



МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ВНУТРІШНІХ СПРАВ  
Інститут заочного та дистанційного навчання

Кафедра економіко-правових дисциплін  
навчально-наукового інституту права та психології

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
для здобуття ступеня вищої освіти магістра  
на тему: «Державна політика забезпечення підтримки малого та  
середнього підприємництва в Україні»

**Виконав:** здобувач 2 курсу 1 ПУА групи  
Спеціальність 281 «Публічне управління та  
адміністрування»  
Андріяш Дарина Василівна  
Індивідуальний навчальний план № 24-53П/А/1  
Мобільний телефон: +38066-663-68-84

**Науковий керівник:**  
професор кафедри економіко-правових дисциплін  
ННІПП НАВС  
кандидат юридичних наук, доцент  
Борцевич Павло Святославович 

Кваліфікаційна робота допущена до захисту  
«04» травня 2025 р., протокол № 8  
завідувач кафедри економіко-правових дисциплін ННІПП НАВС,  
кандидат економічних наук, доцент  
  
(підпис) Анатолій ФАЇЗОВ,

## ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ.....	3
ВСТУП.....	4
<b>РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДТРИМКИ МСП.....</b>	<b>7</b>
1.1. Сутність, роль та значення малого і середнього підприємництва в економіці.....	7
1.2. Теоретичні підходи до формування та реалізації державної політики підтримки бізнесу.....	15
1.3. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки МСП.....	23
<b>РОЗДІЛ II. СУЧАСНИЙ СТАН І ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....</b>	<b>32</b>
2.1. Нормативно-правове забезпечення розвитку МСП в Україні.....	32
2.2. Інституційні основи державної підтримки малого та середнього підприємництва в Україні.....	39
2.3. Сучасний стан функціонування малого та середнього підприємства в Україні.....	45
2.4. Оцінка ефективності діючих програм державної підтримки.....	53
<b>РОЗДІЛ III. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....</b>	<b>58</b>
3.1. Пріоритетні напрями державної підтримки розвитку МСП в умовах євроінтеграції.....	58
3.2. Використання зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці.....	64
3.3. Розробка пропозицій щодо підвищення ефективності державної політики у сфері підтримки підприємства.....	70
3.4. Перспективи цифровізації та інноваційної підтримки малого та середнього бізнесу.....	77
ВИСНОВКИ.....	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	90
ДОДАТКИ.....	99

## **ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ**

ЄС – Європейський Союз;

МСП – мале та середнє підприємництво;

МСБ – малий та середній бізнес;

ІКТ – інформаційно-комунікаційні технології;

ІоТ - Інтернет речей;

ІоТ - промисловий Інтернет речей.

## ВСТУП

**Актуальність теми.** У сучасних умовах трансформації національної економіки малого та середнього підприємництва відіграє ключову роль у забезпеченні стійкого зростання, формуванні конкурентного середовища та розвитку інноваційного потенціалу країни. Саме підприємницький сектор виступає важливим чинником зайнятості населення, створення нових робочих місць та наповнення державного і місцевих бюджетів. Водночас його розвиток вимагає цілеспрямованої державної підтримки, адже МСП характеризується обмеженими фінансовими та організаційними ресурсами, що ускладнює його адаптацію до швидкозмінних умов внутрішнього й зовнішнього середовища.

Актуальність дослідження державної політики у сфері підтримки малого та середнього підприємництва зумовлена необхідністю формування цілісної та ефективної системи державних заходів, яка б забезпечувала не лише стабільне функціонування бізнесу, але й створювала умови для його динамічного розвитку в умовах глобальних економічних трансформацій. В умовах посилення міжнародної конкуренції та соціально-економічної нестабільності саме малий і середній бізнес виступає найбільш уразливою, проте надзвичайно важливою ланкою економіки, що потребує державної підтримки та стимулювання. Для України ця проблема є особливо значущою, адже, з одного боку, країна перебуває у процесі євроінтеграційних перетворень і прагне адаптувати національне законодавство та політику до європейських стандартів, а з іншого – змушена протистояти викликам воєнного стану, які суттєво ускладнюють умови ведення бізнесу.

Дослідженню державної політики у сфері підтримки малого та середнього підприємництва присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних авторів, як: Близнюк О. П., Бондаренко О. С., Гриценко Л. Л., Денисенко М. П., Дехтяр Н. А., Дикань В. Л., Н. О. Задорожнюк, Забедюк М. С., Н. П. Мешко, І. Л. Назаренко, Обруч Г. В., Пронько Л. М., О. Ю. Ситник, Фурман І. В., В. С. Хворостяний, Чуєнко В. І., Шабатура Т. С., Шарко М. В., Ярошевич Н. Б. та інші. Водночас,

питання практичного впровадження ефективних механізмів державної підтримки МСП, адаптації міжнародного досвіду до національних умов та забезпечення стабільного розвитку підприємництва в умовах соціально-економічної нестабільності залишаються недостатньо вивченими, що зумовлює необхідність подальших наукових досліджень цієї теми.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження є з'ясування теоретико-методологічних основ державної політики підтримки малого та середнього підприємництва, аналіз сучасного стану та проблем реалізації цієї політики в Україні, а також розробка пропозицій щодо її вдосконалення.

Для виконання поставленої мети дослідження необхідно виконати такі **завдання:**

- розкрити сутність, роль та значення малого і середнього підприємництва в економіці та дослідити теоретичні підходи до формування державної політики його підтримки;
- проаналізувати нормативно-правове та інституційне забезпечення реалізації державної політики підтримки МСП в Україні;
- оцінити сучасний стан малого і середнього підприємництва в Україні, визначити основні тенденції, проблеми та виклики його розвитку;
- вивчити міжнародний досвід підтримки МСП та визначити можливості його адаптації у вітчизняну практику, з урахуванням євроінтеграційного курсу України;
- сформулювати пропозиції щодо підвищення ефективності державної політики у сфері підтримки МСП, включно з перспективами цифровізації та інноваційної підтримки бізнесу.

**Об'єктом дослідження** є процес державного регулювання та підтримки малого та середнього підприємництва в Україні.

**Предметом дослідження** є механізми, інструменти та програми державної політики, спрямовані на стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу, їх ефективність та можливості вдосконалення.

**Методи дослідження.** Методологічна основа дослідження державної політики підтримки МСП ґрунтується на використанні комплексу загальнонаукових та спеціальних економіко-правових методів. Діалектичний метод дозволив розглядати регулювання підприємництва як динамічний процес, метод абстрагування — виокремити сутнісні характеристики МСП та його значення для економіки, а порівняльний метод — зіставити українську політику з міжнародними практиками. Системний аналіз забезпечив комплексне розуміння взаємодії правових, інституційних і програмних механізмів підтримки, економіко-статистичні методи дали змогу оцінити тенденції та проблеми розвитку підприємництва. Критичний аналіз застосовано для виявлення недоліків державної політики, тоді як індукція й дедукція сприяли узагальненню практичного досвіду та формуванню рекомендацій щодо її вдосконалення.

**Практичне значення дослідження** полягає в тому, що його результати дають змогу уточнити пріоритети державної політики щодо МСП, виявити прогалини у чинному законодавстві, визначити ефективні міжнародні практики для адаптації в Україні та сформуванню дієвих рекомендацій щодо застосування інструментів державної підтримки для стимулювання розвитку малого й середнього бізнесу.

**Наукова новизна** полягає в уточненні теоретичних підходів до державної підтримки МСП та розробці авторських пропозицій щодо вдосконалення інструментів і механізмів її реалізації.

**Структура кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна робота складається з переліку умовних скорочень, вступу, трьох розділів, які включають в себе одинадцять підрозділів, висновків та списку використаних джерел. Загальний обсяг кваліфікаційної роботи становить 104 сторінки, з яких основного тексту 89 сторінок.

## РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДТРИМКИ МСП

### 1.1. Сутність, роль та значення малого і середнього підприємництва в економіці

Підприємницька діяльність є одним зі способів реалізації потенціалу особистості, прояву творчих здібностей у поєднанні з ризиками. Підприємницькою діяльністю переважно займаються люди, які схильні до ризику та не бояться брати на себе відповідальність.

Підприємництво може бути як видом діяльності, так і стилем господарювання, в основі якого закладено постійний пошук нових можливостей, орієнтація на інновації, вміння залучати й ефективно використовувати ресурси з різних джерел. Підприємництво в будь-яких його формах є одним із найважливіших чинників економічного зростання та стабільності держави, необхідним як суб'єктам господарської діяльності – фізичним та юридичним особам, так і суспільству в цілому. Всі країни, уряди яких підтримують підприємництво, досягають економічного успіху й процвітання [5, с. 78].

Підприємництво, як економічна категорія – це певний вид господарювання, де основним суб'єктом є підприємець, який раціонально комбінує фактори виробництва, на власний ризик та на інноваційній основі організовує та управляє виробництвом з метою отримання підприємницького доходу або іншої вигоди для власника

Поняття «підприємництво» формувалося протягом багатьох років, проте, й досі не може бути повністю сформованим через те, що воно розвивається та продовжує розвиватися в сучасному світі. Деякі вчені-економісти давали визначення підприємництву через поняття «підприємець», як центральну постать цієї діяльності [2, с. 211]. Історичний розвиток понять наведено у додатку А.

В ході еволюції категорії «підприємництво» сформувалися чотири концептуальні підходи до його визначення.

Перший підхід визначає підприємництво як діяльність, яка ототожнюється з ризиком і фінансовою відповідальністю, а також характеризується наявністю у підприємця власності на засоби виробництва. Тобто підприємцем може бути лише власник засобів праці.

В другому підході попереднє уявлення щодо підприємництва доповнюється роллю організатора, яку має виконувати підприємець. Тобто власність на засоби виробництва доповнюється наявними у людини організаційними здібностями. Отже, однієї власності недостатньо.

Третій підхід до осмислення підприємництва виділяє такі функції, як розвиток власності, орієнтованої на зростання капіталу і одержання прибутку. Отже, такий підхід передбачає формування мети діяльності, а саме – отримання економічної вигоди для власника.

Четвертий підхід визначає підприємництво як специфічний вид організаційно-управлінської діяльності, орієнтованої на нововведення. Удосконалення є передумовою успішної підприємницької діяльності. Отже, діяльність повинна містити елемент новизни, щоб мати успіх на ринку і бути конкурентоспроможною [23, с. 14-15].

Таким чином, підприємництво є одним із різновидів творчої, пошукової, ризикової соціальної діяльності, що в більшості країнах світу вважається найпрестижнішим видом діяльності. Підприємництву властивий індивідуальний характер і високий ступінь стимулювання співробітників. Досвід економічно розвинених країн свідчить про те, що підприємництво є базою національної економіки, а ефективна підприємницька освіта громадян – фундаментом економічного розвитку демократичного суспільства.

Підприємництво – це діяльність, пов'язана з вкладенням коштів з метою отримання прибутку на основі поєднання особистого зиску із суспільною вигодою, філософією якої є вільний індивідуалізм, що передбачає забезпечення власного процвітання за рахунок власних зусиль без шкоди інтересам

суспільства. Його основними рисами є ініціативність і самостійність, систематичність, діяльність на власний ризик і прагнення до прибутковості; додатково виділяють творчий та інноваційний характер, самостійну юридичну відповідальність і соціальну відповідальність. Ініціатива проявляється через винахідливість та прийняття власних рішень, систематичність – у повторності регулярних дій, ризик – у персональній відповідальності за можливі позитивні чи негативні наслідки, прибутковість – у досягненні доходу від реалізації товарів і послуг, а творчий та інноваційний характер – у впровадженні нових продуктів, технологій та організаційних рішень, що підвищують ефективність ведення власної справи [18, с. 203].

Підприємництво як вид діяльності не існує у вакуумі: воно реалізується через конкретні економічні структури, серед яких вирізняють малі, середні та великі підприємства, кожне з яких виконує певну функцію в національній економіці. Розуміння сутності малого та середнього підприємництва є особливо важливим, оскільки ці підприємства формують основу конкурентного середовища, сприяють соціально-економічному розвитку та забезпечують гнучкість економіки у відповідь на зміни ринкової кон'юнктури [26, с. 281].

Сутність малого підприємництва можна розглядати через чотири основні концептуальні підходи:

1. Мале підприємництво як сектор економіки – у цьому підході його визначають як окрему частину національної економіки, що охоплює сукупність дрібних підприємств, які функціонують у різних галузях та регіонах. Тут акцент робиться на структурну роль малих підприємств у формуванні ринку, зайнятості населення та розвитку локальної економіки.

2. Мале підприємництво як вид економічної діяльності – цей підхід підкреслює самостійну підприємницьку активність індивідів або груп, спрямовану на отримання прибутку через організацію виробництва, надання послуг або реалізацію товарів. В центрі уваги – практична діяльність підприємця та його здатність поєднувати ресурси, ризики і можливості для досягнення економічного ефекту.

3. Мале підприємництво як система економічних відносин – розглядає його як сукупність взаємозв'язків між підприємцями, споживачами, державою та іншими суб'єктами ринку, що формує конкурентне середовище, сприяє розвитку бізнес-культури та стимулює інновації. Тут підкреслюється соціально-економічний вимір підприємництва та його роль у підтримці ефективного ринку.

4. Мале підприємництво як сектор економіки та вид економічної діяльності одночасно – комплексний підхід, що поєднує структурний та функціональний аспекти. Він враховує і місце малого бізнесу у загальній економіці, і характер його діяльності, що дозволяє всебічно оцінити його внесок у розвиток ринку, зайнятість населення та соціально-економічну стабільність держави [16, с. 147].

Суб'єктами малого підприємництва в Україні є, зокрема, юридичні особи, які відповідають визначеним критеріям щодо чисельності персоналу та фінансових показників. Зокрема, середня кількість працівників таких підприємств за звітний період (календарний рік) не повинна перевищувати 50 осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності не може перевищувати суму, еквівалентну 10 млн євро. Раніше ці критерії визначалися як не більше 50 працівників та річний дохід до 70 млн грн.

Дотримання цих обмежень дозволяє віднести підприємство до категорії малого бізнесу та забезпечує йому доступ до спеціальних пільг і державної підтримки. Юридичні особи малого підприємництва здатні організувати виробництво, надавати послуги або реалізовувати товари, водночас зберігаючи економічну самостійність, ефективно використовувати ресурси та приймати управлінські рішення. Така структура діяльності сприяє гнучкості та конкурентоспроможності малого бізнесу на ринку, одночасно забезпечуючи створення робочих місць та підтримку економічного розвитку на локальному та національному рівнях [9, с. 143].

Суб'єктами середнього підприємництва в Україні є підприємства, які відповідають встановленим критеріям щодо чисельності персоналу та фінансових показників. Зокрема, середня чисельність працівників таких

підприємств коливається від 50 до 250 осіб, а річний дохід від будь-яких видів діяльності становить від 10 до 50 млн євро.

Підприємства середнього бізнесу поєднують властивості малих і великих підприємств: вони здатні вести діяльність на більш масштабному рівні, організувати виробництво та надавати широкий спектр послуг, водночас зберігаючи певну гнучкість та незалежність у прийнятті управлінських рішень. Середнє підприємництво відіграє важливу роль у формуванні конкурентного середовища, забезпечує стабільну зайнятість, сприяє розвитку національної економіки та може ефективно адаптуватися до змін ринкових умов [18, с. 204].

Сфера малого підприємництва характеризується низкою визначальних особливостей, що визначають його специфіку та роль в економіці:

- Економічна відособленість. Підприємці мають право самостійно обирати напрями діяльності, методи управління та стратегії розвитку. Водночас вони зобов'язані враховувати кон'юнктуру ринку та дотримуватися нормативно-правових вимог, що забезпечує баланс між самостійністю та відповідальністю перед суспільством.

- Відповідальність за прийняті рішення. Малий бізнес передбачає ризики: позитивні, що можуть призвести до економічного успіху, та негативні, які можуть спричинити збитки. Підприємці несуть персональну відповідальність за результати своєї діяльності, що стимулює обережність і раціональне управління ресурсами.

- Орієнтація на комерційний успіх. Основною метою малого підприємництва є максимізація прибутку та реалізація власних ідей щодо пріоритетного напрямку діяльності. При цьому, задовольняючи власні економічні інтереси, підприємець створює умови для підвищення суспільного добробуту, забезпечуючи робочі місця, надання товарів та послуг, розвиток локальної економіки [33, с. 63].

Ефективне функціонування малих форм виробництва визначається рядом переваг у порівнянні з великосерійним виробництвом, які визначають особливості малого підприємництва:

- надання численних можливостей спроможним громадянам реалізувати свої ідеї та продемонструвати свої здібності;
- низька потреба в початковому капіталі;
- гнучкість та оперативність у прийнятті та реалізації рішень, малі підприємства найбільш гнучко реагують на зміни споживчого попиту;
- швидка адаптація до місцевих економічних умов, оскільки малий бізнес працює переважно на місцевих ринках;
- можливість оперативного розвитку виробництва дрібносерійної, унікальної продукції, так як в ході науково-технічного прогресу з'являються ринки збуту нових товарів і послуг, обсяг яких спочатку незначний і не вимагає масового виробництва цієї продукції;
- самостійність суб'єктів малого підприємництва, в яких відсутня управлінська ієрархія, оперативність прийняття управлінських рішень, що передбачає швидку реакцію на зміни ринку, і свобода дій підприємця;
- можливість особистого, безпосереднього спілкування з клієнтами [48, с. 45].

Малий та середній бізнес відіграє важливу роль у розвитку економіки держави, виконуючи низку специфічних соціально-економічних функцій, які забезпечують стабільність та гнучкість ринкового середовища:

1. Сприяння демонополізації та розвитку конкуренції. Малий і середній бізнес стимулює процеси приватизації, роздержавлення економіки та формування численних суб'єктів ринкового господарства, орієнтованих на попит і конкуренцію, що значно покращує якість товарів і послуг.

2. Залучення ресурсів. Цей сектор економіки активно використовує матеріальні, природні, фінансові, людські та інформаційні ресурси, які не охоплюються великими компаніями, тим самим розширюючи економічний оборот та підвищуючи ефективність використання ресурсів.

3. Поліпшення ринкової структури. Малий і середній бізнес забезпечує еластичність ринків, врегулювання попиту та пропозиції, диференціацію товарів

і послуг, насичує ринок специфічними продуктами та задовольняє локальні потреби споживачів.

4. Підтримка великих підприємств. Вивільняючи великі компанії від виробництва дрібносерійної та спеціалізованої продукції, малий бізнес дозволяє великим підприємствам підвищити гнучкість виробництва, зменшити комерційний ризик та оптимізувати витрати.

5. Створення робочих місць. Малий і середній бізнес забезпечує додаткові робочі місця, зокрема для працівників, вивільнених під час реструктуризації великих підприємств, що сприяє зменшенню безробіття.

6. Стимулювання ділової активності. Цей сектор розвиває підприємницьку ініціативу населення та формує середній клас, який є соціальною базою економічних реформ і забезпечує стабільність суспільства.

7. Пом'якшення соціальної напруги. Малий і середній бізнес сприяє зменшенню майнової диференціації та підвищенню доходів населення, що покращує соціальну стабільність.

8. Підвищення гнучкості економіки. Цей сектор адаптує ринкову пропозицію до умов відкритої економіки та змін попиту, що забезпечує ефективне функціонування ринкових механізмів.

9. Сприяння демократизації та раціоналізації управління. Малий і середній бізнес підтримує процеси демократизації суспільства, впровадження сучасних принципів організації економіки та управління, а також формує середовище для ефективної економічної діяльності [66, с. 84].

Суть та значення малого бізнесу представлено на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Суть та значення малого бізнесу

Джерело: [66, с. 85]

Таким чином, мале та середнє підприємництво є ключовим елементом ринкової економіки, який поєднує індивідуальну ініціативу підприємців із ризиком та прагненням до прибутку. МСП сприяє формуванню конкурентного середовища, забезпечує зайнятість населення та залучення різноманітних ресурсів, водночас стимулюючи інноваційний розвиток економіки. Малі та середні підприємства підвищують гнучкість ринкових механізмів, задовольняють локальні потреби споживачів і підтримують діяльність великих компаній, беручи на себе виробництво дрібносерійної або спеціалізованої продукції. Крім того, цей сектор стимулює ділову активність населення, сприяє розвитку середнього класу, пом'якшує соціальну напругу та підтримує стабільність суспільства. Водночас підприємці отримують можливість

реалізувати свої здібності, творчий потенціал та економічну вигоду, що забезпечує баланс між особистими інтересами і суспільним добробутом.

## **1.2. Теоретичні підходи до формування та реалізації державної політики підтримки бізнесу**

Формування та реалізація державної політики підтримки бізнесу є важливим інструментом розвитку національної економіки, оскільки дозволяє створювати сприятливі умови для розвитку підприємництва, підвищувати конкурентоспроможність малих і середніх підприємств, стимулювати інноваційну активність та забезпечувати соціальну стабільність. Комплексний механізм державного регулювання та підтримки підприємницької діяльності охоплює різноманітні елементи та інструменти, які спрямовані на стимулювання та підтримку бізнесу. Це включає законодавче забезпечення свободи конкуренції та захист споживачів, податкову та фінансово-кредитну політику, встановлення соціальних норм та екологічних стандартів, залучення підприємців до різноманітних програм та укладання договорів на виконання робіт для державних потреб [49, с. 110].

Основні принципи, на яких ґрунтується комплексний механізм державного регулювання підприємництва, включають наступні аспекти:

1. Протекціонізм – передбачає захист національного бізнесу через використання тарифних обмежень, квот та інших інструментів, що забезпечують конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на внутрішньому ринку.

2. Програмно-цільовий підхід – орієнтування на досягнення конкретних результатів та завдань, визначених у спеціалізованих програмах підтримки підприємництва.

3. Диференціація – врахування специфіки окремих галузей та потреб різних підприємств при реалізації заходів державного регулювання.

4. Гарантованість та відповідальність – забезпечення стабільності та надійності механізмів підтримки бізнесу, а також визначення чіткої відповідальності державних органів за їх ефективність.

5. Урахування динамічності та суперечливості розвитку малих підприємств – врахування змін у соціально-економічному середовищі та різноманітних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності.

6. Регулювання зовнішнього середовища – створення сприятливих умов для розвитку бізнесу з урахуванням внутрішніх і міжнародних економічних факторів.

7. Підтримка внутрішніх функцій підприємств – спрямованість на підвищення ефективності виробництва, фінансового управління та інших внутрішніх процесів підприємств.

8. Стимулювання самоорганізації інституцій – розвиток установ і організацій, що забезпечують підтримку та розвиток підприємництва в державі [29, с. 18-19].

На рис. 1.2 представлено класифікацію видів державної підтримки підприємницької діяльності.

Окремо слід підкреслити, що напрями державної підтримки підприємництва повинні враховувати специфіку галузі економіки. Різні сектори – сільське господарство, промисловість, машинобудування, торгівля та інші – мають власні потреби та особливості розвитку, що потребує диференційованого підходу до стимулювання бізнесу. Успішна державна політика передбачає створення умов, які дозволяють підприємцям у кожній галузі ефективно реалізовувати свої проекти, впроваджувати інновації та забезпечувати конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Важливим критерієм при визначенні напрямів підтримки є також розмір підприємства – мікропідприємства, малі, середні та великі. Наприклад, сучасні програми державної підтримки в Україні здебільшого орієнтовані на розвиток мікро- та малого бізнесу, що стимулює активність у цій сфері. Водночас така політика може мати побічний ефект у вигляді відносного скорочення частки

середніх і великих підприємств, що потребує збалансованого підходу та системного регулювання для забезпечення сталого розвитку всіх секторів економіки [27, с. 1176].

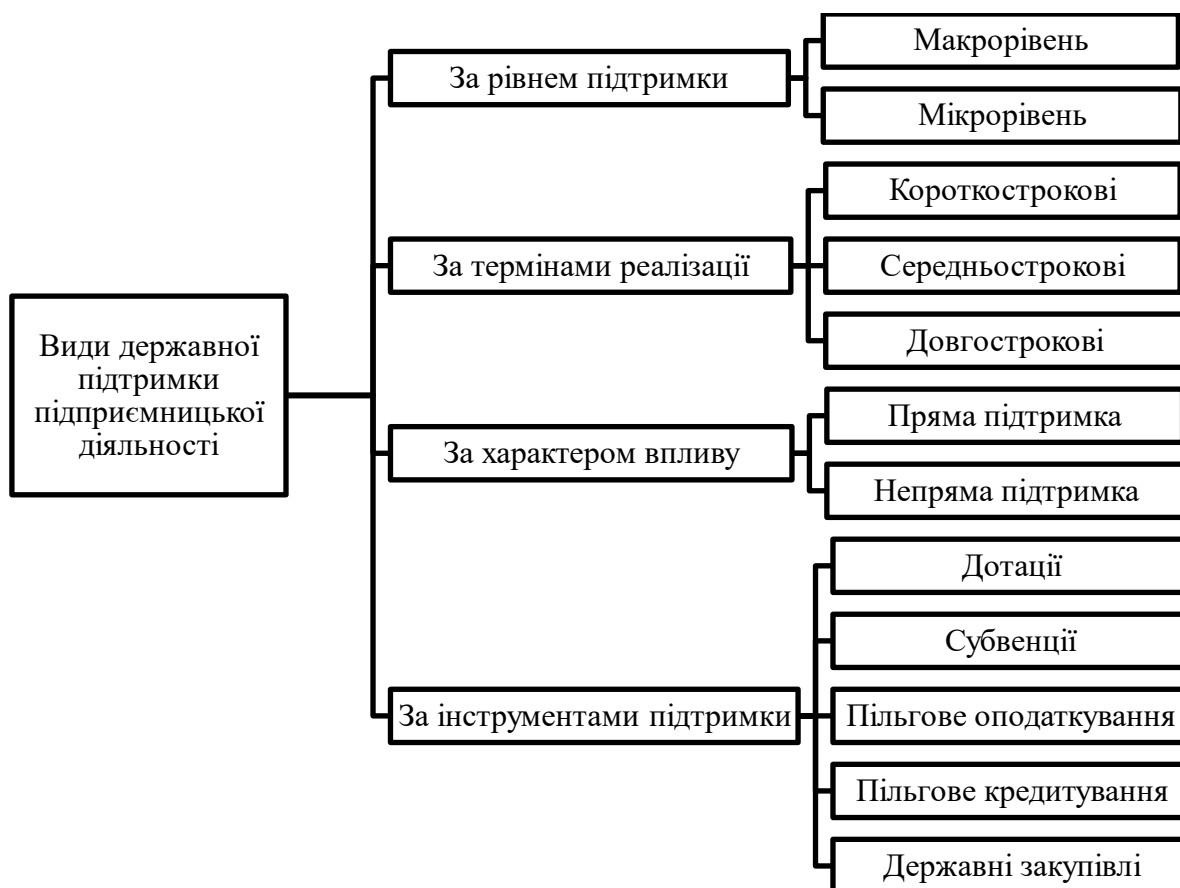


Рис. 1.2. Класифікація державної підтримки підприємницької діяльності  
Джерело: [51, с. 125]

Основні засоби регуляторного впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання охоплюють різноманітні механізми, які забезпечують контроль та стимулювання бізнесу. До них належать:

- державне замовлення, коли держава визначає обсяги та характер робіт або послуг, які підприємства повинні виконати;
- ліцензування, патентування та квотування, що обмежують право здійснення певних видів діяльності чи виробництва конкретних товарів;
- сертифікація та стандартизація, які встановлюють вимоги до якості продукції, безпеки та дотримання стандартів;

- застосування нормативів та лімітів, що обмежують рівень виробництва, використання ресурсів або викиди забруднюючих речовин;
- регулювання цін і тарифів, яке передбачає встановлення мінімальних або максимальних цін на товари, послуги та комунальні тарифи;
- надання інвестиційних, податкових та інших пільг, що створюють сприятливі умови для розвитку підприємств;
- надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій, які забезпечують фінансову підтримку бізнесу та стимулюють розвиток інноваційної діяльності [81, с. 103].

Основними методами державного регулювання є:

1. Правові методи включають у себе урядові укази, закони та підзаконні акти, які встановлюють правила поведінки для суб'єктів господарювання, а також механізми їх виконання і контролю.
2. Адміністративні методи - це прямий вплив держави на діяльність суб'єктів ринку через встановлення обов'язків, норм поведінки та наказів, які виконавці повинні дотримуватися під загрозою відповідальності за їх порушення.
3. Економічні методи регулювання - це система прийомів для прямого впливу на економічний розвиток, такі як макроекономічне планування, державний бюджет, податки, гроші, ціни та заробітна плата [6, с. 4].

Методи державного регулювання базуються на використанні засобів та інструментів, де засіб є конкретним способом дії, необхідним для досягнення мети регулювання, тоді як інструмент - це комплексне знаряддя для досягнення поставленої мети. Правові методи включають законодавчо-правові засоби, такі як закони, підзаконні нормативно-правові акти, укази та постанови.

До адміністративних засобів слід віднести різні стандарти, дозволи, нормативи, квоти, ліцензії, стандарти, норми тощо.

Податки, мита, кредити, ціни, валютне регулювання – це інструменти державного регулювання, до них також можна віднести договори на виконання робіт і здійснення послуг для загальнодержавних і місцевих потреб;

науковотехнічні, економічні, соціальні загальнодержавні та регіональні програми, трудові баланси, прогностичні показники, бюджетні запити [64, с. 118].

Економічні методи розподіляються на три групи:

1) фінансові – пільгове кредитування, доступність інвестиційних ресурсів, субсидування, спільне фінансування суспільно значущих проектів;

2) фіскальні – розумне зниження податкового навантаження на підприємницькі структури, що сприяє розширенню бізнесу;

3) ресурсні – розвиток кадрового забезпечення, включаючи підготовку та 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, с. 103].

Економічна складова служить своєрідним каталізатором для приведення об'єкта в потрібний стан. Під економічним інструментарієм розвитку підприємництва розуміють систему економічних і адміністративних методів, сукупність виробничих відносин, що виникають у процесі регулювання економіки і продуктивних сил суспільства, підприємницької діяльності в потрібному для суспільства напрямі.

Підприємницька діяльність включає різноманітних суб'єктів, від великих корпорацій до малих підприємств, які можуть функціонувати як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. З урахуванням цієї різноманітності, необхідно використовувати різні методи державного регулювання, оскільки потреби та умови різних суб'єктів можуть суттєво відрізнятися [19, с. 51].

Розглянемо складові механізми державної підтримки підприємництва (додаток Б).

Важливим аспектом державного регулювання підприємництва є створення системи державної підтримки, що сприяє поліпшенню у всіх сферах соціально-економічного життя. Це можливо лише за умови забезпечення конкурентоспроможності, створення сприятливого клімату та раціональної підтримки з боку держави, а також ефективного використання ринкових механізмів. Механізми регулювання мають включати заходи, розроблені з

урахуванням потреб суб'єктів підприємницької діяльності, спрямовані на підтримку пропорційності виробництва та споживання, розвиток конкуренції та соціальний захист. Такий підхід передбачає перехід від прямого адміністративного втручання до створення сприятливого економічного і соціального середовища для розвитку підприємництва.

Формування конкурентоспроможного сектору малого підприємництва можливе лише за умови наявності системної політики, де провідну роль відіграє держава. Серед напрямів державної підтримки умовно виділяються два основні блоки: перший спрямований на збільшення кількості підприємств малого бізнесу та досягнення позитивної динаміки їх зростання, а другий – на забезпечення функціонування малих підприємств з високою економічною ефективністю та внеском у розвиток національної економіки. Більшість дослідників дотримуються спільної думки, що державна підтримка малого бізнесу є системою методів, способів та інструментів, спрямованих на формування та забезпечення ефективного функціонування суб'єктів малого та середнього підприємництва [3, с. 147].

Основні теоретичні підходи до визначення сутності державної допомоги малому підприємництву представлено на рис. 1.3.

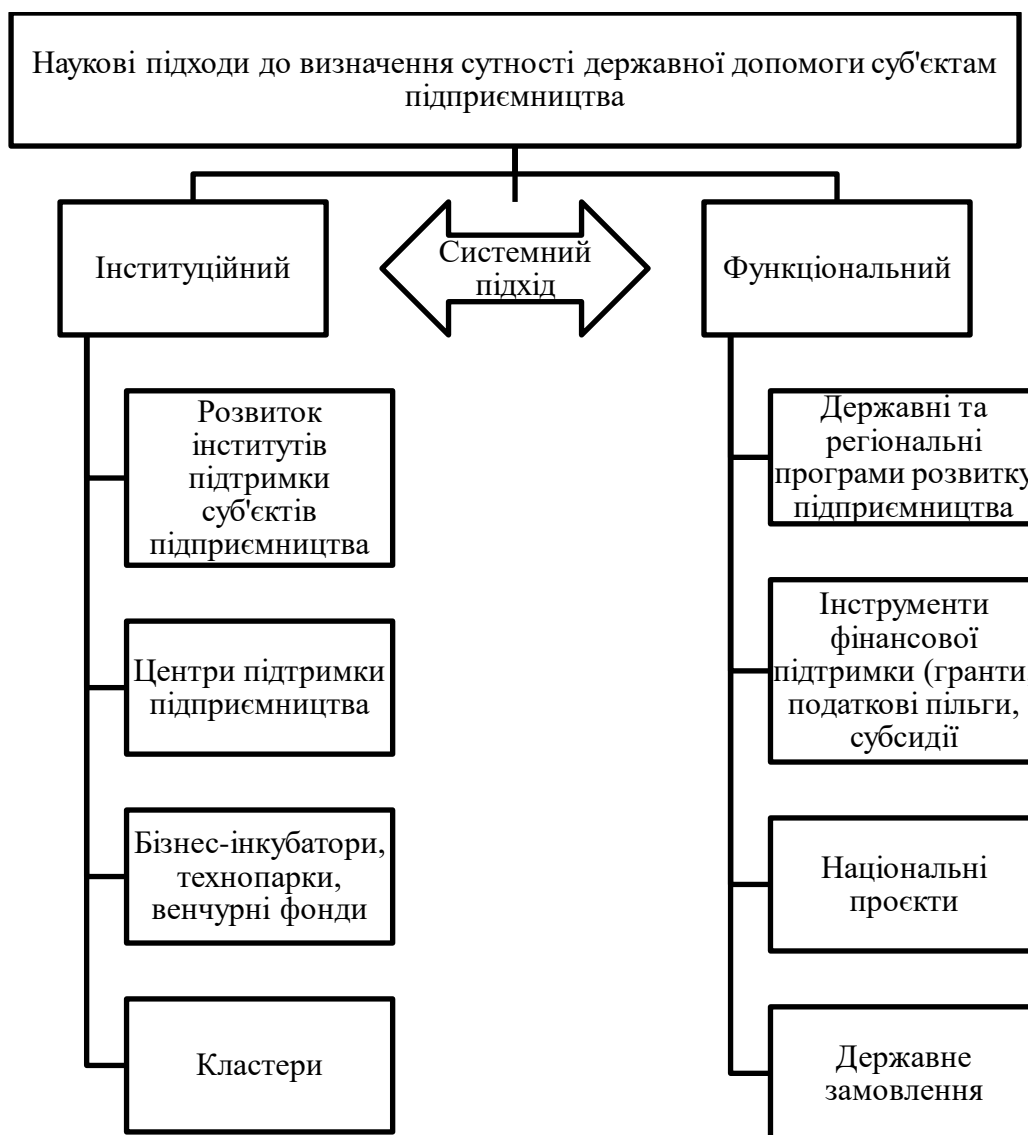


Рис. 1.3. Основні теоретичні підходи до визначення сутності державної допомоги малому підприємству

Джерело: [3, с. 148]

Державна політика у сфері розвитку малого підприємництва є складовою державної економічної політики та спрямована на реалізацію таких основних напрямів:

- Розвиток сектору малого бізнесу як важливої складової конкурентоспроможної національної економіки, що включає стимулювання створення нових підприємств та підтримку їхнього сталого зростання.

- Забезпечення сприятливих умов для нарощування підприємницького потенціалу, що передбачає навчання, підвищення кваліфікації підприємців, доступ до сучасних технологій та інноваційних рішень.

- Створення можливостей для просування товарів і послуг, включаючи розвиток торговельної діяльності, підтримку експорту та комерціалізацію результатів інтелектуальної власності.

- Зменшення рівня безробіття шляхом впровадження політики самозайнятості, сприяння відкриттю нових підприємств та створенню робочих місць у малому бізнесі.

- Збільшення надходжень до державного та місцевих бюджетів за рахунок активізації підприємницької діяльності та розширення податкової бази.

- Підвищення частки продукції, виробленої суб'єктами малого підприємництва, у загальному обсязі валового внутрішнього продукту, що стимулює економічне зростання та розвиток локальних ринків [10, с. 16].

Дослідження чинної нормативно-правової бази державної підтримки розвитку підприємництва дозволяє визначити функціональний та інституційний підходи до сутності державної допомоги. У цьому контексті держава виступає як ключовий інститут, а органи виконавчої влади реалізують низку функцій щодо впровадження політики підтримки малого бізнесу, забезпечуючи стабільність і ефективність механізмів підтримки та створюючи сприятливе середовище для розвитку підприємництва [30, с. 158].

Таким чином, теоретичні підходи до формування та реалізації державної політики підтримки бізнесу підкреслюють багатовимірний характер цього процесу, що включає поєднання правових, адміністративних та економічних методів регулювання. Держава виступає ключовим інститутом, який забезпечує створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, підвищення конкурентоспроможності малих і середніх підприємств, стимулювання інноваційної діяльності та соціальної стабільності. Основні напрями підтримки охоплюють розвиток сектору малого бізнесу, нарощування підприємницького потенціалу, сприяння просуванню товарів і послуг, зменшення безробіття,

збільшення надходжень до бюджетів та підвищення частки продукції в ВВП. Реалізація цих заходів вимагає системного підходу, диференційованого з урахуванням галузевих особливостей і розміру підприємств, що забезпечує ефективне функціонування суб'єктів малого та середнього бізнесу та їх внесок у розвиток національної економіки.

### **1.3. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки МСП**

Розуміючи стратегічне значення малого бізнесу для економіки, розвинені країни активно впроваджують різноманітні інструменти державної підтримки, спрямовані на його якісне зростання та стабільний розвиток. До таких інструментів належать податкові пільги, що дозволяють зменшити фінансове навантаження на підприємців, юридичні та консультаційні послуги, які допомагають у вирішенні правових питань і забезпечують грамотне ведення бізнесу, освітні програми, що сприяють підвищенню кваліфікації та розвитку компетенцій підприємців, а також програми кредитної підтримки, включно з пільговими кредитами та кредитними гарантіями, які полегшують доступ до фінансових ресурсів для розвитку виробництва та розширення діяльності.

Багато країн створили спеціалізовані державні органи та установи, діяльність яких повністю присвячена підтримці малого бізнесу. Яскравим прикладом є Сполучені Штати Америки, де ще у 1953 році Конгрес створив Адміністрацію по справах малого бізнесу (U.S. Small Business Administration – SBA). Ця організація на державному рівні захищає інтереси суб'єктів малого підприємництва, забезпечуючи комплексну підтримку для розвитку та зміцнення їх позицій на ринку. Основні напрямки діяльності SBA включають технічну та інформаційну підтримку підприємців, сприяння у доступі до кредитів та наданні кредитних гарантій, допомогу у здобутті державних замовлень і контрактів з великими компаніями, а також безпосереднє субсидування та кредитування малого бізнесу за рахунок коштів власного бюджету [11].

Основні напрями діяльності SBA можна розділити на такі підпункти:

1. Технічна та інформаційна підтримка – надання консультацій, проведення навчальних програм, семінарів і поширення інформації щодо ведення бізнесу та ринкових можливостей.

2. Сприяння у доступі до фінансування – допомога підприємцям у отриманні кредитів та наданні кредитних гарантій для зниження фінансових ризиків.

3. Допомога в отриманні державних замовлень та контрактів з великими компаніями – підтримка у підготовці документів, участі в тендерах та забезпеченні доступу до державних закупівель.

4. Безпосереднє субсидування та кредитування малого бізнесу – надання фінансової підтримки за рахунок коштів власного бюджету SBA для розвитку підприємств [42].

В Японії державне регулювання діяльності малих підприємств здійснює Управління малих підприємств, яке підпорядковане Міністерству зовнішньої торгівлі і промисловості. Основною його функцією є контроль дотримання антимонопольного законодавства, що забезпечує конкуренцію та запобігає монополізації ринку. Крім того, Управління здійснює державний захист інтересів малого бізнесу, підтримуючи підприємства у відстоюванні їхніх прав та економічних інтересів. Воно також обмежує контроль великих власників над малими підприємствами та визначає відповідальність замовників, виконавців і субпідрядників за неринкові договірні відносини [47, с. 10].

У Китаї основним державним органом підтримки малих підприємств є Китайський центр по координації і кооперації бізнесу. Центр створює необхідну інфраструктуру для технологічного співробітництва між національними та зарубіжними організаціями, забезпечує консультаційну та інформаційну підтримку малого бізнесу, а також організовує торговельні ярмарки та виставки для популяризації інноваційної продукції. Крім того, Центр проводить семінари і конференції, спрямовані на дослідження проблем малого бізнесу та реалізацію програм підтримки підприємництва.

Важливим органом, що сприяє розвитку малого та середнього бізнесу в Китаї, є державна інформаційна служба CSMEО, створена у 2001 році, у рік вступу Китаю до Світової організації торгівлі (СТО). Служба надає інформаційні та консультаційні послуги для населення та підприємців у сфері малого і середнього бізнесу (МСП) через власний Інтернет-сайт. Мережа CSMEО охоплює всі регіони країни, що дозволяє інформувати населення про стан ринку праці, зміни законодавства, останні науково-технічні досягнення та розвиток суб'єктів МСП. Пріоритетом діяльності служби є створення умов для довгострокового експорту та виходу підприємств МСП на міжнародний ринок.

Для реалізації цих цілей CSMEО надає широкий спектр підтримки МСП: компенсацію частини витрат на участь у виставках (до 50%), сертифікацію за стандартом ISO, допомогу в оформленні прав на інтелектуальну власність (компенсується до 50% витрат), інформаційну підтримку, створення торговельних майданчиків, підвищення якості продукції, підтримку при виході на міжнародні ринки, включаючи юридичні консультації, а також проведення тренінгів для персоналу МСП.

У Китаї функціонує система центрів підтримки МСП – близько 1800 установ, з яких 800 є державними, а 1000 – комерційними. Центри надають такі послуги: проведення безоплатного аудиту, навчання персоналу, юридичну допомогу та технологічну підтримку [20, с. 116].

Таким чином, головною функцією створених органів підтримки малого та середнього бізнесу в економічно розвинутих країнах є навчання веденню бізнесу, надання інформації, консультативної та фінансової допомоги, включно з доступом до пільгових кредитів та міжнародних ринків.

У Великій Британії ключовим державним органом, що опікується розвитком малого бізнесу, є Національне агентство з обслуговування малого бізнесу (National Enterprise Agency / Small Business Service). Основна мета агентства полягає у створенні сприятливих умов для становлення та розвитку малих підприємств, забезпеченні доступу до фінансових ресурсів, навчання та

консультування підприємців. Агентство реалізує різноманітні програми підтримки, серед яких виділяють:

- Кредитні програми та пільгові умови фінансування, що дозволяють малим підприємствам отримувати необхідні ресурси для старту та розвитку бізнесу. Так, у рамках Схеми забезпечення кредитів малим підприємствам підприємства з річним доходом до 5,6 млн фунтів можуть отримати кредит до 250 000 фунтів на термін до 5 років під 2% річних. Для отримання кредиту зазвичай достатньо надати бізнес-план і прогноз фінансових показників, що значно спрощує доступ до фінансування.

- Консультаційні та інформаційні послуги, які включають навчальні програми, тренінги з управління бізнесом, юридичну та фінансову підтримку, допомогу у складанні бізнес-планів та фінансових прогнозів.

- Підтримка у здобутті державних контрактів та замовлень – агентство допомагає малим підприємствам брати участь у тендерах, укладати угоди з державними установами та великими компаніями, що дозволяє стабільно збільшувати обсяг замовлень і доходи.

- Субсидування та пряме кредитування бізнесу за рахунок коштів державного бюджету, що сприяє розвитку інноваційних проєктів і розширенню виробничих потужностей малих підприємств [39].

Таким чином, Національне агентство з обслуговування малого бізнесу Великобританії забезпечує комплексний підхід до підтримки підприємців, поєднуючи фінансові, інформаційні та організаційні інструменти, що дозволяє малому бізнесу ефективно розвиватися та адаптуватися до ринкових умов.

У Німеччині основним державним органом, який опікується підтримкою малого та середнього бізнесу, є Генеральний директорат малого і середнього бізнесу, послуг і вільних професій (General Directorate for Small and Medium Enterprises, Services, and Liberal Professions). Цей орган підпорядковується федеральному уряду та реалізує політику державної підтримки МСБ, включаючи фінансові, організаційні та інституційні механізми.

Основні напрями діяльності Генерального директорату включають:

- Фінансова підтримка малого та середнього бізнесу, яка охоплює пільгове кредитування, гарантії за кредитами, субсидії для модернізації виробництва, придбання обладнання та розширення бізнесу. Зокрема, у співпраці з банком розвитку KfW держава надає кредити для малих і середніх підприємств на тривалі терміни з низькими процентними ставками, що стимулює довгострокові інвестиції.

- Консультаційна та навчальна діяльність, що включає проведення семінарів, тренінгів, навчальних програм та надання інформації щодо ведення бізнесу, організації фінансової діяльності та виходу на міжнародні ринки.

- Регулювання та захист інтересів МСБ, включаючи контроль за дотриманням антимонопольного законодавства, забезпечення прав власників, захист від недобросовісних практик та підтримку у судових питаннях.

- Сприяння міжнародній діяльності та експорту, що передбачає створення умов для виходу підприємств на міжнародний ринок, участь у виставках, ярмарках, організацію контактів із закордонними партнерами та надання допомоги у сертифікації продукції та оформленні прав на інтелектуальну власність [41].

Генеральний директорат забезпечує системний підхід до розвитку МСБ у Німеччині, поєднуючи економічну, правову та інформаційну підтримку, що дозволяє підприємствам не лише стабільно функціонувати на внутрішньому ринку, а й успішно інтегруватися в міжнародну економіку.

Досвід розвинених країн показує, що найбільш ефективним способом державної підтримки є створення спеціалізованих органів, які мають достатні ресурси та повноваження для надання комплексної допомоги малому та середньому бізнесу. Такі органи виконують функції консультування, фінансової підтримки, навчання підприємців, сприяння у виході на внутрішній та міжнародний ринки, а також контролюють дотримання законодавства та захищають права МСП.

У табл. 1.1 наведено приклади спеціалізованих державних органів, які відповідають за розвиток малого та середнього підприємництва у розвинених країнах:

Таблиця 1.1

Спеціалізовані органи з розвитку МСП у розвинених країнах

Країна	Спеціалізований орган
США	Адміністрація малого і середнього підприємництва (U.S. Small Business Administration – SBA)
Великобританія	Національне агентство з обслуговування малого бізнесу (National Enterprise Agency / Small Business Service)
Німеччина	Генеральний директорат малого і середнього бізнесу, послуг і вільних професій (General Directorate for SMEs, Services, and Liberal Professions)
Японія	Реорганізоване міністерство економіки, торгівлі і промисловості (Ministry of Economy, Trade and Industry – METI)

Джерело: [47, с. 106]

В даний час у розвинених країнах сформувалася стійка система державної підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях. Значну увагу приділяють підприємцям-початківцям, стимулюючи створення нових підприємств та сприяючи їх ефективному входженню на ринок. Незважаючи на відмінності в конкретних заходах, у всіх країнах простежуються спільні підходи до розробки цільових програм та схем фінансування МСП, що дозволяє забезпечити комплексну і системну підтримку цього сегмента економіки.

Державні органи активно сприяють диверсифікації економіки, підтримуючи підприємців у виході на нові галузі виробництва та ринки. Це досягається через перерозподіл державних ресурсів, надання доступу до фінансування, консультаційної та технічної підтримки, а також стимулювання інноваційної діяльності. МСП є наймасовішою формою ділового життя, яка забезпечує соціально-економічну стабільність та розвиток національних економік.

У табл. 1.2 наведено основні види державної підтримки, що застосовуються у розвинених країнах, з поясненням їх сутності.

## Види державної підтримки в розвинених країнах

Види підтримки	Сутність
Фінансова	Надання прямих позик, участь у позиках комерційних банків, гарантування позик.
Юридична	Допомога при реєстрації МСП та оформленні необхідних документів.
Бухгалтерська	Ведення бухгалтерських книг, складання фінансової звітності.
Адміністративно-господарська	Оренда приміщень на вигідних умовах, надання технічного обладнання.
Організаційна	Розробка бізнес-планів, пошук інвесторів та партнерів.
Технічна	Надання консультаційних та проектних послуг, оплата технічних експертиз.
Навчальна	Підготовка кадрів у спеціалізованих навчальних центрах та на робочих місцях.
Маркетингова	Просування продукції та послуг МСП на внутрішньому та зовнішньому ринку.
Інформаційна	Надання доступу до державних ресурсів через інтернет-майданчики та бази даних.
Податкова	Надання податкових пільг, податкових канікул та інших стимулюючих заходів.

Джерело: [4, с. 7]

Такий комплекс заходів забезпечує підприємствам МСП всебічну підтримку – від фінансової та юридичної допомоги до маркетингових і освітніх ресурсів, що дозволяє підвищувати ефективність, конкурентоспроможність та інноваційну активність малого та середнього бізнесу.

Для розуміння сутності та рівня підтримки малого підприємництва у країнах наведемо порівняння показників підтримки малого підприємництва (табл. 1.3).

## Класифікація країн за специфікою підтримки малого підприємництва

Критерії підтримки	Рівень підтримки		
	Сильна підтримка	Помірна підтримка	Слабка підтримка
1. Державна підтримка (наявність діючих програм і проектів державної підтримки)	Великобританія, Данія Фінляндія, Швеція	Польща, Чехія, Хорватія, Словаччина	Молдова, Україна

2. Розвиток інфраструктури	Швейцарія, Німеччина	Польща, Чехія, Угорщина	Молдова, Україна
3. Ресурсний потенціал	Україна, Польща, Чехія	Іспанія, Франція	Швейцарія, Німеччина
4. Міжнародна підтримка (іноземні капіталовкладення)	Франція, Німеччина, Швейцарія	Україна, Польща, Чехія	Греція, Іспанія, Словенія, Хорватія
5. Правовий захист інтересів	Швейцарія, Данія, Німеччина	Польща, Словаччина, Чехія	Молдова, Україна
6. Рівень інноваційного потенціалу	Німеччина, Великобританія	Україна, Чехія	Угорщина, Болгарія
7. Інформаційна підтримка	Великобританія, Швеція, Данія	Країни Західної Європи	Молдова, Україна
8. Рівень бізнес-середовища	Великобританія, Франція	Польща, Словаччина, Чехія	Молдова, Україна
9. Фінансово-кредитна підтримка	Франція, Німеччина	Польща, Угорщина, Болгарія	Хорватія, Кіпр, Фінляндія, Греція, Україна

Джерело: [50, с. 147]

Як показують результати досліджень, майже за всіма критеріями мале підприємництво країн Європи забезпечено помірною підтримкою, що свідчить про наявність нормативно-правової бази підтримки малого підприємництва з боку як державних, так і недержавних структур, і підтверджують статус країн-лідерів. Водночас саме такий рівень підтримки дозволяє суб'єктам малого підприємництва вільно розвиватись і функціонувати на ринку, отримуючи прибуток.

Таким чином, міжнародний досвід державного регулювання та підтримки малого та середнього бізнесу демонструє, що ефективна система стимулювання МСП формується через комплексний підхід, який поєднує фінансову, юридичну, навчальну, технічну та інформаційну підтримку. Розвинені країни створюють спеціалізовані державні органи та агентства, які надають підприємцям консультації, доступ до пільгових кредитів, сприяють виходу на внутрішні та міжнародні ринки, а також забезпечують захист прав і контроль за дотриманням законодавства. Важливим елементом є підтримка новостворених підприємств і стимулювання інноваційної діяльності, що дозволяє підвищувати конкурентоспроможність МСП і зміцнювати соціально-економічну стабільність.

Порівняльний аналіз показує, що країни з розвинутою системою підтримки МСП забезпечують підприємцям широку інфраструктуру, доступ до ресурсів та інформації, що створює сприятливі умови для довгострокового розвитку малого бізнесу та інтеграції в глобальну економіку.

## **РОЗДІЛ II. СУЧАСНИЙ СТАН І ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.**

### **2.1. Нормативно-правове забезпечення розвитку МСП в Україні**

Нормативно-правове забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва в Україні є результатом тривалого процесу становлення національної правової системи, спрямованої на формування сучасної ринкової економіки. Його розвиток відбувався хвилеподібно, у відповідь на трансформації в державній економічній політиці, зміни соціально-політичних умов та поступову інтеграцію України до європейського правового простору. Від перших спроб правового врегулювання підприємницької діяльності на початку 1990-х років до сучасних реформ, орієнтованих на цифровізацію та післявоєнне відновлення, законодавча база у сфері МСП стала важливим інструментом підтримки підприємництва, зниження регуляторних бар'єрів і стимулювання інновацій.

Першим кроком у формуванні законодавства став Закон України «Про підприємництво» від 7 лютого 1991 року, який закріпив основні засади підприємницької діяльності та державного регулювання у цій сфері. У тому ж році було ухвалено Закон України «Про підприємства в Україні», що визначив організаційно-правові форми господарювання та порядок їхньої діяльності. Ці акти заклали основу для розвитку МСП як нового сектору економіки. Важливим доповненням стало затвердження у 1993 році першої Програми державної підтримки підприємництва [70, с. 119].

Суттєвим етапом стало ухвалення Конституції України 1996 року, яка заклала фундаментальні засади розвитку підприємництва та гарантії державної підтримки малого й середнього бізнесу. У ній закріплено принципи свободи підприємницької діяльності, недоторканності права власності та рівності всіх суб'єктів господарювання перед законом. Зокрема, стаття 42 Конституції гарантує кожному право на підприємницьку діяльність, що не заборонена

законом, а також покладає на державу обов'язок забезпечувати захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Конституційні норми стали базою для подальшого розвитку спеціального законодавства у сфері МСП, визначивши стратегічний вектор державної політики у напрямі сприяння економічній активності громадян і створення правових умов для формування конкурентоспроможного ринку.

У цей же період уряд схвалив Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва (1996 р.) та Державну програму розвитку малого підприємництва в Україні на 1997-1998 роки. Важливою правовою новацією став Указ Президента України від 3 липня 1998 року «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва», який запровадив єдиний податок і дав потужний поштовх розвитку малого бізнесу [68, с. 145].

У 1999-2001 роках було ухвалено низку законів і указів, серед яких особливе значення мали Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» (2000 р.) та Закон України «Про захист економічної конкуренції» (2001 р.), що забезпечували більш прозорі правила ведення бізнесу. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» визначив чіткий порядок отримання ліцензій та перелік видів діяльності, що підлягали ліцензуванню. Це стало важливим кроком у напрямі дерегуляції та подолання хаотичного контролю, оскільки до того часу порядок ліцензування був непрозорим і часто створював корупційні ризики. Закон встановив єдині правила для всіх підприємців і гарантував рівність доступу до здійснення ліцензованих видів діяльності [76, с. 17].

У 2001 році Верховна Рада України ухвалила Закон «Про захист економічної конкуренції», який запровадив нові стандарти конкурентної політики. Цей закон визначив правові засади захисту та розвитку економічної конкуренції, обмежив монополізм, встановив правила контролю за концентрацією підприємств та недопущення зловживання домінуючим становищем на ринку. Для малого бізнесу його прийняття мало велике значення,

оскільки він створював додаткові гарантії від недобросовісних дій великих компаній і забезпечував можливість чесної конкуренції на внутрішньому ринку.

Вагомим кроком у розвитку нормативно-правової бази для малого та середнього підприємництва стало ухвалення Господарського кодексу України від 16 січня 2003 року. Цей документ комплексно врегулював відносини у сфері господарювання, визначив засади здійснення підприємницької діяльності, принципи функціонування ринкової економіки, а також закріпив правовий статус суб'єктів господарювання, у тому числі малого та середнього бізнесу. Значення Господарського кодексу полягало в тому, що він створював цілісну систему норм, які регулювали господарські відносини між підприємцями, державою та іншими суб'єктами права, а також визначав механізми державного регулювання й підтримки підприємництва [73, с. 54].

У наступні роки нормативна база продовжувала вдосконалюватися. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» (2003 р.) значно спростив процедуру створення бізнесу. Водночас прийняття Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва» (2012 р.) визначило основні правові та організаційні засади державної політики у сфері МСП, закріпивши принципи підтримки підприємництва на національному та місцевому рівнях.

У 2020-х роках розвиток нормативно-правової бази був орієнтований на європейську інтеграцію, цифровізацію та відновлення економіки в умовах війни. Було прийнято оновлений Закон України «Про публічні закупівлі» (2019 р., із подальшими змінами), який розширив доступ МСП до участі у державних тендерах, а також Закон України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» (2021 р.), що сприяв розвитку інноваційного бізнесу. Окремі урядові програми, як-от «єРобота» (2022 р.), передбачали надання грантів для започаткування власної справи [75, с. 56].

Таким чином, історія нормативно-правового забезпечення МСП в Україні відображає еволюцію від базових законів початку 1990-х років до сучасних реформ, що інтегрують європейські стандарти та враховують виклики війни.

Сучасна модель спрямована на підтримку підприємців через спрощення регуляторних процедур, фінансову допомогу, розширення доступу до ринків і стимулювання цифрових рішень.

Станом на сьогодні в Україні сформовано розгалужену систему нормативно-правових актів, спрямованих на регулювання підприємницької діяльності та забезпечення державної підтримки малого й середнього бізнесу. Незважаючи на скасування у 2025 році Господарського кодексу України, його норми щодо підтримки підприємництва зберегли своє значення, оскільки були інтегровані у Цивільний кодекс та спеціальне економічне законодавство. У минулому саме ГК України (ст. 10, 16, 48) закріплював основи державної політики у сфері розвитку підприємництва, визначав механізми його захисту та гарантії сприяння конкуренції [78].

Центральним актом сучасного законодавства є Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», що визначає поняття МСП, напрями та інструменти державної допомоги. Закон передбачає доступ підприємців до фінансових ресурсів, інноваційних програм, бізнес-інкубаторів, а також участь у державних та регіональних програмах підтримки. Особлива увага приділяється питанням інтеграції у європейський економічний простір та розвитку експорту.

Основні аспекти Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» включають:

1. Мета та принципи – сприяння розвитку МСП, підвищення їх конкурентоспроможності, інтеграція в європейський економічний простір.
2. Фінансова підтримка – пільгове кредитування, гранти, компенсації витрат на розвиток бізнесу та інновацій.
3. Консультаційна та інформаційна допомога – навчання підприємців, консультації з ведення бізнесу, правові та податкові поради.
4. Розвиток інновацій та технологій – підтримка інноваційних проєктів, участь у програмах розвитку технологій та модернізації виробництва.

5. Підтримка експорту – сприяння виходу на міжнародні ринки, участь у виставках, ярмарках та сертифікація продукції.

6. Інфраструктурна підтримка – створення та розвиток бізнес-інкубаторів, технопарків, центрів підтримки підприємництва [60].

Окремі галузі отримали спеціальне регулювання. Зокрема, Закон України «Про державну підтримку суднобудівної промисловості України» [58] запровадив податкові та митні стимули для стратегічно важливих підприємств, тоді як Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» спрямований на фінансову та організаційну допомогу малим фермерським і аграрним підприємствам. Це свідчить про орієнтацію законодавця не лише на універсальні механізми, але й на галузеві пріоритети [57].

Особливе значення має Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», прийнятий у рамках виконання зобов'язань перед Європейським Союзом. Він регламентує порядок надання державної допомоги бізнесу, забезпечує прозорість, запобігає надмірному втручанню держави в конкуренцію, що відповідає європейській моделі регулювання. Наприклад, закон дозволяє підприємству отримати компенсацію частини витрат на модернізацію обладнання або впровадження інноваційних технологій без надання переваги окремим учасникам ринку, що стимулює розвиток МСП і водночас підтримує чесну конкуренцію [56].

Практичні механізми реалізації державної підтримки деталізовані у підзаконних актах, зокрема у Порядку надання фінансової державної підтримки суб'єктам мікропідприємництва та малого підприємництва. Документ визначає процедури отримання фінансування, критерії відбору заявників, умови використання коштів, що підвищує прозорість і результативність програм.

У сучасних умовах, особливо в період воєнного стану, система нормативно-правового забезпечення МСП в Україні постійно вдосконалюється та адаптується до нових викликів. Зокрема, запроваджено програму «єРобота» [17], яка надає гранти фізичним особам-підприємцям для започаткування власної

справи, що дозволяє створювати нові робочі місця та підтримує молодих підприємців. Впроваджено механізм пільгового кредитування «5–7–9%» [1], який передбачає доступ до дешевих кредитних ресурсів для малого та середнього бізнесу на інвестиційні та оборотні потреби. Додатково діють законодавчі стимули для релокації бізнесу з тимчасово небезпечних регіонів, що допомагає зберегти підприємства та робочі місця, а також програми підтримки експортерів, які включають компенсацію частини витрат на сертифікацію продукції, участь у міжнародних виставках та логістичну підтримку. Такі заходи дозволяють МСП не лише виживати в умовах кризи, а й розвивати конкурентоспроможність на внутрішньому та міжнародному ринках.

Нормативно-правове забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва (МСП) в Україні, незважаючи на численні реформи та ініціативи, має низку суттєвих недоліків, які обмежують ефективність підтримки цього сектору економіки:

- В Україні спостерігається відсутність чіткої та послідовної стратегії розвитку МСП, що призводить до фрагментарного підходу в законодавчому регулюванні. Це створює правову невизначеність та ускладнює планування діяльності для підприємців.

- Часті зміни в законодавстві, а також суперечності між різними нормативно-правовими актами, призводять до правового хаосу. Це ускладнює адаптацію підприємств до нових умов та знижує рівень довіри до державної політики.

- Зростаючий потік нормативних документів, особливо відомчих, нерідко викривлює основне законодавство, породжує атмосферу правового хаосу та сприяє формуванню правового нігілізму серед підприємців.

- Незважаючи на наявність програм підтримки, таких як «єРобота» та «5–7–9%», багато підприємців стикаються з труднощами в доступі до фінансування. Процедури отримання грантів та пільгових кредитів часто є складними та бюрократичними, що знижує їх ефективність.

- Незважаючи на спрощену систему оподаткування, багато малих підприємств стикаються з високим податковим навантаженням, що спонукає їх до роботи в тіньовому секторі.

- Малі підприємства часто мають обмежений доступ до фінансування через високі вимоги банків, недостатній стартовий капітал та низький рівень фінансової грамотності підприємців.

- Незважаючи на наявність бізнес-інкубаторів та технопарків, багато підприємців не мають доступу до якісної консультаційної та інформаційної підтримки, що обмежує можливості для розвитку та масштабування бізнесу.

- Немає системного моніторингу та оцінки ефективності державних програм підтримки МСП, що призводить до недостатньої коригування політики та неефективного використання бюджетних коштів.

- Війна спричинила значні втрати для малого бізнесу через руйнування інфраструктури, втрату ринків збуту та зниження попиту. Незважаючи на заходи підтримки, ефективність допомоги часто є недостатньою для відновлення та розвитку підприємств у постраждалих регіонах.

Таким чином, нормативно-правове забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва в Україні пройшло тривалий етап еволюції – від перших законів початку 1990-х років до сучасних комплексних норм, що враховують європейські стандарти, цифровізацію та виклики війни. Хоча правова база створює основи для підтримки підприємців, спрощення регуляторних процедур, фінансової допомоги та стимулювання інновацій, водночас вона залишається фрагментарною, нестабільною та має низку недоліків, які обмежують ефективність державної підтримки МСП. Сучасний стан законодавства демонструє прагнення держави забезпечити підприємницьку діяльність прозорими, зрозумілими та орієнтованими на розвиток інструментами, проте потребує подальшої систематизації, гармонізації та удосконалення процедур для реального стимулювання економічної активності малого та середнього бізнесу.

## 2.2. Інституційні основи державної підтримки малого та середнього підприємництва в Україні

Забезпечення стабільних темпів економічного розвитку потребує створення сприятливих умов для підприємницької діяльності. До таких умов належать: стабільна макроекономічна ситуація, ефективна регуляторна база, доступ до фінансових ресурсів за прийнятною ціною та розвинена інфраструктура підтримки бізнесу. Саме останній елемент – інституції підтримки підприємництва – відіграють важливу роль у мінімізації ризиків для нових підприємців, допомозі в розвитку бізнесу та виході на нові ринки.

Сьогодні в різних країнах світу діє велика кількість таких інституцій, які можуть належати як державному, так і приватному сектору. Якщо раніше більшість з них створювалися самими підприємцями для вирішення власних проблем та просування спільних інтересів (підхід «знизу»), то нині дедалі частіше їх формування ініціюють органи державної влади на різних рівнях (підхід «згори»). Для урядів такі інституції стають одним із ключових інструментів економічного розвитку [52, с. 145].

В економічно розвинених країнах формування мережі інституцій підтримки підприємництва відбувалося поступово як частина еволюції ринкової економіки. У країнах, що розвиваються, поява таких структур свідчить про розуміння того, що саме підприємництво є основою економічного зростання. Водночас і там, і там активно застосовується «згори»-підхід, адже розвиток бізнесу розглядається владою як спосіб створення робочих місць, зменшення соціальної напруги, підвищення добробуту населення, стимулювання інновацій та підвищення конкурентоспроможності економіки.

Важливою тенденцією є й розвиток партнерств між державою та бізнесом у цій сфері. Багато інституцій створюються на основі співпраці приватного і публічного секторів, що дозволяє поєднати ресурси та досягти кращих результатів. У такому випадку підприємці отримують передбачуваніші умови роботи, зниження ризиків та нові можливості для розвитку, а держава –

збільшення податкових надходжень, зменшення витрат на соціальну підтримку та загальне економічне зростання [62, с. 33].

У світі функціонує багато різних організацій підтримки підприємництва: бізнес-центри, інкубатори, фонди розвитку, об'єднання підприємців, аналітичні та дорадчі центри, агенції розвитку територій, торгово-промислові палати тощо. Незважаючи на різні форми та функції, їхня основна мета однакова – надання інформаційної, організаційної, правової, фінансової та технічної підтримки підприємцям.

Таким чином, інституції підтримки підприємництва можна визначити як організації, створені державними чи приватними структурами з метою надання ресурсів і послуг для започаткування та розвитку бізнесу, а також просування підприємництва як важливого чинника економічного зростання. Їхня діяльність орієнтована на потреби підприємців і базується на співпраці бізнесу, влади та наукової спільноти [70, с. 119].

Діяльність інституцій підтримки підприємництва здійснюється на мікрорівні через співпрацю з компаніями та місцевими органами влади, а на макрорівні – шляхом участі у формуванні державних програм і проєктів. Така багаторівнева взаємодія сприяє створенню сприятливого середовища для розвитку підприємництва та економічного зростання.

Значного поширення набули мережі інституцій підтримки підприємництва, організовані на регіональному, національному та міжнародному рівнях. Вони дозволяють акумулювати ресурси для досягнення спільних цілей, забезпечують трансфер технологій, формування виробничих кластерів, фінансування інновацій та розвиток освітніх програм, що сприяють формуванню культури підприємництва.

Міжнародні мережі створюють додаткові можливості для підприємців завдяки обміну інформацією, стандартизації послуг, підтримці мобільності дослідників та доступу до нових ринків і фінансування. Водночас членство в таких мережах вимагає фінансових і часових витрат, а також відповідності

певним критеріям, що потребує раціонального планування з боку учасників [71, с. 96].

З огляду на домінуючий напрям діяльності інституцій підтримки підприємництва можна виділити такі функції та продукти виконання відповідних функцій (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

## Функції інституцій підтримки підприємництва

Функція	Продукт виконання функції
Захист прав і представництво інтересів	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Моніторинг законодавства та його оцінка на предмет впливу на умови ведення бізнесу</li> <li>• Оцінка впливу регуляторних бар'єрів на бізнес</li> <li>• Лобіювання інтересів бізнесу у відносинах з органами влади</li> </ul>
Юридична підтримка	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Юридичні послуги і консультації щодо відкриття і ведення бізнесу</li> <li>• Супровід при реєстрації і створенні представництв компаній, спільних підприємств, реорганізації і ліквідації юридичних осіб</li> <li>• Судовий та несудовий захист і представництво</li> <li>• Юридична допомога в отриманні дозволів і ліцензій</li> <li>• Складання проектів договорів, офіційних листів, повідомлень, запитів та інших документів</li> <li>• Юридична експертиза документів (договорів, контрактів, корпоративних документів)</li> </ul>
Інформаційно-комунікаційна підтримка	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Збір та поширення інформації про діяльність компаній</li> <li>• Проведення бізнес-форумів та конференцій</li> <li>• Публікація та поширення дайджестів, друкованих видань, інформаційних матеріалів в Інтернеті</li> <li>• Пошук партнерів</li> </ul>
Навчально-освітня підтримка	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Проведення тренінгів та семінарів для початківців і діючих підприємців</li> <li>• Онлайн-консультації з питань ведення бізнесу</li> <li>• Менторство (коучинг) і супровід компаній на початкових етапах діяльності</li> </ul>
Аналітична підтримка	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Аналіз та відстеження умов для підприємницької діяльності</li> <li>• Аналітичні огляди ринків і галузей</li> <li>• Маркетингові дослідження</li> <li>• Аналіз інвестиційної привабливості галузей</li> <li>• Оцінка вартості активів</li> </ul>
Фінансова підтримка	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Надання кредитів (позик)</li> <li>• Надання гарантій за кредитами</li> <li>• Допомога у випуску цінних паперів</li> <li>• Венчурне фінансування</li> <li>• Допомога в пошуку фінансових ресурсів</li> <li>• Допомога в пошуку забезпечення за кредитами</li> </ul>
Ресурсна підтримка	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Надання офісних приміщень та обладнання</li> <li>• Надання земельних ділянок</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Забезпечення доступу до сучасних технологій</li> <li>• Надання доступу до інновацій та об'єктів інтелектуальної власності</li> </ul>
--	---

Джерело: [65, с. 67]

До основних державних інституцій, які нині реалізують політику у сфері малого бізнесу належать:

- Міністерство економіки України;
- Державна регуляторна служба;
- Український фонд підтримки підприємництва;
- Центри зайнятості;
- Регіональні органи влади.

Міністерство економіки України виступає ключовим центральним органом виконавчої влади, відповідальним за формування та реалізацію державної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва. У його компетенцію входить стратегічне планування, розробка концепцій і програм підтримки бізнесу, координація діяльності інших органів державної влади у частині створення сприятливого регуляторного середовища. Значущим кроком стало ухвалення під егідою міністерства «Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва в Україні до 2027 року», що закріплює пріоритети державної політики у цій сфері.

Окрім нормативно-програмного забезпечення, Міністерство економіки виконує функції операційного управління інструментами підтримки бізнесу. Серед ключових програм – пільгове кредитування «5–7–9%», грантові ініціативи «Робота», державні заходи з релокації підприємств у безпечні регіони. Міністерство також забезпечує інтеграцію українського підприємництва у європейський простір через залучення інвестицій, реалізацію спільних міжнародних програм та створення цифрових сервісів для полегшення процедур ведення бізнесу [38, с. 125].

Державна регуляторна служба України виконує спеціалізовану функцію у сфері формування та реалізації державної регуляторної політики. Її діяльність

спрямована на проведення експертизи проєктів нормативно-правових актів на предмет їхнього впливу на підприємницьку діяльність. Завдяки цьому забезпечується зниження надмірного регуляторного тиску, усунення правових колізій та запобігання появі бар'єрів для бізнесу. ДРС фактично є гарантом дотримання принципів прозорості та обґрунтованості регуляторних рішень.

Водночас служба виконує контрольні-наглядові функції щодо дотримання державними органами принципів регуляторної політики. Це означає, що ухвалення будь-якого акта, який встановлює нові правила для підприємців, потребує попереднього погодження з ДРС. У сучасних умовах, особливо під час воєнного стану, ця інституція відіграє важливу роль у дерегуляції, спрощенні дозвільних процедур та створенні передумов для швидкого відновлення підприємницької активності [31, с. 4].

Український фонд підтримки підприємництва є спеціалізованою державною фінансовою установою, діяльність якої спрямована на забезпечення суб'єктів малого бізнесу доступними фінансовими ресурсами. Основні інструменти підтримки, що надаються фондом, включають мікrokредитування, надання гарантій за банківськими кредитами, а також сприяння у венчурному фінансуванні. Окрім цього, фонд бере участь у фінансуванні інноваційних проєктів та підтримує підприємців, які розпочинають власну справу в умовах обмеженого доступу до капіталу.

Завдяки діяльності УФПП створюються додаткові можливості для розвитку стартапів, підприємців у сільській місцевості та реалізації проєктів у сферах із високим інноваційним потенціалом. Важливим напрямом роботи фонду є не лише фінансова підтримка, а й консалтинг, підвищення рівня фінансової грамотності підприємців та формування в них навичок ефективного управління залученими ресурсами [24, с. 157].

Центри зайнятості традиційно асоціюються із сферою працевлаштування, однак вони відіграють важливу роль і в підтримці малого бізнесу. Їхня діяльність включає надання одноразової допомоги по безробіттю для започаткування власної справи, проведення консультацій щодо бізнес-планування та

організаційно-правових аспектів підприємницької діяльності. Така форма підтримки дозволяє трансформувати безробітних громадян у самозайнятих осіб та створювати нові робочі місця.

Центри зайнятості організовують освітні заходи – тренінги, семінари, курси – для початківців у сфері бізнесу. У воєнний період ці інституції стали ключовим механізмом підтримки внутрішньо переміщених осіб, які прагнуть відновити економічну активність, започаткувавши підприємництво в безпечних регіонах [25, с. 103].

Регіональні органи влади – обласні, міські та місцеві адміністрації – є провідниками державної політики у сфері підприємництва на місцях. Їхня діяльність спрямована на адаптацію загальнонаціональних стратегій розвитку МСП до особливостей конкретних територій. Вони розробляють і впроваджують регіональні програми підтримки малого бізнесу, забезпечують доступ підприємців до локальних грантових програм, організовують бізнес-форуми та консультативні заходи.

Регіональні органи влади стимулюють розвиток бізнес-інкубаторів, центрів підтримки підприємництва, кластерних об'єднань і агенцій регіонального розвитку. Особливого значення їхня діяльність набуває в умовах війни, коли вони координують програми релокації бізнесу, допомагають збереженню виробничого потенціалу та відновленню економічної активності у громадах. Така діяльність сприяє не лише збереженню робочих місць, але й формує основу для довгострокового соціально-економічного відновлення країни [12, с. 179].

Таким чином, інституційна база реалізації державної політики підтримки підприємництва в Україні є багаторівневою та комплексною системою, що охоплює центральні органи виконавчої влади, спеціалізовані установи, регіональні адміністрації та мережу центрів зайнятості. Її діяльність спрямована на формування сприятливого середовища для розвитку малого та середнього бізнесу шляхом поєднання нормативно-правового регулювання, фінансової, консультаційної, освітньої та ресурсної підтримки. Завдяки цій системі

забезпечується зменшення регуляторних бар'єрів, доступ до фінансових і інфраструктурних ресурсів, а також стимулювання інновацій та підвищення конкурентоспроможності підприємницького сектору. Ефективність функціонування такої інституційної бази є запорукою не лише сталого економічного зростання, але й соціально-економічної стабільності держави в умовах сучасних викликів.

### **2.3. Сучасний стан функціонування малого та середнього підприємництва в Україні**

Кількість підприємств малого та середнього бізнесу в Україні з 2020 року демонструє зниження. Головними причинами такого тренду стали негативні зовнішні та внутрішні фактори. Перш за все, пандемія COVID-19, що розпочалася наприкінці 2019 року і тривала у 2020 році, значно ускладнила умови ведення бізнесу, обмежила діяльність багатьох підприємств та знизила їхню економічну активність.

Другим фактором стало повномасштабне вторгнення на територію України у 2022 році, яке спричинило значні руйнування та тимчасову окупацію частини територій. Це призвело до повного або часткового знищення підприємств, а також до суттєвого зниження їхньої кількості та економічної активності в уражених регіонах.

Внаслідок цих подій динаміка розвитку МСБ в Україні у період 2019–2023 років характеризується коливаннями з загальною спадною тенденцією, що відображено на відповідному графіку (рис. 2.1), де видно зменшення загальної кількості підприємств у порівнянні з попередніми роками.

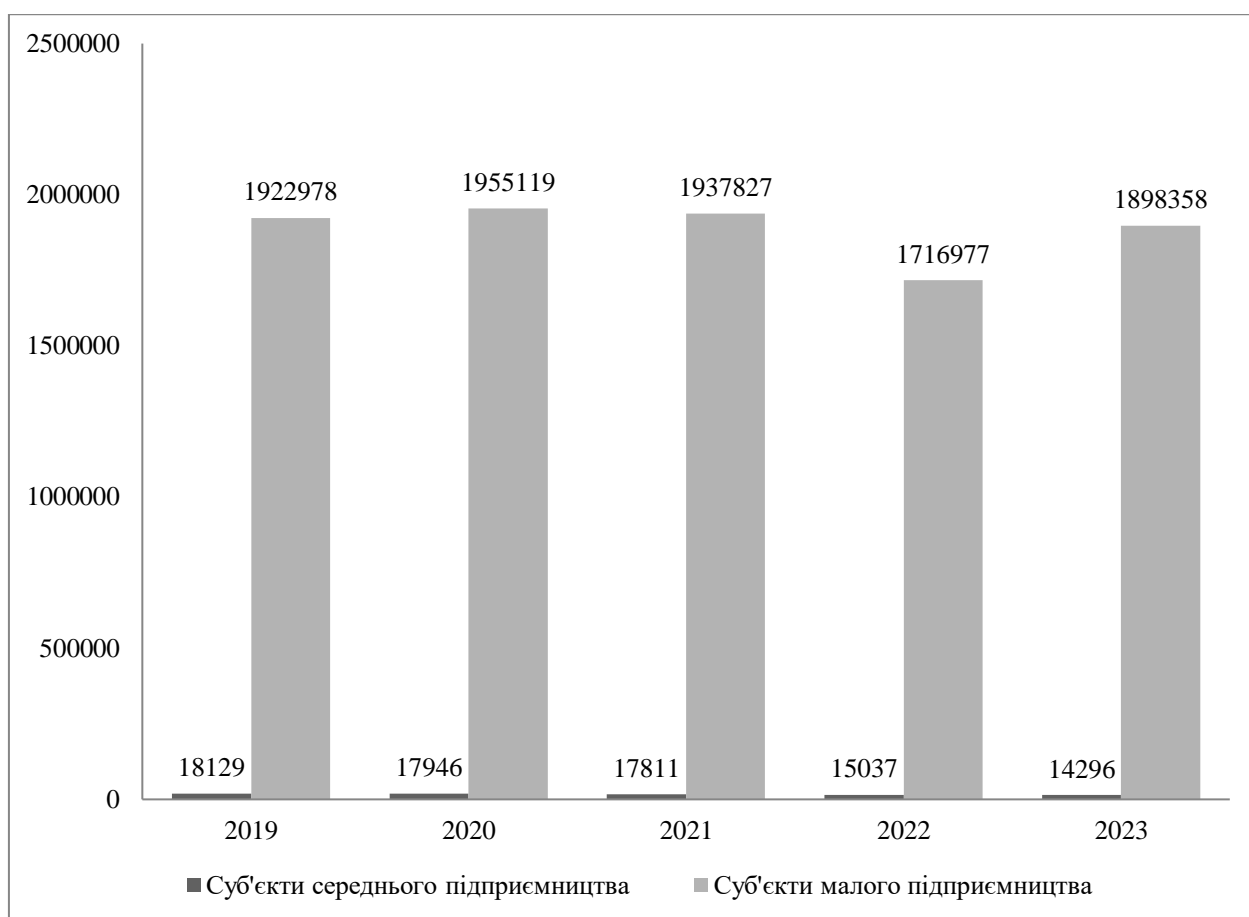


Рис. 2.1. Динаміка кількості підприємств малого та середнього бізнесу за 2019-2023 роки

Джерело: [43]

Аналізуючи динаміку кількості підприємств МСБ в Україні, можна відзначити, що найменша кількість діючих малих підприємств спостерігалась у 2022 році. У 2023 році зафіксовано певне зростання їхньої кількості, що пояснюється адаптацією економіки до умов воєнного стану, реалізацією державних програм підтримки бізнесу, пом'якшенням регуляторного тиску та підвищенням інтересу населення до самозайнятості.

Що стосується середніх підприємств, то їх кількість протягом аналізованого періоду мала чітку спадну тенденцію – з 18129 підприємств у 2019 році до 14296 у 2023 році. Основними факторами скорочення є зростання витрат на ведення бізнесу, підвищення рівня ризиків та ускладнені умови залучення

фінансування порівняно з малими підприємствами, особливо в умовах економічної кризи.

Зміни в чисельності підприємств МСБ залежать не лише від загальної економічної ситуації, але й від можливостей залучення фінансових ресурсів для підтримки операційної діяльності, інвестицій та адаптації до нових умов. На підставі аналізу динаміки 2019-2023 років доцільно визначити структуру джерел фінансування підприємств МСБ, що дозволить оцінити їхню залежність від власного капіталу та позикових коштів.

Згідно з даними, представленими на рис. 2.2, структура джерел фінансування суб'єктів середнього підприємництва демонструє зростаючу тенденцію за всіма типами ресурсів. Найбільшу питому вагу займають поточні зобов'язання та забезпечення, обсяг яких збільшився з 2535,05 млрд грн у 2019 році до 3480,27 млрд грн у 2023 році.

Другим за величиною джерелом фінансування є власний капітал підприємств, який протягом аналізованого періоду зріс на 757,4 млрд грн, майже вдвічі порівняно з базовим роком. Водночас у 2022 році, у зв'язку з повномасштабним вторгненням, власний капітал знизився з 1105,98 млрд грн до 1022,02 млрд грн, що свідчить про тимчасовий негативний вплив зовнішніх факторів на фінансову стабільність підприємств.

Найменшу частку у структурі займають довгострокові зобов'язання та забезпечення, які зросли з 537,72 млрд грн у 2019 році до 759,02 млрд грн у 2023 році. Така структура фінансування свідчить про високу залежність середніх підприємств від зовнішніх короткострокових ресурсів, обмеженість внутрішніх джерел та обережність у використанні довгострокових фінансових зобов'язань в умовах економічної нестабільності.

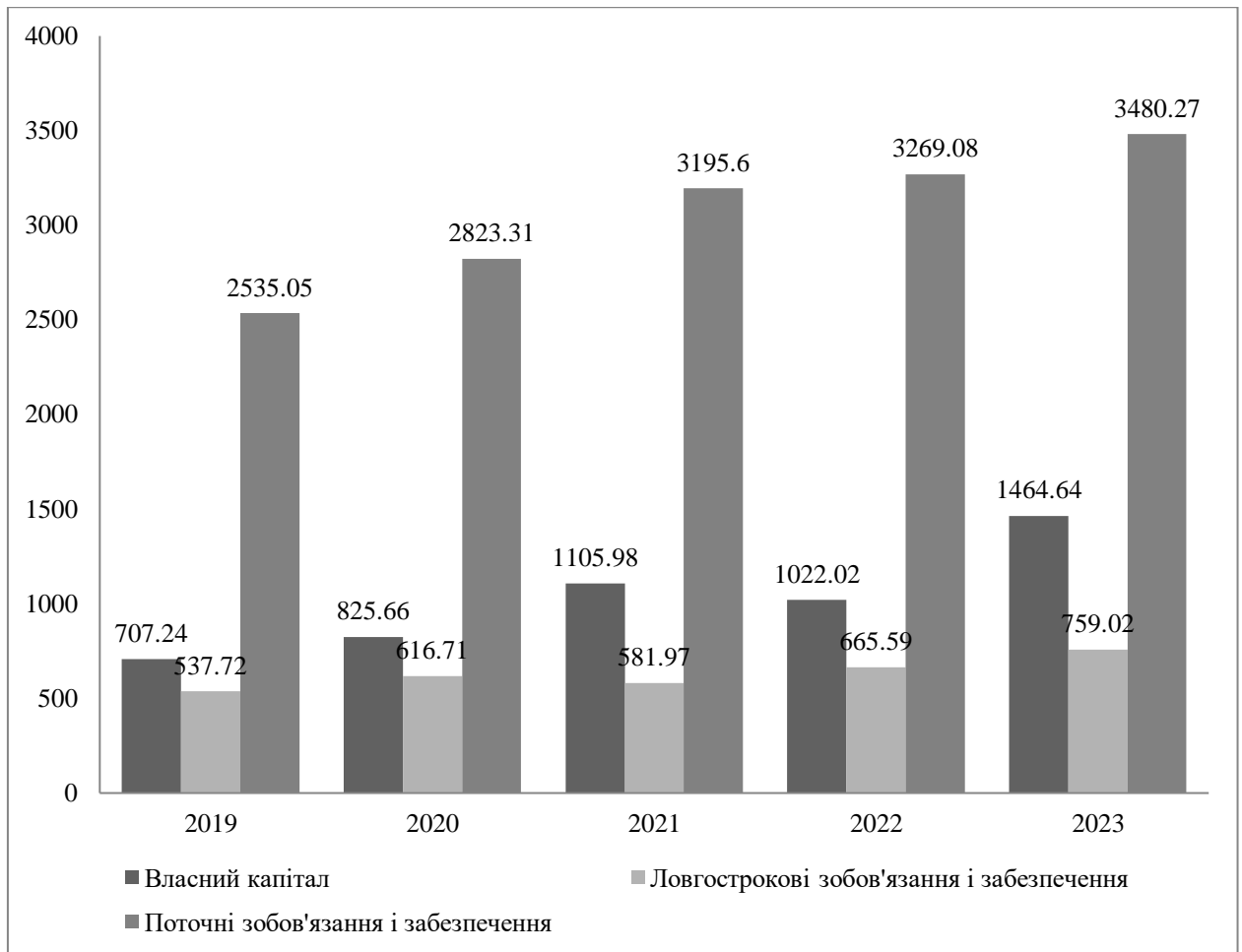


Рис. 2.2. Динаміка структури джерел фінансового забезпечення суб'єктів середнього підприємництва за 2019-2023 роки

Джерело: [43]

Аналіз структури джерел фінансування суб'єктів малого підприємництва за 2019-2023 роки показує загальну тенденцію зростання усіх категорій ресурсів, що відображено на рис. 2.3. Найбільшу питому вагу у структурі фінансування займають поточні зобов'язання та забезпечення, обсяг яких збільшився з 2169,36 млрд грн у 2019 році до 3689,92 млрд грн у 2023 році, що свідчить про високу залежність малого бізнесу від короткострокових зовнішніх джерел фінансування.

Власний капітал малих підприємств демонструє незначні коливання протягом періоду: максимального значення досягнуто у 2021 році – 830,46 млрд

грн, після чого він знизився у 2022--2023 роках до 682,51 млрд грн, що відображає вплив воєнного стану та можливе зниження прибутковості бізнесу.

Довгострокові зобов'язання та забезпечення малих підприємств залишаються найменшою складовою фінансування, коливаючись від 457,62 млрд грн у 2019 році до 567,72 млрд грн у 2023 році. Така структура свідчить про обмежений доступ малого бізнесу до довгострокових фінансових ресурсів, зумовлений високими ризиками, складними умовами банківського фінансування та відсутністю достатнього забезпечення.

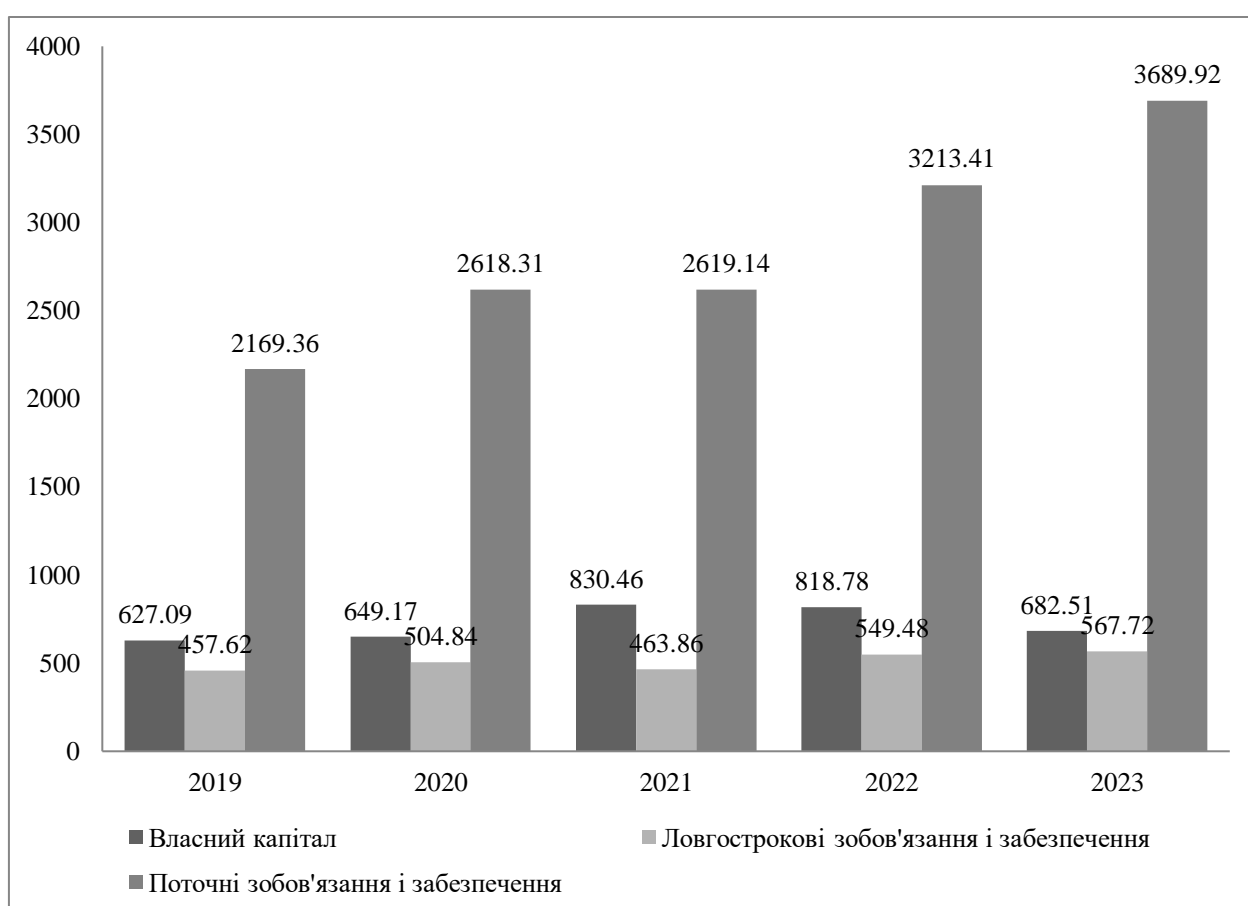


Рис. 2.3. Динаміка структури джерел фінансового забезпечення суб'єктів малого підприємництва за 2019-2023 роки

Джерело: [43]

Аналіз динаміки чистого фінансового результату підприємств МСБ в Україні за 2019-2023 роки демонструє значні коливання та вплив зовнішніх факторів на прибутковість бізнесу (рис. 2.4).

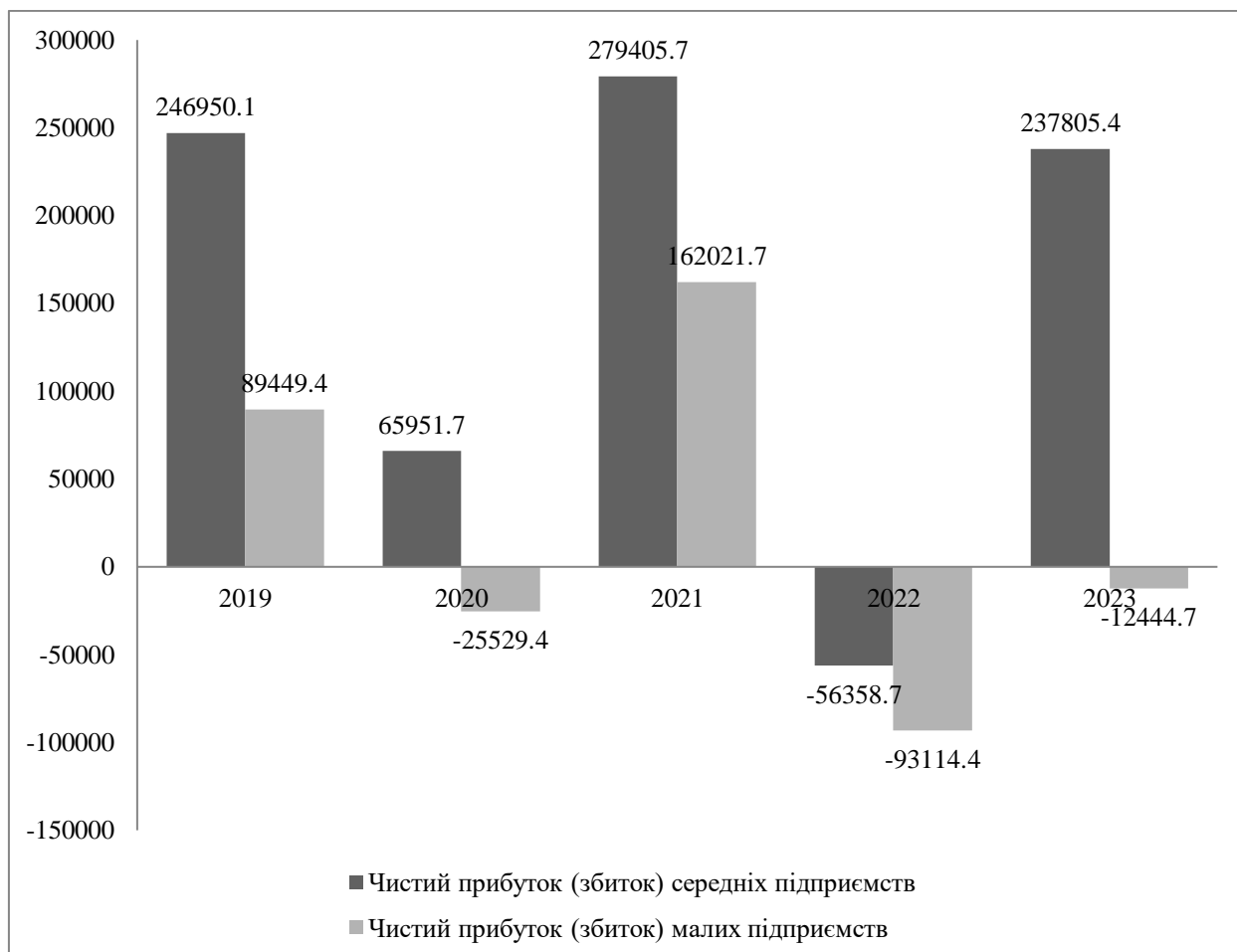


Рис. 2.4. Динаміка чистого фінансового результату діяльності підприємств МСБ в Україні за 2019-2023 роки

Джерело: [43]

У 2020 році середні підприємства зазнали зниження прибутку до 65 951,7 млн грн через наслідки пандемії COVID-19, тоді як малі підприємства отримали збиток у розмірі 25 529,4 млн грн. Обмеження мобільності населення, дистанційний формат роботи та падіння споживчого попиту спричинили необхідність залучення додаткового зовнішнього фінансування для підтримки операційної діяльності та збереження персоналу.

У 2021 році ситуація дещо стабілізувалася завдяки пом'якшенню карантинних обмежень. Середні підприємства отримали максимальний прибуток за аналізований період – 279405,7 млн грн, а малі – 162 021,7 млн грн. Це відображає відновлення операційної активності та покращення фінансових показників після пандемічного спаду.

Негативна динаміка відзначається у 2022 році через повномасштабне військове вторгнення, що призвело до збитків малих підприємств у 93 114,4 млн грн та середніх – 56358,7 млн грн. У 2023 році середні підприємства відновили прибутковість до 237805,4 млн грн, тоді як малі бізнеси залишаються у збитку – 12444,7 млн грн, що підкреслює їхню високу вразливість до зовнішніх потрясінь та обмежену здатність швидко адаптуватися.

Основні проблеми, що постають перед малими підприємствами в Україні:

1. Обмежений доступ до фінансування. Фінансові ресурси є основою для розвитку бізнесу, особливо на початковому етапі. Проте, малі підприємства зіштовхуються з труднощами при отриманні кредитів через високі відсоткові ставки та жорсткі вимоги банківських установ. Тому підприємці не мають змоги реалізувати свої проекти чи збільшити виробничі потужності.

2. Податкове навантаження. Складна податкова система створює додаткові труднощі для малих підприємств, оскільки високі податкові ставки і непередбачувані зміни в законодавстві призводять до обмеження інвестицій в розвиток бізнесу. Крім того, через високі податки багато підприємців переходять в тіньовий сектор, що шкодить економіці.

3. Недостатня державна підтримка. Державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва та об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва включає фінансову, інформаційну, консультаційну підтримку, у тому числі підтримку у сфері інновацій, науки і промислового виробництва, підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність, підтримку у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу. Хоча існують програми підтримки малого бізнесу, їх ефективність викликає

запитання. Багато підприємців вважають, що такі програми є недостатніми або недоступними для населення. Необхідно створити більш структуровані та доступні механізми підтримки, які б дійсно включали як фінансову допомогу, так і навчання, консультування та інші ресурси.

4. Відтік кадрів. Еміграція молодих і кваліфікованих спеціалістів є черговим викликом для малого бізнесу. Цей відтік призводить до дефіциту кадрів, що обмежує можливості підприємств у зростанні та розвитку, а також ускладнює реалізацію інноваційних проектів.

5. Вплив військових дій. Повномасштабне вторгнення та політична нестабільність виснажують бізнес-середовище України. Невизначеність створює значні ризики для інвестицій та ускладнює планування довгострокової стратегії розвитку.

Останні події, такі як пандемія та військове вторгнення, призвели до кризової ситуації. Проте, вітчизняні підприємства, незважаючи на складнощі, продовжують активно функціонувати, впроваджувати інновації та адаптуватися до сучасних вимог, зберігаючи та розвиваючи свій бізнес. Подолання нинішніх кризових умов потребує активної підтримки з боку держави та розробки ефективних стратегій розвитку, які враховуватимуть сучасні тенденції та світові стандарти.

Отже, сьогодні в економіці України відбуваються швидкі та непередбачувані перетворення, зумовлені політичними та іншими факторами. Заплутане законодавство, обмежені умови кредитування, обтяжлива податкова система та недосконалий захист прав власності і конкуренції – все це суттєво ускладнює ефективний розвиток підприємництва. Як висновок, можна зазначити, що малий бізнес в Україні стикається з низкою викликів, що вимагають комплексного підходу до їх подолання. Для розробки ефективних стратегій підтримки важливо залучити державу, громадські організації та бізнес-асоціації, які враховуватимуть специфіку та потреби малих підприємств. Лише за умови системних змін у законодавстві, покращення фінансової доступності та

створення сприятливого бізнессередовища малий бізнес зможе реалізувати свій потенціал і стати рушійною силою економічного розвитку України

#### **2.4. Оцінка ефективності діючих програм державної підтримки**

Державна підтримка бізнесу визначається як комплекс заходів, що реалізуються урядом для сприяння розвитку та зміцнення підприємництва в країні. У різних державах існують численні програми та ініціативи, які адресовані бізнесу на різних етапах його розвитку – від старту проекту до масштабування діяльності та виходу на зовнішні ринки. Ці заходи включають фінансову підтримку, консультаційні послуги, навчальні програми, менторство та доступ до ринків збуту. Державні програми можуть також охоплювати міжнародну технічну допомогу, що надається донорами на безоплатній та безповоротній основі відповідно до міжнародних договорів України.

Фінансова підтримка включає дотації, субсидії, кредити за сприяння держави та гранти для підприємств різних галузей. Ці ресурси використовуються для розширення виробничих потужностей, впровадження сучасних технологій, розвитку експорту та інноваційної діяльності. Крім прямого фінансування, підприємці отримують доступ до консультаційних послуг, навчання та менторства від досвідчених фахівців, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність, уникнути типових помилок та ефективніше управляти бізнес-процесами.

Створення сприятливого середовища для розвитку підприємництва передбачає спрощення податкових та регуляторних процедур, забезпечення доступу до інфраструктури, стимулювання підприємницької активності та розвиток ринків праці. У воєнний та кризовий періоди такі заходи забезпечують підприємствам можливість зберігати активність, адаптуватися до змін та підтримувати операційну діяльність.

Фінансування залишається однією з ключових проблем розвитку бізнесу. Українські підприємці здебільшого орієнтуються на кредитні продукти, проте

доступність ресурсів значно відрізняється залежно від розміру бізнесу. Великі компанії здатні знаходити необхідне фінансування навіть у складних умовах, тоді як мікропідприємства, малий і частково середній бізнес часто стикаються з обмеженнями. Основними проблемами є висока вартість кредитів, відсутність застави у вигляді нерухомості, проблеми з кредитною історією та складність підготовки документації [35, с. 392].

Про програми державної підтримки бізнесу детальніше, можна дізнатися в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

## Програми державної підтримки бізнесу

Програма	Мета	Фінансова допомога	Умови	Додаткова інформація
«Доступні кредити 5-7-9»	Підтримка розвитку підприємств	Позика до 50 млн грн на термін від 3 до 5 років; знижка 0,5% річних за кожного нового працівника (мін. 5% річних)	- Придбання та ремонт приміщень - Купівля або модернізація основних засобів - Придбання прав інтелектуальної власності - Нарощення обігових коштів до 25% вартості проекту-Рефінансування наявної заборгованості	Протягом військових дій укладено 39 466 кредитних угод; загальна сума коштів – 153,7 млрд грн
Грантова підтримка – «єРобота» (програма «Власна справа», створення компаній з переробки, створення садів)	Надання грантів громадянам для започаткування власного бізнесу та навчання	- Мікрогрант: 50–250 тис. грн- До 8 млн грн- 140–400 тис. грн за гектар насаджень	- Створення 1–2 робочих місць - Співфінансування - Площа нового саду: 1–25 га, підтвердження права власності або користування землею, сплата податків	При видачі перших 1000 грантів компенсується до 70% вартості проекту; решта грантів – до 50% вартості
Гранти від іноземних держав та міжнародних інституцій	Підтримка трансформації бізнесу та консалтингових послуг	- Від 25% до 75% вартості консалтингових послуг (макс. 10 тис. євро)	- Малі та середні підприємства (до 250 працівників, працюють >24 міс.)	Програма імплементації Угоди про Асоціацію з ЄС має

(ЄБРР, ЄС та донори, програма імплементації Угоди про Асоціацію)		- До 15% від субкредиту (макс. 450 тис. євро)- До 15 тис. дол. США в залежності від робочих місць та особливостей підприємства	- Всі сектори, крім страхового, фінансового, ігрового, тютюнового, виробництва алкоголю та ВПК - Компанії -позичальники Укрексімбанку - Мікропідприємства: $\geq 70\%$ приватної власності, працюють $\geq 1$ року, прибуткові у 2021 р.	бюджет 2,4 млн євро, включно з 1,3 млн євро початкової суми грантів
--	--	--	---	---

Джерело: [21, с. 67]

Фінансова підтримка МСБ забезпечується через різноманітні програми та ініціативи, закріплені в Законі України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». Вона надається у вигляді дотацій, субсидій, грантів та пільгових кредитів, які підприємці можуть використовувати для розширення виробництва, впровадження нових технологій, розвитку експорту та інновацій. Підприємства також отримують доступ до консультаційних та навчальних послуг, що допомагає підвищити ефективність управління бізнес-процесами, мінімізувати ризики та покращити конкурентоспроможність.

Програма з релокації українських підприємств спрямована на переміщення підприємств із зон бойових дій у безпечні регіони Західної України. Вона передбачає допомогу у виборі нової локації для бізнесу, організацію перевезення обладнання та матеріалів, переселення працівників та відновлення логістики. Завдяки цьому підприємства зберігають операційну діяльність, а працівники – робочі місця, що є критично важливим для стабільності економіки в кризових умовах [22, с. 91].

Програма «Робота» надає гранти для започаткування власного бізнесу, розвитку підприємницьких ініціатив та отримання професійного навчання. Програма містить різні види грантів, серед яких мікрогранти для стартапів, гранти на розвиток переробних підприємств, створення садів та тепличних

господарств, запуск інноваційних стартапів та навчання в ІТ-галузі. Ці заходи сприяють не лише фінансовій підтримці, а й підвищенню професійного рівня підприємців, впровадженню інновацій та створенню нових робочих місць [17].

Пільгове кредитування в рамках програми «5–7–9» дозволяє підприємствам отримати кошти під низький або нульовий відсоток. Кредити можуть використовуватися для купівлі або модернізації основних засобів, ремонту та обладнання приміщень, нарощення обігових коштів, а також рефінансування наявної заборгованості. Під час військових дій було укладено понад 39 тисяч кредитних угод на суму 153,7 млрд грн, що свідчить про високу зацікавленість бізнесу у використанні таких інструментів.

Фінансова підтримка також включає податкові пільги та реформи, спрямовані на зниження податкового навантаження. Під час воєнного стану були скасовані або знижені ставки ПДВ та акцизів, зокрема для пального – з 20% до 7%. Для малих підприємців передбачена можливість сплати єдиного податку за зниженою ставкою 2% від обороту, що спрощує систему оподаткування та зменшує витрати на адміністрування податків. Водночас не всі підприємці скористалися перевагами пільгового оподаткування через втрату податкового кредиту з ПДВ, а тимчасовий характер податкових пільг створює невизначеність щодо довгострокових перспектив бізнесу [1].

Державна політика передбачає покращення регіональної інфраструктури для розвитку МСБ. Це включає створення електронних ресурсів, зокрема порталу для підприємців, та впровадження електронних систем публічних закупівель (Prozorro). Стратегія розвитку МСБ до 2027 року орієнтована на цифрову трансформацію підприємств, інтеграцію на європейські ринки та підвищення конкурентоспроможності підприємств відповідно до стандартів ЄС.

Для оцінювання ефективності державної політики було розроблено концепцію «Інтегрального показника ефективності розвитку МСБ», який дозволяє комплексно визначати результати діяльності та ефективність заходів підтримки. Метод інтегрального моделювання враховує ряд показників: кількість суб'єктів МСБ, кількість працівників, обсяг проданих продуктів,

прибутковість підприємств та рівень інноваційної активності. Це дозволяє визначити реальний ефект державних ініціатив та своєчасно коригувати політику підтримки для досягнення максимального економічного ефекту [63, с. 94].

Таким чином, оцінка ефективності діючих програм державної підтримки малого та середнього бізнесу свідчить про те, що запроваджені заходи забезпечують комплексну допомогу підприємцям у різних сферах діяльності, включаючи фінансову підтримку, податкові пільги, навчання, консультації та розвиток інфраструктури. Пільгове кредитування, грантові програми та програми релокації дозволяють підприємствам зберігати операційну діяльність, впроваджувати інновації та створювати нові робочі місця навіть у складних економічних і воєнних умовах. Водночас, наявні виклики, такі як обмежений доступ до фінансування для малих підприємств, тимчасовий характер податкових пільг та нерівномірна обізнаність про державні програми, вказують на необхідність подальшого удосконалення механізмів підтримки та підвищення їх доступності для всіх категорій підприємців.

## **РОЗДІЛ III. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

### **3.1. Пріоритетні напрями державної підтримки розвитку МСП в умовах євроінтеграції**

Європейська інтеграція для України є ключовим пріоритетом зовнішньої політики та складовою національної стратегії розвитку. Вона передбачає не лише отримання значних переваг, а й необхідність подолання численних викликів, серед яких – проведення глибоких реформ для наближення економіки та системи управління до стандартів ЄС. У сучасних умовах повномасштабного вторгнення Російської Федерації, дії воєнного стану та наслідків пандемії Covid-19 розвиток підприємництва в Україні позбавлений можливості стабільного та динамічного зростання. Це обумовлює потребу у визначенні пріоритетних напрямів державної підтримки малого та середнього бізнесу як рушійної сили національної економіки та одного з ключових чинників інтеграції до європейського економічного простору.

Основними проблемами, з якими стикається український бізнес у воєнний період, є звуження товарного ринку, руйнування логістичних ланцюгів, втрата доступу до тимчасово окупованих територій, ризики блекаутів та постійні ракетні атаки. До цього додаються економічна нестабільність, втрата частини промислового потенціалу та зменшення аграрних можливостей країни. Для МСП ці фактори посилюються економічною рецесією, складними умовами ведення господарської діяльності та недостатнім рівнем державної підтримки.

У такій ситуації пріоритетними напрямами державної політики мають стати: забезпечення безперешкодного доступу підприємців до фінансових ресурсів, у тому числі через механізми кредитних гарантій та грантові програми ЄС; розвиток інноваційної та логістичної інфраструктури; цифровізація адміністративних процедур і створення сприятливого регуляторного

середовища. Важливим також є стимулювання експортної діяльності, допомога бізнесу у сертифікації продукції за стандартами ЄС та підтримка інтеграції у європейські виробничо-торговельні ланцюги [67].

Таким чином, державна підтримка розвитку МСП в умовах євроінтеграції має бути зосереджена на зниженні негативних наслідків війни для бізнесу, створенні нових можливостей для виходу на європейські ринки та формуванні стійкого бізнес-середовища. Це не лише підвищить конкурентоспроможність українських підприємців, а й забезпечить їхню ключову роль у відновленні економіки та інтеграції України до ЄС.

За останні десятиліття мале та середнє підприємництво утвердилося як провідна сила економічного розвитку у більшості країн світу. За статистикою ООН, саме на малих і середніх підприємствах виробляється від 30 до 60 % національного продукту залежно від країни. У державах Європейського Союзу МСП становлять близько 90 % від загальної кількості підприємств, тобто понад 20 мільйонів суб'єктів господарювання. На цих підприємствах зосереджено близько 70 % робочих місць, що робить їх ключовим фактором забезпечення зайнятості населення та економічної стабільності. Таким чином, малий і середній бізнес виступає не лише основою економіки ЄС, але й рушійною силою інновацій, експорту та соціально орієнтованого розвитку, а його досвід є важливим орієнтиром для України в умовах євроінтеграції [80, с. 281].

Важливим документом, який регламентує наближення законодавства України до ЄС у напрямку МСБ, є Акт з питань малого бізнесу для Європи. Україна зобов'язалася імплементувати положення цього документа ще у 2010 році відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів щодо впровадження принципів Акта з питань малого бізнесу для Європи» від 20 жовтня 2010 р. № 2000-р. На рівні держави в багатьох європейських країнах підтримка бізнесу здійснюється через розробку та впровадження спеціальних програм, які надають фінансову, економічну, кадрову, технічну та інформаційну підтримку МСБ. Так, у Великобританії та Нідерландах діють програми гарантування позик, тоді як інші держави

використовують субсидії, дотації та пільгові позики. Одночасно держави розробляють програми спеціальної підтримки з метою забезпечення рівномірного розвитку регіонів [77, с. 82].

У березні 2021 року Україна затвердила Національну економічну стратегію до 2030 року, де у напрямку 17 передбачено розвиток підприємництва. Документ визначає п'ять стратегічних цілей: забезпечення ефективної державної політики розвитку підприємництва; сприяння формуванню підприємницької культури та розвитку навичок; покращення доступу до фінансування; розширення доступу компаній до ринків; стимулювання розвитку інновацій. Також Національна економічна стратегія 2030 визначає пріоритетні сектори з високою часткою МСБ – ІКТ, аграрний сектор і харчове виробництво, гостинність та креативні індустрії [36].

Важливою складовою імплементації законодавчих вимог ЄС стала реформа дерегуляції. Вона розпочалася у 2015 році за підтримки міжнародних донорів, а у 2019 році був ухвалений новий план дерегуляції – «План заходів щодо дерегуляції економічної діяльності та покращення бізнес-клімату». Його термін дії планувався до 2022 року, проте у 2023 році уряд продовжив його реалізацію. Крім того, Кабінет Міністрів затвердив План заходів з удосконалення механізму державної допомоги суб'єктам господарювання. Він покликаний імплементувати положення Угоди про асоціацію з ЄС, що передбачає розробку критеріїв допустимості державної підтримки, моніторинг і контроль за її наданням, а також приведення українського законодавства у відповідність до європейських норм.

Особлива увага в Угоді про асоціацію приділяється створенню сприятливого та передбачуваного середовища для МСБ, зокрема через правову визначеність, пропорційність та розвиток співпраці у промисловій і бізнес-політиці. Відповідно до статей 378–379 Угоди, Україна зобов'язалася впроваджувати стратегію розвитку МСБ на основі принципів Європейської хартії малих підприємств, а також здійснювати щорічний моніторинг виконання

зобов'язань. Окремий акцент робиться на підтримці мікро- та ремісничих підприємств, які є вагомим елементом економіки як України, так і ЄС [74].

Поряд із цим розвиваються інші напрями, серед яких правове регулювання фінансового лізингу та інвестиційної діяльності. Попри наявність Закону «Про фінансовий лізинг» та положень Цивільного кодексу, законодавство України все ще не забезпечує належної гнучкості та цифровізації цієї сфери. Схожа ситуація спостерігається й у секторі венчурного капіталу, який регулюється лише загальними нормами Закону «Про інститути спільного інвестування». Крім того, у 2023 році Мінекономіки, Мінцифри та Офіс розвитку підприємництва підготували Стратегію відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації МСБ до 2027 року. Її мета – розв'язати ключові проблеми малого та середнього бізнесу, посилити його конкурентоспроможність і забезпечити інтеграцію до європейського ринку відповідно до вимог Європейської Комісії.

Євроінтеграційні процеси відкривають перед українським малим та середнім бізнесом широкі перспективи розвитку. Найважливішою з них є доступ до спільного європейського ринку, який охоплює понад 450 мільйонів споживачів. Це означає, що українські компанії отримують можливість не лише розширити збут своєї продукції, а й диверсифікувати експортні напрями, зменшуючи залежність від окремих ринків. Крім того, інтеграція відкриває шлях до участі у європейських програмах підтримки МСП, таких як COSME, Horizon Europe, InvestEU, що надають фінансування для інноваційних проєктів, розвиток експортного потенціалу та впровадження новітніх технологій. Значний інтерес становить і доступ до сучасних кредитних та інвестиційних ресурсів, зокрема через Європейський інвестиційний банк та Європейський банк реконструкції та розвитку, що підтримують розвиток підприємництва у країнах-партнерах ЄС [20, с. 118].

Водночас вихід на ринок ЄС супроводжується посиленням конкурентного тиску з боку європейських виробників, які вже мають усталені позиції, сучасне виробництво та відпрацьовані механізми збуту. Це змушує українські підприємства підвищувати якість продукції, впроваджувати міжнародні

стандарти, сертифікацію ISO та HACCP у харчовій промисловості, удосконалювати логістичні процеси та впроваджувати цифрові технології управління бізнесом. Конкуренція стимулює розвиток інновацій та підвищує ефективність управління, а отже – сприяє загальному економічному зростанню.

Ключовим чинником успішної адаптації МСП до європейських умов виступає розвиток інституційної інфраструктури підтримки підприємництва, яка формує основу для сталого розвитку бізнес-середовища. В Україні вже функціонують бізнес-інкубатори, кластери, технопарки, центри трансферу технологій, однак їхня мережа залишається недостатньо розвиненою, а охоплення підприємців обмеженим. Завданням таких інституцій є надання консультаційної, освітньої, фінансової та технічної підтримки підприємцям, сприяння доступу до нових ринків, інвестицій та інноваційних ресурсів. Наприклад, бізнес-інкубатори можуть пропонувати стартапам менторську підтримку, пільгові умови оренди приміщень та доступ до грантового фінансування. Технологічні парки здатні стати платформами для комерціалізації наукових розробок у сферах ІТ, біотехнологій, відновлюваної енергетики, аграрних інновацій. Кластери створюють ефективні горизонтальні зв'язки між малими, середніми та великими компаніями, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Важливу роль відіграють центри трансферу технологій, які забезпечують інтеграцію українського бізнесу у європейський дослідницький простір, сприяючи участі у програмах Horizon Europe, Erasmus for Young Entrepreneurs та інших ініціативах ЄС [67].

Реалізація потенціалу євроінтеграції для українських МСП вимагає подолання низки бар'єрів. Серед головних – недостатня поінформованість підприємців про можливості виходу на європейські ринки та вимоги законодавства ЄС, обмежені фінансові ресурси для модернізації виробництва, низький рівень впровадження інновацій та цифрових технологій. Додатковою проблемою є недосконалість механізмів захисту прав інтелектуальної власності, що стримує інноваційні компанії від масштабування своєї діяльності.

Вирішення зазначених проблем можливе лише завдяки консолідації зусиль держави, бізнесу та громадського сектору. На рівні державної політики ключовим завданням є формування сприятливого регуляторного середовища шляхом дерегуляції, спрощення дозвільних процедур, гармонізації стандартів із нормами ЄС, розвитку системи державної допомоги та податкових стимулів для інноваційної діяльності. Бізнес, зі свого боку, має активніше долучатися до міжнародних програм підтримки малого та середнього підприємництва, інвестиційних та інноваційних проєктів, розвивати партнерства з європейськими компаніями та впроваджувати сучасні бізнес-моделі. Важлива роль належить і громадським організаціям, які здатні підвищувати рівень обізнаності підприємців про можливості євроінтеграції, проводити тренінги, надавати консультаційну та юридичну допомогу, а також виступати «посередниками» між державними структурами та бізнесом. Такий трикутник співпраці створює передумови для ефективною адаптації українського МСП до європейського ринку та підвищення його конкурентоспроможності [7, с. 15].

Соціально-економічна інтеграція України до ринку ЄС створює унікальні можливості для довгострокового зростання МСП. Для цього важливими є конкретні напрями дій: модернізація виробничих потужностей (енергоефективність, екологічні стандарти, автоматизація), розвиток експорту (створення експортних альянсів, участь у програмах ЄС із підтримки міжнародної торгівлі), цифровізація бізнес-процесів (впровадження електронної комерції, CRM-систем, блокчейн-рішень), а також розвиток людського капіталу (навчання підприємців, підвищення кваліфікації кадрів, підтримка молодіжного підприємництва). Успіх цього процесу залежатиме від здатності держави забезпечити ефективну інституційну підтримку, а підприємців – швидко адаптуватися до нових стандартів та вимог. У перспективі це не лише посилить конкурентоспроможність української економіки, а й сприятиме зростанню добробуту суспільства загалом [8, с. 115].

Таким чином, пріоритетні напрями державної підтримки розвитку МСП в умовах євроінтеграції передбачають комплексний підхід, який охоплює

забезпечення доступу до фінансових ресурсів через гранти, кредити та інвестиційні програми, розвиток інституційної інфраструктури у вигляді бізнес-інкубаторів, кластерів, технопарків та центрів трансферу технологій, а також цифровізацію адміністративних та виробничих процесів. Важливим є стимулювання інновацій, модернізація виробництва відповідно до стандартів ЄС, розвиток людського капіталу шляхом підвищення кваліфікації кадрів та навчання підприємців, а також підтримка експорту і інтеграція у європейські виробничо-торговельні ланцюги. Створення передбачуваного та сприятливого регуляторного середовища дозволяє МСП зміцнити конкурентоспроможність, адаптуватися до європейських ринкових умов і стати ключовим драйвером економічного зростання України.

### **3.2. Використання зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці**

У сучасному світі країни з розвиненою економікою активно підтримують розвиток підприємництва, надаючи широкий спектр фінансових інструментів та спеціалізованих програм для МСБ. Досвід провідних країн світу, зокрема США, у сфері кредитування та фінансової підтримки малого та середнього бізнесу є важливим орієнтиром для України та інших країн, що розвиваються, адже дозволяє створювати стабільне та ефективне середовище для розвитку підприємництва.

Досвід США у сфері кредитування малого бізнесу, зокрема через діяльність Small Business Administration (SBA), демонструє ефективність комплексного підходу, який включає державні гарантії кредитів, мікропозики, гранти та альтернативні джерела фінансування.

SBA реалізує низку програм, які охоплюють різні потреби підприємців: 7(a) Loan Program для загального бізнес-фінансування, 504 Loan Program для довгострокових інвестицій та Microloan Program для стартапів і малих компаній, що потребують невеликого фінансування. Особлива увага приділяється ветеранам, жінкам-підприємцям та представникам меншин, які можуть мати

ускладнений доступ до традиційного кредитування, через програми Veteran's Advantage і Women's Business Centers. Такий підхід сприяє рівномірному розвитку підприємництва та залученню різних верств населення до економічного життя країни.

Крім традиційного банківського фінансування, в США активно використовуються інтернет-платформи (Kabbage, OnDeck, LendingClub) для швидкого отримання кредитів, а також краудфандинг, який дозволяє залучати кошти від великої кількості інвесторів. Важливою складовою підтримки МСБ є гранти, зокрема програма Small Business Innovation Research (SBIR), що стимулює розвиток інновацій та науково-технічних розробок. У кризових ситуаціях, таких як пандемія COVID-19, SBA реалізує програми допомоги бізнесу, наприклад Paycheck Protection Program (PPP). Таким чином, система фінансової підтримки МСБ у США забезпечує комплексну допомогу, зменшує ризики та стимулює розвиток підприємництва, що сприяє економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності країни [42].

В Україні ефективною мірою підтримки малого та середнього бізнесу може стати створення державної системи гарантування кредитів, що дозволить банкам та фінансовим установам знижувати ризики при видачі позик підприємцям, особливо стартапам та регіональним бізнесам. На відміну від США, програма може бути орієнтована не лише на забезпечення оборотних коштів, а й на модернізацію виробничих потужностей, впровадження енергоефективних технологій та відповідність європейським стандартам якості. Крім того, доцільно передбачити мікрокредити до 1–2 млн грн для малих підприємств, що лише розпочинають діяльність, та грантові програми для інноваційних проєктів у пріоритетних для України секторах – ІТ, агросектор, відновлювана енергетика, креативні індустрії.

Важливо також розвивати спеціальні програми підтримки підприємців-жінок, ветеранів та мешканців малих громад. Наприклад, для жінок-підприємців можна запровадити грантові конкурси на запуск бізнесу у сфері креативних індустрій або ІТ, а для ветеранів – пільгові кредити та навчальні програми з

ведення бізнесу у сільських територіях. Створення онлайн-платформ для швидкого кредитування та краудфандингу, таких як державна платформа «Доступні інвестиції» або регіональні портали підтримки стартапів, дозволить малим підприємствам залучати ресурси без значних бюрократичних перепон. Такі механізми стимулюватимуть інновації – наприклад, стартапи у сфері відновлюваної енергетики чи агротехнологій отримають доступ до фінансування для впровадження сучасних рішень, одночасно підвищуючи конкурентоспроможність українських підприємств та сприяючи інтеграції МСП у європейські виробничо-торговельні ланцюги.

У Німеччині підтримка малого та середнього бізнесу здійснюється через державний банк KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau), який надає пільгові кредити для розвитку підприємництва та фінансування довгострокових інвестиційних проєктів. KfW співпрацює з комерційними банками, які подають заявки на кредити від імені підприємців, а ризики розподіляються між банком розвитку та комерційними установами, що стимулює кредитування навіть новостворених та інноваційних бізнесів. Основними програмами для малого та середнього бізнесу є KfW StartGeld для стартапів та підприємств, що працюють менше трьох років, ERP-Gründerkredit – Universell для новостворених компаній з інноваційним потенціалом, KfW-Unternehmerkredit для бізнесів старше п'яти років та ERP-Innovationsprogramm, спрямований на науково-інноваційні проєкти. Крім того, існують мікрокредити до 20 000 євро через Mikrokreditfonds Deutschland та регіональні програми через Länderbanken, які враховують специфіку кожної федеральної землі та спрямовані на підтримку підприємців у сільських або депресивних регіонах.

Німецька система кредитування відрізняється високим рівнем державних гарантій, низькими відсотковими ставками, довгостроковим фінансуванням та можливістю відстрочки платежів, що дозволяє малим і середнім підприємствам отримувати доступ до необхідного капіталу для розвитку бізнесу, модернізації виробництва, впровадження інновацій та розширення ринків збуту. Особливий акцент робиться на підтримку стартапів, інноваційних та наукоємних

підприємств, а також на створення умов для сталого розвитку бізнесу у регіонах, що потребують додаткової підтримки [45].

Україна може запровадити програму довгострокових інвестиційних кредитів для середнього бізнесу, що дозволяє фінансувати масштабні проекти з модернізації виробництва, купівлі технологічного обладнання та впровадження енергоефективних рішень. Наприклад, підприємство може отримати кредит на 5–15 млн грн із терміном погашення до 10 років і державною гарантією 60–70 %, що знизить ризики банків і стимулюватиме розвиток індустріальних секторів, таких як харчова промисловість, машинобудування або агротехнології.

Іншим напрямом може стати фінансування інноваційних проектів для наукоємного бізнесу, подібне до німецької ERP-Innovationsprogramm. Тут держава може надавати гранти до 2–3 млн грн або кредити під 3–5 % річних для компаній, що розробляють нові технології, IT-рішення, відновлювану енергетику чи біотехнології. Одночасно підприємці отримують доступ до консультаційних та менторських програм, що допомагає їм впроваджувати проекти та виходити на міжнародні ринки.

Регулярне місцеве мікрокредитування може бути адаптоване для України, особливо у сільських районах і малих містах. Місцеві банки та фонди розвитку можуть видавати кредити до 50–100 тис. грн з мінімальними вимогами до застави, швидким розглядом заявки і консультаційною підтримкою. Це допоможе підтримати дрібних виробників, ремісників, сімейні бізнеси та стартапи, створюючи локальні робочі місця та стимулюючи розвиток регіональної економіки.

Досвід Японії у сфері кредитування малого та середнього бізнесу демонструє високий рівень державної підтримки та диференційований підхід до потреб підприємців. Основні програми реалізуються через Japan Finance Corporation (JFC), Shoko Chukin Bank та регіональні фінансові корпорації, які надають пільгові кредити, гранти та консультаційну підтримку для різних категорій бізнесу – від мікропідприємств і стартапів до інноваційних компаній і кооперативів. Особливу увагу приділяють технологічним стартапам,

екологічним та енергозберігаючим проектам, а також регіональному розвитку, що дозволяє стимулювати місцеве підприємництво та підтримувати економічну активність у малих містах і сільській місцевості. Крім фінансової підтримки, японські програми включають менторство, навчання та послуги з експорту продукції, що допомагає підприємцям швидше адаптуватися до ринкових умов та інтегрувати інновації у бізнес-процеси [40].

Україна може запровадити спеціальні кредити для малих підприємств та стартапів, схожі на японську програму Micro Business and Individual Unit Loans. Наприклад, держава або державні банки можуть надавати кредити до 500 тис. грн для дрібних виробників, ремісників і приватних підприємців, які мають труднощі з доступом до комерційних банків. Пільгові умови та мінімальні вимоги до застави дозволять стимулювати розвиток мікробізнесу, особливо у сільській місцевості та малих містах.

Особливу увагу можна приділити зеленим і енергозберігаючим проектам, як у програмі Environmental and Energy Measures Loans у Японії. Наприклад, українські підприємці можуть отримувати кредити або гранти для модернізації виробництва, встановлення сонячних панелей, використання енергоефективного обладнання та впровадження екологічних технологій у харчовій, хімічній чи аграрній промисловості. Це сприятиме одночасно підвищенню конкурентоспроможності та екологічності бізнесу.

Іншим напрямом є підтримка технологічних стартапів і R&D-проектів, на зразок програм SME Support Japan. В Україні можна створити гранти та пільгові кредити для інноваційних компаній у сферах ІТ, біотехнологій, робототехніки та альтернативної енергетики, а також забезпечити їм доступ до консультацій та навчальних програм. Наприклад, стартап, який розробляє програмне забезпечення для агросектору, міг би отримати до 1 млн грн на дослідження та розробку нових рішень, а також менторську підтримку з питань експорту та комерціалізації.

Досвід Великобританії у сфері фінансової підтримки малого бізнесу демонструє високий рівень використання альтернативних джерел фінансування

та цифрових платформ. Краудфандингові сервіси, такі як Funding Circle, Crowdcube та Seedrs, дозволяють підприємцям залучати кошти від приватних інвесторів та широкої аудиторії через онлайн-платформи, зменшуючи залежність від традиційних банків. Державні програми, наприклад Enterprise Finance Guarantee (EFG) від British Business Bank, забезпечують кредитні гарантії до 75% для бізнесів, які не мають достатнього забезпечення, що робить комерційні кредити доступнішими. Крім того, уряд активно підтримує молодих підприємців через Prince's Trust Enterprise Programme, надаючи безвідсоткові кредити, наставництво та консультації, а під час кризових ситуацій, таких як COVID-19, вводяться спеціальні програми пільгового кредитування та компенсації ризиків банкам [39].

Адаптуючи досвід Великобританії до українських реалій, можна зосередитися на розвитку краудфандингу та соціально орієнтованого фінансування, що досі не широко практикується в Україні. Наприклад, створення державних або муніципальних онлайн-платформ, де стартапи та малі підприємства можуть залучати кошти від інвесторів та громадян, дозволить фінансувати інноваційні проекти без великих банківських застав. Паралельно доцільно впровадити систему кредитних гарантій для банківських позик на зразок Enterprise Finance Guarantee (EFG), яка покривала б частину ризику для комерційних банків при кредитуванні підприємств з високим інноваційним потенціалом або соціальною цінністю.

Окремий акцент слід зробити на підтримці молодих підприємців та стартапів через програми наставництва, навчання та менторських платформ, аналогічно Prince's Trust Enterprise Programme у Великобританії. Це можуть бути державні або громадські ініціативи, що поєднують мікрокредити, гранти та консультаційні послуги для підприємців віком до 35 років, зокрема в регіонах з високим рівнем безробіття чи низьким рівнем розвитку малого бізнесу. Такий підхід дозволить не лише фінансово підтримати нові бізнеси, а й розвинути підприємницькі компетенції, підвищити виживаність стартапів та створити культуру інноваційного підприємництва в Україні.

Таким чином, використання зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці дозволяє Україні створити комплексну систему підтримки малого та середнього бізнесу, яка поєднує державні гарантії кредитів, мікрокредитування, грантові програми та розвиток цифрових платформ для краудфандингу. Адаптація моделей США, Німеччини, Японії та Великобританії дає змогу врахувати специфіку українського ринку та спрямувати ресурси на підтримку стартапів, інноваційних та регіональних підприємств. Крім того, передбачена підтримка соціально вразливих категорій підприємців, зокрема жінок, ветеранів і молодих підприємців, що підвищує їхню конкурентоспроможність. Такий комплексний підхід стимулює розвиток інновацій, модернізацію виробництва та інтеграцію українських МСБ у європейські виробничо-торговельні ланцюги, забезпечуючи стабільне економічне зростання та стійке бізнес-середовище.

### **3.3. Розробка пропозицій щодо підвищення ефективності державної політики у сфері підтримки підприємництва**

Поточний етап розвитку МСБ супроводжується низкою системних викликів, що мають економічне, соціальне та політичне підґрунтя. Особливо загострення проблем спостерігається в умовах війни, що створює додаткові бар'єри для підприємців: руйнування інфраструктури, втрата ринків збуту, мобілізація працівників, зростання витрат на логістику, нестача капіталу та низька передбачуваність макроекономічного середовища. Водночас державна політика підтримки МСБ перебуває на етапі трансформації – від фрагментарних і декларативних ініціатив до спроби створення системного і стратегічного підходу, що забезпечує комплексні механізми фінансової та нефінансової підтримки, дерегуляцію, цифровізацію адміністративних процесів та розвиток підприємницької освіти.

Основні проблеми та виклики, з якими стикається малий і середній бізнес в Україні, можна структуровано розглянути за кількома напрямками:

1. Обмежений доступ до фінансування:

- відсутність ліквідного забезпечення та кредитної історії у мікробізнесу та стартапів ускладнює доступ до банківських ресурсів;

- незважаючи на програму «Доступні кредити 5-7-9%», реальне охоплення обмежене, а механізми отримання коштів – складні та зарегульовані;

- сегмент альтернативного фінансування, включно з краудфандингом, бізнес-ангелами та венчурним капіталом, розвинений недостатньо, що стримує інноваційні проекти.

## 2. Високе регуляторне навантаження та нестабільність законодавства:

- часті зміни податкової системи, суперечливі вимоги ліцензування та сертифікації підвищують адміністративні витрати бізнесу;

- підприємці витрачають значні ресурси на дотримання формальностей, що знижує ефективність та інноваційність;

- податкові та митні органи залишаються джерелом корупційного тиску, що зменшує довіру до держави.

## 3. Недостатній рівень інформаційно-консультаційної підтримки та слабкий розвиток інфраструктури супроводу бізнесу:

- більшість МСБ не мають доступу до якісних консультацій з підготовки бізнес-планів, аналізу ринку, юридичних послуг та грантових заявок;

- центри підтримки бізнесу часто не охоплюють цільову аудиторію або не мають достатнього кадрового та методичного потенціалу;

- брак знання про існуючі державні та донорські інструменти обмежує можливості ефективного їх використання.

## 4. Виклики цифрової трансформації:

- не всі підприємці мають цифрові компетенції або технічні ресурси для використання електронних сервісів («Дія», електронна податкова звітність, реєстри, ліцензування);

- для регіональних МСБ та традиційних сфер (аграрний сектор, легка промисловість, побутові послуги) цифровізація залишається складним і повільним процесом.

## 5. Обмежений доступ до зовнішніх ринків та експортний потенціал:

- відсутність досвіду роботи з міжнародними партнерами та знання вимог сертифікації стримує експорт;
- недостатній рівень інституційної підтримки (експортно-кредитні агентства, міжнародні виставки) обмежує інтеграцію МСП у глобальні ланцюги доданої вартості;
- попри спрощений доступ до внутрішнього ринку ЄС, лише незначна частка підприємств скористалася цією можливістю.

#### 6. Соціальні виклики:

- зниження підприємницької активності у регіонах через трудову міграцію.
- зростання тіньової зайнятості та низький рівень фінансової та правової грамотності серед власників бізнесу.
- слабка інтеграція освітніх програм з підприємництва у загальноосвітню систему, що знижує якість кадрового потенціалу для МСБ.

Особливої актуальності набуває питання вдосконалення державної політики у сфері підтримки малого та середнього бізнесу, адже сучасні економічні виклики змінюють умови функціонування підприємств та підвищують вимоги до їхньої конкурентоспроможності. Необхідно не лише переглянути існуючі інструменти допомоги підприємцям, а й сформувати цілісну, системно інтегровану та довгострокову політику, орієнтовану на стійкий розвиток бізнесу та інноваційні рішення. На практиці це означає створення умов, де підприємці можуть отримувати не тільки фінансову підтримку, а й консультації щодо маркетингу, управління персоналом, юридичних та податкових питань.

Першочерговим напрямом вдосконалення політики підтримки МСБ є інституційна трансформація моделі взаємодії держави та бізнесу, яка передбачає перехід від директивного регулювання до партнерського підходу. Це означає створення дієвих дорадчих платформ при органах влади, де підприємці безпосередньо братимуть участь у розробці нормативно-правових актів, стратегій та програм підтримки. Наприклад, місцеві бізнес-асоціації можуть

організовувати регулярні обговорення з представниками органів самоврядування щодо спрощення процедур реєстрації, ліцензування або перевірок, а також щодо впровадження нових програм грантової підтримки.

Незважаючи на певні зрушення в цифровізації державних послуг, підприємці стикаються з надмірним адміністративним навантаженням, яке проявляється у великій кількості звітності, обов'язкових дозволів та контрольних перевірок. Наприклад, підприємцям доводиться витратити значний час на подання однакових документів у різні органи, що уповільнює запуск нових проєктів та збільшує витрати на адміністрування. Для вирішення цих проблем важливо розширити застосування принципу «єдиного вікна», запровадити повноцінний електронний документообіг, скоротити перелік обов'язкових процедур та ліквідувати дублювання функцій між державними органами. Такий підхід не лише полегшить роботу підприємців, а й сприятиме виведенню бізнесу з тіні та створенню більш сприятливого інвестиційного клімату в країні.

Важливим напрямом є розширення доступу МСБ до фінансування. На практиці це передбачає спрощення процедур отримання кредитів за програмою «Доступні кредити 5-7-9%», розширення участі кредитно-гарантійних установ та створення мікрофінансових фондів для підтримки мікропідприємництва, особливо у сільських регіонах. Наприклад, малі фермерські господарства та локальні виробники можуть використовувати дешеві кредити для закупівлі обладнання, модернізації виробництва чи відкриття нових торговельних точок, що дозволяє розвивати локальну економіку та створювати робочі місця. Держава може стимулювати розвиток альтернативних джерел фінансування, таких як муніципальні фонди розвитку підприємництва, що надають можливість підприємцям реалізовувати соціально важливі проєкти та інноваційні стартапи, підвищуючи загальну динаміку розвитку економіки.

Окремої уваги заслуговує цифрова трансформація системи підтримки МСБ, яка дозволяє підвищити ефективність та прозорість державних програм. Створення повноцінної цифрової екосистеми з інтеграцією даних з «Дією»,

електронних реєстрів, тендерів та фінансових звітів дозволить підприємцям отримувати автоматизовані рекомендації, подавати заявки на гранти та користуватися онлайн-консультаціями. Наприклад, стартап у сфері ІТ чи локальний виробник може відстежувати всі доступні програми підтримки, подавати документи дистанційно та отримувати інформацію про ефективність використання коштів. Це не лише економить час і ресурси підприємців, а й мінімізує людський фактор у прийнятті рішень, забезпечуючи прозорість та об'єктивність у розподілі бюджетних коштів, що сприяє довірі до державних програм підтримки бізнесу.

Одним із ключових напрямів удосконалення державної політики у сфері підтримки малого та середнього бізнесу є посилення регіонального компоненту. В умовах значної різниці економічного розвитку та ресурсної бази регіонів доцільно децентралізувати повноваження, надавши місцевим органам влади ефективні інструменти підтримки бізнесу. Це можуть бути фінансові стимули для створення нових робочих місць, інкубатори для стартапів, акселераційні програми для розвитку інноваційних проєктів та кластерні платформи для кооперації підприємств у різних галузях. Такий підхід дозволяє враховувати специфіку кожного регіону – його економічну структуру, демографічну ситуацію, рівень розвитку інфраструктури та потреби ринку праці. Наприклад, у прикордонних областях доцільно стимулювати експортно орієнтовані виробництва та логістичні послуги, а в аграрних районах – підтримувати кооперативний рух, переробку сільгосппродукції та розвиток локальних продовольчих брендів. Завдяки цьому державна підтримка стає більш адресною, ефективною та здатною стимулювати сталий економічний розвиток на рівні регіонів.

Начспуним напрямом є розвиток підприємницької освіти та системи менторства, що забезпечує формування компетентних підприємців і підвищення загальної культури бізнесу. Необхідно інтегрувати курси з основ ведення бізнесу, фінансової грамотності, цифрових навичок та управління персоналом у програми профтехосвіти та університетів, а також підтримувати післядипломне

навчання для діючих підприємців. Практично це можна реалізувати через створення регіональних бізнес-хабів, де досвідчені практики проводять тренінги, консультації та майстер-класи для нових і діючих підприємців. Такі платформи дозволяють обмінюватися знаннями, залучати експертів з різних сфер і створювати спільноти, які сприяють розвитку інноваційних ідей, зниженню ризиків підприємницької діяльності та більш ефективному використанню ресурсів.

Для підвищення прозорості та підзвітності державної політики у сфері МСБ доцільно створити єдиний онлайн-портал, який би відображав показники реалізації програм підтримки, був доступним для громадськості та дозволяв відслідковувати ефективність використання ресурсів у режимі реального часу. Одночасно необхідно провести повний аудит існуючих інструментів, залучивши незалежні аналітичні центри та експертів. Це дозволить виявити неефективні практики, уникнути дублювання функцій між різними державними структурами, а також перенаправити ресурси на найбільш результативні напрями. Наприклад, аудит може показати, що певні програми підтримки стартапів використовуються обмежено або не відповідають потребам підприємців, і на їхній основі можна розробити більш цільові та дієві ініціативи.

Додатковим стратегічним аспектом є формування довгострокової рамки державної політики підтримки малого та середнього бізнесу, яка перестає бути переважно реакцією на кризові явища і перетворюється на системний інструмент розвитку економіки. Така стратегія передбачає визначення чітких орієнтирів для розвитку бізнесу, які враховують не лише поточні економічні потреби, а й перспективи сталого розвитку країни, національні пріоритети, соціальні та демографічні фактори, а також потреби майбутньої відбудови України після кризових періодів. На практиці це може проявлятися через державні програми, спрямовані на стимулювання інноваційних виробництв, розвиток внутрішніх та експортних ринків, підтримку кооперації між підприємствами та науковими установами, інтеграцію сучасних цифрових технологій у виробничі та управлінські процеси. Наприклад, держава може надавати гранти на

модернізацію обладнання, впровадження енергоефективних технологій або запуск нових виробничих ліній, що дозволяє підприємствам підвищувати якість продукції та конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках. Довгострокова стратегія передбачає створення механізмів постійного моніторингу та оцінки ефективності державної підтримки, що дозволяє вчасно коригувати програми, виділяти ресурси на найбільш перспективні напрямки та забезпечувати стійкий розвиток МСБ на всій території країни.

Таким чином, комплексне поєднання регіональної децентралізації, розвитку підприємницької освіти та менторства, прозорості та підзвітності політики, а також довгострокового стратегічного планування забезпечує ефективний розвиток МСБ у країні. Такий підхід дозволяє створити умови для формування конкурентоспроможного підприємницького середовища, що адаптується до змін економічної ситуації, стимулює інновації та залучає ширші верстви населення до економічної активності. Водночас він сприяє зміцненню взаємодії між державою, бізнесом та громадськістю, що є ключовим чинником стійкого розвитку та економічної стабільності України.

### **3.4. Перспективи цифровізації та інноваційної підтримки малого та середнього бізнесу**

При розробленні механізмів економічної підтримки та стимулювання малого і середнього бізнесу сьогодні особливо важливо враховувати цифровізацію економіки, оскільки вона докорінно змінює принципи ведення бізнесу, конкурентне середовище та доступ до фінансових і регуляторних інструментів.

Цифровізація відкриває для малого та середнього бізнесу нові можливості для підвищення ефективності, оптимізації витрат та розширення ринків, що є критично важливим для їхнього розвитку та підтримки конкурентоспроможності

в умовах глобальних викликів. Основні аспекти впливу цифровізації на МСП можна виділити наступним чином:

1. Стратегічний і системний характер цифровізації – цифровізація не є одноразовим впровадженням технології, а охоплює всі рівні та сфери діяльності підприємства. Для МСП із обмеженими ресурсами такий підхід дозволяє досягти максимального ефекту від інтеграції цифрових рішень.

2. Удосконалення операційних процесів та управлінських функцій – цифрові технології дозволяють автоматизувати рутинні завдання, покращити планування та управління ресурсами, що зменшує витрати та підвищує ефективність діяльності, даючи змогу підприємцям зосередитися на стратегічних цілях і розвитку.

3. Покращення комунікацій та взаємодії з клієнтами – цифрові рішення забезпечують ефективну комунікацію, персоналізацію обслуговування клієнтів і оптимізацію зв'язків із партнерами, що дозволяє швидше реагувати на зміни ринку та підтримувати конкурентні переваги.

4. Створення нових бізнес-моделей – цифровізація дає змогу впроваджувати онлайн-продажі, електронні послуги та цифрові платформи, що дозволяє виходити на нові ринки та залучати нових клієнтів.

5. Адаптація до змін ринку та глобальних викликів – інтеграція інноваційних технологій у всі аспекти діяльності допомагає МСП оптимізувати внутрішні процеси та швидко реагувати на технологічні та економічні зміни.

6. Гнучкість та ефективність роботи – цифровізація дозволяє змінювати бізнес-моделі та підходи до організації праці, підвищуючи гнучкість, знижуючи витрати та підвищуючи ефективність, що допомагає зберігати конкурентні переваги у нестабільному середовищі.

7. Підвищення продуктивності та ефективне використання ресурсів – автоматизація та цифрові інструменти сприяють більш ефективному використанню наявних ресурсів, що є важливим фактором розвитку та росту МСП, особливо за обмежених можливостей [46, с. 58].

Сучасні технології створюють значні можливості для розвитку малих і середніх підприємств, дозволяючи підвищити ефективність виробництва, оптимізувати бізнес-процеси та покращити конкурентоспроможність на ринку. Найбільш перспективними напрямками цифрової трансформації МСП є:

1. Інтернет речей (IoT) та промисловий Інтернет речей (IIoT) – використання датчиків та пристроїв для збору й обміну даними в режимі реального часу, що дозволяє автоматизувати виробничі та управлінські процеси навіть на малих підприємствах.

2. Цифрові екосистеми – інтеграція фізичних об'єктів, програмного забезпечення та керуючих систем, що забезпечує взаємодію між усіма складовими бізнесу, сприяє швидшому прийняттю рішень і ефективному управлінню ресурсами.

3. Аналітика великих даних (Data-Driven Decision Making) – обробка й аналіз великих обсягів даних для прогнозування попиту, оптимізації виробництва та підвищення ефективності управлінських рішень. Для цього МСП можуть застосовувати хмарні сервіси та штучний інтелект.

4. Цифрові платформи та складні інформаційні системи – інтегровані рішення для управління бізнес-процесами, обліку ресурсів і взаємодії з клієнтами та партнерами, що забезпечують ефективну цифрову трансформацію підприємства [79, с. 232].

Цифрові технології створюють нові можливості для малого бізнесу, дозволяючи залучати фінансування через онлайн-кредитування, краудфандингові платформи, P2P-кредитування та FinTech-сервіси. Завдяки цьому підприємці можуть швидше отримувати кошти для розвитку бізнесу без необхідності звертатися до традиційних банківських установ, які часто ставлять жорсткі кредитні вимоги або вимагають значний пакет документів.

Цифровізація суттєво скорочує адміністративне навантаження на бізнес, забезпечуючи зручні електронні сервіси для податкової звітності, онлайн-ліцензування та реєстрації підприємств. Наприклад, система «Дія.Бізнес» дозволяє підприємцям оперативно вирішувати бюрократичні питання, подавати

документи та отримувати дозволи дистанційно, без потреби відвідувати державні установи. Це значно економить час, знижує витрати на адміністрування та зменшує ризики помилок через людський фактор. Для МСП такі можливості відкривають шлях до більш ефективного планування бізнес-процесів та швидшого реагування на зміни ринку [69, с. 84].

Розвиток цифрової економіки також відкриває нові можливості для виходу на міжнародні ринки. Завдяки онлайн-торговим платформам, таким як Amazon, eBay, Shopify, Rozetka або Prom.ua, та сучасним цифровим платіжним системам малі підприємства можуть здійснювати торгівлю з клієнтами по всьому світу. Автоматизація митних процедур, впровадження e-Customs та електронних сертифікатів походження спрощують міжнародну торгівлю та дозволяють малому бізнесу конкурувати на глобальному рівні, підвищуючи при цьому ефективність і швидкість виконання експортних операцій.

Сучасні технології, такі як ERP-системи, CRM, Big Data та штучний інтелект, надають підприємцям інструменти для автоматизації управлінських та фінансових процесів. Використання таких рішень дозволяє оптимізувати витрати, покращити аналітику ринку, контролювати фінансові потоки та приймати більш обґрунтовані рішення. Наприклад, впровадження CRM-системи допомагає вести персоналізовану роботу з клієнтами, автоматизувати облік замовлень і контролювати якість обслуговування, що підвищує конкурентоспроможність бізнесу на локальному ринку [37, с. 9].

Зростаюча роль FinTech-рішень відкриває для малого бізнесу нові можливості швидкого та ефективного залучення фінансування. Сучасні автоматизовані кредитні сервіси дозволяють підприємцям отримувати кошти без тривалого очікування та зайвої бюрократії, що особливо важливо для стартапів і малих підприємств із обмеженими ресурсами. Використання технологій Big Data та штучного інтелекту в оцінці кредитоспроможності забезпечує високу точність фінансових прогнозів, дозволяючи не лише швидше приймати рішення щодо надання кредитів, а й знижувати ризики неплатоспроможності.

Впровадження блокчейн-технологій створює додаткові переваги для фінансових операцій малого бізнесу. Прозорість операцій у блокчейні забезпечує відкритість та підзвітність транзакцій, що підвищує довіру інвесторів та партнерів. Смарт-контракти автоматизують виконання угод та зменшують ризики, пов'язані з невиконанням договірних зобов'язань, що особливо актуально для підприємств, які працюють із великою кількістю постачальників або клієнтів. Завдяки цьому малий бізнес може більш ефективно планувати фінансові потоки, мінімізувати адміністративні витрати та зосередитися на розвитку основної діяльності [32, с. 47].

Характеристика цифрових інструментів, які забезпечують досягнення цілей цифрової стратегії малого підприємства, наведено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

## Характеристика інструментів реалізації цифрової стратегії малих підприємств

Інструмент	Характеристика
Цифровий маркетинг (Digital marketing)	Використання цифрових технологій та каналів для просування товарів і послуг, залучення нових клієнтів і утримання постійних. Включає SEO, контент-маркетинг, e-mail маркетинг, маркетинг у соцмережах, онлайн-рекламу та аналітику.
Присутність в інтернеті	Визначає, наскільки легко користувачам знайти бізнес онлайн. Для МСП важливо підтримувати активність у соцмережах, керувати репутацією та іміджем, забезпечуючи видимість бренду та ефективну комунікацію з клієнтами.
Диджиталізація бізнес-процесів (Digitization of business processes)	Перехід традиційних бізнес-процесів у цифровий формат. Включає інтеграцію ІТ у системи управління бізнес-процесами (BPM), що дозволяє координувати та контролювати роботу всіх підрозділів підприємства.
Управління бізнес-гнучкістю	Створення цифрового центру, де основні бізнес-моделі, пропозиції та ланцюги вартості практично повністю оцифровані для швидкої адаптації до змін ринку.
Електронна комерція (e-commerce)	Інструменти онлайн-продажів: створення власного сайту, платіжні системи, платформи для e-mail маркетингу, аналітики продажів та служби доставки. Дає змогу виходити на нові ринки та залучати клієнтів.
Великі дані (Big Data)	Технологія збору та аналізу великих обсягів структурованих та неструктурованих даних. Дозволяє прогнозувати поведінку клієнтів, прибутковість, виявляти тенденції та оптимізувати маркетингові стратегії, наприклад через таргетовану рекламу.
Штучний інтелект (Artificial Intelligence)	Автоматизація рутинних завдань, обробка даних та аналітика для покращення бізнес-процесів. AI допомагає передбачати ринкові

	тенденції, оптимізувати виробництво та обслуговування клієнтів, підвищуючи ефективність та конкурентоспроможність.
Хмарні рішення (Cloud Solutions)	Використання віддалених серверів для зберігання та обробки даних. Забезпечує безпеку, економію на обладнанні, віддалений доступ, конфіденційність та швидку обробку даних завдяки постійному оновленню ресурсів.

Джерело: [79, с. 234]

Основною метою цифровізації МПС є організація бізнесу шляхом упровадження цифрових технологій та досягнення таких переваг, як підвищення продуктивності, скорочення витрат та збільшення інновацій. Цифровізація МСП передбачає функціональне використання інтернету та цифрових технологій у дизайні, створенні нових товарів та послуг, виробництві, маркетингу, продажах, просуванні, розрахунках, управлінні, прийнятті рішень та прогнозуванні, логістиці та інших операціях і бізнес-процесах. Деякі можливості використання цифрових інструментів та технологій залежно від змісту операцій МСП наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Деякі можливості використання цифрових інструментів та технологій залежно від змісту операцій МСП

Зміст операцій МСП	Характеристика цифрових інструментів та технологій
Розробка та дизайн нових продуктів та послуг	Створення нових продуктів на основі аналізу великих даних, коментарів у соцмережах, пошукових запитів, переглядів відео. Використання 3D-принтерів, програм PLM (Product Lifecycle Management), автоматизованого виробництва (CAM) та автоматизованого проєктування (CAD).
Прогнозування попиту	Використання великих даних та розширеної аналітики. Застосування штучного інтелекту для прогнозування та визначення потреб клієнтів.
Продажі, постачання та логістика	Присутність на B2B і B2C платформах та сайтах електронної комерції, соціальні мережі, власні сайти. Інтегровані системи для обміну даними з постачальниками, контроль запасів, автоматизація упаковки. Використання програм для закупівель та платежів, робототехніки у перевезеннях, MES (Manufacturing Execution System), PLC та ERP-систем.
Виробництво	Використання великих даних та аналітичних систем, промислових роботів, автоматичного контролю якості. Впровадження систем управління якістю (TQM), методологій Just in Time (JIT) та Lean Manufacturing (LM).
Людські ресурси	Тренінги з ІТ, підвищення кваліфікації, розвиток цифрових навичок, культура співпраці. Використання програм для управління кадрами,

	CRM-систем, онлайн-платформ для голосових та відео дзвінків (Skype, Zoom), соціальних медіа, чат-ботів і віртуальних помічників на базі AI. Гнучкі схеми роботи: мобільна та віддалена робота, доповнена реальність для навчання.
Маркетинг, продаж і клієнтський менеджмент	Ведення баз даних клієнтів, прогнозування попиту, швидка реакція на скарги та відгуки. Використання цифрового навчання для клієнтів, персональних акцій та знижок. Інтегровані методи маркетингу: інтернет-маркетинг, мобільний маркетинг, омніканальність, вірусний маркетинг, соціальні медіа, блогери, ютубери, прямий маркетинг, амбасадори брендів, участь у ярмарках.
Оплата	Альтернативні методи: кредитні картки на сайті, мобільні платіжні програми, банківські картки, мобільні гаманці, інтернет-банкінг, криптовалюти, цифрові активи, грошові перекази, віртуальні картки, оплата «в дверях».

Джерело: [79, с. 236]

Таким чином, перспективи цифровізації та інноваційної підтримки малого та середнього бізнесу полягають у комплексному впровадженні цифрових технологій у всі аспекти діяльності МСП, що дозволяє підвищувати продуктивність, знижувати витрати, оптимізувати управлінські та виробничі процеси, розширювати ринки збуту і виходити на міжнародні платформи. Використання інструментів цифрового маркетингу, аналітики великих даних, штучного інтелекту, хмарних рішень, електронної комерції та FinTech-сервісів забезпечує ефективне управління ресурсами, швидке реагування на зміни ринку та підвищення конкурентоспроможності. Інтеграція інноваційних технологій у людські ресурси, логістику, виробництво та клієнтський менеджмент створює можливості для розвитку нових бізнес-моделей, персоналізованого підходу до клієнтів та більш гнучкої організації роботи, що є критично важливим для стійкого розвитку МСП в умовах динамічного та глобально орієнтованого ринку.

## ВИСНОВКИ

Проведене дослідження державної політики забезпечення підтримки малого та середнього підприємництва в Україні дозволяє сформулювати наступні узагальнюючі висновки.

1. Мале та середнє підприємництво є ключовим елементом ринкової економіки, який поєднує індивідуальну ініціативу підприємців із ризиком та прагненням до прибутку. МСП сприяє формуванню конкурентного середовища, забезпечує зайнятість населення та залучення різноманітних ресурсів, водночас стимулюючи інноваційний розвиток економіки. Малі та середні підприємства підвищують гнучкість ринкових механізмів, задовольняють локальні потреби споживачів і підтримують діяльність великих компаній, беручи на себе виробництво дрібносерійної або спеціалізованої продукції. Крім того, цей сектор стимулює ділову активність населення, сприяє розвитку середнього класу, пом'якшує соціальну напругу та підтримує стабільність суспільства. Водночас підприємці отримують можливість реалізувати свої здібності, творчий потенціал та економічну вигоду, що забезпечує баланс між особистими інтересами і суспільним добробутом.

2. Теоретичні підходи до формування та реалізації державної політики підтримки бізнесу підкреслюють багатовимірний характер цього процесу, що включає поєднання правових, адміністративних та економічних методів регулювання. Держава виступає ключовим інститутом, який забезпечує створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, підвищення конкурентоспроможності малих і середніх підприємств, стимулювання інноваційної діяльності та соціальної стабільності. Основні напрями підтримки охоплюють розвиток сектору малого бізнесу, нарощування підприємницького потенціалу, сприяння просуванню товарів і послуг, зменшення безробіття, збільшення надходжень до бюджетів та підвищення частки продукції в ВВП. Реалізація цих заходів вимагає системного підходу, диференційованого з урахуванням галузевих особливостей і розміру підприємств, що забезпечує

ефективне функціонування суб'єктів малого та середнього бізнесу та їх внесок у розвиток національної економіки.

3. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки малого та середнього бізнесу демонструє, що ефективна система стимулювання МСП формується через комплексний підхід, який поєднує фінансову, юридичну, навчальну, технічну та інформаційну підтримку. Розвинені країни створюють спеціалізовані державні органи та агентства, які надають підприємцям консультації, доступ до пільгових кредитів, сприяють виходу на внутрішні та міжнародні ринки, а також забезпечують захист прав і контроль за дотриманням законодавства. Важливим елементом є підтримка новостворених підприємств і стимулювання інноваційної діяльності, що дозволяє підвищувати конкурентоспроможність МСП і зміцнювати соціально-економічну стабільність. Порівняльний аналіз показує, що країни з розвинутою системою підтримки МСП забезпечують підприємцям широку інфраструктуру, доступ до ресурсів та інформації, що створює сприятливі умови для довгострокового розвитку малого бізнесу та інтеграції в глобальну економіку.

4. Нормативно-правове забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва (МСП) в Україні є складною та багаторівневою системою, яка формувалася від початку 1990-х років і постійно змінюється відповідно до економічних та соціально-політичних викликів. Основу становлять базові закони, що закріплюють принципи свободи підприємницької діяльності, спрощену систему оподаткування, правила ліцензування та конкурентної політики, а також сучасні акти, спрямовані на цифровізацію, європейську інтеграцію та підтримку бізнесу в умовах війни. Серед ключових документів – Конституція України, Господарський та Цивільний кодекси, Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва», а також спеціальні галузеві закони й урядові програми («Робота», «5–7–9%»). Водночас нормативно-правова база має низку недоліків: відсутність цілісної стратегії розвитку МСП, часті зміни законодавства, складні бюрократичні процедури,

обмежений доступ до фінансування та недостатня ефективність механізмів підтримки.

5. Інституційна база реалізації державної політики підтримки підприємництва в Україні охоплює систему державних органів, спеціалізованих установ та регіональних структур, які забезпечують створення сприятливого середовища для розвитку малого і середнього бізнесу. Її основу становлять Міністерство економіки України, що формує стратегію та координує політику у сфері МСП, Державна регуляторна служба, яка контролює дотримання принципів прозорості й обґрунтованості регуляторних рішень, Український фонд підтримки підприємництва, що забезпечує доступ підприємців до фінансових ресурсів, а також мережа центрів зайнятості та регіональних органів влади, які реалізують програми підтримки на місцях. У своїй діяльності ці інституції надають широкий спектр послуг – від фінансової та юридичної допомоги до освітньо-консультаційної підтримки, сприяючи започаткуванню бізнесу, підвищенню його конкурентоспроможності та інтеграції у національні й міжнародні ринки. В умовах воєнних викликів їхня роль посилюється, адже вони стають ключовим інструментом не лише стабілізації підприємницької активності, але й відбудови економіки на засадах інноваційності та стійкості.

6. Аналіз сучасного стану малого та середнього підприємництва (МСП) в Україні свідчить про його високий рівень вразливості до зовнішніх і внутрішніх викликів, що відображається у зменшенні кількості підприємств у 2019–2023 роках та нестабільній динаміці їх фінансових результатів. Основними чинниками цього стали пандемія COVID-19 та повномасштабне вторгнення Росії у 2022 році, які зумовили руйнування виробничих потужностей, скорочення ринків збуту, поглиблення ризиків та зростання витрат на ведення бізнесу. Попри негативні тенденції, у 2023 році спостерігається часткове відновлення активності завдяки адаптації економіки до умов воєнного стану, реалізації державних програм підтримки та зростанню інтересу населення до самозайнятості. Серед ключових проблем залишаються обмежений доступ до фінансування, складна податкова система, недостатня ефективність програм державної підтримки,

дефіцит кваліфікованих кадрів і високий рівень невизначеності, пов'язаний із військовими діями.

7. Оцінка ефективності діючих програм державної підтримки МСБ свідчить, що попри різноманітність інструментів – від пільгового кредитування («5–7–9») і грантових програм («ЄРобота», гранти донорів) до податкових стимулів та програм релокації – їхній вплив є нерівномірним і залежить від розміру бізнесу, галузі та регіону. Найбільшою популярністю користується кредитна програма «5–7–9», яка забезпечила фінансування десятків тисяч підприємств, однак проблемою залишається доступність кредитів для мікро- та малого бізнесу через жорсткі вимоги до застави та документації. Грантові програми сприяють створенню нових робочих місць, розвитку інновацій та диверсифікації виробництва, проте їх масштаб поки що обмежений. Податкові пільги зменшили фінансовий тиск на бізнес під час війни, але їхній тимчасовий характер породжує невизначеність.

8. Пріоритетними напрямками державної підтримки розвитку МСП в умовах євроінтеграції є створення доступних фінансових інструментів (гарантійні фонди, грантові та кредитні програми), цифровізація адміністративних процедур і дерегуляція бізнес-середовища, стимулювання експорту та допомога у сертифікації продукції за стандартами ЄС, розвиток інноваційної інфраструктури (бізнес-інкубатори, кластери, технопарки), а також підтримка релокації та відновлення підприємств у безпечних регіонах. Важливим завданням виступає інтеграція українських компаній у європейські виробничо-логістичні ланцюги, розширення їхнього доступу до програм ЄС (COSME, Horizon Europe, InvestEU) і забезпечення участі у транснаціональних проєктах. Одночасно необхідним є розвиток людського капіталу шляхом підвищення кваліфікації працівників, підтримки молодіжного підприємництва та формування підприємницької культури. Реалізація цих напрямів дозволить українському малому та середньому бізнесу не лише адаптуватися до вимог європейського ринку, а й стати рушійною силою інноваційного розвитку та економічної інтеграції України до ЄС.

9. Використання зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці державної підтримки малого та середнього бізнесу є важливим чинником формування ефективної економічної політики, оскільки моделі США, Німеччини, Японії та Великобританії доводять результативність комплексного поєднання фінансових інструментів, кредитних гарантій, грантових програм та інноваційних механізмів залучення інвестицій. Зокрема, американська система гарантування кредитів та мікропозик через Small Business Administration показує, як зниження ризиків для банків стимулює кредитування підприємців, а досвід Німеччини з програмами банку KfW доводить ефективність довгострокових інвестиційних кредитів для модернізації виробництва та інноваційного розвитку. Японська модель підкреслює значення підтримки технологічних і «зелених» стартапів, що особливо актуально для України в умовах переходу до енергоефективної економіки, тоді як британські практики краудфандингу та системи кредитних гарантій свідчать про важливість диверсифікації джерел фінансування та цифровізації доступу до ресурсів.

10. Розробка пропозицій щодо підвищення ефективності державної політики у сфері підтримки підприємництва передбачає формування системного, стратегічного та довгострокового підходу, орієнтованого на комплексну підтримку малого та середнього бізнесу через фінансові та нефінансові механізми, дерегуляцію, цифровізацію процесів і розвиток підприємницької освіти. Серед ключових напрямів – спрощення доступу до кредитів та грантів, створення мікрофінансових і кредитно-гарантійних інструментів для стартапів та регіональних МСБ, впровадження принципу «єдиного вікна» та електронного документообігу для скорочення адміністративного навантаження, розвиток онлайн-платформ для автоматизованого доступу до програм підтримки, децентралізація повноважень для регіональної адресної підтримки, а також створення системи менторства, навчальних програм та бізнес-хабів для підвищення компетентності підприємців. Крім того, доцільно впроваджувати постійний моніторинг та оцінку ефективності державних ініціатив, проводити аудит існуючих програм, стимулювати інновації та експортну активність,

підтримувати соціально важливі та «зелені» проєкти, що дозволить забезпечити стійкий розвиток МСБ, підвищити конкурентоспроможність підприємств та інтегрувати їх у національні та міжнародні ринки.

11. Перспективи цифровізації та інноваційної підтримки малого та середнього бізнесу полягають у всебічному впровадженні цифрових технологій у всі аспекти діяльності МСП, що дозволяє підвищувати продуктивність, оптимізувати управлінські та виробничі процеси, знижувати витрати та розширювати ринки збуту, включно з міжнародними платформами. Використання цифрового маркетингу, аналітики великих даних, штучного інтелекту, хмарних рішень, електронної комерції та FinTech-сервісів сприяє ефективному управлінню ресурсами, швидкому реагуванню на зміни ринку та підвищенню конкурентоспроможності. Інтеграція інноваційних технологій у виробництво, логістику, клієнтський менеджмент та людські ресурси створює можливості для розвитку нових бізнес-моделей, персоналізації обслуговування, гнучкої організації роботи та автоматизації ключових процесів, що є критично важливим для стійкого розвитку МСП у динамічному та глобально орієнтованому економічному середовищі.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. «Доступні кредити 5-7-9%». URL: <https://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=5b17ee4e-7af7-434e-a401-f31607c6535f&title=DostupniKrediti5-7-9-ZaPiatRokivVidStartuProgramiUkrainskiiBiznesOtrimav106-5-Tis-PilgovikhKreditivNa369-4-MlrdGrn>
2. Антонюк Д.А., Бухаріна Л.М. Оніщенко О.А., Шишкін В.О. Підприємництво в сучасних умовах розвитку України. Запоріжжя, 2018. 428 с.
3. Бабич І., Орел А. Нормативно-правове регулювання інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Трансформаційна економіка, (2 (07), 2024. С. 147-152.
4. Берницька Д. І. Дослідження процесів розвитку малого і середнього бізнесу: зарубіжний досвід. Економічний форум. 2019. №2. С. 4 –12.
5. Білик Т.О. Мале підприємництво: розвиток та прибутковість. Формування ринкових відносин в Україні. 2014. № 10. С. 78–84.
6. Бойко В. В., Крупа В. Р. Механізми та інструменти управління розвитком суб'єктів малого підприємництва АПК. Агросвіт. 2019. № 20. С. 3–10.
7. Бортнік С. Функціонування малого і середнього підприємництва в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. Економіка та суспільство. 2022. С. 36.
8. Василець Н. М. Наукові підходи до розвитку малого підприємств в умовах війни. Науково-освітній інноваційний центр суспільних трансформацій : колективна монографія. Portugal – Chernihiv: REICST, 2022. С. 110–121.
9. Васильченко М.І. Удосконалення управління бізнес-процесами в секторі малого і середнього підприємництва. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2019. № 3 (20). С. 143-147

10. Волощук Н.Ю. Теоретичні підходи до дослідження сутності категорії малого підприємництва. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. 2015. Вип. 2(2). С. 13–17.

11. Гончарук Т.В Зарубіжний досвід розвитку підприємницьких структур та можливості його використання в Україні. Ефективна економіка 2017. № 9. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=57722>

12. Гук О., Федевич Л., Ливдар М., Бушовська Л., Близнюк А. Оцінювання ефективності державної політики розвитку малого й середнього бізнесу: фінансовий аспект. Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice. 2024. № 1(54). С 174–187.

13. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в умовах євроінтеграційних процесів України : монографія. Полтава: ПУЕТ, 2022. 250 с.

14. Деякі питання надання грантів бізнесу: постанова Кабінету Міністрів України від 21 червня 2022 р. № 738. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-2022-%D0%BF#Text>.

15. Дія.Бізнес: Підтримка бізнесу в умовах війни. 2022. URL: <https://business.diia.gov.ua/wartime>

16. Донець О.Б. Кредитування малого і середнього бізнесу: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08. «Гроші, фінанси і кредит»; Університет Державної фіскальної служби України, Ірпінь, 2017. 259 с.

17. eРобота: Гранти від держави на відкриття чи розвиток бізнесу. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=94321ef8-1418-479c-a69f-f3d0fdb8b977&title=Robota-GrantiVidDerzhaviNaVidkrittiaCh iRozvitokBiznesu>.

18. Збарський В.К. Мале підприємництво – ефективна форма господарювання. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2017. Вип. 1(2). С. 203-209

19. Інституції підтримки підприємництва: концепція, особливості, діяльність. Центр громадської експертизи, Представництво Фонду Фридріха

Науманна в Україні, Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні», 2016. 176 с.

20. Капітан В.О. Зарубіжний досвід формування державної стратегії розвитку малого бізнесу задля забезпечення зайнятості населення. Інвестиції: практика та досвід № 4/2017. С. 115-119

21. Карпенко Л.М., Іжа М.М., Гороховський М.В. Інструменти державної підтримки розвитку малого та середнього бізнесу в Україні в умовах воєнного стану. Публічне управління і адміністрування в Україні. 2023. Випуск 33. С. 67–73.

22. Ключковська В., Ключковський О., Трегубов О. Макроекономічні аспекти відновлення функціонування малого та середнього бізнесу в контексті повоєнної відбудови національної економіки України. Економіка і організація управління. 2023. 89-98

23. Кміть В.М. Державна підтримка суб'єктів малого підприємництва. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. №7. С.14-17

24. Ковалко Н. М., Глух М. В. Правове регулювання фінансової підтримки малого підприємництва. Ірпінський юридичний часопис, (2(15), 2024. С. 154–164.

25. Костенко Ю. О. Податкове стимулювання суб'єктів малого підприємництва в умовах воєнного стану. Прикарпатський юридичний вісник. 2022. Випуск 6 (46). С. 101–105.

26. Красносова О.М., Пономаренко Є.В., Харченко Р.В. Теорія та практика вибору перспективних напрямів розвитку малого бізнесу в Україні та світі. Бізнес інформ. 2021. № 11. С. 281–286.

27. Лашин П. М. Методи та форми державної підтримки розвитку малого та середнього підприємництва. Суспільство та національні інтереси. 2024. № № 4(4). С. 1176- 1188.

28. Лойко В.В., Александров Б.В. Розвиток мікро-, малих та середніх підприємств України в період війни. European scientific journal of Economic and Financial innovation. 2024. № 1 (13). С. 273-284.

29. Лукашова Л. В. Напрями підвищення конкурентоспроможності суб'єктів малого підприємництва в Україні. Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2017. № 27 (2). С. 18–22.
30. Марченко В.М. Основи підприємницької діяльності. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 516 с.
31. Мельник Т. Ю. Державна підтримка та стимулювання розвитку бізнесу в Україні під час дії воєнного стану. Економіка, управління та адміністрування, 2022. № 2. (100). С. 3–11.
32. Михаліцька Н. Я., Яцик М. Р. Розвиток малого підприємництва в Україні у період воєнного стану: інструменти фінансової та кадрової безпеки. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ (серія економічна). 2023 № 2. С. 45–54.
33. Мірошник Р.О., Прокоп'єва У.О. Розвиток малого і середнього бізнесу в Україні: проблеми та перспективи. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». 2020. Т. 4. № 1. С. 63–71.
34. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу : монографія. А.І. Бутенко та ін. ; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. Донецьк, 2011. 326 с.
35. Мягких І., Дем'яненко Т. Проблеми ведення підприємницької діяльності в Україні під час військового стану. Herald of hmelnytskyi National University. Economic Sciences, 2024. 334(5), С. 392-396
36. Національна економічна стратегія 2030. URL: <https://nes2030.org.ua/>
37. Ніколюк О.В. Розвиток малого та середнього підприємництва в умовах формування інклюзивної економіки. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2023. № 2 (66). С. 5-11.
38. Ніпіаліді О.Ю., Квасовський О.Р. Дослідження стану та проблематики розвитку бізнесу в українській економіці під час війни. Інноваційна економіка. 2024. № 1. С. 125 – 135.

39. Офіційний сайт British Business Bank. URL: <https://www.british-business-bank.co.uk/>
40. Офіційний сайт Japan Finance Corporation. URL : <https://www.jfc.go.jp/>
41. Офіційний сайт Shoko Chukin Bank URL: <https://www.shokochukin.co.jp/>
42. Офіційний сайт Адміністрації малого бізнесу США. U.S. Small Business Administration (SBA). URL: <https://www.sba.gov/>
43. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
44. Офіційний сайт Міністерства економіки Німеччини: Federal Ministry for Economic Affairs and Climate Action. URL: <https://www.bundesregierung.de/>
45. Офіційний сайт Німецького банку розвитку: KfW Bank. URL: <https://www.kfwentwicklungsbank.de/>
46. Оцінка впливу війни на мікро-, малі та середні підприємства в Україні. UNPD. 2024. 86 с. URL: <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2024-04/undp-ua-smb-2024.pdf>
47. Педченко Н. С., Стрілець В. Ю., Франко Л. С. Міжнародний досвід державної підтримки діджиталізації малого та середнього підприємництва : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2022. 141 с.
48. Петрова Н. О. Адміністративно-правові засади моніторингу державної допомоги суб'єктам господарювання в Україні : дис. ... д-ра філософії за спец.: 081 «Право». Суми, 2021. 293 с.
49. Пілевич Д. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2022. № 3(27). С. 110–122.
50. Поліщук Г. О. Державна підтримка розвитку малого підприємництва: вітчизняний та зарубіжний досвід. Актуальні проблеми державного управління. 2017. № 1 (51). С. 146–154.
51. Попело О. В. Мале підприємництво як джерело економічного розвитку високорозвинених країнах. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2014. No 3(75). С. 122-134

52. Правова система України в умовах воєнного стану: збірник наукових праць. за загальною редакцією О. О. Кота, А. Б. Гриняка, Н. В. Міловської, М. М. Хоменка. Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2022. 540 с.

53. Про затвердження плану заходів з удосконалення механізму державної допомоги суб'єктам господарювання. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-planu-zahodiv-z-udoskonalennya-mehanizmu-derzhavnoyi-dopomogi-subyektam-gospodaryuvannya-476-140622>.

54. Про затвердження плану заходів щодо впровадження принципів Акта з питань малого бізнесу для Європи: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20 жовтня 2010 р. № 2000-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/243748436>.

55. Про державну допомогу суб'єктам господарювання. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 34, ст.1173. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1555-18#Text>

56. Про державну підтримку сільського господарства України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, № 49, ст.527. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15#Text>

57. Про державну підтримку суднобудівної промисловості України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1998, № 18, ст. 90. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/774/97-%D0%B2%D1%80#Text>

58. Про надання фінансової державної підтримки: постанова Кабінету Міністрів України від 24 січня 2020 р. № 28. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020-%D0%BF#Text>.

59. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2013, № 3, ст.23. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>

60. Пукало О. Теоретичні проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2017. № 4. С. 31–37.

61. Радинський С. В., Радинська С. Релокація бізнесу України в умовах війни із РФ. Формування механізму зміцнення конкурентних позицій

національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах: Матеріали XI Міжнародної науково-практичної конференції, 3 листопада 2023 року. Т. : ФОП Паляниця В.А. 2023. 92–94.

62. Свистун Л. А., Левкова І. М. Фінансове забезпечення діяльності підприємства малого та середнього бізнесу в Україні. Економічна безпека: держава, регіон, підприємство: Матеріали IX Міжнародної науково-практичної конференції, 15 травня 2025 р. Полтава: НУПП, 2025. С.117-123.

63. Сидорук І.С. Аналіз стану та проблеми розвитку малого підприємництва в Україні. Підприємництво та інновації. 2021. № 18. С. 67–72

64. Ситник Н. С., Козак С. І. Роль малого та середнього бізнесу на сучасному етапі розвитку економіки України. Економіка та управління національним господарством. 2018. №26-1. С.83–87.

65. Скотний П. В., Зварич Б. Я., Волинський О. Ю. Цифровізація як елемент економічного механізму підтримки малого та середнього бізнесу в контексті інтеграції до внутрішнього ринку ЄС. Здобутки економіки: перспективи та інновації, (18). 2025. URL: <https://econp.com.ua/index.php/journal/article/view/462/420>

66. Сментина С.В. Економіка та організація підприємницької діяльності. Київ : ФОП Гуляєва В.М., 2019. 320 с.

67. Стешенко О. О. Державне регулювання розвитку малого бізнесу в сучасних умовах. Приазовський економічний вісник: Класичний приватний університет. 2018. Вип. 3(08). С. 82–88

68. Стрельбіцька Н.Є. Мале та середнє підприємництво як фактор соціально-економічного зростання ЄС. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Вип.7.част 3. 2016. С. 118-122

69. Стрілець В.В. Реалізація законодавчих ініціатив у сфері державного забезпечення розвитку малого бізнесу: досвід ЄС. Науковий вісник Ужгородського національного університету Випуск 24, частина 3. 2019С. 95-100

70. Томнюк Т.Л. Зарубіжний досвід підтримки малого бізнесу: уроки для України Економіка та управління підприємствами. 2018. № 6, С. 527-533.

71. Томнюк Т.Л. Напрями підвищення ефективності державного регулювання підприємницької діяльності в Україні. Економічний дискурс. Міжнародний науковий журнал. 2016. Випуск 4. С. 53–61

72. Угода про Асоціацію між Україною, з од-нієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з ін-шої сторони. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text)

73. Федотова Ю. В. Державне регулювання діяльності суб'єктів малого бізнесу : конспект лекцій для студентів 3 курсу денної і заочної форм навчання спеціальностей 241 – Готельно-ресторанна справа, 193 – Геодезія і землеустрій, 073 – Менеджмент; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2021. 132 с.

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

75. Харченко Р. В. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. Бізнес Інформ. 2022. № 8. С. 81-87.

76. Цивільний кодекс України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №№ 40-44, ст. 356. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>

77. Чекаловська Г., Короленко О. Роль малого та середньо бізнесу в економічній стабілізації та відбудові України після війни. Modeling the development of the economic systems. 2025. (1). 232–239.

78. ЧобітокВ., ГавришО. Цифрові технології як основні інструменти трансформації бізнесу в умовах глобалізації. Modeling the development of the economic systems, 2025, (1), С. 281–287.

79. Якушева О.В. Економічний розвиток і підтримка малого та середнього бізнесу на регіональному рівні: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05. «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка»; Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля Міністерства освіти і науки України, Сєвєродонецьк, 2017. 288 с.



## ДОДАТКИ

## Додаток А

## Еволюція поглядів на економічну сутність підприємництва

Науковий підхід	Автор	Внесок до теорії підприємництва
Традиційний підхід до оцінки підприємницької діяльності	Адам Сміт	Розглядав підприємця як власника і організатора економічного процесу. Згідно з його теорією, підприємці є ключовими фігурами на ринку вільної конкуренції, їх суперництво веде до скорочення витрат, зниження цін, впровадження передових технологій. Підприємці за Смітом є в певній мірі агентами прогресу соціально-економічної системи.
	Давид Рікардо	Відводив підприємцю роль капіталіста-інвестора, розглядаючи його як одного з двох суспільних класів – класу капіталістів.
	Жан-Батист Сей	Відводив підприємству важливу роль у теорії виробництва і споживання. Головна функція підприємця полягає в правильній координації факторів виробництва. У трактуванні Сея дохід підприємця вважається залишковим. Підприємець уособлює попит на ринку факторів виробництва і, отже, виплачує кожному з них свою частку. Те, що залишилося після цього, і становить його дохід. В цілому, у Сея підприємець ближче до менеджера і відрізняється від капіталіста.
	Карл Маркс	Спираючись на теорію А. Сміта, бачив у підприємці капіталіста, що направляє свій капітал на створення додаткової вартості і експлуатує робітничий клас. Маркс ототожнював поняття «капіталіст» і «підприємець».
Маржиналістський підхід до питання підприємницької діяльності	Леон Вальрас	За його думкою, дохід підприємця у моделі економічної рівноваги обмежується компенсацією відсотка на капітал, рентою за використовувані природні ресурси і заробітною платою за управління. Тобто підприємець в цілому не має ні прибутків, ні збитків. Більш високий прибуток може бути лише наслідком нерівноваги ринку.
	Альфред Маршалл	Здійснив аналіз причин походження надприбутку. Виділив два джерела його виникнення: рента за особисті якості (плата за виняткові підприємницькі здібності) і квазірента (дохід підприємця від використання ряду переваг, що з'являються в короткостроковому періоді через незмінності пропозиції капіталу).

Теорії підприємництва як дії в умовах невизначеності	Ричард Кантільон	Першим зв'язав підприємницьку діяльність з ситуацією ринкової невизначеності. Вперше ввів в науковий обіг термін «підприємець», позначивши їм людину, що займається певною діяльністю, не завжди пов'язаною з вкладенням капіталу і спрямовану на прийняття рішень в умовах невизначеності.
Теорії підприємництва як дії в умовах невизначеності	Людвіг фон Мізес	Приділяв особливу увагу проблемі невизначеності у економічній діяльності, у тому числі і у підприємницькому процесі. У своїй роботі «Людська діяльність. Трактат з економічної теорії» (1940 р), виділяє два типи ймовірностей: ймовірність класу, яка піддається раціональному розрахунку, і ймовірність події, яку неможливо прогнозувати. На його думку, підприємець має справу саме з ймовірністю події, а тому його діяльність завжди пов'язана з ризиками, що не піддаються розрахунку. Прибуток або збиток підприємця – це не продукт капіталу, а продукт ідеї, втіленої в цьому капіталі. Невдала ідея завжди веде до збитків, незважаючи на витрати капіталу.
	Ізраел Кірцнер	Створив повнішу теорію підприємницького поведінки. Вважав, що підприємцем є людина, яка вміє сприймати ринкову інформацію як невизначену, схильну до змін у певній ситуації. А тому функція підприємця полягає у пошуку таких ситуацій і використанні їх з вигодою для себе. Підприємцем є і спекулянт, який може придбати товар за низькою ціною, а продати за вищою, і виробник, який грає на різниці між ціною ресурсів і ціною готового продукту.
	Йозеф фон Тюнен	Акцентував увагу на аналізі самого поняття невизначеності та його відмінності від поняття ризику. Дохід підприємця, по Тюнену, пов'язаний не просто з ризиком, а з ризиком непередбачуваним, незліченим, від якого не мож- на застрахуватися.
	Френк Найт	Вважав, що підприємництво є прогнозуванням майбутнього. Змінив стандартні уявлення про сутність підприємницького прибутку.
Теорія підприємництва як новаторства	Йозеф Шумпетер	Є автором теорії підприємництва, згідно з якою невизначеність – це основна характеристика підприємництва та джерело підприємницького прибутку. Тому підприємництво як дія в умовах невизначеності проявляється тільки в діяльності, пов'язаної з нововведеннями. Саме тут наслідки рішень невідомі, в силу своєї інноваційності.

## Основні складові механізму державного регулювання підприємництва

