

**Кубатко О.В.**

*доктор економічних наук, професор,  
доцент кафедри економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування,  
Сумський державний університет*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6396-5772>

**Kubatko Oleksandr**  
*Sumy State University*

**Ковальов Б.Л.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування,  
Сумський державний університет*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1900-4090>

**Kovalov Bohdan**  
*Sumy State University*

**Півень В.С.**

*студент,  
Сумський державний університет*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7296-3864>

**Piven Vladyslav**  
*Sumy State University*

**Сулим В.В.**

*кандидат економічних наук,  
асистент кафедри управління ім. О. Балацького,  
Сумський державний університет*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9114-068X>

**Sulym Victoria**  
*Sumy State University*

## ОБҐРУНТУВАННЯ ФАКТОРІВ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА ЄС<sup>1</sup>

## JUSTIFICATION OF THE FACTORS STIMULATING THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN UKRAINE AND THE EU

**Анотація.** Стаття присвячена нагальним питанням стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва (МСП) в Україні та країнах Європейського Союзу. Актуальність теми дослідження зумовлена важливістю МСП як двигуна економічного зростання, а також необхідністю адаптації та інтеграції українського бізнес-середовища до стандартів Європейського Союзу в умовах сучас-

них можливостей та викликів. У статті наведено критеріальні ознаки мікро-, малих, середніх та великих підприємств за класифікацією Європейської комісії та українського законодавства. Розглянуто статистичні дані щодо кількості малих та середніх підприємств в країнах ЄС та інформацію про чисельну складову фізичних осіб-підприємців (ФОП) в Україні. Визначено, що в структурі

<sup>1</sup> Робота виконана в рамках НДР «Економічна та енергетична безпека України в умовах війни та післявоєнної відбудови: проривні технології для сталого розвитку» (№ д/р. 0123U103593) та «Цифрові трансформації для забезпечення цивільного захисту та повоєнного відновлення економіки в умовах екологічних і соціальних викликів» (№ д/р. 0124U000549)

діючих фізичних осіб-підприємців в Україні у 2022 році найбільшу частку мають бізнеси оптової та роздрібною торгівлі та сфери інформаційних технологій. З'ясовано, що малий та середній бізнес створює потужний соціально-економічний ефект на систему національного господарства засобами створення нових робочих місць, стабілізації економічної кон'юнктури та стимулювання інновацій. Продемонстровано результати емпіричних досліджень, що обґрунтовують фактори стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва в Україні та ЄС, до яких належать: макроекономічні показники, внутрішньофірмові показники ефективності, ступінь інтернаціоналізації бізнесу. Проаналізовано, що інтернаціоналізація МСП сприятиме розширенню ринків збуту, підвищенню конкурентоспроможності, залученню іноземних інвестицій та технологій, а також посиленню економічних зв'язків між країнами, що, в свою чергу, забезпечить стійкий розвиток економіки та інтеграцію України до світових економічних процесів. Розглянуто функції малого та середнього бізнесу, його основні переваги та виклики в порівнянні з великими підприємствами. З'ясовано, що в Україні МСП більш часто зіштовхуються з бюрократизацією, надмірною зарегульованістю та корупцією з боку органів публічної влади, що гальмує розвиток їхнього потенціалу. Надано рекомендації для ефективного стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва в країнах ЄС та Україні.

**Ключові слова:** мале та середнє підприємництво, фізичні особи-підприємці, економічне зростання, бізнес-середовище, стимулювання, фактори.

**Постановка проблеми.** Європейська комісія вважає МСП і підприємництво ключовими для забезпечення економічного зростання, інновацій, створення робочих місць і соціальної інтеграції в ЄС. Політика Європейської Комісії спрямована на підтримку малих і середніх підприємств та розширення їх масштабів. Інтернаціоналізація за межами ЄС підвищує результативність МСП, підвищує конкурентоспроможність і зміцнює стійке зростання. МСП стає однією з небагатьох доступних альтернатив для стимулювання економічного розвитку національних економік. Проте, значна зарегульованість економічних систем збільшує ризики для країни щодо ефективного впровадження МСП. Поточні реформи і завдання вимагають гнучкого підходу щодо укріплення позицій МСП у національній економічній системі.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Тематику дослідження підприємництва та МСП розкрито у працях провідних вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема такі як:

А. Пілкова (2022), А. Ердоган (2023), Д. Ластер (2014), Д. Павленко (2020) та інші. Так, відповідно до роботи Д. Павленко (2020), удосконалення державної регуляторної та економічної політик, зростання національної економіки, модернізація виробництва, випуск інноваційної продукції та модернізація системи освіти у сфері підприємництва є розв'язанням проблем зайнятості і зменшення соціально-економічних суперечностей. Малі та мікропідприємства, зокрема, демонструють найбільші можливості для розширення міжнародної діяльності. У дослідженні [7] показано, що бар'єри для інтернаціоналізації систематично вищі для МСП, ніж для великих компаній, і що розмір МСП має вирішальне значення для рівня міжнародної діяльності.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на велику кількість науково-методичних та практичних напрацювань у напрямі МСП, залишаються важливими питання щодо обґрунтування стимуляторів та дистимуляторів розвитку малого та середнього підприємництва в Україні та ЄС.

**Метою статті** є обґрунтування головних драйверів розвитку малого та середнього підприємництва в Україні та ЄС.

**Викладення основного матеріалу.** Відповідно до класифікації Європейської комісії, малими та середніми підприємствами можуть вважатися бізнеси котрі мають менше, ніж 250 найманих робітників. Малі та середні підприємства є одним із ключових факторів економіки ЄС, оскільки саме на їх частку припадає 99% усіх зареєстрованих суб'єктів господарювання. Економічна стратегія та практичні програми розвитку в ЄС щодо малих і середніх підприємств направлені на формування нових стартапів та розширення масштабів існуючих бізнесів, вихід на міжнародні ринки, зростання продуктивності та конкурентоспроможність на внутрішніх та зовнішніх ринках. Основними факторами, що визначають, чи є підприємство МСП, є штатна чисельність найнятих робітників, річний дохід або підсумок балансу рис. 1.

Трактування рис. 1, приводиться наступним чином: 1) мікропідприємства визначаються як підприємства, на яких працює менше 10 осіб і чий річний оборот або загальний річний баланс не перевищує 2 мільйонів євро; 2) малі підприємства визначаються як підприємства, на яких працює менше 50 осіб і чий річний оборот або загальний річний баланс не перевищує 10 мільйонів євро; 3) Підприємства середнього розміру визначаються як підприємства, на яких працює менше 250 осіб і мають річний обіг, що не пере-

Розмір компанії	Кількість робітників	Річний дохід	Сума активів
Середній	< 250	≤ € 50 m	≤ € 43 m
Малий	< 50	≤ € 10 m	≤ € 10 m
Мікро	< 10	≤ € 2m	≤ € 2 m

Рис. 1. Класифікаційні ознаки приналежності підприємства до МСП

вищує 50 мільйонів євро, або річний баланс, що не перевищує 43 мільйонів євро.

Ці обмеження стосуються даних лише для окремих фірм. Фірмі, яка є частиною більшої групи, може також знадобитися включити дані про кількість персоналу/балансові тієї виробничої/фінансової групи до якої вона входить. Що стосується підприємств-партнерів, підприємство, яке оцінюється як МСП, має додати частку штату та фінансових даних свого партнера до своїх власних під час визначення відповідності йому статусу МСП. Ця пропорція відобразить відсоток акцій або прав голосу. Зокрема, якщо МСП має 50 % частки в іншому підприємстві, воно додає 50% чисельності, обороту та балансу підприємства-партнера до своїх власних цифр. У той самий час, коли є кілька підприємств-партнерів, відповідний тип розрахунку повинен бути зроблений для кожного з них. В Україні малі підприємства, котрі є суб'єктами господарювання державного сектору економіки, мають не пізніше першого червня кожного року після звітного, оприлюднювати річну консолідовану фінансову звітність разом з відповідним аудиторським звітом на своїй Інтернет сторінці або офіційному веб-сайті (у повному обсязі).

Відповідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність у Україні», вітчизняне законодавство не розглядає поняття окремого суб'єкта господарювання МСБ, а керується поняттями МСБ групи, для якої індикатори річної консолідованої фінансової звітності на кінець року (дату складання відповідного річного звіту) відповідають щонайменше двом із трьох критеріїв: 1) балансова вартість активів має бути до 4 мільйонів євро включно; чистий річний дохід від реалізації продукції чи послуг має бути в розмірі до 8 мільйонів євро включно; середня кількість працівників за календарний

рік має бути у кількості до 50 осіб включно [2]. Відповідно до вищезазначеного закону середніми підприємствами (групами) в Україні є бізнеси, котрі перевищують критерії для малих груп та показники річної консолідованої фінансової звітності і у яких на дату складання річної фінансової звітності виконуються хоча б два із трьох критеріїв: 1) балансова вартість активів має бути у розмірі до 20 мільйонів євро включно; 2) чистий річний дохід від реалізації продукції чи послуг має бути у розмірі до 40 мільйонів євро включно; 3) середня кількість працівників має бути у межах до 250 осіб включно.

Відповідно до рекомендації Європейської комісії критерій чисельності персоналу залишається одним із найбільш явно виражених і, тому має братися як основний критерій. Запровадження фінансового критерію, є важливим доповненням до класифікації щоб зрозуміти реальний обсяг і ефективність компанії, її позицію на ринку порівняно з конкурентами (COMMISSION, 2003). Проте варто брати до уваги, що фінансові критерії не є універсальними і використовувати показник товарообігу як єдиний фінансовий критерій не є обґрунтованим, оскільки підприємства сфери торгівлі за своєю суттю мають вищі показники товарообігу, ніж підприємства у виробничого сектору. Варто відзначити, що може виникнути і зворотна ситуація, коли підприємства виробничого сектору мають більшу вартість активів у порівнянні із підприємствами сфери послуг/торгівлі, завдяки специфіці ведення господарської діяльності. Саме тому критерій річного доходу варто об'єднати з критерієм валюти балансу, що відображає загальну суму активів фірми, з можливістю перевищення будь-якого з цих двох критеріїв.

Величина річного доходу стосується підприємств, які здійснюють дуже різні види економічної діяльності. Щоб не обмежувати над-

мірно корисність застосування визначення, за рекомендацією ЄК його слід оновлювати з урахуванням змін цін, інфляційних процесів і продуктивності. У той самий час, щодо показника максимальної суми балансу, за відсутності будь-якого нового елемента виправдано зберегти підхід, згідно з яким максимальні обороти підлягають коефіцієнту, заснованому на статистичному співвідношенні між двома змінними (COMMISSION, 2003).

Поточна економічна ситуація вимагає більшого збільшення граничного розміру річного доходу, оскільки багатокладність економічних процесів зростає і вартість життя також зростає разом із збільшенням кількості товарів та послуг що пропонуються до щоденного споживання. Європейська комісія рекомендує, що залежно від категорії розміру підприємства, також доцільно скоригувати коефіцієнт, щоб якомога точніше відображати економічну тенденцію та не завдавати шкоди МСП на відміну від середніх підприємств.

У практиці господарювання МСП бувають різних форм і розмірів, однак у сучасному складному бізнес-середовищі малі та середні підприємства можуть мати тісні фінансові, операційні чи управлінські відносини з іншими підприємствами. Зазначені вище ділові відносини часто ускладнюються через чітке визначення межі між МСП і більшим підприємством. Зокрема не усі МСП є платниками ПДВ і тому подальша співп-

раця із великим бізнесом створює для них певні труднощі, оскільки придбавши товар від МСП великий бізнес не отримує податкового кредиту на ПДВ.

МСП є двигуном економіки ЄС, оскільки саме малі та середні підприємства стимулюють створення робочих місць, економічне зростання та забезпечують соціальну стабільність. Відповідно до даних Європейської комісії у 2013 році понад 21 мільйон малих і середніх підприємств в ЄС змогли забезпечити 88,8 мільйонів робочих місць [1].

В Україні фізичні особи підприємці виступають важливим драйвером створення нових робочих місць. На період з 2010 по 2022 рр. відсоток зайнятих працівників у ФОП коливався від 22 до майже 30% (рис. 2).

Таким чином, ФОП виступають фактором стабільності національної економічної системи, оскільки не лише для себе створюють зайнятість, проте і наймають додаткових робітників зменшуючи показники безробіття. Малі та середні підприємства формують підприємницький дух та інновації, таким чином, забезпечуючи вирішальне значення для сприяння конкурентоспроможності та зайнятості. Таким чином, з огляду на важливість МСП для європейської економіки, останні є головним напрямком економічної політики ЄС. Європейська комісія прагне сприяти підприємству та покращувати бізнес-середовище для малих і середніх підприємств, дозво-

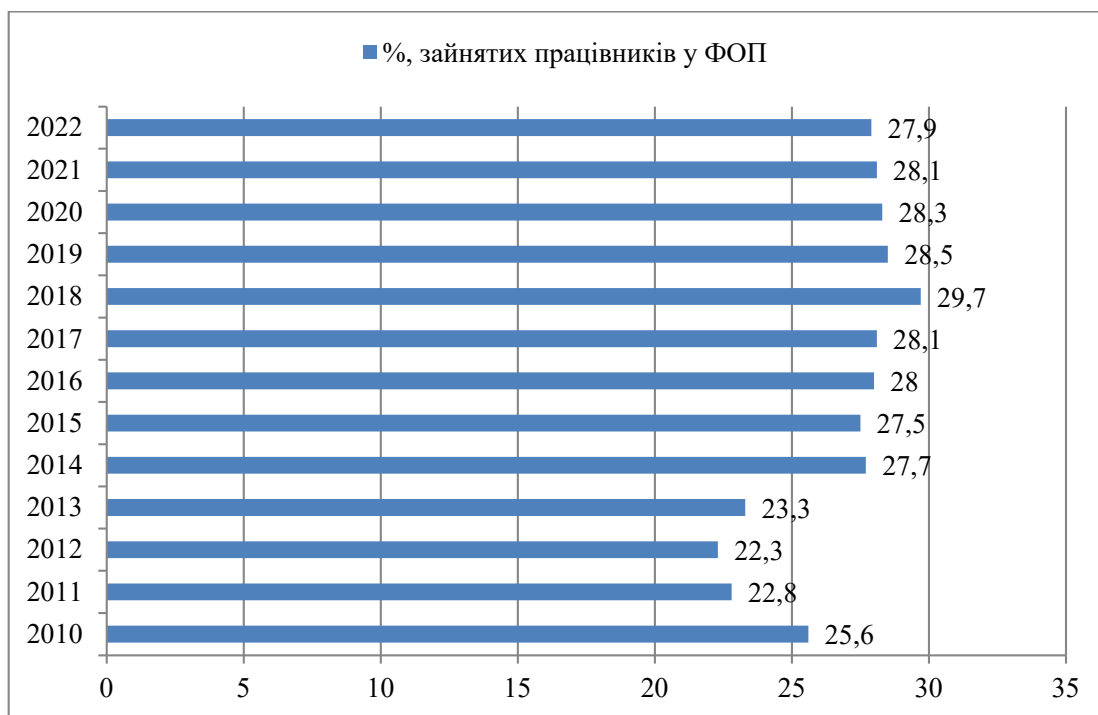


Рис. 2. Відсоток зайнятих працівників у ФОП до загальної кількості працюючих в Україні за період 2010–2022 рр.



ляючи їм повністю реалізувати свій потенціал у сучасній глобальній економіці [1].

Відповідно до роботи Irinnaiye O., Dineen D., Lenihan H. [3] на основі використання панельних даних підприємства в поєднанні з макроекономічними показниками за період 1991–2007 рр. для Ірландії, було доведено комплексний вплив макроекономічних умов, специфічних характеристик фірми та стратегій фірми як специфічних драйверів розвитку МСП. Зокрема було встановлено, що макроекономічна ситуація прямо впливає на зростання МСП, зокрема малі та середні підприємства швидше зростали у період економічного похвального, зокрема більший приріст сукупного випуску продукції був у першій фазі росту. Використовуючи холистичний підхід до виявлення драйверів розвитку МСП було встановлено, що внутрішні і зовнішні фактори економічного зростання мають непрямий вплив на фірму. Більше того, було встановлено, що МСП коригують свої плани, зокрема стратегічну та операційну діяльність у відповідь на зміни середовища, з позитивним ефектом від таких змін як навчання, дослідження, розробки та торгівля. У дослідженні були отримані докази на підтримку МСП як джерела зайнятості та зростання обороту, що відповідає літературі про закон Гібрата, згідно з яким пропорційні темпи зростання фірми не залежать від її абсолютного розміру. Цей висновок був статистично значущим для всіх моделей та за усі періоди дослідження. Стартові позиції МСП, точки зору початкового розміру та початкового рівня продуктивності мають вирішальний на її подальшу продуктивність. Свідчення про важливість МСП у створенні робочих місць і забезпеченні виробництва є важливим для економічної політики. В значенні стратегії та інтерналізації було знайдено докази того, що двосторонні трейдери мати кращу дохідність і продуктивність ніж фірми, які лише експортують чи імпортують. Як наслідком для економічної політики можуть бути рекомендації, що ініціативи МСП у пошуку міжнародних постачальників можуть бути настільки ж важливим, як і політика, спрямована на сприяння їх виходу на світові експортні ринки [3]. Рівень інтернаціоналізації та виходу на міжнародні ринки для МСП в ЄС залишається низьким, оскільки більшість фірм орієнтовані на внутрішні ринки. Участь в експорті, так і інтенсивність експорту збільшуються прямо пропорційно із розміром фірми від мікро, малих і середніх підприємств до великих фірм. Досягнути рівні продуктивності праці МСП, технологічні інновації, науково-дослідна діяльність,

інтенсивність навичок та потенціал ІКТ тісно пов'язані з економічним зростанням та виходом на міжнародні ринки. Загалом продуктивні фірми з більшою ймовірністю будуть активними на міжнародному рівні, успішна інтернаціоналізація МСП залежить від поєднання інструментів впливу прямої та непрямой політики (цільова допомога та сформовані умови). Створення сприятливих рамок умов, зокрема, підтримка інноваційної та НДДКР, інвестиції в інфраструктуру ІКТ, сприяють збільшенню інтернаціоналізації МСП.

В Україні у 2022 році кількість діючих суб'єктів господарювання становила 1732576, з них 1470584 це ФОП. Фізичні особи підприємці мають свої пріоритети і вподобання щодо ведення господарської діяльності. Так у 2022 році 40% усіх ФОП працювало в сфері «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів», 19% від загального числа ФОП працювало у сфері «Інформація та телекомунікації» рис. 3.

На єдиному внутрішньому ринку ЄС без внутрішніх кордонів і лібералізації торгових відносин (зокрема, вільне переміщення товарів, послуг, факторів виробництва і капіталу), варто провадити заходи щодо підтримки МСП. Відсутність спільного трактування може призвести до нерівномірного застосування політики і таким чином спотворити конкуренцію в державах-членах ЄС. Зокрема, в одній країні ЄС окреме МСП може мати право на допомогу, тоді як підприємство також типу і розміру у іншій державі-члені може не мати права на певні пільги чи допомогу.

Унітарність підходів до МСП допомагає покращити узгодженість та ефективність економічної у всьому ЄС. Крім того, це ще більш необхідно, враховуючи широку взаємодію між національними заходами та заходами ЄС, спрямованими на допомогу МСП у таких сферах, як регіональний розвиток і фінансування досліджень [1].

Варто привести цікавий факт, що підприємство не є МСП в ЄС, якщо 25% або більше його капіталу прямо чи опосередковано володіються або контролюються одним чи кількома державними органами.

Причина даного порядку полягає в тому, що державна власність може надавати підприємствам певні переваги, зокрема фінансові, перед іншими підприємствами, які фінансуються приватним капіталом чи торгіві у зв'язку із кращим доступом тендерних та інших видах закупівель. Більше того, часто неможливо розрахувати відповідні кадрові та фінансові дані державних органів [1].



Рис. 3. Структура діючих фізичних осіб підприємців в Україні у 2022 році за видами економічної діяльності

Незалежно від місцезнаходження в усіх МСП схожі функції в економічній системі рис. 4.

Грунтуючись на тому, що більшість усіх бізнесів в ринкових економічних системах належить МСП, вони формують конкурентне середовище та зменшують монополізацію ринків. Саме завдяки МСП незважаючи на їх розмір відбувається вирівнювання ринкових цін та встановлення рівноважних цін. При появі високих цін на окремі товари чи послуги МСП можуть легко зайти на ринок (якщо не має технологічних чи інших бар'єрів) та наситити ринок власною продукцією чи продукцією інших фірм (завдяки торговим МСП). Відкриття власного бізнесу найчастіше починається саме з МСП, деякі з них з часом переходять у групу великих підприємств, проте більшість залишається у своїй ринковій ніші. Річний дохід від 2 до 50 млн. євро формує соціальний прошарок середнього класу населення, котрий є основою стабільності національної економічної системи.

Малі та середні підприємства легко відкриваються та зазвичай не піддаються додатковому регулюванню, саме тому МСП мають можливість посприяти зайнятості, самозайнятості та зменшенню безробіття. Відповідно до даних саме завдяки малими та середніми підприємствам було на поч. 2020-х було створено близько 85% усіх робочих місць і забезпечено дві тре-

тини загальної зайнятості в приватному секторі ЄС. Інновації малих і середніх підприємств, відповідно до роботи Hervás-Oliver та інші (2021) спираються на різноманітні внутрішні джерела і зовнішні чинники, а інноваційна політика, побудована лише на збільшенні інвестицій у дослідження та розробки, може не дати очікуваних результатів у регіонах, де можливості МСП отримати вигоду від досліджень та розробок обмежені. Оскільки співпраця та регіональні особливості можуть відігравати більшу роль у визначенні інновацій МСП. Що стосується ЄС, то малі та середні фірми у більш інноваційних регіонах ЄС мають більшу вигоду від поєднання внутрішніх досліджень і розробок, різного роду зовнішнього співробітництва. Малі та середні фірми у менш інноваційних регіонах покладаються більшою мірою на зовнішні джерела і на співпрацю з іншими фірмами. Більше того, збільшення інвестицій у державні дослідження та розробки не завжди призводить до покращення регіональних інновацій МСП.

Що стосується України, то загальна кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання у групі фізичні особи підприємці у 2022 році становить більше 649 тис. осіб, з них 53% працівників зайняті у сфері оптової та роздрібно торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів; 10,3% усіх найманих пра-



Рис. 4. Функції малого та середнього бізнесу

цівників ФОП працюють у промисловості; по 9% у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, тимчасове розміщування й організація харчування.

Варто відмітити, що у структурі суб'єктів господарювання частка ФОП в Україні становить від 77 до 85% від усієї кількості суб'єктів господарювання (рис. 5).

З рис. 4 видно, що з початком повномасштабної російської агресії на територію України кількість фізичних осіб підприємців зростає. Це у першу чергу може бути пояснено тим фактом, що саме ФОП мають можливість швидше вирішувати поточні та довгострокові проблеми. Невеликий розмір МСП сприяє їх мобільності та гнучкості, що є фактором підвищеної адаптивності до локальних та глобальних загроз. Невеликий бізнес завжди легше перемістити, відкрити у іншому місці, провести реструктуризацію чи перепрофілізацію. Великі підприємства є більш жорсткими та не можуть швидко проводити передислокацію чи змінення траєкторії своєї діяльності.

Завдяки можливості швидко проводити перепрофілізацію з відносно невеликими затратами саме МСП сприяють інноваційному розвитку усієї економічної системи. Малі та середні підприємства мають змогу відслідковувати останні досягнення у технологічній сфері і швидко їх адаптувати до повсякденної господарської діяльності. Подібним чином рішення фірми

інвестувати в R&D позитивно впливає на оборот і зростання продуктивності, тоді як обсяг інвестицій у R&D також має значення для зростання фірми. З точки зору економічної політики, ці результати говорять про необхідність «м'якої підтримки» та підготовки самої фірми до сприйняття R&D (зокрема, навчання, тренування, програмне забезпечення), з метою покращання потенціалу МСП та максимізації вигод від збільшення інвестицій у дослідження та розробки. Емпіричні результати про те, що інвестиції в навчання сприяють зростанню МСП, також дають аргументи для подальшого аналізу щодо розробки відповідних програм навчання для МСП [3].

Основними споживачами продукції МСП є звичайні споживачі і тому ключові напрями діяльності малих та середніх підприємств пов'язані із забезпеченням споживачів товарами й послугами повсякденного попиту. Лише незначна частина МСП орієнтується на великий бізнес чи державні замовлення. Зважаючи на це Європейська комісія вважає малі та середні підприємства ключовими для забезпечення довгострокового сестейнового економічного зростання, розвитку інноваційної діяльності, створення нових робочих місць та формування соціальної та солідарної економіки в ЄС. У роботі [3] також підкреслено потенційну роль економічної політики, спрямованої на створення сприятливих макроекономічних умов, а також економічної політики, орієнтованої на

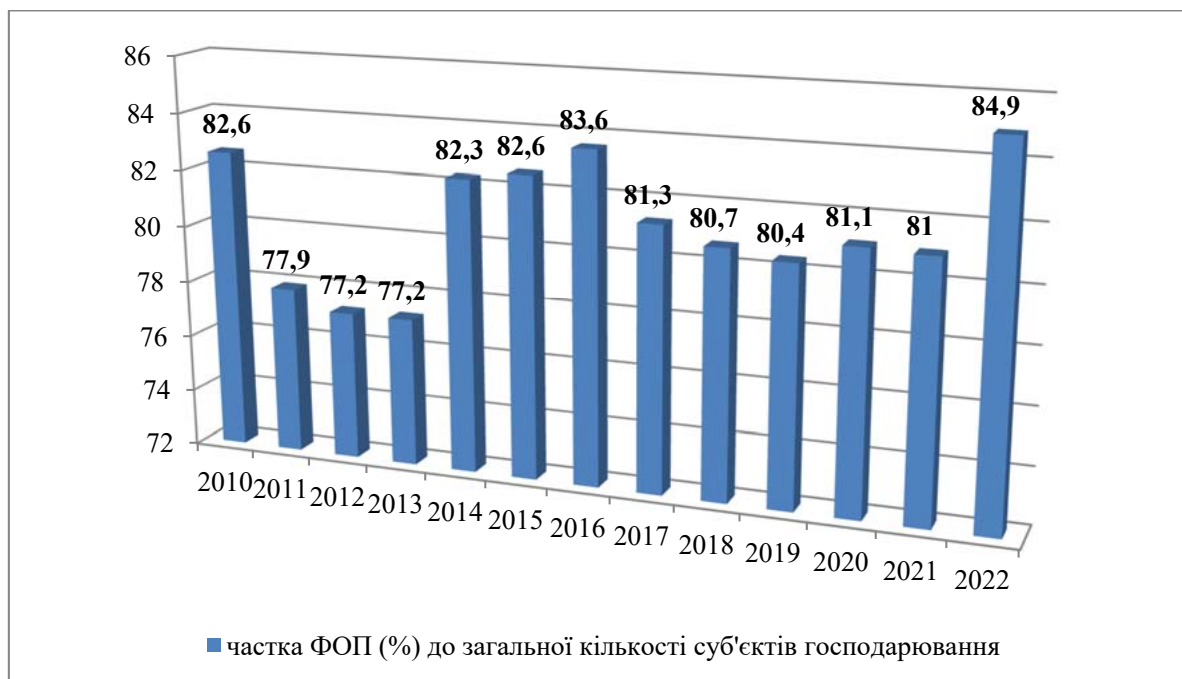


Рис. 5. Частка ФОП (%) до загальної кількості суб'єктів господарювання в Україні за 2010–2022 роки

експорт, яка сприяє збалансованому та сталому економічному зростанню.

Відповідно до дослідження [5] для Словацької економіки цифровізація та цифрова трансформація компаній викликаються специфічними тригерами на рівні МСП. Важливим фактором цифровізації виступає, конкуренція, заохочуючи вдосконалення продуктів і послуг. Крім того, корпоративна культура та поведінка МСП допомагають застосуванню інноваційних цифрових рішень. Варто відзначити, що на процеси цифровізації впливає вікова структура співробітників компаній, визначаючи цифровий «апетит» компаній. Стратегія та підтримка вищого керівництва мають важливу роль у цифровізації / цифровій трансформації МСП. Це підтверджують численні респонденти у названому вище дослідженні для Словачії. Однак важливо також враховувати специфіку компаній. Головна мета цифровізації – створити достатній контроль над компанією, мінімізувати втрати від крадіжок, прискорити процеси прийняття рішень, прискорити та спростити виробничі процеси без втрати технологічного укладу. Важливим фактором цифровізації та цифрової трансформації є зовнішня та нормативна база, у тому числі урядові ініціативи та стимули у відповідній сфері.

Серед зовнішніх факторів конкуренція за витратами має сильний вплив на цифровізацію, оскільки МСП шукати ефективні рішення для конкурентоспроможності. Сюди можна додати

ще це цифровізацію ланцюгів поставок і бізнес-моделей, яка включає цифровізацію клієнтів, постачальників, партнерів та інші аспекти, пов'язані з бізнес-моделями. Що стосується цифровізації клієнтів, то в даному разі мається на увазі краще розуміння вподобань клієнтів завдяки збору великих даних, використання аналізу даних, миттєвого зворотного зв'язку та легшого та швидшого доступу до великого обсягу інформації [5]. Усе це необхідно для стимулювання розвитку МСП.

У дослідженні ОЕСР (концептуальна записка своєї Глобальної ініціативи «Цифровізація для МСП») визначаються три ключові передумови цифровізації МСП. Зокрема, це сприятливі рамкові умови (інфраструктура, нормативне середовище та ринкові умови), тригери на рівні фірми (інноваційні активи, фінанси, навички та цифрова обізнаність), а також трансформації в ланцюгах постачання та бізнес-моделях, керованих цифровими технологіями (наприклад, цифрові платформи, хмарні обчислення, великі дані, штучний інтелект, блокчейн, тренди FinTech або IoT) [4].

У роботі Erdogan A. I. [6] досліджуються драйвери МСП зростання у різних квантилях умовного розподілу темпів зростання, що охоплюють 80 ринків. Відповідні результати квантильної регресії показали, що вік фірми негативно корелює із темпами зростання фірми; розмір фірми негативно впливає на швидкість зростання



(більшим фірмам важче зростати); галузевий досвід топ-менеджера позитивно впливає на темпи зростання лише у верхньому та середньому діапазоні розподілу; інноваційні процеси мають позитивний зв'язок із зростанням у середніх квантилях; МСП з гіршим доступом до фінансування мають нижчі темпи економічного зростання. МСП, які планують зростати, мають покращити свій доступ до банківського фінансування, розуміючи критерії кредитування банків і намагаючись задовольнити ці критерії.

Малі та середні підприємства мають явно виражені переваги та особливу важливість для національних економічних систем, проте основні проблеми розвитку МСБ також залишаються. Щодо України, то малі та середні підприємства часто стають заручниками нерівноправних з органами публічної влади, не лише через поширеність корупції в органах публічної влади, проте і через надмірну зарегульованість господарської діяльності. Цифровізація ринків та цифровізація державного сектору зменшує проблеми обмеженості та непрозорості доступу до державних і комунальних ресурсів, проте згадані перешкоди все ж таки залишаються. Недосконалість та проблеми розвитку судової системи створюють умови в яких проявляються неефективність механізмів захисту прав і законних інтересів суб'єктів малого та середнього бізнесу. Молоде покоління, як правило, демонструє хороші компетенції в ІКТ і здатність швидко засвоювати нові знання. Вони також більш ініціативні, часто беруть на себе роль лідера, мають більший порив і мотивацію до цифровізації. У роботі [5] стверджується, що технологічний прогрес наскільки швидкий, що навіть молодшому поколінню дуже важко встигати за ним. На додаток знання іноземних мов є вирішальним у процесах цифровізації, завдяки чому діти в сімейному бізнесі відіграють незамінну роль у привнесенні нових стимулів та ідей для цифровізації та розвитку МСП. Варто відзначити, виконавча влада та місцеві органи самоврядування повинні більш активно стимулювати зростання МСП за допомогою програм гарантування кредитів, ініціатив державних банків та фондового фінансування, покращення доступу МСП до фінансування, розвиваючи використання механізмів перевірки кредитів, які сприяють беззаставному кредитуванню [6].

Вирішивши ключові проблеми розвитку можна зорієнтуватися на стратегічних завданнях розвитку МСБ, до головних з яких відносяться загальне поживлення та забезпечення стабільного розвитку суб'єктів МСБ; зростання

частки МСБ у структурі ВВП та національної економіки в цілому. Підвищення взаємної довіри між органами виконавчої влади і малими та середніми підприємствами. Досягти будь-яких стратегічних цілей не можливо без досягнення повсякденних тактичних завдань: обмеження адміністративного втручання органів публічної влади у господарську діяльність суб'єктів МСБ; формування правового поля та створення ефективного правового захисту суб'єктів МСБ; подолання корупційних перепон при взаємодії МСБ та органів влади; спрощення системи державного регулювання господарської діяльності МСБ; формування умов для реального захисту прав та інтересів суб'єктів МСБ при взаємодії з органами публічної влади; забезпечення прозорості надання адміністративних процедур та надання послуг органами влади.

**Висновки і пропозиції.** У статті здійснено обґрунтування факторів стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва в Україні та ЄС. Критеріальними ознаками мікро-, малих, середніх та великих підприємств за класифікацією Європейської комісії та українського законодавства є штатна чисельність найнятих робітників, річний дохід або підсумок балансу. Відповідно до класифікації Європейської комісії, малими та середніми підприємствами можуть вважатися бізнеси котрі мають менше, ніж 250 найманих робітників, а річний дохід нижче за 50 млн євро. Згідно з українським законодавством, малими та середніми підприємствами є всі комерційні структури, що не підпадають під категорію великих. Чисельність працівників в таких компаніях складає до 250 осіб, чистий дохід – до 40 мільйонів євро, а балансова вартість активів – до 20 мільйонів євро.

Розглянуто статистичні дані щодо кількості малих та середніх підприємств в країнах ЄС та інформацію про чисельну складову фізичних осіб-підприємців (ФОП) в Україні. Відповідно до даних Європейської комісії у 2013 році понад 21 мільйон малих і середніх підприємств в ЄС змогли забезпечити 88,8 мільйонів робочих місць. В Україні фізичні особи підприємці також виступають важливим драйвером зайнятості населення, оскільки на період з 2010 по 2022 рр. відсоток зайнятих працівників у ФОП коливався від 22 до майже 30%. В Україні у 2022 році кількість діючих суб'єктів господарювання становила 1 732 576, з них 1 470 584 – це ФОП. Визначено, що в структурі діючих фізичних осіб-підприємців в Україні у 2022 році найбільшу частку мають бізнеси оптової та роздрібною торгівлі та сфери (40%) інформаційних

технологій (19%). З'ясовано, що малий та середній бізнес створює потужний соціально-економічний ефект на систему національного господарства засобами створення нових робочих місць, стабілізації економічної кон'юнктури та стимулювання інновацій.

Продемонстровано результати емпіричних досліджень, що обґрунтовують фактори стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва в Україні та ЄС, до яких належать: макроекономічні показники, внутрішньофірмові показники ефективності, ступінь інтернаціоналізації бізнесу. Зокрема було встановлено, що макроекономічна ситуація прямо впливає на зростання МСП, зокрема малі та середні підприємства швидше зростають у період економічного поживлення, зокрема більший приріст сукупного випуску продукції був у першій фазі росту. Проаналізовано, що інтернаціоналізація МСП сприятиме розширенню ринків збуту, підвищенню конкурентоспроможності, залученню іноземних інвестицій та технологій, а також посиленню економічних зв'язків між країнами, що, в свою чергу, забезпечить стійкий розвиток економіки та інтеграцію України до світових економічних процесів.

Розглянуто функції малого та середнього бізнесу, його основні переваги та виклики в порівнянні з великими підприємствами. Наприклад, суттєвою перевагою МСП є їх невеликий розмір, що сприяє мобільності та гнучкості, що є фактором підвищеної адаптивності до локальних та глобальних загроз. Невеликий бізнес завжди легше перемістити, відкрити у іншому місці, провести реструктуризацію чи пере профілізацію, а великі підприємства є більш жорсткими та не можуть швидко проводити передислокацію чи змінення траєкторії своєї діяльності. Однак, в Україні МСП більш часто зіштовхуються з бюрократизацією, надмірною зарегульованістю та корупцією з боку органів публічної влади, що гальмує розвиток їхнього потенціалу. Надано рекомендації для ефективного стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва в країнах ЄС та Україні, зокрема: обмеження

адміністративного втручання органів публічної влади у господарську діяльність суб'єктів МСБ; формування правового поля та створення ефективного правового захисту суб'єктів МСБ; подолання корупційних перепон при взаємодії МСБ та органів влади; спрощення системи державного регулювання господарської діяльності МСБ; формування умов для реального захисту прав та інтересів суб'єктів МСБ при взаємодії з органами публічної влади; забезпечення прозорості надання адміністративних процедур та послуг.

#### Список використаних джерел:

1. European Commission (2020) Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs, User guide to the SME definition, Publications Office. 60 p. URL: <https://data.europa.eu/doi/10.2873/255862>
2. LAW OF UKRAINE. About accounting and financial reporting in Ukraine. N 996-XIV July 16, 1999. With changes and additions made on November 22, 2023 No. 3498-IX.
3. Ipinaiye, O., Dineen, D. & Lenihan, H. (2017) Drivers of SME performance: a holistic and multivariate approach. *Small Bus Econ*, no. 48, pp. 883–911. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9819-5>
4. OECD (2019) OECD Digital for SMEs Global Initiative. Concept Note. OECD. 8 p. URL: <https://www.oecd.org/digital/sme/aboutus/D4SME-Brochure.pdf>
5. Pilková, A., Holienka, M., & Mikuš, J. (2022) Drivers of SME Digital Transformation in the Context of Intergenerational Cooperation in Slovakia. In B. Barbosa, S. Filipe, & C.A. Santos (Eds.), *Handbook of Research on Smart Management for Digital Transformation* (pp. 357-381). Hershey: IGI Global.
6. Erdogan, A. I. (2023) Drivers of SME Growth: Quantile Regression Evidence From Developing Countries. *SAGE Open*, no. 13(1), pp. 1–15. DOI: <https://doi.org/10.1177/21582440231163479>
7. Laster D., Langer I., Sloan J. (2014) Drivers of SME Internationalisation. *Austrian Institute of Economic Research (WIFO), Centre for Regional and Economic Studies Hungarian Academy of Sciences, Directorate-General for Enterprise and Industry (European Commission), ESRI, Statistics Sweden, University of Tours and CIRAM/CEPII*. 238 p.
8. Hervás-Oliver José-Luis, Parrilli Mario Davide, Rodríguez-Pose Andrés, Sempere-Ripoll Francisca (2021) The drivers of SME innovation in the regions of the EU. *Research Policy*, volume 50, issue 9. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2021.104316>
9. Pavlenko D. S., Kubatko O. V., Ziabina Y. A. (2020) Economic, Social and Technological Factors of Startup's Success. *Mechanism of Economic Regulation*, no. 1, pp. 64–74. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2020.87.05>

**Summary.** The article is devoted to urgent issues of the development of small and medium-sized enterprises (SMEs) in Ukraine and the countries of the European Union. The relevance of the research topic is due to the importance of SMEs as an engine of economic growth, as well as the need to adapt and integrate the Ukrainian business environment to the standards of the European Union in the conditions of modern opportunities and challenges. The article provides criterion characteristics of micro, small, medium and large enterprises according to the classification of the European Commission and Ukrainian legislation. Statistical data on the number of small and medium-sized enterprises in the EU countries and information on the number of individual entrepreneurs in Ukraine were considered. It was determined that in the structure of active natural persons-entrepreneurs in Ukraine in 2022, wholesale and retail trade businesses and the sphere of information technologies have the largest share. It was found that small and medium-sized businesses create a powerful socio-economic effect on the national economy by creating new jobs, stabilizing the economic situation and

stimulating innovation. The results of empirical studies, which justify the factors stimulating the development of small and medium-sized enterprises in Ukraine and the EU, are demonstrated, which include: macroeconomic indicators, intra-firm efficiency indicators, the degree of business internationalization. It has been analyzed that the internationalization of SMEs will contribute to expanding sales markets, increasing competitiveness, attracting foreign investments and technologies, as well as strengthening economic ties between countries, which, in turn, will ensure the sustainable development of the economy and the integration of Ukraine into global economic processes. The functions of small and medium-sized businesses, their main advantages and challenges in comparison with large enterprises are considered. For example, in Ukraine, SMEs are more often faced with bureaucracy, excessive regulation and corruption by public authorities, which inhibits the development of their potential. Recommendations are provided for effective stimulation of the development of small and medium-sized enterprises in the EU countries and Ukraine.

**Key words:** small and medium entrepreneurship, individual entrepreneurs, economic growth, business environment, incentives, factors.