

*Шевченко В. ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон
Науковий керівник – к.е.н., доцент Нікітенко К.С.*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Незважаючи на ту велику роль, яка відводиться малому і середньому бізнесу, розвиток підприємництва як в Україні в цілому, так і в нашому регіоні не відповідає вимогам часу.

Як стверджують самі підприємці ,найхарактернішими факторами, які гальмують цей розвиток є наступні:

1. Організаційно-правові труднощі започаткування бізнесу, особливо на стадії переходу від реєстрації до початку діяльності.

2. Недоступність кредитних ресурсів як для започаткування, так і для ведення бізнесу чи його відновлення, недостатні зв'язки міжнародними фінансовими організаціями по залученню інвестицій і грантів.

3. Переважно декларативний характер державної підтримки підприємства, неоднозначність та суперечливість чинної нормативно-правової бази.

4. Територіальні диспропорції, тобто концентрація малих підприємств довкола промислових центрів і майже відсутність їх у віддалених районах і селах.

5. Доволі громіздка система бухгалтерського обліку та звітності.

6. Обмежені можливості для захисту від протиправних посягань.

7. Криза неплатежів та проблеми з формуванням нових взаємозв'язків, каналів збуту.

8. Слабкість інфраструктури малого підприємництва.

9. Недостатність професійних знань та досвіду тих, хто займається малим та середнім бізнесом.

Однією з найвагоміших перепон на шляху розвитку малого бізнесу є відсутність фінансових ресурсів для інвестиційного розвитку, а значить і сповільнення розвитку

інвестиційних процесів, які є рушійною силою економічного зростання .

2. Перспективи розвитку підприємництва в Україні

В країнах з розвинутою економікою найбільш поширеною формою фінансової підтримки малого бізнесу (70%) є кредитні ресурси банків. Держава всіляко сприяє зацікавленості кредитним установам надавати пільгові кредити початківцям і залучає до цієї справи різні верстви населення. Для цього створюють спеціальні урядові програми для молоді, безробітних, непрацюючих жінок ,реалізація яких здійснюється через вибрані банки .З метою заохочення виконання таких програм держава формує систему мотивацій-виділення додаткових кредитних ресурсів ,встановлення пільгової системи оподаткування для кредитодавця тощо. Банківська система є гнучкою ,а тому має багато переваг .При банках видаються мікро кредити, створюються лізингові фірми, венчурні та інвестиційні фонди ,які в різних формах також мають пряме чи опосередковане відношення до реалізації подібних програм розвитку малого підприємництва. Однак в Україні за умови обмеженості кредитних ресурсів, високі ціни на гроші та великого ризику , процентні ставки є надто високими і не можуть бути джерелом інвестицій для малого бізнесу .

В Україні існують спеціалізовані джерела підтримки малих підприємств-це державна фінансова допомога та міжнародна донорська допомога .

Державна фінансова допомога реалізується через Український фонд підтримки підприємництва, Український державний фонд підтримки фермерських господарств та державний інноваційний фонд. Але ці фонди не стали дійовим інструментом реалізації державної програми підтримки бізнесу, так як формуються з тих же обмежених інвестиційних ресурсів, які в державі відсутні.

Міжнародна донорська допомога здійснюється через міжнародні фінансові організації-Європейський банк реконструкції та розвитку, Американський фонд підтримки підприємництва в західних країнах, Німецький фонд сприяння підприємництву ,фонд Євразія, Каунтерпат, ПАУСІ тощо. Однак кошти надто малі для масового розвитку підприємництва

, та й не завжди вони спрямовані на формування фінансової підтримки малого бізнесу.

Намагаючись якось вирішити проблему відсутності інвестиційних ресурсів, підприємці утворюють громадські організації-кредитні спілки та позичкові кола взаємного кредитування. Однак великого поширення такі форми ще не отримали і основна причина криється в таки же мізерних доходах, які отримують підприємці. Звуження вказаних джерел інвестиційних ресурсів переносить центр ваги на власні кошти, яких є надто мало і тому процеси розвитку протікають надто повільно.

Потужні можливості закладені в податковій політиці. Активна державна підтримка малого бізнесу проявляється у встановлених законодавчо податкових пільгах. Поширені твердження про надто великий податковий пресинг є дещо перебільшені. Податкова система цілком підходить середньому та великому бізнесу, але, безумовно, ускладнює започаткування та розвиток малого. Система оподаткування повних і командних товариств, приватних фірм малого підприємництва повинна бути наближена до оподаткування підприємців, які працюють без створення юридичної особи. Так працює весь світ. Маючи повну відповідальність перед кредиторами чи інвесторами, вони отримують від держави пільги стосовно оподаткування. Це дає змогу фірмі-початківцю утвердитись на ринку, накопичити запас капіталу, та захистити від вимивання обігових коштів.

Податкова політика повинна включати перевірену досвідом країн розвинутої економіки систему пільг: диференційована система оподаткування в залежності від величини обороту, - "податкові інвестиційні кредити" на засоби, що направляються на розширене виробництво за рахунок власних ресурсів, податкові скидки на прибуток, пільгове формування спеціальних цільових резервних фондів за рахунок неоподаткованого прибутку, пільгове оподаткування оновленого асортименту продукції, система стимулюючих заходів по потоку інвестицій в компанії, які спеціалізуються на фінансуванні невеликих фірм з інноваційними технологіями. Останні є надзвичайно важливим для нашої економіки, так як може стати стимулом до розвитку венчурного підприємництва в малому

бізнесі та запровадження вітчизняного “франчайзигну”. Наприклад, Японія застосовує податок на прибуток в розмірі 42%, а для малого бізнесу - 30%. Англія відповідно 35% і 29%. В США використовують диференційований підхід до оподаткування прибутку. Перші 50 тис. дол. прибутку обкладаються податком 15%, прибуток від 50 тис. до 75 тис. дол. - за ставкою 25%, прибуток більше 75 тис. дол. - 34%. У Франції протягом перших 5 років роботи фірми ставка податку зменшується на 50%. Вдвічі меншою є ставка податку для підприємців Німеччини, щорічний прибуток не перевищує 3 млн. марок. Уряд Японії і Швеції дозволяє компаніям створювати за рахунок неоподаткованого прибутку фонд спеціального призначення для фінансування майбутніх інвестицій. Шведські фірми мають змогу відкладати половину прибутку в такі фонди, зберігаючи ці кошти у формі безпроцентних вкладів в банку і використовуючи їх по мірі необхідності. Податкова політика Японії передбачає пільги не тільки на затрати, але й на результати виробництва. Така продукція, як математичне забезпечення ЕОМ цілком не оподатковується. Товари-новинки впродовж 3 років після впровадження в обсязі 20% також звільняються від податку.

Список використаних джерел

1. Мікроекономіка: підручник/ за ред. Савченка А.Г., Пухтасвич Г.О. та ін., Київ, 1995.
2. Илларионов А. Финансовая стабилизация в республиках бывшего СССР. Вопросы экономики, 2006, №2, с.88-97.
3. Богиня Д., Волинський Т. Питання економічної стабілізації в Україні. Економіка України, 2006, №2, с.4-13.
4. Макконелл Р.К., Брю Л.С. Экономикс: принципы, проблемы, политика. Москва, “Республика”, 1995.
5. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Москва, “Дело”, 1993.
6. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1989.
7. Львов Д. С. Эффективное управление техническим развитием. — М.: Экономика, 1990.

8. Громовик Е.П. Особливості, проблеми та перспективи вітчизняного підприємництва // Слово.- 2007.- №4.-С.3-П.

9. Энциклопедия малого бизнеса, .-М.: И-КК "ДеКА", 1994.

*Шулснова С., Сумський національний аграрний університет
Науковий керівник: д.е.н., доц. Данько Ю.І.*

КОНКУРЕНТНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Сталий розвиток сільських територій нерозривно пов'язаний із формуванням сталого вітчизняного сільського господарства на конкурентних засадах. Базову роль у цьому процесі відіграють саме невеликі та середні агроформування, оскільки вони є основними наповнювачами місцевих бюджетів та відповідають за розвиток соціально-економічної сфери села. Відповідно, в державі мають бути створені конкурентні умови для розвитку малого аграрного бізнесу. Затверджені ООН цілі сталого розвитку передбачають досягнення чітких і конкретних індикаторів, проте без розвитку аграрного сектору їх досягнення є неможливим. Особливо це стосується цілі 2 «Подолання голоду. Сільське господарство». Принциповим є той момент, що вирішення проблеми продовольчої безпеки має відбуватися за рахунок якісних та безпечних продуктів. Беззаперечно, що досягнення вказаних цілей неможливе без державного регулювання, особливо в частині контролю за дотриманням технологій та норм ведення аграрного бізнесу.

В цілому, говорячи про побудову конкурентного середовища сталого розвитку сільських територій, мають бути визначені основні засади реформування економіки та державного регулювання в аграрній сфері та побудови конкурентного середовища та розроблені (доопрацьовані) стратегії розвитку конкретних галузей сільського господарства. При розробці цих документів мають бути враховані ряд позицій, які призведуть до більш швидкого досягнення цілей сталого розвитку.