу підприємства як здатність підприємства мобілізувати ресурси (технічні, технологічні, кадрові, науково-технічні, інформаційні, фінансові, інноваційні, маркетингові), навички і можливості керівників для досягнення поставлених цілей з максимальною ефективністю у процесі оптимальної взаємодії із зовнішнім середовищем [18].

Важливою складовою потенціалу є здатність управлінського персоналу застосовувати свої вміння та здібності для реалізації місії і досягнення цілей підприємства в оптимальний спосіб [13].

Але для того, щоб ці компетенції не перейшли до конкурентів, на підприємстві мають бути створено певні передумови, котрі, як правило, залежать від стану управління.

Таблиця 1.2 – Порівняльний аналіз теоретичних підходів до визначення сутності поняття «економічний потенціал»

Автори	Визначення	Недоліки
П. Ігнатовський, Б. Плишевський, А. Тодосейчук, А. Цигичко	«Потенціал - це сукупність наявних ресурсів, інвестицій, інвестиційних ресурсів»	«Не виокремлюються істотні відмінності поняття «економічний потенціал» від інших економічних понять, таких як національне багатство, ресурси, матеріально-технічна база».
Л. Самоукін, В. Герасимчук	«Потенціал розглядається як результат розвитку продуктивних сил та економічних відносин між суб'єктами господарської діяльності»	«Враховується тільки досягнутий рівень результатів економічної діяльності, тоді як економічний потенціал характеризує фактичну здатність до створення максимального обсягу матеріальних благ з урахуванням відповідних ресурсних обмежень»
Е. Фігурнов, А. Задоя	«Ототожнення сутності понять економічний потенціал, економічна потужність»	«Неможливо виокремити ознаки та структурні елементи понять»

Джерело: розроблено автором за матеріалами [13]

У фаховій літературі стверджується, що потенціал підприємства є похідною величиною від системних ресурсів і компетенцій, які реалізуються за допомогою бізнес-процесів. Проте це визначення недостатньо характеризує соціально-економічну роль потенціалу у суспільному житті, адже ресурси та компетенції зумовлюють лише його потенційні внутрішні можливості [19].

Що ж стосується конкурентних переваг у ринковому середовищі, то їх набуття залежить від системи управління підприємством, від вміння управлінців знайти спосіб найкращого на певний момент використання наявних ресурсів та компетенцій. Це доповнення дає змогу стверджувати, що потенціал підприємства є моментною характеристикою; величиною швидко змінною, яку потрібно визначати кількісно на відповідний момент часу [20].

Значну увагу економісти приділяють визначенню та обґрунтуванню основних складових економічного потенціалу промислових підприємств. Склались різні підходи до цього питання. Так, наприклад, одні вчені визначають складові потенціалу через засади провадження операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Інші зосереджують увагу на дослідженні інтересів всіх, хто бере участь у функціонуванні підприємства, а саме: власників, керівників, персоналу, постачальників, контрагентів та споживачів тощо. Однак практично неможливо врахувати інтереси всіх цих учасників процесу [21].

Наявність різних підходів до розгляду формування потенціалу підприємства свідчить про багатоаспектність цього поняття і складність визначення його структури. Невизначеність структури, неясність існуючих зв'язків між його елементами унеможливають формування потенціалу як ефективної цілісності. Визначаючи структуру економічного потенціалу і взаємозв'язки його складових, необхідно враховувати цілі і завдання, які підприємство повинно реалізувати відповідно до своєї місії [22].

Найважливішими для будь-якого підприємства є такі складові його економічного потенціалу: виробничий, кадровий, організаційно-

управлінський, маркетинговий, науково-технічний, інформаційний, фінансовий, інноваційний потенціали та потенціал відтворення (рис. 1.1).

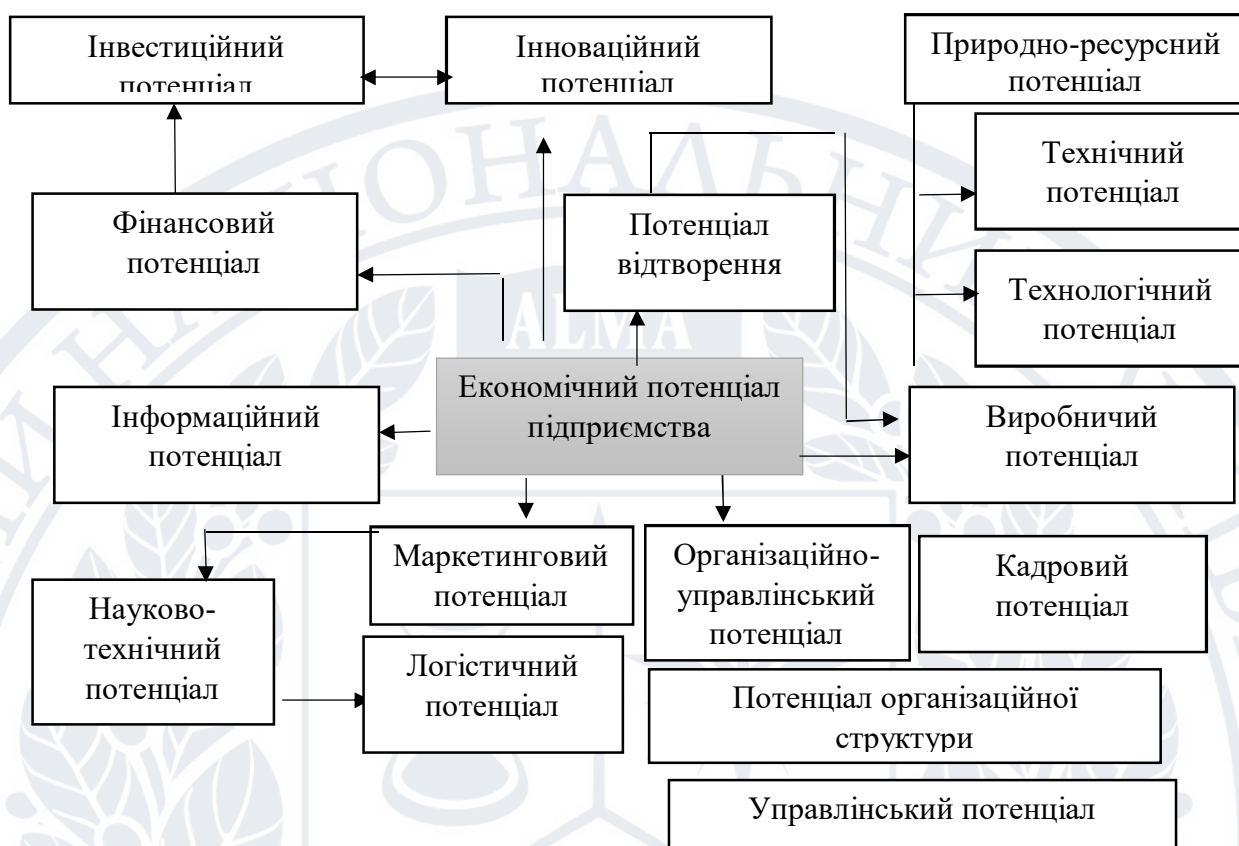


Рисунок 1.1 - Складові економічного потенціалу підприємства

Джерело: розроблено автором за матеріалами [13]

У сучасних умовах господарювання конкурентоспроможність та ефективність діяльності підприємств значною мірою залежить від рівня їхнього потенціалу та його використання. Однак, навіть якщо підприємство має достатній виробничий, інноваційний, маркетинговий та інвестиційний потенціали, йому не завжди вдається досягти поставлених цілей. Це пояснюється тим, що недостатньо використовується управлінський потенціал, який необхідно розглядати як основний важіль впливу на ефективність діяльності підприємств [23].

Щоб оцінити формування та використання управлінського потенціалу та його вплив на ефективність діяльності підприємства, необхідно спочатку з'ясувати його сутність. Категорія «управлінський потенціал» складна і

неоднозначна. Більшість досліджень цієї категорії здійснюють представники психологічних та соціальних наук, звертаючи увагу на потенційні можливості управлінських працівників [13].

Управлінський потенціал підприємства є найважливішим внутрішнім ресурсом, який здатний створювати нові конкурентні переваги для підприємства та характеризує в сукупності рівень професійно-кваліфікаційного розвитку працівників апарату управління, їхні творчі можливості та організаційну спроможність забезпечити управлінську діяльність [13].

Управлінський потенціал - це потенційна здатність управлінського персоналу на засадах професіоналізму оптимально застосувати професійно-кваліфікаційний, творчий потенціали та організаційну спроможність з метою досягнення сталого та ефективного функціонування підприємства [14].

Оскільки спрямування управлінського потенціалу на досягнення ефективності функціонування підприємства залежить від професіоналізму управлінського персоналу, його компетентності, то розглянемо детальніше їх сутність. Професіоналізм управлінської діяльності є головною умовою ефективності. Суть професіоналізації управління полягає в оволодінні керівниками глибокими фаховими знаннями, практичними навичками управлінської майстерності, формуванні готовності до ефективної і результативної управлінської діяльності, умінні швидко й правильно орієнтуватися в конкретній ситуації, прогнозувати розвиток подій, планувати свою діяльність. Тобто дедалі більшого значення набувають інтелектуальні та соціально-психологічні якості людини. Тому компетентність як ознака професіоналізму стає важливою рисою сучасного управління.

Більшість дослідників ототожнює компетентність зі знаннями, авторитетністю, вміннями та здібностями особистості. Доволі близьким до поняття «компетентність» є поняття «компетенція». Однак компетентність - це особистісна риса, а компетенція — це коло питань, у яких особа достатньо

обізнана, або здатність виконувати будь-яке завдання чи робити що-небудь. Крім того, розрізняють також компетенцію та вміння [13].

Формування управлінського потенціалу підприємства передбачає створення та удосконалення компетентностей персоналу для досягнення шлей діяльності підприємства та успішного його функціонування. Формування управлінського потенціалу підприємства є важливим напрямом його стратегії. Воно передбачає створення та удосконалення системи ресурсів і компетенцій у такий спосіб, щоб результат їхньої взаємодії був чинником успіху в досягненні цілей діяльності підприємства [14].

До основних складових управлінського потенціалу належать професійно-кваліфікаційний, творчий потенціал та організаційна спроможність, структурне наповнення [13] (рис. 1.2.).

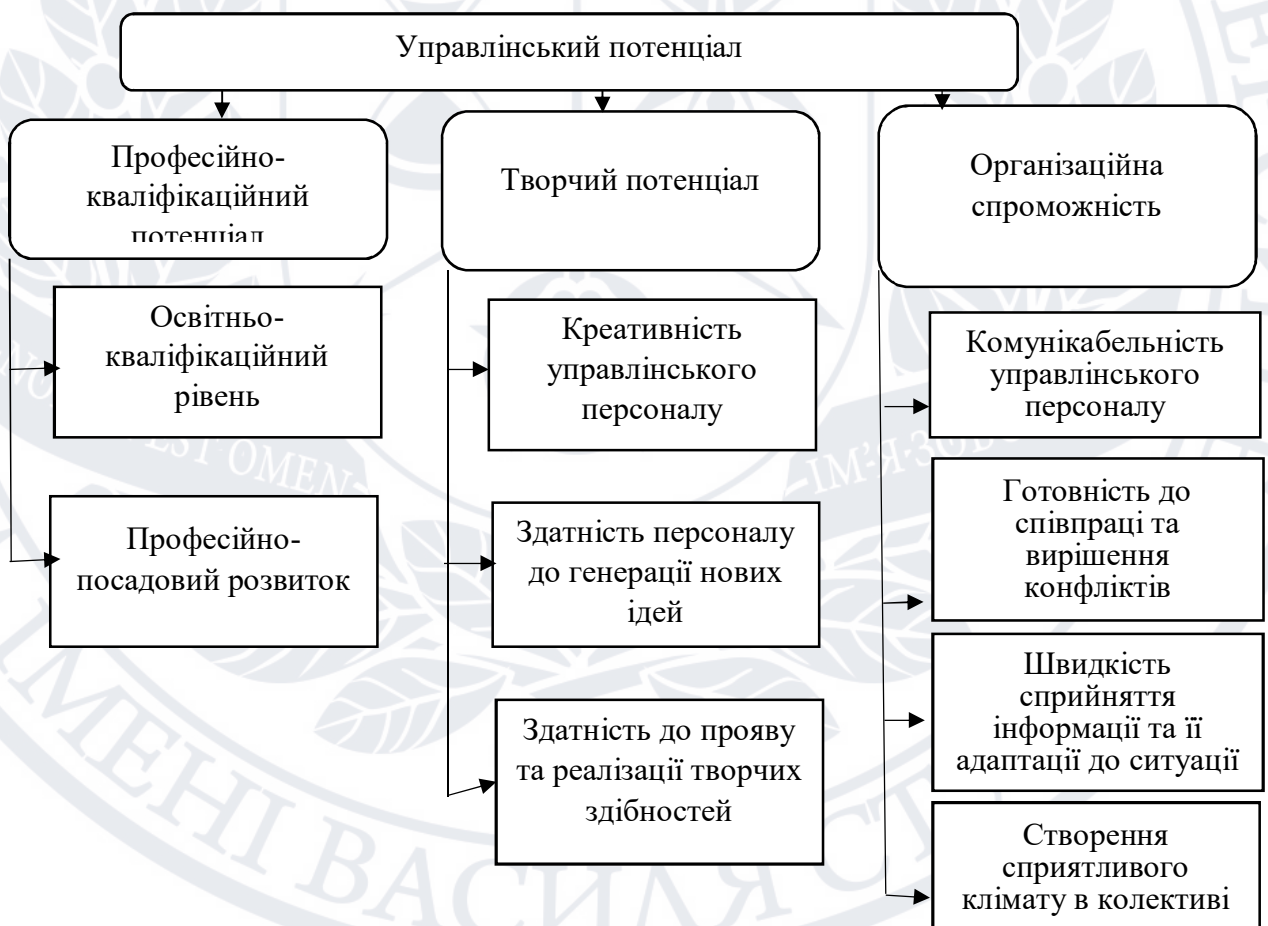


Рисунок 1.2 - Складові управлінського потенціалу підприємства

Джерело: розроблено автором за матеріалами [13]

Професійно-посадовий розвиток персоналу безпосередньо пов'язаний із професійним досвідом людини, з її рівнем знань, умінь та навичок, яких вона набуває упродовж трудової діяльності. Професійний досвід людини є частиною життєвого досвіду, що завжди виступає найважливішою основою її професійних досягнень. Отже, професійно-кваліфікаційний потенціал - це потенційна здатність керівників застосовувати професійну компетентність задля інтегрування своїх знань, навичок у виконання професійних обов'язків та створення умов на підприємстві для удосконалення і розвитку компетентностей персоналу [15].

Професійний розвиток компетентності персоналу можна розглядати на окремих етапах кадрової роботи підприємства. Так, потреба в персоналі відповідної професійної кваліфікації визначається на етапі планування. Під час набору і добору персоналу спеціалісти відділу кадрів повинні оцінювати рівень професіоналізму кандидатів. Варто враховувати те, що знання та уміння персоналу збільшуються за наявності професійного досвіду. Тому, стимулюючи працівників, керівництво підприємства повинно враховувати професійну компетентність, а у разі скорочення штатів - ставити завдання зберегти найталановитіших працівників підприємства, забезпечити їм належну можливість реалізувати себе [13].

Важливим завданням керівництва підприємства є створення сприятливих умов для розвитку їхнього творчого потенціалу, зростання інноваційно-інтелектуальної компетентності. Рівень креативності керівника як складова інноваційно-інтелектуальної компетентності є дуже важливим для бізнесу. Якщо виникають цікаві та корисні для підприємства ідеї, то згодом вони перетворюються на інновації. А інновації - запорука розвитку підприємства та його ефективного функціонування [15].

Організаційна спроможність керівництва пов'язана із наявністю та використанням соціально-психологічної компетентності (здатності до сприйняття, осмислення та адекватної інтерпретації інформації, вміння інтуїтивно приймати відповідні рішення в умовах дефіциту інформації, часу

та наявності ораторських, комунікативних здібностей, вміння працювати "в команді", готовності до співпраці та вирішення конфліктів), які сприяють повній реалізації потенційних можливостей керівництва з метою ефективного управління підприємствами. Тому набути організаторської спроможності доволі складно, оскільки неможливо всебічно пояснити, як розвивати інтуїцію, як досягти певного рівня комунікабельності, як стати вольовим, як вірити у свої сили та створити сприятливий клімат в організації. Таку соціально-психологічну компетентність можна продемонструвати лише особистим прикладом - власною поведінкою. Однак для цього необхідно досягти певного ступеня соціальної та особистісної зрілості [16].

1.3 Механізми державного регулювання діяльності підприємств малого і середнього бізнесу

Розвиток підприємництва в Україні перейшов на стадію, коли вдосконалення регуляторної політики визначає подальші його перспективи. Державне регулювання підприємництва – це система правових, організаційних та регуляторно-контрольних заходів держави, спрямованих на створення сприятливого підприємницького середовища й управління державним сектором для забезпечення ефективності та конкурентоспроможності національної економіки [24].

Органи державного управління будують свої відносини з підприємцями, використовуючи: податкову і фінансово-кредитну систему, яка встановлює ставки податків і відсотків за державними кредитами; податкові пільги; ціни та правила ціноутворення; цільові дотації; валютний курс; розміри економічних санкцій; державне майно і систему резервів, ліцензії, концесії, лізинг, соціальні, економічні та інші норми й нормативи; науково-технічні, економічні, соціальні, державні та регіональні програми; договори на виконання робіт і поставок для державних потреб [29].

Держава здійснює регулювання підприємницької діяльності через:

- законодавче забезпечення свободи конкуренції, захист споживачів від проявів недобросовісної конкуренції та монополізму в будь-яких сферах підприємницької діяльності;

- податкову та фінансово-кредитну політику, включаючи встановлення ставок податків і відсотків за державні кредити, податкові пільги, ціни та правила ціноутворення, валютний курс, розмір економічних санкцій;

- визначення соціальних норм функціонування підприємства, згідно з якими підприємець зобов'язаний забезпечити відповідні умови праці, охорону праці, оплату праці не нижче встановленого мінімального рівня, а також інші соціальні гарантії, включаючи соціальне та медичне страхування і соціальне забезпечення;

- встановлення екологічних норм і нормативів;

- залучення підприємців до виконання різноманітних науково-технічних та економічних регіональних і державних програм;

- укладання договорів на виконання робіт та здійснення послуг для державних потреб [30].

Основними засобами регуляторного впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання є:

– державне замовлення;

– ліцензування, патентування і квотування;

– сертифікація та стандартизація;

– застосування нормативів та лімітів;

– регулювання цін і тарифів;

– надання інвестиційних, податкових та інших пільг;

– надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій [31].

Успішний розвиток підприємництва можливий лише в умовах забезпечення здорової конкуренції, створення сприятливого клімату та раціональної підтримки з боку держави, ефективної дії ринкових механізмів.

Механізми державного регулювання підприємництва – це система заходів, розроблених державою, з урахуванням вимог ринку та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності. До цієї системи входять правовий та фінансовий механізми, механізми стимулювання, підтримки, сприяння, контролю; форми та методи реалізації державного регулювання, державні органи та фонди, які покликані займатися діяльністю суб'єктів підприємництва [25].

Державне регулювання здійснюється за допомогою системи норм та заходів, що регламентують поведінку суб'єктів підприємницької діяльності, використовуючи як адміністративні методи впливу (закони, укази, накази, постанови, інструкції, положення тощо), так і систему економічних методів та регуляторів (податки, ціни, банківські відсотки, пільги, санкції тощо). Державне регулювання підприємництва має свої функції, інструменти (методи) та відповідні органи [26].

Основні функції державного регулювання підприємництва:

- підтримка пропорційності виробництва та споживання, антициклічне регулювання;
- підтримка та розвиток конкуренції, антимонопольні заходи;
- перерозподіл доходів та соціальний захист підприємців і споживачів.

Інструменти, або методи, державного регулювання та підтримки підприємництва можна розподілити на економічні, адміністративні, психологічні [27].

Серед адміністративних методів найбільш вагомим і перспективним є режим найбільшого сприяння розвитку підприємництва за реалізації відповідної правової основи, який не перешкоджає би функціонуванню великих підприємницьких структур і державних підприємств. Економічні методи розподіляються на три групи [28].

Фінансовими методами розвитку підприємництва є: пільгове кредитування, доступність інвестиційних ресурсів, субсидування, спільне фінансування суспільно значущих проектів. Не менш актуальними є

фіскальні методи, розумне зниження податкового навантаження на підприємницькі структури, що сприяє розширенню бізнесу [32].

Ресурсним методом є розвиток кадрового забезпечення, включаючи підготовку і перепідготовку трудових ресурсів на основі державних програм навчання; інформаційне забезпечення, у тому числі участь у виставках, конференціях, ярмарках і доступ бізнес-структур до матеріальних ресурсів [34].

Механізм державного управління є складним і системним утворенням, яке органічно поєднує у собі різні складники: економічні, мотиваційні, організаційні, політичні і правові [32].

Засоби впливу механізму регулювання підприємництва поділяють на прямі – здійснюються за допомогою прийняття Верховною Радою України законодавчих актів, на яких ґрунтуються дії виконавчої влади, та непрямі – ґрунтуються на використанні різних економічних та фінансових важелів (цін, податків, кредитів, відсотків, пільг тощо) [33].

Базою нормативно-правового забезпечення є законодавчі та інші нормативно-правові акти, відповідні норми цивільного, кредитно-фінансового, податкового, адміністративного, трудового та інших галузей чинного законодавства, основним з яких Господарський Кодекс України. Центральним органом, який забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері розвитку та підтримки підприємництва, є Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва.

В Україні створено значну кількість громадських організацій, які мають на меті сприяння підприємству [33, с. 89–94]. Механізм державного регулювання в Україні закріплений у Законах «Про захист економічної конкуренції», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про рекламу», «Про аудиторську діяльність», у Податковому кодексі, Господарському кодексі України. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких структур здійснюється на основі положень, викладених у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», що є

основоположними для всіх суб'єктів бізнесу і повинні враховуватися в організації цього виду діяльності.

Необхідно зосередити увагу на засобах технічного регулювання, що складаються із норм, нормативів, лімітів та системи стандартизації, що спрямовується на діяльність суб'єктів господарювання з метою «досягнення оптимального ступеня впорядкування у певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів та послуг їх функціональному призначенню, усунення бар'єрів у торгівлі і сприяння науково-технічному співробітництву [34].

Можемо констатувати, що основними засадами державної підтримки підприємництва є організаційні структури із кадрового і науково-методичного забезпечення, а також розвинута ринкова інфраструктура та інформаційноконсультаційне забезпечення підприємництва [35].

Пріоритетність державного регулювання та підтримки малого та середнього підприємництва в інформаційному суспільстві зумовлює необхідність переходу від прямого адміністративного сприяння до формування сприятливого економічного і соціального середовища щодо удосконалення механізмів та інструментів сприяння розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва [31].

Розв'язанню цієї проблеми держава може сприяти через:

- спрямування частини засобів, одержаних від приватизації державного майна, на розвиток матеріально-технічної бази підприємництва;
- розроблення та впровадження механізму передачі виробничим підприємствам малого бізнесу площ та виробничих потужностей, у тому числі й тих, які звільняються в процесі ліквідації, реорганізації та банкрутства підприємств;
- використання виробничого потенціалу підприємств на умовах лізингу, що даватиме змогу підприємницьким структурам звести до мінімуму витрати на придбання основного капіталу, а можливість внесення частки майна підприємств у їх установчий капітал або передача його в господарське

управління підприємницьких структур підвищить їхню заставну спроможність та стійкість;

– сприяння процесу формування розвинутого ринку нерухомості [24].

Висновки до розділу 1

Мале підприємництво в нашій країні має низку переваг, до яких належать: раціональна організація виробництва, здатність до швидкої й адекватної реакції на зміни економічної ситуації, мобільність та гнучкість у прийнятті рішень. Разом із тим, незважаючи на переваги та доведену світовим досвідом успішність малого бізнесу, недоліки та можливі ризики ще не дозволили цьому сегменту економіки здійснити дієвий вплив на економічний та соціально-політичний розвиток країни. Серед причин такого стану справ можемо зазначити відсутність зваженої державної політики щодо фінансування або фінансово-економічного стимулювання успішних бізнеспроектів, сприяння створенню системи стимулюючого кредитування, недосконалість податкового механізму, низький рівень сприяння малому бізнесу на рівні регіонів та міст із боку влади. Пріоритетними напрямками майбутніх наукових розвідок має стати теоретичне обґрунтування розвитку співпраці суб'єктів малого підприємництва з міжнародними організаціями та бізнес-структурами, що, в свою чергу, повинно сприяти інноваційному та науково-технічному розвитку малого бізнесу [1].

Визначаючи змістовні характеристики та напрями механізму державного регулювання підприємницької діяльності, важливо здійснити «творче руйнування» стереотипу стосовно суперечності між економічною ефективністю і соціальною справедливістю, тобто соціальним складником, у діяльності приватних фірм. Створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього підприємництва є одним із пріоритетних завдань державної політики. Проте на нинішньому етапі розвитку в Україні ринкові чинники ще не набрали сили [24].

Ринок інновацій, що лише зароджується в Україні, характеризується скороченням як пропозиції, так і попиту на всі різновиди інноваційних продуктів: винаходи, корисні моделі, промислові зразки, технології, «ноу-хау» тощо. З урахуванням рекомендацій дослідників державного впливу на підприємницьку діяльність в Україні, інноваційних і соціальних якостей підприємництва важливо розробити чіткі критерії оцінки цих якостей як передумови особливої уваги держави до цієї діяльності, застосувати прямі і непрямі методи підтримки та заохочення підприємництва із соціально важливими якостями. Ефективність механізму державного регулювання підприємницької діяльності в Україні, його сприяння прояву прогресивних тенденцій економічного розвитку залежатиме від ступеня успішності боротьби з корупцією і встановлення режиму громадянського контролю за всіма стадіями розроблення, втілення і моніторингу наслідків такого регулювання[34].

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ПРАКТИКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В АГРОПРОМИСЛОВІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

2.1 Тенденції розвитку малого та середнього бізнесу в Україні

Основними перевагами малих та середніх форм господарської діяльності у порівнянні з великим бізнесом є виконання ними важливих соціально-економічних функцій, які забезпечують основи життєдіяльності й потреби громадян у товарах та послугах, а саме: малий та середній бізнес значно активніше приймає участь у розвитку депресивних регіонів країни у порівнянні з представниками великого бізнесу; у малому та середньому бізнесі значно меншими темпами відбувається скорочення численності робочих місць при зростанні рівня автоматизації та механізації праці; на відміну від великого, малий та середній бізнес має досить помірний негативний вплив на екологію; впровадження окремих видів інновацій є більш вигідними з фінансової точки зору на підприємствах малого та середнього бізнесу [36].

Малий та середній бізнес є основною складовою економіки держави. Малі та середні підприємства, а також фізичні особи-підприємці (ФОПи) виконують соціальну функцію, а саме – створення робочих місць для населення та професійне навчання. Малий бізнес – мобільний, швидко реагує на потреби і зміни ринку, є прибутковим, пропонує унікальні товари та послуги. Малий та середній бізнес, індивідуальне підприємництво – це створення нових робочих місць, а також альтернатива найманій праці. Розвиток малого і середнього бізнесу є дуже важливим для формування середнього класу суспільства [45, с. 848].

Вітчизняний уряд розглядає малий та середній бізнес, а також індивідуальне підприємництво лише як один із шляхів поповнення державної казни. Проте слід зазначити, що малий та середній бізнес виконують низку

важливих економічних і соціальних функцій, найважливішими з них є такі» [38, с. 126; 29, с. 250; 44, с. 305]:

- вирішення проблеми зайнятості населення: збільшення кількості суб'єктів господарювання призводить до створення нових робочих місць (реєстрація громадян фізичними особами підприємцями тощо);

- надання гнучкості та адаптивності ринку. Суб'єкти господарювання малого та середнього бізнесу швидше та оперативніше контактують із споживачами, краще реагують на потреби ринку, якісніше обслуговують споживачів;

- формування конкурентного середовища в умовах ринкової економіки, що стимулює виробництво товарів, послуг та робіт, які будуть затребувані на ринку, створення конкуренції монополістам;

- здійснюють структурну перебудову економіки, мають свободу ринкового вибору;

- у більшості випадків задають темп економічного зростання економіки, генеруючи та реалізуючи інноваційні ідеї (комерційні, технічні, маркетингові, соціальні та інші), випускають новітні товари та послуги, що матимуть значну частку наукоємності;

- формування середнього класу, що дає змогу розвивати громадянське суспільство в державі, послабити тенденції щодо соціальної нерівності, зменшити соціальну напругу, прискорити процеси демократизації ринкових відносин.

Усі суб'єкти господарювання в Україні поділяються на юридичних та фізичних осіб. Юридичними особами, що здійснюють комерційну діяльність є: великі підприємства (зі штатом працівників понад 250 осіб та обсягом чистого доходу понад 50 млн. євро на рік), середні підприємства (зі штатом працівників до 250 осіб та обсягом чистого доходу до 50 млн. євро на рік), малі підприємства (зі штатом працівників до 50 осіб та обсягом чистого доходу до 10 млн. євро на рік), що містять мікропідприємства (зі штатом працівників до 10 осіб та обсягом чистого доходу до 2 млн. євро на рік) [47].

Фізичні особи-підприємці (ФОПи) залежно від специфіки діяльності та обсягів доходу поділяються на фізичних осіб-підприємців I, II та III груп. ФОПи можуть займатися різноманітними видами діяльності, які дозволені чинним законодавством України. Фізичні особи-підприємці є найактивнішими учасниками бізнесу, несуть повну відповідальність за свою діяльність майном, своєчасно сплачують податки, впроваджують інновації в свою операційну діяльність, створюють нові робочі місця тощо[47].

У структурі вітчизняного підприємництва за розміром підприємств станом на 2020 рік частка малих підприємств становила 95,5 %, середніх – 4,4 % та великих – 0,1 % [40].

У 2018 році за даними Державної служби статистики в Україні було зареєстровано 355877 підприємств. Переважна кількість середніх і малих підприємств України зосереджена у місті Києві, Київській, Дніпропетровській, Одеській, Львівській та Харківській областях. Найменшу кількість середніх і малих підприємств зареєстровано у Закарпатській, Волинській, Рівненській, Сумській, Тернопільській та Чернівецькій областях [40].

Середній бізнес найбільше зосереджений у таких видах економічної діяльності:

- промисловість – 4691 од.;
- сільське, лісове та рибне господарство – 2533 од.;
- оптова та роздрібна торгівля;
- ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 2714 од.,
- сфера освіти – 54 од» [40].

Малий бізнес налічує 339374 підприємства, з них 292772 од. – мікропідприємства, або 82,3 %. Найбільше підприємств малого бізнесу зосереджено за такими видами діяльності:

- оптова та роздрібна торгівля;
- ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 90823 од.;
- сільське,

- лісове та рибне господарство – 44182 од.;
- промисловість та операції з нерухомістю – 37640 од. та 32230 од.

відповідно [40].

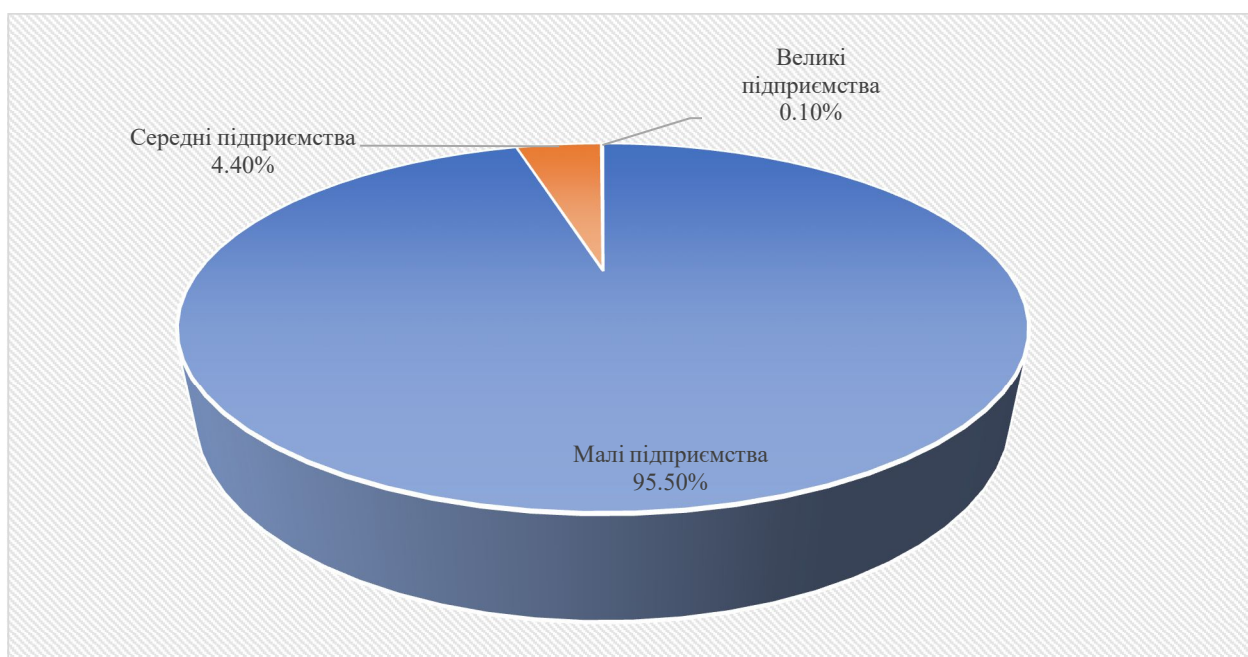


Рисунок 2.1 – Кількість підприємств за їх розмірами у відсотках до загальної кількості підприємств станом на 2020 рік*

* Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: побудовано автором за даними [40]

Найменше підприємств малого бізнесу здійснюють свою діяльність у сфері освіти – 2035 од. та мистецтва, спорту, розваг та відпочинку – 1963 од. [40].

Частка підприємств за даними Державної служби статистики в Україні, що отримали прибуток у 2020 році, була такою: великі підприємства – 73,6 %, середні підприємства -75,4 %, малі підприємства – 72,2 % [40].

Частка підприємств, що отримали збиток у 2020 році, становила: великі підприємства – 26,4 %, середні підприємства – 24,6 %, малі підприємства 27,8 %. Отже, можна зробити висновок, що в середньому кожне четверте підприємство (велике, середнє чи мале) в Україні є збитковим [40].

Показники діяльності малих, середніх та великих підприємств в Україні наведено у табл. 2.1

Таблиця 2.1 – Показники діяльності малих, середніх та великих підприємств в Україні за 2019–2020 рр.

Показники	Роки					
	2019*	2020*	2019*	2020*	2019*	2020*
	Великі підприємства		Середні підприємства		Малі підприємства (в т.ч. мікропідприємства)	
Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання, осіб	1560900	1574301	2623807	2784464	3956331	4173665
Кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання, осіб	1560883	1574287	2621738	2782419	2393277	2603135
Частка підприємств, що отримали прибуток, %	72,7	73,6	74,2	75,4	73,1	72,2
Частка підприємств, що отримали збиток, %	27,3	26,4	25,8	24,6	26,9	27,8

* Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: побудовано автором за даними [40]

Сектор ФОПів для економіки України є потужним роботодавцем. Якщо у 2019 році кількість найманих працівників (штатні, позаштатні та неоплачувані працівники), що працювали у фізичних осіб-підприємців, становила 861313 осіб, то у 2018 році їх чисельність зросла до 1089210 осіб, або на 227927 осіб більше, що становило 20,92 % приросту [47].

Кількість зайнятих працівників (штатні та позаштатні працівники) у 2019 році становила 2328116 осіб. У 2020 році чисельність зайнятих

працівників, що працювали у ФОПів, зростає до 2572956 осіб, або на 224840 осіб більше, що становило 8,73 % приросту [40, 47].

2.2 Фермерські господарства як суб'єкти малого та середнього бізнесу України

Фермерське господарство, на відміну від особистого селянського, відповідно до чинного законодавства – це форма підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства [48].

Тобто у законодавчому полі від особистих селянських господарств у законодавчому полі фермерські господарства відрізняються «статусом юридичної особи, можливістю ведення підприємницької діяльності, товарним характером і одержанням кінцевого результату у вигляді прибутку. Деякі науковці стверджують, що фермерські господарства є більш досконалою, ніж особисті селянські, формою сільського підприємництва. Перевага фермерських господарств полягає у більших розмірах, вищому рівні інтенсифікації і, відповідно, конкурентоспроможності [49, с. 182].

Перший законодавчий акт про діяльність фермерських господарств, а саме Закон України “Про селянське (фермерське) господарство” був прийнятий 20 грудня 1991 р. [50] У 1993 р. було внесено певні зміни в чинний закон і в 2003 р. було прийнято новий закон “Про фермерське господарство” [51].

На сьогодні чинний закон доповнений змінами, які вносилися у серпні 2005 р., березні, квітні та жовтні 2009 р.

У даному Законі фермерське господарство визначається як форма підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію,

займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарств [51].

Членами фермерського господарства можуть бути подружжя, їх батьки, діти, які досягли 14-річного віку та інші члени сім'ї, які об'єднуються до роботи в цьому господарстві [51].

Новим є доповнення статті 3 «Члени фермерського господарства» третьою частиною згідно із Законом №1661-VI від 21.10.2009 р., яка трактує, що «до членів сім'ї та родичів голови фермерського господарства відносяться дружина (чоловік), батьки, діти, баба, дід, прабаба, прадід, внуки, правнуки, мачуха, вітчим, падчерка, пасинок, рідні та двоюрідні брати та сестри, дядько, тітка, племінники як голови фермерського господарства, так і його дружини (її чоловіка), а також особи, які перебувають у родинних стосунках першого ступеня споріднення з усіма вищезазначеними членами сім'ї та родичами [51].

Право на створення фермерського господарства мають громадяни України, які досягли 18-річного віку і пройшли відповідний професійний відбір. При створенні фермерського господарства громадяни мають право облаштовувати житло в тій частині земельної ділянки, з якої забезпечується зручний доступ до всіх виробничих об'єктів господарства [51].

Якщо житло членів фермерського господарства знаходиться за межами населеного пункту, передбачається право створення відокремленої фермерської садиби [51].

Головою фермерського господарства є його засновник або інша особа, яка визначена у Статуті його правонаступником.

У разі виробничої необхідності фермерське господарство має право залучати до роботи в ньому інших громадян за трудовим договором (контрактом, угодою). Розмір оплати праці та тривалість відпустки осіб, які працюють у фермерському господарстві за трудовим договором, не повинні бути меншими, ніж встановлені державою мінімальний розмір заробітної плати та передбачена чинним законодавством тривалість щорічної відпустки.

Також ці особи поряд із членами фермерського господарства мають право на соціальне страхування та пенсійне забезпечення нарівні із працівниками сільського господарства [51].

Правами фермерського господарства є: можливість продажу земельної ділянки, передачі її в оренду, заставу, спадщину та самостійного господарювання на землі, мати у власності посіви і насадження сільськогосподарських та інших культур, вироблену сільськогосподарську продукцію, зведення житлових будинків, господарських будівель і споруд, реалізація виробленої сільськогосподарської продукції на вітчизняних ринках і поставка її на експорт тощо [51].

Обов'язками фермерського господарства є: ефективне використання земельних ділянок за цільовим призначенням, проведення комплексу заходів з охорони земель, раціональної організації території, збереження та підвищення родючості ґрунтів, надання відповідним органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування інформації про стан і використання земель, а також дотримання санітарних, екологічних та інших вимог щодо якості продукції та вимог законодавства про охорону довкілля, своєчасне внесення податків і зборів [51].

Отже, у правовому аспекті та за глибинною сутністю фермерські господарства в Україні є організаційно-правовою формою приватного підприємництва в аграрному секторі економіки. У цьому відношенні вони нічим не відрізняються від фермерських господарств в інших країнах. Їх особливості зумовлені насамперед характером перехідної економіки, трансформацією адміністративно-планової економіки у ринкову і проблемами становлення фермерства [52, с. 436].

Однак, фермерство як форма господарювання, яка притаманна передовим країнам світу, розвивається і в Україні. Фермерських господарств налічується 41,5 тис., у користуванні яких знаходиться майже 4,3 млн га сільськогосподарських угідь, середній розмір кожного становить 103,3 га сільськогосподарських угідь [48].

Ця форма господарювання за площею відповідає високоефективній моделі ведення фермерства у країнах Європи, де середній розмір господарства становить 18 га, у Великобританії – 70, Німеччині – 32, у тому числі на нових землях (колишня НДР) – 197 га, з яких 20% землі використовують господарства середнім розміром 714 га і 50% – 1751 га [48].

Проте, на думку В.Я. Месель-Веселяка, слід констатувати той факт, що фермерство як форма господарювання в Україні ще недостатньо розвинена. На 100 га сільськогосподарських угідь у 2008 р. фермери виробили продукції на 149 тис. грн, тоді як сільськогосподарські підприємства – на 246, а особисті селянські господарства – на 358 тис. Грн [53].

За дослідженнями І. Г. Кириленка, понад 85 % договорів оренди селяни укладають з правонаступниками господарств, із земель яких вони одержали паї; 10 % – із підприємницькими структурами (як правило, інвесторами господарств) і лише 5 % – із фермерами. Вже склалася позитивна практика орендних відносин, зокрема їх стабільність: у середньому лише 3-5 % селян – власників земельних паїв щорічно змінюють орендарів, що відповідає відповідним показникам у європейських країнах. Крім того, рівень орендної плати за земельні паї відносно невисокий: у середньому 1,5-2 % від вартості паїв, або 10-15 % від зібраного урожаю, що у 2-3 рази нижче рівня орендної плати за землю у країнах Північної Америки та Європи, що є вигідною умовою вкладання коштів для іноземних інвесторів [54, с. 141].

Успішний розвиток фермерських господарств визначальною залежить від особистісних характеристик їх власника та високого рівня професійної підготовки [48].

Дослідження В.П. Горьового та ознайомлення із літературними джерелами вітчизняних та іноземних економістів-аграрників показали, що у розвинутих країнах найбільш конкурентоспроможними є господарства, де їх власники – самі господарі, а основні працівники – фахівці в галузі сільського господарства, з високим рівнем загальної спеціальної освіти. Ці якості нагромаджуються протягом років і здебільшого є визначальними.

Банкрутство іноземного фермера спричинене в основному нестачею спеціальних знань. Відповідно фермер у високорозвинутих країнах – це високоосвічений господар, зі спеціальною сільськогосподарською освітою не нижче середньої, який професійно володіє новітніми технологіями і прийомами праці; водночас він є комерсантом, тому чітко орієнтується у відносинах з банками, покупцями, постачальниками тощо [55-56].

2.3 Аналіз фінансово-економічного потенціалу ФГ «Кобудь»

Господарство «КОБУДЬ» створене як фермерське господарство (надалі «Господарство») і діє у відповідності до Конституції України, Господарського кодексу України, Цивільного кодексу України, Земельного кодексу України, Законів України «Про фермерське господарство», «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві», «Про колективне сільськогосподарське господарство» та інших законодавчих актів України.

Засновником Господарства є громадянин України Корнійчук Олександр Олександрович.

При створенні фермерського господарства одним з членів сім'ї інші члени сім'ї, а також родичі можуть стати членами фермерського господарства після внесення змін до його Статуту.

Фермерське господарство є юридичною особою, що створена і діє відповідно до чинного законодавства України.

Господарство має право набувати майнових та немайнових прав і нести обов'язки.

Господарство має право:

- укладати будь-які не заборонені чинним законодавством України угоди;
- в межах, прямо не заборонених чинним законодавством України,

придбавши відчужувати, продавати, здавати в оренду рухоме та нерухоме майно, включаючи права на оренду та на придбання ділянок землі;

- набувати майнових і немайнових прав та забезпечувати юридичний захист всіх своїх прав та інтересів;

- відкривати та утримувати банківські рахунки в Україні (в межах, дозволених чинним законодавством) та за кордоном в оди видах валюти України та іноземній валюті;

- виступати у ролі позивача і відповідача у загальному суді, господарському суді, третейському суді та укладати мирові угоди;

- брати участь у створенні та управлінні справами будь-якої іншої юридичної особи відповідно до чинного законодавства України, придбавати повністю або частково будь-яку іншу юридичну особу або її майно або об'єднуватися з будь-якою іншою юридичною особою;

- продавати, управляти, розвивати, обмінювати, надавати в оренду, заставляти або упоряджати всім та будь-якою частиною майна, активами або правами Господарства;

- розподіляти між Членами Господарства у натуральній формі будь-яке майно Господарства, включаючи будь-які акції або цінні папери, якими володіє Господарство в інших юридичних особах;

- самостійно брати участь у зовнішньоекономічній діяльності, що необхідна для досягнення статутних цілей Господарства;

- Господарство разом з іншими сільськогосподарськими товаровиробниками має право створювати обслуговуючі сільськогосподарські кооперативи, спілки, інші об'єднання, а також бути засновником (учасником) господарських товариств.

Господарство ти його Члени відповідно закону мають також право;

а) продавати або іншим способом відчужувати земельну ділянку, передавати її в оренду, заставу, спадщину;

б) самостійно господарювати на землі;

в) власності на посіви і насадження сільськогосподарських та інших

культур, на вироблену сільськогосподарську продукцію;

г) на відшкодування збитків;

в) реалізовувати вироблену сільськогосподарську продукцію на вітчизняних ринках і поставляти її на експорт.

Предметом діяльності Господарства є виробництво товарної сільськогосподарської продукції, її переробка та реалізація з метою отримання прибутку.

Господарство має право також на здійснення другорядних та допоміжних інших видів економічної діяльності, дозволених чинним законодавством, серед яких:

- вирощування зернових та технічних культур;
- овочівництво, декоративне садівництво;
- виробництво сільськогосподарської продукції;
- переробка і реалізація виробленої продукції;
- тваринництво;
- надання послуг у рослинництві та тваринництві;
- здійснення сільськогосподарських робіт;
- виробництво, переробка, закупівля і реалізація (експорт, імпорт) оптова і роздрібна торгівля будь-яких товарів і послуг, що мають відношення до сільського господарства, в тому числі продуктів харчування, харчових добавок, насіння, вторинної сировини, відходів;
- заготівля, закупівля у фізичних та юридичних осіб продукції сільського господарства;
- виробництво товарів народного споживання;
- проведення землевпорядних робіт;
- операцій з нерухомістю, розташованій у сільській місцевості;
- оренда земельних ділянок для вирощування і виробництва сільськогосподарської продукції;
- оптова торгівля;
- роздрібна торгівля;

- оптова і роздрібна торгівля товарами народного споживання;
- оптова і роздрібна торгівля товарами сільськогосподарського призначення;
- оптова і роздрібна торгівля продовольчими і непродовольчими товарами;
- торгівля лікарськими засобами;
- оптова і роздрібна торгівля алкогольними напоями і тютюновими виробами;
- організація торговельних підприємств, торговельних центрів, магазинів і пунктів фірмової торгівлі;
- діяльність їдальнь;
- комісійна торгівля товарами вітчизняного і імпортного виробництва;
- купівля, постачання і продаж засобів виробництва, паливно-мастильних матеріалів, мінеральних добрив, засобів захисту рослин;
- ветеринарне обслуговування тварин;
- створення і придбання засобів, технологій та устаткування для технічного переобладнання виробництва, розробка й впровадження винаходів "ноу-хау",
- екологічних програм тощо;
- виробництво будівельних матеріалів, деталей та конструкцій;
- будівництво і реконструкція виробничих будівель житла та інших споруд (в тому числі проведення комплексу робіт по прокладанню інженерних комунікацій);
- будівництво виробничих потужностей, об'єктів, споруд, житлових будинків та об'єктів соціальної сфери, монтажні роботи;
- виконання проектно-кошторисних, будівельно-монтажних робіт, капітальних та інших видів ремонту;
- здійснення бартерних, лізингових та інших операцій пов'язаних з експортом - імпортом товарів та послуг в тому числі на комісійних засадах;
- створення станцій технічного обслуговування сільськогосподарської

техніки, обладнання, інвентаря, автомобілів тощо;

- надання послуг по ремонту і обслуговуванню транспортних засобів;
- ремонт легкових, вантажопасажирських, вантажних автомобілів, мотоциклів;
- виготовлення сільськогосподарської техніки, інструменту, дрібного інвентаря, предметів побуту;
- рибальство, рибництво та пов'язані з ним послуги;
- бджолярство [57].

Головою Господарства є його Засновник - голова Господарства, який здійснює управління справами Господарства одноособово та представляє інтереси Господарства перед третіми особами. Рішення Головою Господарства приймаються одноособово та викладається у письмовій формі [57].

Голова керує всіма поточними справами Господарства.

Голова представляє Господарство перед органами державної влади, підприємствами, установами, організаціями та окремими громадянами чи їх об'єднаннями відповідно до закону.

Голова Господарства укладає від імені Господарства угоди та вчиняє інші юридично значимі дії відповідно до законодавства України. До компетенції Голови Господарства (Засновника) належать:

- внесення змін та (або) доповнень до статуту Господарства;
- зміна розміру статутного капіталу Господарства;
- прийняття до складу членів (власників) Господарства, виключення членів (власників) Господарства зі складу членів (власників) Господарства, в тому числі прийняття рішення про членство спадкоємця (спадкоємців) громадянина, оголошеного померлим;
- обрання на посаду голови Господарства та звільнення його з цієї посади у випадках, передбачених законодавством України;
- розподіл прибутку (дивіденди) Господарства;
- прийняття рішення про реорганізацію або ліквідацію Господарства

[57].

Окрім головного керівника, у фермерському господарстві є ряд посадових осіб, які забезпечують реалізацію управління на тактичному та операційному рівні. Організаційна структура управління фермерського господарства подана на рисунку 2.2.

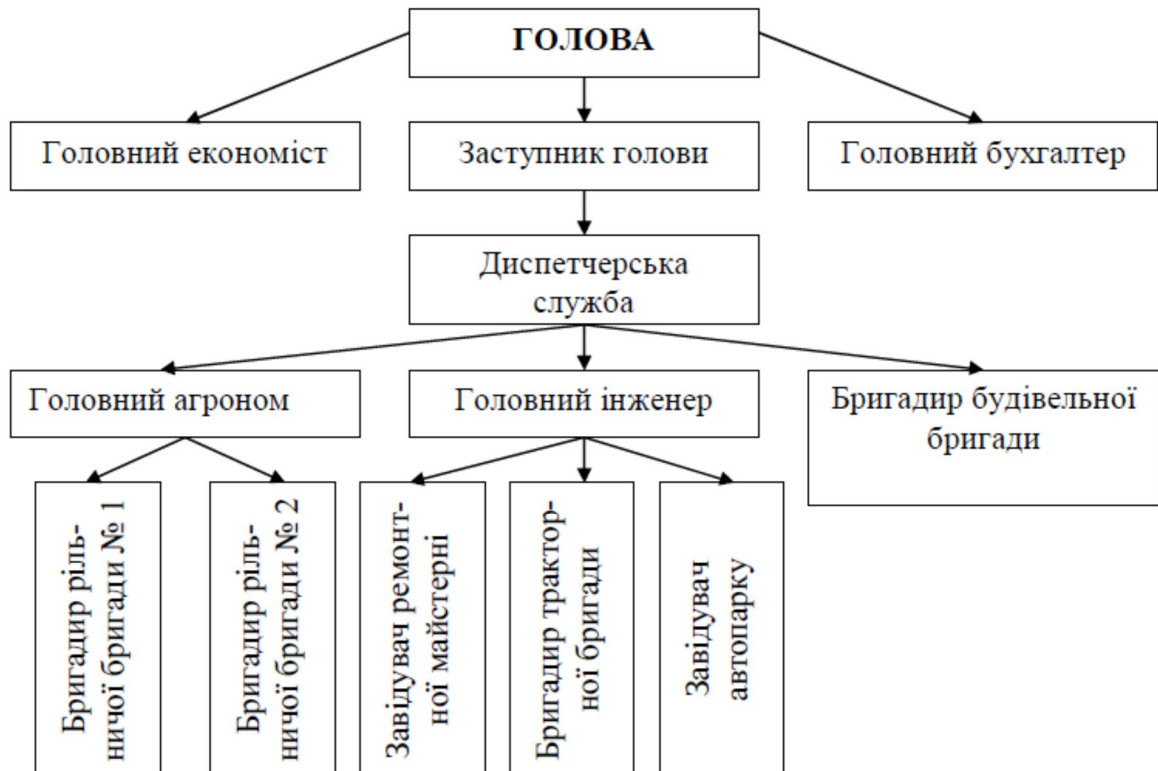


Рисунок 2.2 – Організаційна структура управління ФГ «Кобудь»

Джерело: побудовано автором за аналітичними матеріалами ФГ «Кобудь»

Основним ресурсом господарства є його землі. В землекористуванні господарства знаходиться 567 га сільськогосподарських угідь. Протягом періоду дослідження майнового стану, частка основних засобів в активах підприємства зменшилася при незмінних або зростаючих обсягах реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в порівнянні з минулим роком на 0,2 процентних пунктів, це свідчить про позитивні зміни на підприємстві.

Коефіцієнт мобільності активів показує здатність активів переходити з однієї форми в іншу.

Таблиця 2.1 - Аналітичні показники майнового стану

Показники	Характеристика показника	Формула розрахунку	2019	2020	2021	Відхилення (+, -)
1. Частка основних засобів в активах підприємства	Частка ресурсів підприємства, інвестована в основні засоби	$\frac{\phi.1 \text{ стр. 1010}}{\phi.1 \text{ стр. 1300}}$	0,5	0,4	0,2	-0,2
2. Коефіцієнт мобільності активів	Частка оборотних коштів підприємства, яка припадає на одиницю необоротних	$\frac{\phi.1 \text{ стр. 1195}}{\phi.1 \text{ с. 1095} + \text{с. 1200}}$	1,0	1,5	4,6	3,1

Джерело: розраховано автором за аналітичними даними ФГ «Кобудь»

В даному випадку показник збільшився на 3,1 процентних пунктів у 2021 році в порівнянні з 2020 році, і це говорить про те, що компанія зможе змінити структуру активів протягом короткого періоду часу.

Таблиця 2.2 - Загальні показники фінансової стійкості

Показники	Характеристика показника	Формула розрахунку	2019	2020	2021	Відхилення (+, -)
1. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними оборотними засобами	Частка оборотних активів підприємства, що фінансуються за рахунок його власних оборотних коштів	$\frac{\phi.1 \text{ с. 1495} + \text{с. 1595} - \text{р. 109}}{\phi.1 \text{ стр. 1195}} \geq 0,6 \div 0,8$	0,9	1,0	1,0	0
2. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Частка власного оборотного капіталу у власному капіталі	$\frac{\text{с. 1495} + \text{с. 1595} - \text{с. 1095}}{\text{стр. 1495}} > 0$	0,5	0,6	0,8	0,2
3. Коефіцієнт автономії	Частка власних джерел фінансування в загальній сумі джерел його коштів	$\frac{\phi.1 \text{ стр. 1495} + \text{стр. 159}}{\phi.1 \text{ стр. 1900}}$	1,0	1,0	1,0	0
4. Коефіцієнт співвідношення власних і залучених джерел коштів	Забезпеченість заборгованості власними коштами	$\frac{\phi.1 \text{ стр. 1495} + \text{стр. 159}}{\phi.1 \text{ стр. 1695} + \text{стр. 1700}} > 1$	35,3	12,1	23,7	11,6

Джерело: розраховано автором за аналітичними даними ФГ «Кобудь»

Аналіз стійкості дозволяє визначити здатність підприємства фінансувати формування своїх запасів і витрат за рахунок стабільних джерел коштів.

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними оборотними засобами у 2021 році не змінився у в порівнянні з 2020 роком та складає 1,0 процентний пункт. Високе значення говорить про фінансову стійкість компанії і здатність проводити активну діяльність навіть в умовах відсутності доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування господарства.

Високий показник коефіцієнта маневреності який складає 0,8 процентних пунктів, свідчить про велику частку власних коштів підприємства, що знаходяться в мобільній формі, що дозволяє при необхідності відносно вільно маневрувати коштами господарства.

Коефіцієнт автономії є не змінним у впродовж 2019-2021 рр. дослідження та складає 1,0 процентний пункт, це означає, що всі обов'язки підприємства можуть бути покриті власними коштами.

Зростання коефіцієнта автономії свідчить про збільшення фінансової незалежності підприємства, зниженні ризику фінансових труднощів в перспективі, що підвищує гарантованість підприємством своїх зобов'язань.

Коефіцієнт співвідношення власних і залучених джерел коштів збільшився на 11,6 процентні пункти у в порівнянні з 2020 роком, це означає, що залучення довгострокових позик і кредитів для формування частини необоротних активів, що є цілком виправданим для будь-якого підприємства.

Для оцінки платоспроможності підприємства розрахувати відносні показники ліквідності в динаміці (табл. 2.3).

Показники ліквідності дозволяють оцінити фінансовий стан підприємства по різним ступенем обліку ліквідних коштів і відповідають інтересам різних зовнішніх користувачів аналітичної інформації.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності зменшився на 4,298 процентних пунктів – це нижче нормативного значення, тому підприємство не зможе

вчасно погасити борги у випадку, якщо термін платежів настане незабаром. Коефіцієнт критичної ліквідності більше нормативного значення та становить на 2021 рік 15 процентних пунктів у в порівнянні з минулим роком. Надто висока ліквідність (коефіцієнт ліквідності значно перевищує одиницю) говорить про недоліки у використанні поточних активів, що призводить до зниження показника прибутковості (рентабельності).

Таблиця 2.3 - Показники ліквідності

Показники	Характеристика показника	Формула розрахунку	2019	2020	2021	Відхилення (+, -)
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Частка поточної заборгованості, яку підприємство може погасити найближчим часом	$\frac{\phi.1 \text{ c.1160} + \phi.1 \text{ p.1695}}{\phi.1 \text{ p.1695}}$ [0,2-0,35]	0,1	4,3	0,002	-4,298
2. Коефіцієнт критичної ліквідності	Очікувана платоспроможність підприємства через період, рівний тривалості одного обороту дебіторської заборгованості	$\frac{\phi.1 \text{ c.1195} - \phi.1 \text{ стр.1695}}{\phi.1 \text{ стр.1695}}$ > 1	10,6	4,8	15,0	10,2
3. Коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності)	Здатність підприємства погасити поточні зобов'язання за період, що дорівнює тривалості обороту його оборотних активів	$\frac{\phi.1 \text{ стр.1195}}{\phi.1 \text{ стр.1695}}$ > 2	17,1	7,8	20,3	12,5

Джерело: розраховано автором за аналітичними даними ФГ «Кобудь»

Коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності) збільшився на 12,5 процентних пункти у в порівнянні з 2020 роком, та становить 20,3 процентних пункти, але це більше нормативного значення, що свідчить про залучення зайвих оборотних активів. Це веде до зниження показників ефективності використання активів. Крім цього, залучення зайвих додаткових дорогих фінансових ресурсів веде до збільшення фінансових витрат. На підставі інформації «Баланс» і «Звіт про фінансові результати» розраховані показники ділової активності підприємства (табл. 2.4), тобто

віддачу застосовуваних ресурсів і ефективність використання джерел фінансування його діяльності.

Таблиця 2.4 - Динаміка загальних показників ділової активності

Показники	Характеристика показника	Формула розрахунку	2019	2020	2021	Відхилення (+, -)
1	2	3	4	5	6	7
1. Ресурсовіддача	Частка чистого доходу підприємства, що припадає на одиницю його активів	$\frac{\phi.2 \text{ с.2000}}{\phi.1 \text{ с.1300}}$	0,7	0,7	0,6	-0,1
2. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, оборотів	Кількість оборотів оборотних коштів за звітний період	$\frac{\phi.2 \text{ с.2000}}{\phi.1 \text{ с.1195}}$	1,6	1,1	0,7	-0,4
3. Період одного обороту оборотних коштів, днів	Тривалість в днях	$365 \div \frac{\phi.2 \text{ с.2000}}{\phi.1 \text{ с.1195}}$	228,1	331,8	521,4	189,6
4. Коефіцієнт завантаження оборотних коштів	Частка оборотних коштів в кожній грошовій одиниці, отриманої підприємством від реалізації продукції	$1 \div \frac{\phi.2 \text{ с.2000}}{\phi.1 \text{ с.1195}}$	0,6	1,0	1,4	0,4
5. Коефіцієнт ефективності (прибутковості) оборотних коштів	Прибуток, що припадає на одну грошову одиницю оборотних коштів	$\frac{\phi.2 \text{ с.2355}}{\phi.1 \text{ с.1195}}$	0,2	0,1	0,5	0,4

Джерело: розраховано автором за аналітичними даними ФГ «Кобудь»

Ресурсовіддача демонструє ефективність використання активів компанії. Протягом періоду дослідження спостерігається позитивна тенденція коефіцієнта.

В такому випадку більш високе значення, буде говорити про те, що компанія ефективніше використовує свої обмежені ресурси. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, оборотів вимірює ефективність використання оборотних активів підприємства (грошових коштів, запасів товарів, виробничих запасів, дебіторської заборгованості). В даному випадку показник зменшився на 0,4 процентних пунктів у в порівнянні з минулим роком, це веде до зростання потреби в фінансових ресурсах. В умовах

відсутності доступу до дешевих фінансових ресурсів це призведе до збільшення фінансових витрат підприємства.

Період одного обороту оборотних коштів (днів) вказує на ефективність управління оборотними активами підприємства. В даному випадку показник збільшився у 2021 році на 189,6 процентних пункти в порівнянні з минулим 2020 роком. Збільшення рівня показника говорить про те, що підприємству необхідно залучити більше фінансових ресурсів для фінансування оборотних активів, а це веде до збільшення фінансових витрат, так як необхідно залучати додаткові кошти.

Коефіцієнт завантаження оборотних коштів, показує, скільки оборотних коштів припадає на одну грошову одиницю (гривню) реалізованої продукції за певний період. В даному розрахунку показник у 2021 році збільшився на 0,4 процентних пунктів в порівнянні з 2020 роком, і тому це свідчить про постійну роботу компанії щодо поліпшення політики управління запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами та іншими оборотними активами.

Коефіцієнт ефективності (прибутковості) оборотних коштів характеризує величину прибутку, що припадає на одну грошову одиницю вартості оборотних активів. В даному випадку показник у 2021 році збільшився на 0,4 процентних пунктів в порівнянні з 2020 роком, що позитивно впливає на підприємство.

Досвід діяльності конкретного фермерського господарства переконує, що належне матеріальне забезпечення є одним із найважливіших факторів ефективного розвитку. Групування фермерських господарств також доводить, що їхня прибутковість значною мірою залежить від рівня інтенсивності виробництва. Прибутково можуть працювати і господарства з невеликими площами сільськогосподарських угідь. Групування фермерських господарств підтверджує висновок, що у прибутковості фермерських господарств як типової форми малого бізнесу в сільському господарстві основну роль відіграє не розмір земельних угідь, а обсяг вкладених коштів у

розвиток виробництва. Погоджуємося із думкою В.К. Збарського, що сьогодні головним питанням реформи сільського господарства є проведення аграрної політики, яка дозволить відродити селянина як господаря землі й на цій основі розв'язати продовольчу проблему країни, використовуючи різні форми господарювання, приділяючи особливу увагу фермерським господарствам, які покликані стати однією з ефективних форм сільськогосподарського малого бізнесу [59-61].

Висновки до розділу 2

Малий та середній бізнес є одним із головних напрямів економічного розвитку України. Малий та середній бізнес є ініціатором впровадження інноваційних процесів, фактором зменшення безробіття в країні, розвитку здорової ринкової конкуренції тощо. Без ефективної державної підтримки розвиток малого та середнього бізнесу неможливий. У процесі аналізування розвитку малого та середнього бізнесу виявлено низку проблем, що ускладнюють операційну діяльність суб'єктів господарювання, зокрема проблеми, що пов'язані із започаткуванням власної справи; пошуком та генерацією коштів для ведення бізнесу; необхідністю реалізації товарів, послуг та робіт; із суспільно-політичною та економічною ситуацією в Україні; форс-мажорними обставинами.

Для вирішення проблем фінансування малого та середнього бізнесу на державному рівні потрібно створювати спеціалізовані фонди, зменшувати ставки банківських кредитів, залучати комерційні банки до пільгових програм фінансування тощо. Враховуючи важливість розвитку малого і середнього бізнесу, можна зробити висновок, що надання кредитів бізнесу є перспективним видом діяльності для українських банків, а також важливим і необхідним для розвитку підприємництва в Україні.

Отже, держава не може розвивати свою економіку без розвитку приватного підприємництва, при цьому діяльність малого та середнього

бізнесу відіграє важливу роль. Проте рівень розвитку малого та середнього бізнесу в Україні набагато нижчий ніж у багатьох розвинених європейських країнах. Українська економіка має всі можливості для розвитку підприємництва, що потребує подальших реформ та досліджень у цій сфері.



РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

3.1 Напрями державного регулювання розвитку фермерських господарств у розвинутих країнах світу

Вивчення світового досвіду становлення ринкового господарства в розвинутих країнах переконує, що сільське господарство протягом майже двох століть було тією галуззю економіки, де ринок забезпечував прийнятний розподіл ресурсів між аграрними підприємствами і суміжними галузями господарювання. Економічно незалежні фермерські господарства були найбільш поширеною формою господарювання в країнах з ринковою економікою. Такі економічні процеси, наростання монополізму та олігополізму, проблема соціального диспаритету, властиві іншим галузям, у фермерському секторі майже відсутні [48]. Підвищення конкурентоспроможності виробництва сільськогосподарської продукції великою мірою залежить від механізму ефективної державної підтримки аграрного сектору.

Однак регулювання державою процесу ціноутворення – один із пріоритетних напрямів і водночас засобів державного регулювання сільського господарства та надання йому допомоги [62, с. 163]. Підтримка сільського господарства є основною статтею витрат бюджету ЄС.

Основною передумовою розробки Спільної аграрної політики (САП) в Європі стала гостра нестача продуктів харчування після Другої світової війни. Члени Співдружності (“шістка”) в значній мірі залежали від закордону в плані забезпечення продуктами харчування. Тобто, в цей час попит споживачів вже сформувався, а рівень пропозиції в різних галузях виробництва сільськогосподарської продукції був досить низьким [63].

У Франції, наприклад, вирішальними причинами такої ситуації виявилися значне подрібнення господарств (у середньому 12 га) і нерегульованість відносин між торговою мережею і постачальниками [64].

Цілі Спільної аграрної політики визначені ст. 39 Римської Угоди, передбачали:

- підвищення продуктивності сільськогосподарського виробництва завдяки розвитку науково-технічного прогресу;
- забезпечення належного рівня життя сільського населення, в першу чергу через підвищення прибутку в галузі сільського господарства;
- стабілізація ринків;
- гарантоване постачання продовольства;
- забезпечення розумних цін для споживачів [48].

У 80-ті роки минулого століття на фінансування САП виділялося близько двох третин загального бюджету ЄС.

Відповідно пріоритетного розв'язання вимагали такі завдання:

- досягнення певного паритету між величиною прибутку в сільському господарстві та інших галузях економіки, що частково знизить рівень міграції із сіл;

- зменшення диференціації прибутку усередині сільськогосподарського сектору, тобто невикористання сільськогосподарської політики для вирішення проблем через заходи соціальної або регіональної політики;

- стабілізація прибутків. Спочатку вона зумовлювалася нестабільним характером внутрішнього сільськогосподарського виробництва, але в подальшому дедалі більше орієнтувалася на компенсування дестабілізуючих ефектів політичних заходів інших країн [48].

Завдання на забезпечення прибутку відповідають меті гарантованого забезпечення продовольчими продуктами. Вибір заходів, спрямованих на забезпечення прибутку виробників, залежить від того, яку політику веде

країна: імпорт або експорт сільськогосподарської продукції, хоча більшість держав упроваджують обидва типи політики водночас [65].

Тобто є суто імпортерами або суто експортерами залежно від конкретної продукції. Країни, які ввозять всі основні види продукції, впроваджують заходи контролю за ввезенням – мито, відрахування, система квот, щоб підвищити внутрішню цінність сільськогосподарської продукції. Ці заходи не потребують великих бюджетних витрат і повною мірою можуть сприяти внутрішній стабілізації. Деякі заходи, наприклад, митний збір, навіть дають надходження до бюджету. Однак країни-імпортери можуть мати певні бюджетні витрати, пов'язані з раціоналізацією та зменшенням виробництва, щоб уникнути витрат на зберігання надлишків продукції [48].

Результатом такої політики є підвищені ціни, що задовольняють виробників, але спричиняють великі витрати споживачів. Тобто при цьому способі ведення сільськогосподарської політики за все платить споживач [66].

Прикладом можуть бути Японія, Норвегія, Швейцарія. Країни, які займаються експортом основних видів продукції, дотримуються політики збільшення експорту для підвищення внутрішньої ціни на сільськогосподарську продукцію та досягнення своїх цілей щодо прибутку виробників.

Заходи такої політики передбачають:

- субсидії на експорт;
- компенсаційні виплати та систему подвійної ціни (компенсація виробникові різниці між світовим курсом і гарантованою внутрішньою ціною, якщо світовий курс нижчий за неї);
- регулювання виробництва для обмеження пропозицій та підвищення цін;
- у деяких країнах заходи стабілізації цін на початковому періоді [67].

З одного боку, через вплив на виробництво заходи підтримки цін і прибутку збільшують обсяг продажу продукції країн на світовому ринку, що

може знизити їх світовий курс. Проте заходи щодо обмеження зменшення виробництва, можуть в деяких випадках мати протилежний вплив на світовий курс.

Заходи, здійснені країнами – суто експортерами, потребують значних бюджетних витрат. Тобто при цьому способі ведення сільськогосподарської політики за все платять платники податків. Прикладом можуть бути США та Канада. Розглянемо механізм підтримки прибутку виробників у країнах ЄС, який діяв до реформування САП, на прикладі зернової продукції Франції [68].

Щороку в Брюсселі фіксувалося три ціни:

- індикативна ціна – найвигідніша ціна для товаровиробника і споживача;
- мінімально низька – для дотацій держави;
- ціна для імпорту продукції, яка б не була нижча, ніж ціна Європейського Союзу. Після фіксування рівня цін починали діяти ринкові механізми. Якщо ціна перевищувала рівень індикативної, прийнятним був імпорт продукції (зниження податків). За ситуації, коли ціна на ринку стає нижчою рівня мінімально низької ціни, починають діяти Галузеві бюро [48].

За мінімально низькими цінами вони закупають продукцію у виробників для зберігання або пропонують на експорт. При зміні цін на ринку в кращий бік, продукцію починають реалізовувати.

Галузеві бюро у Франції – це державні міжпрофесійні організації, створені за ініціативою органів державної влади. Перше бюро – Національне міжпрофесійне бюро по зернових було засновано у 1936 р. в період зниження цін на зерно через надвиробництво. Тоді завданнями бюро були організація та контроль ринку пшениці для того, щоб дозволити виробникам реалізувати свою продукцію за ціною, яка б приносила їм прибутки [48].

У травні 1992 р. положення про реформування спільної аграрної політики передбачило зниження цін у країнах ЄС до рівня світових. Інші країни одержали доступ на ринок Європи, зменшилася кількість спекуляцій

на ціновому ринку, а політика ЄС стала більшою мірою відповідати міжнародним зобов'язанням. Із реформуванням Спільної сільськогосподарської політики дещо змінилася структура заходів підтримки прибутку виробників. Знизилися субсидії на експорт, зменшилося застосування механізму підтримки цін. Можна стверджувати, що ці заходи свого часу створили сприятливу ситуацію для швидкого зростання виробництва, а надлишок продукції, що залишався після задоволення внутрішнього попиту надходив на світовий ринок [68].

Отже, рівень цінової підтримки в ЄС почав знижуватися з 90-х років, проте використання інших форм підтримки збільшується. Види підтримки сільського господарства забезпечують різний ступінь ефективності.

Близько 49 % платежів при ціновій підтримці потрапляють до сільськогосподарських товаровиробників, решта 60 % або марнуються, або потрапляють до рук постачальників матеріально-технічних ресурсів. При використанні заходів підтримки платежі, що не залежать від обсягів виробництва, ефективніші, оскільки у 90 % випадків потрапляють до сільськогосподарських товаровиробників [69].

Основним елементом останнього етапу реформування САП є введення з 1 січня 2005 р. схеми єдиних виплат фермерам (SFPS) або непов'язаної з підтримкою доходів фермерів. Це означає переведення програм підтримки з «блакитної скриньки» до «зеленої», що відповідає міжнародним домовленостям у рамках Світової організації торгівлі [70].

Нова схема прямих платежів SFPS вже не пов'язана з тим, що вирощує фермер. Платежі розраховують на основі погектарних прямих платежів, які фермери одержували у 2000-2002 рр. Вигоди від реформування були б максимізовані, якби всі країни-члени ЄС підтримували цей процес. Відповідно до домовленостей, країни-члени ЄС відклали введення SFPS до 2007 р. На даний час схема єдиних виплат фермерам поєднує надання прямих платежів, пов'язаних з виробництвом, і нових, непов'язаних з ним [71].

В основу сільськогосподарської політики США, ухваленої урядом у 30-ті роки минулого століття, покладено підтримку і стабілізацію цін на аграрну продукцію та стимулювання експорту [72].

Згідно із Сільськогосподарським законом ціни на аграрну продукцію та доходи фермерів підвищувалися безпосередньо через використання субсидій і добровільного скорочення виробництва продукції.

Мета сільськогосподарського закону США на період до 1996 р. передбачала:

- підтримку і стабілізацію доходів фермерів;
- забезпеченість продовольством і збереження для споживачів низьких та стабільних цін;
- підтримку низької бюджетної вартості для платників податків;
- збереження експортної конкурентоспроможності;
- проведення зовнішньої сільськогосподарської політики, яка б сприяла продовольчій допомозі іншим країнам;
- підтримку ефективності всієї економіки. У 1996 р. в США було прийнято Федеральний Закон “Про вдосконалення і реформування в галузі сільського господарства”. Впровадження цього закону на сім років змінило систему підтримки американських фермерів. Якщо раніше в США орієнтувалися на Спільну аграрну політику ЄС, то реформа, здійснена американським Конгресом, визначила пріоритетну роль ринку у встановленні ціни. Вплив держави значно зменшився. Товаровиробники будуть одержувати урядові платежі незалежно від ціни на сільськогосподарську продукцію в розмірі, який поступово зменшується. Зменшення починається від рівня, встановленого для кожного фермера і залежить від початкової площі господарства. Після прийняття закону значно зменшився тиск програм підтримки на прийняття рішень фермерами. Також були скасовані програми резервування і скорочення посівних площ. Внаслідок цих заходів фермери матимуть більше можливостей для прийняття рішення щодо вирощування будьякої культури і більшою мірою враховуватимуть ринкові умови,

оскільки платежі будуть фіксованими і не залежатимуть від рівня ринкових цін [48].

Розмір платежу фермі по продукції, на яку укладається контракт, визначали як добуток урожайності певної культури на 85 % контрактної площі. Контрактна, або базова, площа та урожайність для пшениці, фуражних культур – це площа землі, відведена під певну культуру, за вирахуванням площі, на яку поширюється програма консервації та резервування земель, і дорівнює середній посівній площі за попередні 5 років [73].

За несприятливої ситуації на ринку сільськогосподарські виробники можуть скористатися сезонними позиками. Фермери зможуть одержати позику від уряду за встановленою ставкою на одиницю продукції (позичкова ставка) під заставу сільськогосподарської продукції [48].

Позичкові ставки по пшениці та кукурудзі визначають як 85 % від середніх комерційних цін за 5 попередніх років (за винятком років з надто високими і низькими цінами). Заставні операції у США виконує Товарно-кредитна корпорація (ТКК). Вона функціонує як державна корпорація у складі Міністерства сільського господарства США. Суть її діяльності полягає у наданні фермерам кредиту під заставу сільськогосподарської продукції, сума якого визначається обсягами продукції та рівнем заставних цін. Заставні ціни або ставки – це мінімальні гарантовані ціни, які захищають фермера у випадку, якщо ринкові ціни нижче їх рівня, і забезпечують мінімальний дохід від реалізації продукції [73].

Щодо регулювання прибутків фермерів цікавим для нашої країни є досвід державного регулювання цін в аграрному виробництві Ізраїлю, аграрні господарства якого в основному характеризується невеликими розмірами. Формування державної підтримки ціноутворення в сільському господарстві Ізраїля варто розглянути на прикладі молочної галузі [74].

В Ізраїлі виробляють щороку 1,1 млрд літрів коров'ячого молока, що повністю забезпечує потребу населення країни в молоці та молочній

продукції. 57 відсотків виробляють на 217 молочних ферм у кооперативному секторі (кібуци і партнерські мошави) і 43 відсотки виробляють 1227 молочних ферм у сімейному секторі (індивідуальні фермерські господарства типу мошав). Середній розмір ферми (кібуца) становить 375 голів дійного стада. Мошав – це багатогалузеве сільськогосподарське поселення, в якому його члени – сімейні господарства – живуть і працюють на своїх фермах і є членами єдиного (створеного ними) обслуговуючого багатопрофільного кооперативу. Річний удій молока на корову в країні найвищий у світі – 12 000 кг із вмістом 3,03 % білка і 3,36 % жиру. Такий рівень надоїв забезпечують за рахунок інтенсивного ведення господарства, правильної годівлі, застосування передової технології і виконання державної програми розведення тварин [74].

Галузь молочного скотарства ведеться планово шляхом регулювання виробництва через механізм квот, які доводять до кожного товаровиробника. Ціна молока розраховується з врахуванням відшкодування всіх витрат на виробництво, включаючи оплату власної праці виробників і повернення капіталу [48].

У нашій країні, відповідно до Закону “Про державну підтримку сільського господарства України”, цінова політика в агропромисловій галузі економіки має здійснюватися державною спеціалізованою установою - Аграрним фондом. Сутність державного цінового регулювання полягає у проведенні Аграрним фондом державних інтервенцій в обсягах, що дають змогу встановити ціну рівноваги на рівні, не нижчому за мінімальну закупівельну ціну та не вищому за максимальну закупівельну ціну [48].

Висвітлення досвіду Ізраїлю з питань ціноутворення та підтримки прибутків виробників молока приводить до таких висновків:

1. Галузь виробництва і реалізації молока в країні ведеться планово, в основному для задоволення потреб внутрішнього ринку.
2. Вирішенням питань розвитку молочної галузі займається спеціальна Рада з виробництва і збуту молока, в якій представлені інтереси всіх

учасників ланцюжка “виробництво – переробка - реалізація”. Також до неї входять служби із забезпечення інфраструктури молочного виробництва.

3. Ціна на молоко формується в межах визначених квот, починаючи з витрат на виробництво сировини і закінчуючи роздрібною ціною кінцевого продукту, що більше відповідає затратній моделі ціноутворення. Державне регулювання цін і доходів виробників сільськогосподарської продукції в Ізраїлі не повною мірою відповідає вимогам СОТ, членом якої є і Україна [48].

Проте, Україна має запроваджувати реальне, а не задеклароване державне регулювання саме із підтримки прибутку виробників, як це десятиліттями роблять інші країни з розвиненим сільським господарством.

3.2 Досвід державної підтримки розвитку сільського господарства у Польщі

У Польщі налічується понад 2 млн дрібних господарств (до 10 га), або 84,7 % загальної кількості господарств, які ведуть сільськогосподарське виробництво [78].

Протягом майже півстоліття польська аграрна політика викликала багато суперечок не тільки всередині країни, але і в політичних колах дружніх держав, які вимагали колективізації сільського господарства. Проте, сільське господарство Польщі залишалося на основі приватної власності, розвивалося безперервно і без потрясінь забезпечуючи країну продовольством [78].

Вплив планової економіки через систему контрактації і постачання, а також значна фінансова допомога з боку держави не вплинули на свободу господарювання польського селянина та на втрату зв'язку сільського господарства із ринком. Підприємницький характер діяльності, який в минулому був об'єктом критики, став одним із найбільших переваг економіки в момент її ринкової трансформації, що розпочалася у 1989 р. і розширив свій

вплив після приєднання Польщі до Європейського Союзу. Сільське господарство відіграє надзвичайно важливу роль у соціально-економічному й політичному житті польської держави, воно є своєрідним фундаментом для багатьох інших галузей економіки Польщі. Тому ситуація в сільському господарстві країни залишається надзвичайно важливим критерієм успіху польської політики євроінтеграції. Після приєднання Польщі до ЄС поступово знижувалася роль сільського господарства в національній економіці, хоча воно, як і раніше, залишається важливим сектором економіки країни [48].

Частка сільського господарства у створенні валового внутрішнього продукту в останні роки знизилася до 4%, на нього припадає менше 6% основних засобів національної економіки, дещо зменшилися обсяги інвестицій у реконструкцію і розширення сільського господарства (від 2,1 до 1,8 %) від загального обсягу інвестицій [78].

У сфері сільського господарства задіяно 14 % від загальної чисельності працюючих. Комплексний аналіз праці та ресурсів, активів і частки сільського господарства у створенні валового внутрішнього продукту країни показує зниження ефективності вкладених інвестицій і рівня продуктивності праці.

Перед входженням Польщі до Європейського Союзу діяла Спеціальна передвступна програма для сільського господарства і сільського розвитку (Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development (SAPARD)), яка мала бути згорнута у 2004 р. Проте з метою фінансування проектів, діяльність яких була затверджена до вказаної дати, її продовжено у 2005-2006 рр. Наприкінці 2006 р. фонди цієї програми були повністю використані, а залишкові платежі профінансовано за рахунок коштів Плану розвитку сільської місцевості (проекти згідно з Регламентом 1268/1999) [78].

З 1 серпня 2004 року почав діяти механізм виплати структурних рент (renta strukturalna) для польських аграріїв, на які мали право селяни, що досягли 55- річного віку та продали або передали у спадок своє господарство

в цілісному вигляді. Рента надавалася лише одному співвласнику господарства. Місячна мінімальна сума її станом на 2005 р. дорівнювала 1180 злотих (274 євро), максимальна (за певних обставин) могла досягати 2475 злотих (576 євро). Європейський Союз надавав 80 % цих коштів із власного бюджету, 20 % – надійшло з державного бюджету Польщі [78]. Однак ситуація з виплатою структурної ренти ускладнилася. У 2004-2006 рр. ЄС виділив на ці цілі 640 млн євро.

Польські селяни у перший рік вступу країни до ЄС майже не претендували на отримання вищезгаданої ренти, але у 2005- 2006 рр. ситуація кардинально змінилася: наприкінці травня 2006 р. 46 тис. селян одержали вищезгадану ренту, що призвело до дефіциту фінансових ресурсів, тому прийняття нових заявок було припинено до квітня 2007 р. Виплати за цією програмою поновилися після перегляду умов надання ренти, здійсненого Міністерством сільського господарства та розвитку села [48].

Нові умови дещо скоротили розміри ренти та кількість її потенційних отримувачів. Крім того, у зазначений період з бюджету ЄС було виділено чималі суми коштів гроші на модернізацію аграрного сектору країни. Зокрема, на програму “Розвиток сільської місцевості” у 2004-2006 рр. Європейський Союз фінансував 2,8 144 млрд євро, ще 700 млн євро на реалізацію програми надійшло з бюджету Польщі.

На реалізацію заходів у межах програми “Реструктуризація і модернізація тваринницького сектору та розвитку сільської місцевості” з бюджету ЄС було спрямовано 1,19 млрд євро, з державного бюджету країни – 0,59 млрд євро [78].

У сучасних умовах основою державної підтримки Польщі є прийнята Міністерством сільського господарства і розвитку села Програма розвитку сільських районів. Ця програма передбачає чотири основні напрями:

- 1) підтримка конкурентоспроможності сільськогосподарського і лісового сектору;
- 2) підтримка природного середовища і сільських районів;

3) якість життя в сільських районах і диверсифікація сільської економіки;

4) стратегія лідерства. Усі заходи Програми будуть фінансуватися з Європейського сільськогосподарського фонду для розвитку сільських районів та з національних ресурсів, що виділяються на ці цілі в бюджеті [78].

Наприклад, на підтримку конкурентоспроможності сільськогосподарського і лісового сектору та якість життя в сільських районах і диверсифікацію сільської економіки 75 % коштів надійде від Європейського сільськогосподарського фонду для розвитку сільських районів і 25 % – кошти державного бюджету. Пропорція розподілу коштів на підтримку природного середовища і сільських територій та стратегію лідерства складається відповідно як 80 і 20%. На основі центральної програми розроблено Національний стратегічний план (Krajowy Plan Strategiczny (KPS) – стратегічний документ, в якому цілі та завдання реалізуються на рівні кожної країни-члена Європейської Співдружності через програми розвитку сільських районів.

В межах цього напрямку передбачено:

- професійне навчання для осіб, зайнятих у сільському та лісовому господарстві;
- підготовку молодих фермерів;
- достроковий вихід на пенсію;
- надання консультаційних послуг фермерам і власникам лісів;
- модернізацію сільськогосподарських володінь;
- підвищення величини доданої вартості для сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва;
- удосконалення і розвиток інфраструктури, пов'язаної з сільським і лісовим господарством;
- участь фермерів у формуванні якості продуктів харчування;
- інформаційно-пропагандистську діяльність;
- створення груп виробників сільськогосподарської продукції [78].

Для поліпшення професійного навчання осіб, зайнятих у сільському та лісовому господарстві Польщі, передбачено державну підтримку навчальної діяльності як для державних, так і приватних установ та організацій. Так, у межах цього напрямку функціонує 500 проектів. Фінансова допомога держави полягає у стовідсотковому поверненні всіх документально підтверджених витрат, пов'язаних із проведенням навчання та не більше 15 % коштів на покриття експлуатаційних витрат.

Тематика навчання передбачає вивчення мінімальних вимог на відповідність особи до проведення сільськогосподарської діяльності (так звані крос-відповідності); економіки і управління у сільськогосподарському або лісгосподарському виробництві; популяризацію нових напрямів сільськогосподарської діяльності з метою пошуку отримання вищих доходів; організації належних умов утримання тварин та охорону навколишнього природного середовища [48].

Фінансова допомога держави надається фізичній особі, яка вперше планує розпочати самостійне ведення господарства за умови, що вона раніше не займалася сільськогосподарською діяльністю і не є власником земель сільськогосподарського призначення з площею не менше 1 га, не одержувала прямих платежів і пільгових кредитів, виплат та фінансової допомоги у межах виконання різних державних програм і проектів, не є і не була застрахована відповідно до Положення про соціальне страхування для фермерів, як фермер або дружина фермера, не мають певних спеціальних галузей сільськогосподарського виробництва (вирощування рослин у теплицях або парниках, виробництво грибів, виробництво м'яса птиці, в тому числі інкубатори, виробництво вовни та продукції бджільництва тощо) та не одержувала відшкодування по їх веденню [78].

3.3 Напрями державної підтримки розвитку потенціалу підприємства малого і середнього бізнесу в Україні

Ведення малого та середнього бізнесу в сучасних ринкових умовах в Україні пов'язане з багатьма ризиками, труднощами, негативними факторами та чинниками. На основі опрацьованих праць та матеріалів, усі проблеми, з якими стикаються у своїй діяльності суб'єкти малого і середнього бізнесу, нами поділено на кілька груп [24-26, 28, 32-34]. Розглянемо їх детальніше:

Перша група проблем.

Проблеми, що пов'язані із значними фінансовими та матеріальними витратами суб'єктів господарювання малого та середнього бізнесу на етапі започаткування господарської діяльності, зокрема:

- висока вартість оренди комерційної нерухомості;
- висока вартість купівлі-продажу комерційної нерухомості;
- завищенні тарифи на комунальні послуги;
- потреба в закупівлі сучасного обладнання, устаткування, інструментів, техніки, технологій тощо [24].

Друга група проблем, з якими стикається малий та середній бізнес, це пошук та залучення кредитних коштів. Вагомою перешкодою для вітчизняного бізнесу є висока вартість кредитів. Кредитні ставки комерційних банків для бізнесу становлять 21–27 %, тому дозволити кредити собі можуть тільки високорентабельні підприємства [25].

Перешкоджають отриманню позик малому і середньому бізнесу такі проблеми [29, с. 16]:

- складна процедура отримання кредитних коштів;
- значні витрати часу на розгляд та оформлення кредиту за невеликих термінів кредитування, невисока рентабельність діяльності малих та середніх підприємств, що не покриває банківської ставки по кредиту;
- брак або відсутність у позичальника застави, яку банки та кредитні установи розглядають як вид забезпечення. Значною перешкодою є проблеми

із реалізацією застави боржників, яку банки та кредитні установи можуть реалізовувати довго та за зниженими ринковими цінами;

- ризики, пов'язані з невчасним поверненням кредиту і сплати відсотків за ним;
- ризики банкрутства малих та середніх підприємств через фінансову неспроможність.

Третя група проблем. Проблеми, пов'язані із своєчасною реалізацією товарів, успішним наданням послуг та ефективним виконанням робіт. До цієї групи негативних факторів та чинників слід віднести низьку купівельну спроможність населення, що призводить до зниження обсягу продажу товарів, надання послуг та виконання робіт, коливання курсу валют, зміни у вподобаннях та смаках споживачів, висока конкуренція на ринку, демпінг цін тощо. Споживачі орієнтуються на економію свого бюджету, тобто більшою мірою шукають товар та послуги за зниженими цінами, акційні пропозиції, товари з довшим терміном використання. Такі маркетингові заходи для малого та середнього бізнесу інколи важко здійснити. На ринку залишаються великі "гравці", зменшується кількість малих та середніх суб'єктів господарювання на ринку, що банкрутують або виходять з ринку [26].

Четверта група проблем. Проблеми, що пов'язані із економічною та суспільно-політичною ситуацією в Україні. Це зумовлено зміною чинного законодавства, що передбачає сплату обов'язкових платежів – єдиного соціального внеску (ЄСВ) та податків з усіх без винятку фізичних осіб-підприємців (раніше "не активні" ФОПи не сплачували жодних платежів); зростанням кількості податкових перевірок та штрафів за недотримання чинного законодавства тощо. Подальша політика уряду та парламенту в напрямку ускладнення ведення підприємницької діяльності може призвести до незадоволення та страйків фізичних осіб-підприємців, банкрутства та закриття багатьох суб'єктів господарювання, втрати робочих місць найманими працівниками та зростання числа безробітних, зменшення

надходження коштів до бюджету, посилення монополізації великих підприємств на всіх ринках та інші негативні явища та процеси [24].

П'ята група проблем. Проблеми, що пов'язані з форс-мажорними обставинами. «Останні згідно з чинним законодавством України поділяють на три групи [36]:

- природні явища: це погодні умови та стихійні лиха: ураган, буря, повінь, снігопади та нагромадження снігу, ожеледь, землетрус, пожежа тощо;
- обставини соціального характеру: страйки, масові заворушення, бойові дії та терористичні акти, оголошена та неоголошена війна (анексія Криму та бойові дії в Донецькій та Луганській областях), протиправні дії третіх осіб, рейдерство);
- дії влади: введення надзвичайно стану чи надзвичайної ситуації, проведення військової мобілізації, введення карантину (оголошення карантину в березні 2020 року з метою запобігання виникненню та поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)).

Це, своєю чергою, унеможливує проведення своєї операційної діяльності суб'єктами малого та середнього бізнесу; спричиняє неспроможність виконувати свої зобов'язання перед контрагентами; нездатність реалізувати товари, надавати послуги чи виконувати роботи; обмеження певних видів діяльності, від чого суб'єкти господарювання несуть збитки; обмеження часу роботи підприємств та установ; ймовірність настання ризику втрати частини або всього майна підприємцями та юридичними особами тощо [24].

Вирішення проблем розвитку малого та середнього бізнесу в Україні повинно стати одним із ключових напрямків державної політики, адже саме мале підприємництво сприятиме значному підвищенню ефективності реалізації вітчизняного економічного потенціалу, оптимізації участі України в міжнародному поділі праці, посиленні конкурентоспроможності національної економіки [34, с. 62].

Варто зазначити, що в Україні протягом останніх шести років (від 2014 року) проводиться підтримує малий та середній бізнес Міністерство економічного розвитку і торгівлі (з 29 серпня 2019 року перейменоване на Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України). Ще в 2013 році в Україні розробила Концепцію Загальнодержавної програми підтримки малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки для вирішення проблем розвитку бізнесу. Ця програма дозволяє впровадити в Україні нові види фінансової державної підтримки для малого і середнього бізнесу, а саме: часткову компенсацію процентних ставок за кредитами, які надаються під бізнес-проекти, компенсацію лізингових платежів; передбачається розширення програми мікrokредитування, а також розвиток відповідної інфраструктури підтримки [30].

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України започаткувало низку реформ для полегшення ведення бізнесу в Україні, а саме: закон про спрощення ведення бізнесу, що відмінив 16 неефективних регуляторних обмежень, гармонізував систему оренди землі та створив систему “єдиного вікна” для відкриття бізнесу лише за 2 дні; зміни до закону про ліцензування, які відмінили ліцензування 26 типів господарської діяльності; урядову постанову про дерегуляцію, яка відмінила потребу у неефективних сертифікатах у сільськогосподарській сфері та моніторинг користування надрами, що відкривали значні можливості для корупції; закон про захист прав інвесторів, що привів стандарти законодавства до загальноєвропейських і забезпечив відповідний захист міноритарних акціонерів [31].

За сприяння Міністерства економічного розвитку і торгівлі України для малого та середнього бізнесу в Україні реалізовувалися:

Програми ЄС підтримки приватного сектора в Україні – EU SURE (EU Support to Ukraine to Re-launch the Economy);

Програма наукових досліджень та навчання Європейського співтовариства з атомної енергії Горизонт 2020 (2014-2018);

Програма ЄС “Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME) (2014-2020)”;

Програма для управлінських кадрів сфери підприємництва України (Fit for partner ship with Germany);

Unlimit Ukraine by EBA – Програма розвитку та підтримки малого українського бізнесу [24].

Підтримку малому та середньому бізнесу в Україні надають також і міжнародні організації, наприклад, Регіональна Місія Агентства США з міжнародного розвитку (USAID); CASE Україна Competiveness of Small and Medium Enterprises (COSME) – європейська програма підтримки малого та середнього бізнесу; Центр соціально-економічних досліджень; Фонд цивільних досліджень і розвитку США; Представництво Європейської комісії в Україні тощо. Також підприємці малого та середнього бізнесу мають можливість виграти гранти на започаткування та ведення бізнесу. У перспективі для забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу слід розробити шляхи подолання негативних чинників [25].

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки такими шляхами повинні стати:

- державна підтримка малого та середнього бізнесу, тобто це правове, інформаційне, фінансове забезпечення, забезпечення у сфері оподаткування та кредитування;
- міжнародна допомога, тобто це фінансова, технічна, юридична допомога, допомога у підготовці кадрів;
- підтримка малого та середнього бізнесу через франчайзинг, лізинг тощо;
- самоорганізація та кооперування малого та середнього бізнесу, а саме у формі громадських об'єднань, спілок та мереж, асоціацій та кооперативів;
- ефективне управління персоналом та професійна кваліфікована підготовка кадрів [26].

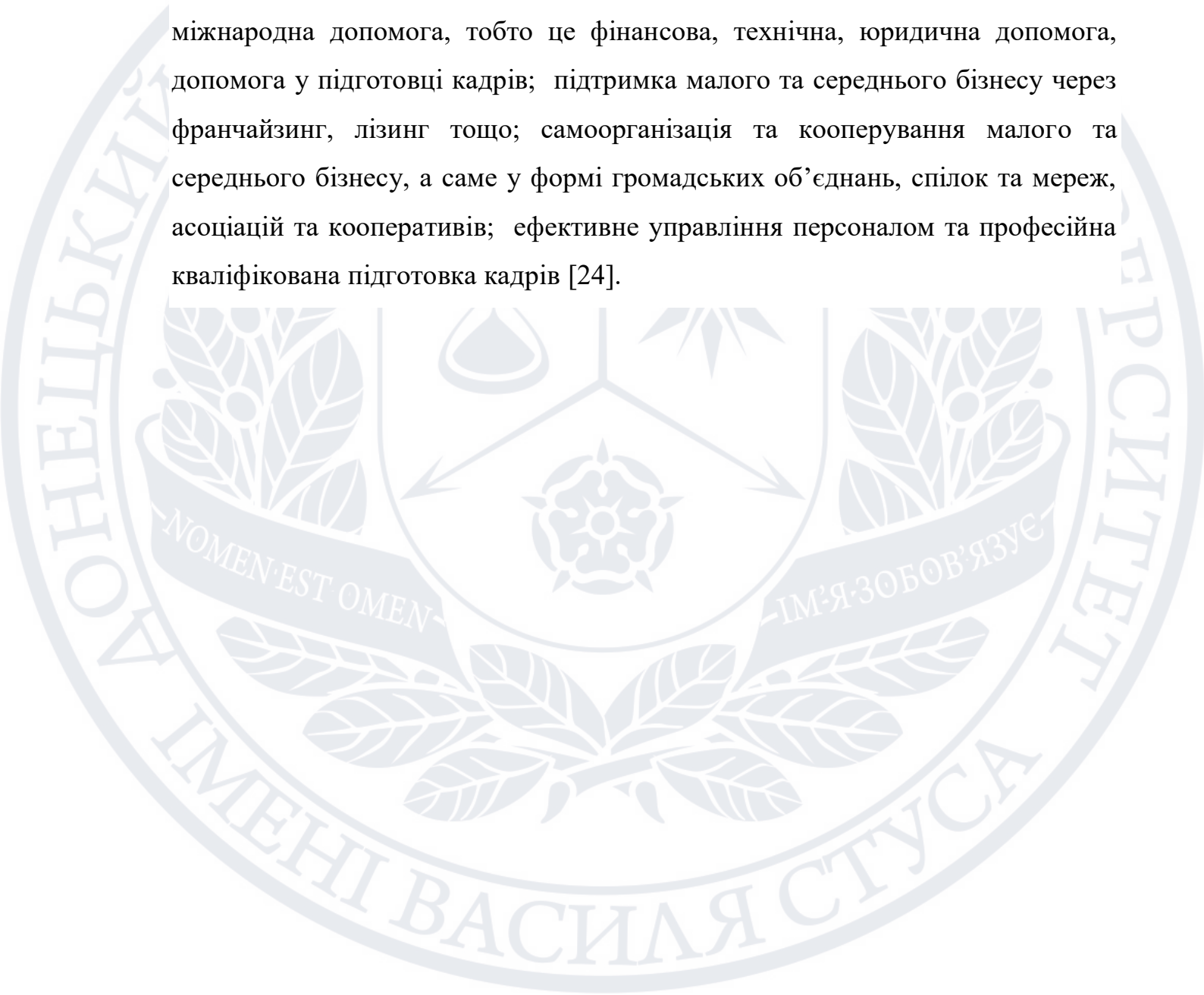
Пріоритетними цілями фермерських господарств в контексті стратегічного управління їх конкурентоспроможністю є: «зміцнення позицій на ринку, в тому числі шляхом диверсифікації виробництва, освоєння нових ринків; поліпшення загального фінансово-економічного стану, що досягається не тільки шляхом зростання обсягів виробництва, а й режимом економії, маневруванням своїми активами, упорядкуванням фінансових розрахунків і рядом інших дій; завоювання високої ділової репутації, для чого необхідно здійснювати бездоганну внутрішньо-організаційну політику, висуваючи як безумовний пріоритет своєчасне виконання укладених контрактів, чесність в розрахунках, високий рівень якості товарів та послуг; забезпечення високої надійності у виробничогосподарській діяльності шляхом створення виробничих і ресурсних резервів, страхових резервних фондів, розвиненої системи страхування ризиків [35]

Висновки до розділу 3

Сільське господарство Польщі після вступу країни в ЄС показало переважно позитивну динаміку розвитку, що виявилось у зростанні обсягів виробництва аграрної продукції та її експорту, збільшенні дотацій та підвищенні доходів великих і середніх господарств. Водночас процес адаптації аграрного сектору Польщі до умов господарювання об'єднаної Європи відбувався досить складно. Посилилась поляризація в доходах великих і середніх господарств, з одного боку, та дрібних – з іншого, доходи яких не збільшилися. У перші роки перебування країни в ЄС відбувався процес укрупнення господарств і суттєвого підвищення цін на землю. Однак польське суспільство позитивно оцінює наслідки приєднання країни до ЄС для сільського господарства, передусім через зусилля співтовариства реалізувати можливості багатofункціонального призначення сільського господарства, сталого розвитку сільських територій та дієвої фінансової

підтримки цих напрямів. Цей досвід є показовим для України, яку у цьому році було визнано країною-кандидатом на вступ до ЄС [48].

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки такими шляхами державної підтримки зміцнення потенціалу підприємств малого і середнього бізнесу у сільському господарстві мають стати: державна підтримка малого та середнього бізнесу, тобто це правове, інформаційне, фінансове забезпечення, забезпечення у сфері оподаткування та кредитування; міжнародна допомога, тобто це фінансова, технічна, юридична допомога, допомога у підготовці кадрів; підтримка малого та середнього бізнесу через франчайзинг, лізинг тощо; самоорганізація та кооперування малого та середнього бізнесу, а саме у формі громадських об'єднань, спілок та мереж, асоціацій та кооперативів; ефективне управління персоналом та професійна кваліфікована підготовка кадрів [24].



ВИСНОВКИ

Виявлено, що мале підприємництво в нашій країні має низку переваг, до яких належать: раціональна організація виробництва, здатність до швидкої й адекватної реакції на зміни економічної ситуації, мобільність та гнучкість у прийнятті рішень. Разом із тим, незважаючи на переваги та доведену світовим досвідом успішність малого бізнесу, недоліки та можливі ризики ще не дозволили цьому сегменту економіки здійснити дієвий вплив на економічний та соціально-політичний розвиток країни. Серед причин такого стану справ можемо зазначити відсутність зваженої державної політики щодо фінансування або фінансово-економічного стимулювання успішних бізнеспроектів, сприяння створенню системи стимулюючого кредитування, недосконалість податкового механізму, низький рівень сприяння малому бізнесу на рівні регіонів та міст із боку влади. Пріоритетними напрямками майбутніх наукових розвідок має стати теоретичне обґрунтування розвитку співпраці суб'єктів малого підприємництва з міжнародними організаціями та бізнес-структурами, що, в свою чергу, повинно сприяти інноваційному та науково-технічному розвитку малого бізнесу.

Визначаючи змістовні характеристики та напрями механізму державного регулювання підприємницької діяльності, важливо здійснити «творче руйнування» стереотипу стосовно суперечності між економічною ефективністю і соціальною справедливістю, тобто соціальним складником, у діяльності приватних фірм. Створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього підприємництва є одним із пріоритетних завдань державної політики. Проте на нинішньому етапі розвитку в Україні ринкові чинники ще не набрали сили. Ринок інновацій, що лише зароджується в Україні, характеризується скороченням як пропозиції, так і попиту на всі різновиди інноваційних продуктів: винаходи, корисні моделі, промислові зразки, технології, «ноу-хау» тощо. З урахуванням рекомендацій дослідників державного впливу на підприємницьку діяльність в Україні, інноваційних і

соціальних якостей підприємництва важливо розробити чіткі критерії оцінки цих якостей як передумови особливої уваги держави до цієї діяльності, застосувати прямі і непрямі методи підтримки та заохочення підприємництва із соціально важливими якостями. Ефективність механізму державного регулювання підприємницької діяльності в Україні, його сприяння прояву прогресивних тенденцій економічного розвитку залежатиме від ступеня успішності боротьби з корупцією і встановлення режиму громадянського контролю за всіма стадіями розроблення, втілення і моніторингу наслідків такого регулювання [12].

Малий та середній бізнес є одним із головних напрямів економічного розвитку України. Малий та середній бізнес є ініціатором впровадження інноваційних процесів, фактором зменшення безробіття в країні, розвитку здорової ринкової конкуренції тощо. Без ефективною державної підтримки розвиток малого та середнього бізнесу неможливий. У процесі аналізування розвитку малого та середнього бізнесу виявлено низку проблем, що ускладнюють операційну діяльність суб'єктів господарювання, зокрема проблеми, що пов'язані із започаткуванням власної справи; пошуком та генерацією коштів для ведення бізнесу; необхідністю реалізації товарів, послуг та робіт; із суспільно-політичною та економічною ситуацією в Україні; форс-мажорними обставинами.

Для вирішення проблем фінансування малого та середнього бізнесу на державному рівні потрібно створювати спеціалізовані фонди, зменшувати ставки банківських кредитів, залучати комерційні банки до пільгових програм фінансування тощо. Враховуючи важливість розвитку малого і середнього бізнесу, можна зробити висновок, що надання кредитів бізнесу є перспективним видом діяльності для українських банків, а також важливим і необхідним для розвитку підприємництва в Україні.

Отже, держава не може розвивати свою економіку без розвитку приватного підприємництва, при цьому діяльність малого та середнього бізнесу відіграє важливу роль.

Сільське господарство Польщі після вступу країни в ЄС показало переважно позитивну динаміку розвитку, що виявилось у зростанні обсягів виробництва аграрної продукції та її експорту, збільшенні дотацій та підвищенні доходів великих і середніх господарств. Водночас процес адаптації аграрного сектору Польщі до умов господарювання об'єднаної Європи відбувався досить складно. Посилилась поляризація в доходах великих і середніх господарств, з одного боку, та дрібних – з іншого, доходи яких не збільшилися. У перші роки перебування країни в ЄС відбувався процес укрупнення господарств і суттєвого підвищення цін на землю. Однак польське суспільство позитивно оцінює наслідки приєднання країни до ЄС для сільського господарства, передусім через зусилля співтовариства реалізувати можливості багатофункціонального призначення сільського господарства, сталого розвитку сільських територій та дієвої фінансової підтримки цих напрямів. Цей досвід є показовим для України, яку у цьому році було визнано країною-кандидатом на вступ до ЄС.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки такими шляхами державної підтримки зміцнення потенціалу підприємств малого і середнього бізнесу у сільському господарстві мають стати: державна підтримка малого та середнього бізнесу, тобто це правове, інформаційне, фінансове забезпечення, забезпечення у сфері оподаткування та кредитування; міжнародна допомога, тобто це фінансова, технічна, юридична допомога, допомога у підготовці кадрів; підтримка малого та середнього бізнесу через франчайзинг, лізинг тощо; самоорганізація та кооперування малого та середнього бізнесу, а саме у формі громадських об'єднань, спілок та мереж, асоціацій та кооперативів; ефективне управління персоналом та професійна кваліфікована підготовка кадрів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Міца В.В. Малий бізнес як суб'єкт економічної системи регіону. - *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Випуск 20. Частина 2. 2018. С. 123-126.
2. Білик Т.О. Мале підприємництво: розвиток та прибутковість. Формування ринкових відносин в Україні. 2014. № 10. С. 78–84.
3. Білорус О.Г. Фінансові та грошово-кредитні чинники інвестиційно-інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу. *Банківська справа*. 2014. № 1. С. 14–18.
4. Волощук Н.Ю. Теоретичні підходи до дослідження сутності категорії малого підприємництва. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. Серія: Економіка. Випуск 2. 2015. С. 13–17.
5. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: навч. посібник. К.: 2012. 488 с.
6. Матусова О.М. Сутність і класифікація малого сільського підприємництва. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2016. № 1. С. 12–17.
7. Омаров А.М. Господарсько-правове забезпечення малого підприємництва в Україні. *Економічна теорія та право*. 2016. № 1. С. 159–170.
8. Пукало О. Теоретичні проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2017. № 4. С. 31–37.
9. Рибак О.В. Розвиток малого підприємництва в регіоні: теоретичні засади, проблеми та перспективи. *Економічний вісник Донбасу*. 2010. № 2. С. 96–100.

10. Фролова В.Ю. Актуальні проблеми діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2017. № 1(37). С. 16–34.

11. Закон України Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні.

URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>

12. Черняєва О.В., Гриненко А.Ю. Сутність і значення малого підприємництва у світовій економіці. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 3(08). С. 33–42.

13. Величко В. В. Конспект лекцій з курсу «Економіка і фінанси підприємства. Х.: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. 152 с.

14. Васьківська К.В., Лозінська Л.Д., Галімук Ю.О. Економічний потенціал підприємства в умовах змін: суть та характерні особливості.

URL:http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/5_2020/9.pdf

15. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: моногр. Сумы : Университетская книга, 2006. 972 с.

16. Васьківська К.В., Децик О.І. Інвестиційна діяльність суб'єктів підприємництва в системі бізнесадміністрування. Монографія/ За заг. ред. К. В. Васьківської. Львів: «ГАЛИЧ-ПРЕС», 2019. 192 с.

17. Васьківська К. В., Науменко В. В., Довбенко А. Я., Шуєва Д. Д. Активізація підприємницької діяльності об'єднаних територіальних громад в умовах різноукладності. *Вісник ЛНАУ: економіка АПК*. 2019. № 26. С. 5-10. URL: <https://doi.org/10.31734/economics2019.26.005>

18. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: РОСПЕКТ, 2002. 424 с.

19. Костирко Р. О. Комплексний підхід до стратегічного аналізу потенціалу фінансово-економічної стійкості господарюючого суб'єкта. *Вісник Нац. університету "Львівська Політехніка"*. Серія: Менеджмент та

підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2007. № 578. С. 141 -145.

20. Прокопишак В.Б. Формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств: Монографія. – Львів: Видавництво: Ліга-Прес, 2013. 259 с.

21. Сабадирьова А. Л. Організаційні основи інформаційної системи оцінки потенціалу промислового підприємства. [URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/444/1/%D0%A1%D0%.pdf](http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/444/1/%D0%A1%D0%.pdf) (дата звернення 20.03.2020).

22. Савченко В.Ф. Потенціал національної економіки України: моногр. Чернівці: ЧДІЕіУ, 2009. 273 с.

23. Шкроміда Н. Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання. Економічний аналіз: Зб. наук праць. Тернопіль: Економічна думка. Тернопіль: ТНУ, 2011. Вип. 9, Ч. 1. С. 383 -386.

24. Безугла Л.С. Механізми державного регулювання підприємницької діяльності в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. № 6. 2011. С. 89–92.

25. Словник української мови. [URL: http://www.sum.in.ua/s/mekhanizm](http://www.sum.in.ua/s/mekhanizm).

26. Жарая С.Б. Сутність та складові механізмів державного регулювання підприємницької діяльності. *Науковий вісник Академії муніципального управління*. 2013. С. 33–39.

27. Концепція вдосконалення державного регулювання господарської діяльності: Указ: № 816/27 від 3.9.27 р. [URL: http://www.president.gov.ua](http://www.president.gov.ua).

28. Комарницький І.М. Організаційно-економічні механізми розвитку підприємництва. Л., 2000. 226 с.

29. Михальська В.В. Державне регулювання механізму формування освітнього середовища для малого та середнього підприємництва: автореф.

Дис. на здобуття наук. Ступеня канд. Екон. Наук. Національна академія держ. управління при Президентові України. К., 2007. 20 с.

30. Варналій З.С. Законодавче забезпечення розвитку підприємництва в Україні: проблеми та перспективи. Підприємництво і право: Зб. наук, праць. К.: Ін-т приват. права і підприємництва АПрН України, 1998. С. 55–58.

31. Маматова Л.Ш. Державне регулювання підприємницької діяльності в Україні. *Вісник Приазовського державного технічного університету*. Маріуполь: 2017. Випуск 33. С. 153–160.

32. Добровольська В. Засоби державного регулювання підприємницької діяльності. 2006. № 2. С. 89–94.

33. Сергій Ткаченко. Система державного регулювання підприємництва в Україні. *Збірник наукових праць ЧДТУ*. 2013. С. 89–94.

34. Біла І.С., Салатюк Н.М. Світовий досвід державного регулювання підприємництва. *Світова економіка та міжнародні відносини*. Випуск № 1. 2014. С. 26–30.

35. Чередниченко Г.А. Механізм державного регулювання підприємницької діяльності в Україні та напрями його вдосконалення. 2014. URL: http://conf.at.ua/archive/19_12_2014_Vol_1.pdf.

36. Турчак В. В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. *Молодий вчений*. Випуск № 1. 2013 С. 39–44.

37. Поповенко Н. С., Ганенко О. В. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні. *ЕКОНОМІКА: реалії часу*. 2012. № 1 (2). С.126–132.

38. Кузнецова Л. В. Вплив банківської системи України на розвиток малого і середнього бізнесу. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. № 2 (45), С. 249–254.

39. Державний комітет статистики України.
URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

40. Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього

підприємництва на 2014–2024 роки” від 28 серпня 2013 р. № 641-р.
<http://zakon2.rada.gov.ua>.

41. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. [URL:http://me.gov.ua](http://me.gov.ua).

42. Сілічєва Н. Є. Малий бізнес в Україні: стан та перспективи розвитку. *Економічні інновації*. Випуск 59. 2012. С. 303–309.

43. Табінський В. А., Телятник В. М., Сімон А. П. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. *Молодий вчений*. 2017. № 3 (43). С. 848–851.

44. Дикань О. В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. Випуск № 57. С. 58–66.

45. Мікропідприємства, малі, середні та великі підприємства в новій класифікації підприємств, що прийнята зі змінами до закону про бухгалтерський облік [URL:https://mikropidpriyemstva-mala-seredni-ta-veliki-pidpriyemstva-v-novij-klasifikacii-pidpriemstv-shho-prijnyata-zizminami-do-zakonu-pro-buxgalterskij-oblik](https://mikropidpriyemstva-mala-seredni-ta-veliki-pidpriyemstva-v-novij-klasifikacii-pidpriemstv-shho-prijnyata-zizminami-do-zakonu-pro-buxgalterskij-oblik).

46. [URL:https://uk.wikipedia.org/wiki/](https://uk.wikipedia.org/wiki/)

47. Яворська Т.І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика: монографія. К. : ННЦ ІАЕ. 2012.

48. П. І. Гайдуцький, П. Т. Саблук, Ю. О. Лупенко. Аграрна реформа в Україні: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2005. 424 с.

49. Закон України «Про селянське (фермерське) господарство». – [URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2009-12#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2009-12#Text)

50. Закон України Про фермерське господарство. [URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/973-15#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/973-15#Text)

51. Макаренко П. М. Моделі аграрної економіки. К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 682 с.

52. Месель–Веселяк В. Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві. К.. 2010. С. 11–36.

53. Кириленко І. Г. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи. К.: ННЦ “Інститут аграрної економіки”, 2005. 452 с.

54. Горьовий В. П. Фермерство України: теорія, методологія, практика: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2007. 540 с.

55. Горьовий В. П. Проблеми раціонального поєднування малих, середніх та великих підприємств. 2007. № 11–12. С. 74–78.

56. Збарський В. К. Тенденції розвитку особистих селянських господарств. 2008. № 5–6. С. 56–61.

57. Збарський В.К. Ефективність фермерських господарств: навч. посіб. К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 450 с.

58. Збарський В. К. Проблеми розвитку малого бізнесу на селі. Фінансові проблеми становлення та розвитку аграрного ринку: матер. Дев'ятих річних зборів Всеукр. конг. економістів-аграрників (26-27 квіт. 2007 р., Київ). К., 2007. – С. 252–258.

59. Макаренко А. П. Теорія і практика державного регулювання в аграрній сфері: монографія. К.: ННЦ “Інститут аграрної економіки” УААН, 2009. 636 с.

60. Макаренко П. М. Розвиток механізмів державної підтримки особистих селянських господарств. URL: 369
[URL:http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_du/2009_3/files/DU3_09_10.pdf](http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_du/2009_3/files/DU3_09_10.pdf).

61. Макаренко А. П. Теорія і практика державного регулювання в аграрній сфері: монографія. К.: ННЦ “Інститут аграрної економіки” УААН, 2009. – 636 с.

62. Яворська Т. І. Обслуговуюча кооперація в контексті розвитку особистих селянських господарств. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету / ТДАТУ; за ред. В. А. Рудьова. – Мелітополь. 2009. – № 7. – С. 296–300.

63. Яворська Т. І. Значення особистих селянських господарств у виробництві сільськогосподарської продукції. Збірник 387 наукових праць

Подільського державного аграрнотехнічного університету:/ ПДАТУ.– Кам'янецьПодільський, 2009. – Вип. 17, т. 2. – С. 617–619.

64. Яворська Т. І. Господарства населення як перспектива розвитку фермерства. Формування економічних умов розвитку сільських територій: мат. Третьої міжнар. наук.– практ. конф. молодих вчених (у заочній формі) / Редкол.: П.Т. Саблук та ін. К., 2011. С. 242–246.

65. Яворська Т. І. Фермерські господарства: недоліки та переваги сучасного розвитку. *АгроІнком*. 2011. № 7–9. С. 48–52.

66. Яворська Т. І. Теоретичні аспекти визначення сутності малого бізнесу. *Економіка АПК*. 2010. № 3. С. 77–80.

67. Яворська Т. І. Особливості визначення критеріїв малого бізнесу у сільському господарстві. *Аграрна економіка: науковий журнал / Львівський НАУ*. – Львів, 2009. - Т. 2, № 3–4. – С. 107–112.

68. Яворська Т. І. Переваги розвитку малого бізнесу у сільському господарстві. Організаційно-економічні трансформації в аграрному виробництв: матер. Дванадцятих річних зборів Всеукр. конг. економістів-аграрників (25-26 лют. 2010 р., м. Київ) К., 2010. С. 554–557.

69. Яворська Т. І. Державна підтримка малого бізнесу в Україні. Держава і право: проблеми становлення і стратегія розвитку: зб. матер. міжнар. наук.– практ. конф. (15-16 трав. 2010 р. м. Суми) / Сумська філія ХНУВС. Суми: ФОП Ляпощенко Л. Г., 2010. С. 713–715. 388

70. Яворська Т. І. Вдосконалення фінансово – кредитного забезпечення малого бізнесу в сільському господарстві. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету*. Черкаси, 2010. Вип. 25, ч. 1. С. 268–274.

71. Яворська Т. І. Особисте селянське господарство: визначення категорії та підприємницької діяльності. *Економіка АПК*. 2010. № 10. С. 112–116.

72. Аграрний сектор України / Критерії суб'єктів підприємницького бізнесу: URL:<http://agroua.net/economics/documents/category60/doc-80/>.

73. Аграрний сектор України. Методологічні підходи щодо понятійного апарату «малий бізнес» як складової малих форм господарювання. [URL: http://agroua.net/economics/documents/category89/doc-81](http://agroua.net/economics/documents/category89/doc-81).

74. Аграрний сектор України. Фермерські господарства. Розвиток фермерських господарств в Україні. [URL:http://agroua.net/economics/documents/category-95/doc-94/](http://agroua.net/economics/documents/category-95/doc-94/).

75. Кобута І. В. Трансформація підтримки сільського господарства країн світу відповідно до домовленостей СОТ. К.: ННЦ ІАЕ, 2009. 148 с.

