

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ
НЕСТАБИЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ**

Ахновская И.А., к.э.н., доц., доцент кафедры экономики предприятия Донецкого национального университета (Украина)

Ахновська І.О. Перспективи розвитку регіонального підприємництва в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Функціонування малих підприємств робить ринкову економіку більш динамічною, мобільною, здатною до інновацій, підвищує її реакцію на ринковий попит та його зміни. Світова практика свідчить, що існування малого бізнесу залежить від державної допомоги, інакше малі підприємства будуть символом тіньової економіки. Описана проблема визначила тему роботи. У статті виконано аналіз розвитку малого бізнесу Донецької області. Наголошено на необхідності державної та регіональної матеріально-технічної, інформаційно-консультаційної, кадрової підтримки малих підприємств. Порівняно податкові витрати суб'єктів підприємництва в залежності від групи оподаткування. Проаналізовано діяльність бізнес-інкубаторів України.

Ключові слова: малий бізнес, підприємництво, мале підприємство, мікропідприємство, бізнес-інкубатор, бізнес-янгел.

Ахновская И.А. Перспективы развития регионального предпринимательства в условиях нестабильной внешней среды.

Функционирование малых предприятий делает рыночную экономику более динамичной, мобильной, восприимчивой к инновациям, повышает её способность оперативно реагировать на рыночный спрос и его изменения. Мировая практика говорит о том, что само существование малого бизнеса во многом зависит от помощи государства. В противном случае малые предприятия становятся символом теневой экономики. Отмеченная проблема обусловила выбор темы научной работы. В статье выполнен анализ развития малого бизнеса Донецкой области. Сделан акцент на необходимости государственной и региональной материально-технической, информационно-консультационной, кадровой поддержки малых предприятий. Выполнено сравнение налоговых расходов субъектов предпринимательства в зависимости от группы налогообложения. Проанализирована деятельность бизнес-инкубаторов Украины.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, малое предприятие, микропредприятие, бизнес-инкубатор, бизнес-ангел.

Akhnovska I. Prospects of development of the regional business in a volatile external environment.

The functioning of small enterprises makes a market economy more dynamic, mobile, receptive to innovation, increases its ability to respond quickly to market demands and changes. International practice suggests that the very existence of small business is largely dependent on state aid. Otherwise, small businesses become the symbol of the shadow economy. Marked problem led to the choice of the theme of scientific work. In this paper the analysis of small business development in Donetsk region. The emphasis on the need for state and regional logistical, information and advice, HR support small businesses. Comparison of tax expenditure of businesses depending on group taxation. Analyze the activities of business incubators in Ukraine.

Keywords: small business, entrepreneurship, micro-enterprise, business incubator, business angel.

Постановка проблемы. Мировой опыт и практика хозяйствования свидетельствует, что важнейшим признаком рыночной экономики является существование и взаимодействие множества крупных, средних и малых предприятий. Научный подход к управлению механизмом развития предприятий малого бизнеса настоятельно требует изменения методов и форм управления этим процессом, совершенствования и согласования функций управления им на всех уровнях. Малые предприятия являются не просто небольшими по численности и объёму продукции предприятиями. Это структуры, способные дать новое стимулирование процессу труда, процессу организации производства, создавать дополнительные рабочие места, привлекать отечественных и зарубежных инвесторов, развивать новые отрасли и повышать экспортный потенциал.

Анализ последних исследований и публикаций. Необходимо отметить, что проблемы развития малого бизнеса нашли отражение в научных трудах многих известных ученых: З. Варналия, В.Ляшенко, В. Хахулина, Т.Кондратюка, Г. Белоуса, А. Виноградской, В.Висящева, Г. Губерной, А. Киселева, Ю.Клочко, Н. Кожевниной, С.Реверчука, А. Щура, А. Блинова, А. Бусыгина, В. Видяпина, В.Горфинкеля, В. Ефремова, Б.Ичитовкина, А. Крутика, В. Лунова. Отдавая должное результатам этих исследований, необходимо отметить, что недостаточно разработанными являются вопросы построения эффективного механизма стимулирования развития малого бизнеса именно в региональном аспекте.

Целью статьи является выявление перспектив развития малого бизнеса в Донецкой области в условиях нестабильной внешней среды.

Результаты исследования. Несмотря на значительное количество исследований и публикаций по вопросам активизации деятельности малого бизнеса многие вопросы остаются дискуссионными и недостаточно разработанными. В настоящее время существует большое разнообразие мнений относительно понятий “предпринимательство” и “бизнес”, “малый бизнес” и “малое предпринимательство”.

“Четыре волны” развития современной теории предпринимательства - так условно можно охарактеризовать развитие процесса научного осмысления практики предпринимательства (рис. 1).

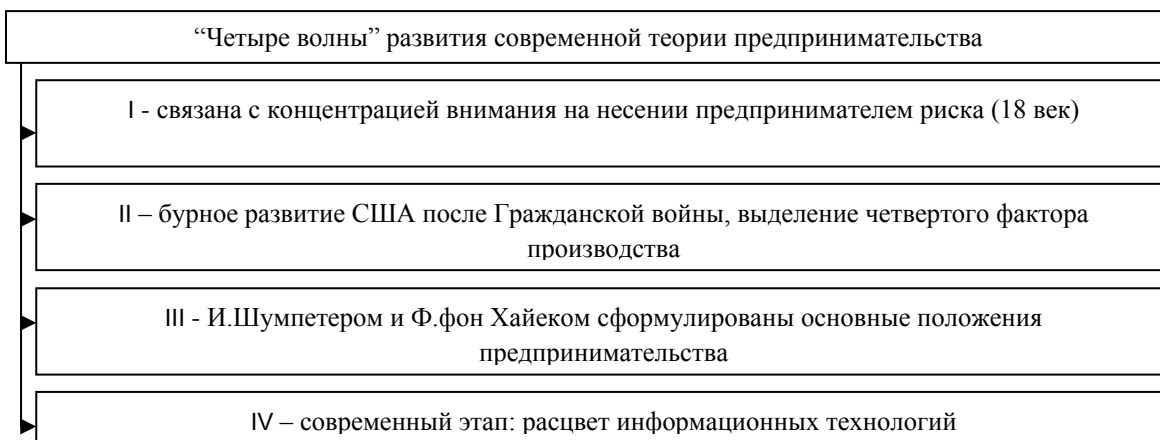


Рис. 1. Развитие современной теории предпринимательства

Наряду с термином “предпринимательство” часто употребляется понятие “бизнес”. Однако, бизнес – понятие более широкое,

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ
ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА**

включающее в себя и предпринимательство. Понятие “бизнес” охватывает отношения между всеми участниками рыночной экономики и включает действия не только предпринимателей, но и потребителей, наемных работников и государственных структур. Предпринимательство же является особой формой активности определенной категории людей – субъектов экономического процесса. Человечество накопило достаточно богатый опыт распределения предприятий на группы в зависимости от их размера. При этом не существует какого-то единого для всех стран критерия. Каждое государство, в зависимости от национальных, производственных традиций, отраслевой культуры экономики, устанавливает свои критерии распределения предприятий по их размерам (табл. 1).

Таблица 1

Критерии отнесения предприятия к малому [1-3]	
Страна	Критерии
Бельгия	Предприятие, не превышающее 1 из 3 показателей: 1) величина активов-3,125 млн.евро; 2) выручка от продажи – 6,25 млн. евро; 3) средняя численность работников – 50 чел.
Дания	Предприятие, не превышающее в течение 2 отчетных лет показателей: 1) величина активов – 20 млн датских крон; 2) выручка – 40 млн датских крон; 3) средняя численность работников – 50 чел.
Франция	Предприятие, не превышающее 2 из 3 показателей: 1) величина активов – 0,267 млн. евро; 2) выручка – 0,534 млн. евро; 3) средняя численность работников – 10 чел.
Германия	Предприятие, не превышающее 2 из 3 показателей: 1) величина активов – 2 млн. евро; 2) выручка – 4 млн. евро; 3) средняя численность работников – 50 чел.
Ирландия	Предприятие, не превышающее 2 из 3 показателей: 1) величина активов – 1,9 млн. евро; 2) выручка – 3,8 млн. евро; 3) средняя численность работников – 50 чел.
Италия	Предприятие, не превышающее 2 из 3 показателей: 1) величина активов – 3,65 млн. евро; 2) выручка – 7,3 млн. евро; 3) средняя численность работников – 50 чел.
Норвегия	Предприятие, не превышающее 2 из 3 показателей: 1) величина активов – 30 млн норвежских крон; выручка – 60 млн норвежских крон; 3) средняя численность работников – 50 чел.
Испания	Предприятие, не превышающее в течение 2 лет 2 из 3 показателей: 1) величина активов – 2,4 млн. евро; 2) выручка – 4,7 млн. евро; 3) средняя численность работников – 50 чел.
Швейцария	Предприятия со средней численностью работников не более 20 чел.
Нидерланды	Предприятие, не превышающее 2 из 3 показателей: 1) величина активов – 3,5 млн. евро; 2) выручка – 7 млн. евро; 3) средняя численность работников – 50 чел.
Великобритания	Предприятие, не превышающее 2 из 3 показателей: 1) величина активов – 1,4 млн ФС; 2) выручка – 2,8 млн ФС; 3) средняя численность работников – 50 чел.
США	Предприятие, отвечающее критериям: 1) выручка – 25 млн \$; 2) зарегистрировано в США или в Канаде; 3) не является инвестиционной компанией; 4) не является дочерним предприятием.
Австралия	Предприятие, не превышающее 2 из 3 показателей: 1) величина активов – 5 млн \$; 2) выручка – 10 млн \$; 3) средняя численность – 50 чел.

Как показывает мировая практика, основным критерием, на основе которого предприятия различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является средняя численность рабочих, занятых за отчетный период на предприятии, а также размер уставного капитала, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода). Малое предпринимательство в Украине – это предприятие со среднегодовой численностью работников не более 50 человек и годовым доходом не более 10 миллионов евро (определяется, исходя из среднегодового курса НБУ), рис. 2.

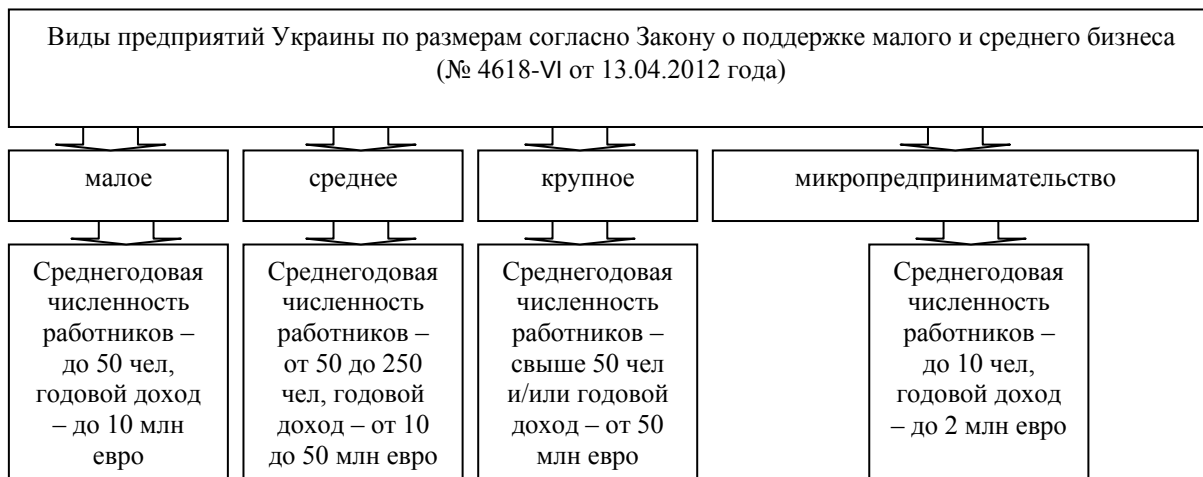


Рис. 2. Критерии деления предприятий по размерам в Украине [4]

В табл. 2 представлены основные структурные показатели деятельности предприятий Украины (без учета банков и бюджетных учреждений).

Таблица 2

Основные структурные показатели деятельности предприятий Украины в 2010-2013 гг. [5]									
Год	Всего	В т.ч. предприятия:				В т.ч. ФЛП:			
		крупные	средние	малые	В т.ч. микро	Всего	средние	малые	В т.ч. микро
<i>Количество субъектов хозяйствования, ед.</i>									
2010	2183928	586	20983	357241	300445	1805118	355	1804763	1793243
2011	1701620	659	20753	354283	295815	1325925	306	1325619	1313004
2012	1600127	698	20189	344048	286461	1235192	361	1234831	1224315

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ
ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА**

2013	1722070	659	18859	373809	318477	1328743	351	1328392	1318703
<i>Количество субъектов хозяйствования на 10 тыс. населения, ед.</i>									
2010	477	0	5	78	66	394	0	394	391
2011	372	0	5	77	65	290	0	290	287
2012	351	0	4	76	63	271	0	271	269
2013	378	0	4	82	70	292	0	292	290
<i>Количество занятых работников, тыс. чел.</i>									
2010	10772,7	2400,3	3393,3	2164,6	832,6	2814,5	20,5	2794,0	2708,1
2011	10164,5	2449,0	3252,6	2091,5	788,9	2371,4	20,9	2350,5	2241,5
2012	9957,6	2484,2	3144,2	2051,3	788,2	2277,9	44,0	2233,9	2062,8
2013	9729,1	2383,7	3012,1	2010,7	795,3	2322,6	42,1	2280,5	2119,8
<i>Объемы реализованной продукции, млн. грн.</i>									
2010	3596646,4	1401596,8	1396364,3	568267,1	181903,1	230418,2	19487,5	210930,7	190055,3
2011	4202455,2	1775829,0	1607628,0	607782,4	189799,1	211215,8	11221,2	199994,6	181697,8
2012	4459818,8	1761086,0	1769430,2	672653,4	212651,2	256649,2	13015,4	243633,8	225449,1
2013	4334453,1	1717391,3	1662565,2	670258,5	216111,4	284238,1	20778,9	263459,2	244546,0

Налоговая система Украины является одной из наиболее сложных не только среди стран европейского региона, но и в глобальном сравнении. Это регулярно подтверждается международными рейтингами и отчетами. По данным рейтинга Мирового банка и Международной финансовой корпорации (IFC) Paying Taxes - 2013 Украина занимает 137 место из 183 стран мира по условиям уплаты налогов [6].

До 2011 г. в состав налоговой системы Украины входили 42 налоговых платежа: 28 общегосударственных и 14 местных налогов и сборов. Такая обширная система налоговых платежей требовала значительных материальных и временных затрат. На выполнение обязательных налоговых процедур предприниматели в течение года расходовали 736 рабочих часов. Для сравнения: в 2011 г. в России расходы на аналогичные действия составляли 320 часов, в Грузии – 387, в Азербайджане – 376. В рейтинге Paying Taxes - 2011 Украина занимала 181 место из 183 исследуемых стран. Тогда среднее украинское предприятие в течение года должно было осуществить 147 налоговых платежей. Для сравнения: в 2011 г. в России количество платежей составляло 11, в Грузии – 18, в Азербайджане – 22, в Беларуси – 107. После введения в действие Налогового кодекса Украины в 2011 г. был сделан важный позитивный шаг в направлении совершенствования национальной налоговой системы, а именно: существенно сокращено количество налогов и сборов. В 2013 г. налоговую систему Украины составляют 17 общегосударственных и 5 местных налогов и сборов.

По данным Всемирного банка и Международной финансовой корпорации (IFC), в 2013 г. временные затраты среднего украинского предприятия на выполнение налогового законодательства составляют 491 час в год. При этом, в странах СНГ продолжительность рабочего времени, использованного на выполнение основных налоговых обязательств, составляет в среднем 266 часов в год. В странах Европы и Центральной Азии общие среднегодовые затраты времени одной компании составляют в среднем 260 часов, в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – 126 часов. Естественно, этот фактор существенно тормозит развитие малого бизнеса в стране.

Налоговая система Украины предусматривает два налоговых режима: общий и специальный. Субъекты малого предпринимательства самостоятельно принимают решение о выборе налогового режима. Как юридические лица, так и физические лица-предприниматели имеют право выбрать для себя наиболее экономически выгодный механизм уплаты налогов. Структура затрат малого предприятия при разных системах налогообложения приведена в таблице 3.

Таблица 3

Структура затрат малого предприятия при разных системах налогообложения

Налоговый режим	Сущность	Преимущества	Недостатки
Общий налоговый режим	объект налогообложения – прибыль с источником происхождения из Украины и за ее пределами. Налоговая база – денежное выражение прибыли как объекта налогообложения. Основная ставка налога – 19 %, с 1 января 2014 года – 18 %	отсутствие ограничений в видах деятельности; отсутствие ограничений объема дохода и количества работников; более широкая возможность планирования и оптимизации налогообложения возможность неуплаты единого социального взноса физическими лицами-предпринимателями при отсутствии дохода	значительные временные и материальные затраты на выполнение налогового законодательства; сложность администрирования; высокая налоговая нагрузка; обязательная регистрация плательщиком НДС при превышении оборота в 300 тыс. грн.
Специальный налоговый режим для субъектов малого бизнеса	предполагает только один вид налога - единый налог уплачивается в местный бюджет. Независимо от этого предприниматели платят единый социальный взнос, зачисляемый на счета органов Пенсионного фонда Украины	простота; упрощенное ведение бухгалтерского учета; освобождение от уплаты ряда налогов и обязательных платежей; возможность быть плательщиком НДС по собственному желанию	ограничения: не могут перейти субъекты, которые осуществляют некоторые виды деятельности (обмен валюты, подакцизные товары, фин. посредничество); размер налога для плательщиков 1-й и 2-й групп не зависит от результатов

Сравнение затрат рабочего времени и финансовых затрат, связанных с выполнением обязательных налоговых процедур на предприятиях Украины, применяющих различные налоговые режимы, показало, что наибольшие издержки имеют предприятия, которые платят налоги по общей системе налогообложения. Стоимость выполнения налоговых обязательств для предприятий с доходом до 1 млн грн. является наибольшей относительно общего годового дохода - 5,3%. Предприятия, которые перешли на специальный налоговый режим с уплатой единого налога, имеют наименьшие затраты времени и финансовых ресурсов. Так, затраты компаний, которые имеют годовой доход до 1 млн грн., но применяют упрощенную систему налогообложения, составляют 3%. По данным Министерства налогов и сборов Украины, в 2013 г. специальный налоговый режим «упрощенная система налогообложения, учета и отчетности» выбрали 1,3 млн физических лиц-предпринимателей и 148,7 тыс. юридических лиц.

Группы плательщиков единого налога при специальном налоговом режиме для субъектов малого бизнеса

Первая группа – физические лица-предприниматели, которые не используют труд наемных лиц, осуществляют исключительно розничную продажу товаров с торговых мест на рынках и/или осуществляют хозяйственную деятельность по предоставлению бытовых услуг населению (ремонт обуви, трикотажных изделий, мебели, часов и т.д.) и объем дохода которых в течение календарного года не превышает 150 тыс. грн. Ставка единого налога: в пределах **от 1 до 10 % размера минимальной заработной платы**.
По данным Министерства налогов и сборов Украины, на начало 2013 г. плательщиками первой группы зарегистрировано почти 149 тыс. физических лиц-предпринимателей.

Вторая группа – физические лица-предприниматели, которые осуществляют хозяйственную деятельность по предоставлению услуг, в том числе бытовых, плательщикам единого налога и/или населению, производство и/или продажу товаров, деятельность в сфере ресторанного бизнеса, при условии, что в течение календарного года они соответствуют совокупности следующих критериев: не используют труд наемных лиц или количество лиц, состоящих с ними в трудовых отношениях, одновременно не превышает 10 человек; объем дохода не превышает 1 млн грн.
Ставка единого налога: в пределах **от 2 до 20 % размера минимальной заработной платы**.
В 2013 г. вторую группу выбрали 721 тыс. предпринимателей, что составляет почти 55% от общего количества плательщиков единого налога в Украине.

Третья группа – физические лица-предприниматели, которые в течение календарного года соответствуют совокупности следующих критериев: не используют труд наемных лиц или количество лиц, состоящих с ними в трудовых отношениях, одновременно не превышает 20 человек; объем дохода не превышает 3 млн грн.
Ставка единого налога: **3 % от дохода – в случае уплаты налога на добавленную стоимость; 5 % от дохода – в случае включения налога на добавленную стоимость в состав единого налога**.
В 2013 г. третью группу выбрали 250 тыс. плательщиков единого налога.

Четвертая группа – юридические лица-субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы, которые в течение календарного года соответствуют следующим критериям: среднесписочная численность работников не превышает 50 человек; объем дохода не превышает 5 млн грн.
Ставка единого налога: **3 % от дохода – в случае уплаты налога на добавленную стоимость; 5 % от дохода – в случае включения налога на добавленную стоимость в состав единого налога**.
Четвертую группу в 2013 г. выбрали 149 тыс. субъектов хозяйствования.

Пятая группа – физические лица-предприниматели, которые в течение календарного года соответствуют совокупности следующих критериев: не используют труд наемных лиц или количество лиц, состоящих с ними в трудовых отношениях, одновременно не превышает 20 человек; объем дохода не превышает 20 млн грн.
Ставка единого налога: **7 % от дохода – в случае уплаты налога на добавленную стоимость; 10 % от дохода – в случае включения налога на добавленную стоимость в состав единого налога**.
Пятую группу плательщиков единого налога в 2013 г. выбрали 27 субъектов предпринимательства.

Шестая группа – юридические лица – субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы, которые в течение календарного года соответствуют совокупности следующих критериев: среднесписочная численность работников не превышает 50 человек; объем дохода не превышает 20 млн грн.
Ставка единого налога: **7 % от дохода – в случае уплаты налога на добавленную стоимость; 10 % от дохода – в случае включения налога на добавленную стоимость в состав единого налога**.
На начало 2013 г. шестую группу выбрали 209 субъектов малого бизнеса.

Рис. 3. Группы плательщиков единого налога при специальном налоговом режиме для субъектов малого бизнеса Украины в 2013 году

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Существование малого бизнеса во многом зависит от помощи государства. Однако макроэкономическое регулирование сферы малого бизнеса не может охватить все его аспекты и учесть особенности территорий. Малому бизнесу необходима региональная поддержка. Финансовое обеспечение реализации государственной политики в сфере поддержки малого бизнеса на местах должны осуществлять региональные фонды поддержки малого бизнеса.

Донецкая область занимает площадь 26517,5 кв.км. На 01.06.2013 г. население составляет 4328,5 тыс. чел. Плотность населения – 163 чел./кв.км. На 1.01.2014 г. удельный вес малых предприятий в общем количестве составил 94,1 % (из них 80,2 % - микропредприятия) – рис. 4.

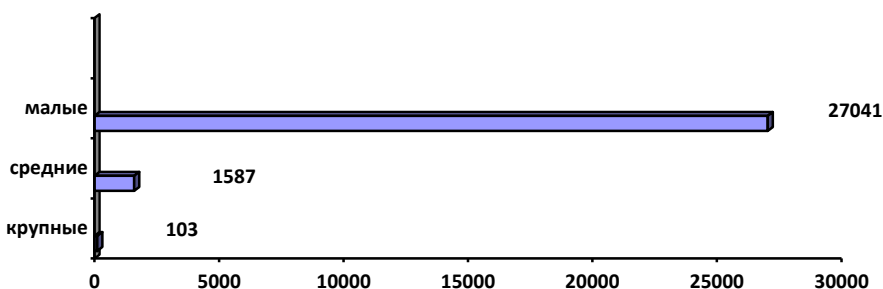


Рис. 4. Распределение предприятий Донецкой области по размерам в 2013 г., ед. [7]

По данным Главного управления Миндоходов в Донецкой области по состоянию на 01.04.2013 года налоговые поступления в бюджеты всех уровней от деятельности субъектов микро, малого и среднего предпринимательства составили почти 2,2 млрд. грн., в том числе в местные бюджеты - более 1,2 млрд. грн.

Решением областного совета от 24 декабря 2012 года № 6/17- 435 «Об областном бюджете на 2013 год» в поддержку малого и среднего предпринимательства в 2013 году утверждено 963,3 тыс.грн. В области проведена работа относительно реализации государственной регуляторной политики, обеспечения материально-технической, информационно консультационной и кадровой поддержки малого и среднего предпринимательства. Настроена прозрачная система принятия регуляторных актов.

В соответствии с требованиями Закона Украины «О разрешительной системе в сфере хозяйственной деятельности» прием заявлений от субъектов ведения хозяйства, выдача документов разрешительного характера и предоставления консультаций осуществляется исключительно через государственных администраторов в разрешительных центрах 28 исполкомов городских советов и 17 райгосадминистраций. Работает региональный центр предоставления административных услуг «Открытая власть» (рис. 5), в работе которого принимают участие представители структурных подразделений облгосадминистрации, областного совета, территориальных подразделов министерств, других центральных органов исполнительной власти (региональных разрешительных органов).

В городах и районах Донецкой области ведутся базы данных о наличии свободных производственных и непромышленных помещений и мощностей, которые предлагаются для выкупа или передачи в аренду субъектам предпринимательства. По состоянию на 01.07.2013 для потребностей предпринимательской деятельности передано в аренду более 1,5 тыс. свободных помещений коммунальной собственности территориальных обществ общей площадью почти 142,1 тыс.кв.м. С начала 2013 года 132 помещения общей площадью почти 13,6 тыс.кв.м. продано в собственность. По результатам мониторинга работы разрешительных центров области в течение 1 полугодия 2013 года к ним обратилось почти 22,9 тыс. субъектов предпринимательства, которым выдано 13,2 тыс. документов разрешительного характера, зарегистрировано почти 4,9 тыс. деклараций, предоставлено 27,5 тыс. консультаций. В области существует развитая инфраструктура поддержки предпринимательства, которую представляют 27 бизнесовых центров, 5 бизнесовых инкубаторов, 37 лизинговых предприятий, 8 фондов поддержки предпринимательства, 335 инвестиционных и инновационных предприятий, 635 информационно-консультационных учреждений.

Для активизации малого бизнеса необходимо стимулирование развития малых предприятий путём оказания помощи в проведении исследований и внедрении инноваций, оказания консультационных услуг, создания сети бизнес-инкубаторов. Всего в Украине по состоянию на 1.01.2014 года зарегистрировано около 70 бизнес-инкубаторов, основными из которых являются [8]:

1) GrowthUP - первый стартап-инкубатор Украины. Предоставляет комплексные консалтинговые услуги: учебная сессия – 1 мес., 45 часов, поездка в Европу и Долину – 2 мес., работа с мировыми бизнес-инкубаторами, инвестиции (50-100 тыс.дол. выпускникам ежегодно). Получает 5% от уставного фонда стартапа. Стоимость входа в учебную сессию составляет 1200 грн. с проекта.

2) EastLabs - предлагает стартапам акселерационную программу: \$20 тыс. на развитие и офис (взаим инкубатор получает 15% акций новой фирмы). EastLabs получает 15% акций в компании, в которую инвестирует.

3) Harry Farm - поддержка IT-проектов, стартапов, которые занимаются энергосберегающими технологиями, biotech и cleantech. Учеба – 2 мес., стажировка в США – 1 мес., пост-девелопмент – 2 мес. Harry Farm получает 15% корпоративных прав в компании. Стоимость услуг, которые оказываются стартапам Harry Farm, в самом инкубаторе оценивают в \$70 тыс. Из этих средств инкубатор может выделить \$15 тыс. в качестве стартового капитала по решению наблюдательного совета в зависимости от прогресса проекта. В Донецкой области зарегистрировано 5 бизнес-инкубаторов. Фактически работает два: Донецкий и Мариупольский – на базе высших учебных заведений (с филиалами).

По заключению национальной академии наук Украины и Института экономики и промышленности, потребность области в таком элементе инфраструктуры, как бизнес-инкубаторы определена ими на первом уровне – 14 единиц, на последующем промежуточном (через 3-5 лет) – 36 единиц, а в перспективе (через 10-15 лет) – 70 единиц. Таким образом, следует отметить, что поддержка малого бизнеса должна осуществляться и на региональном уровне.

Выводы и рекомендации. Характеризуя управленческий цикл развития предприятий малого бизнеса через анализ общих функций управления: планирование, организацию, учет, анализ, регулирование, следует отметить, что на государственном уровне отсутствует четкая взаимосвязанная и согласованная организационная система управления развитием предприятий малого бизнеса в целом, и как следствие, нет взаимосвязи с региональным уровнем управления этими процессами. Функции управления реализуются на практике в незначительной степени, бессистемно, а это усложняет процесс управления развитием предприятий малого бизнеса. Все это указывает на необходимость разработки действенных механизмов управления развитием предприятий малого бизнеса в Украине на основе совершенствования функций управления этим процессом.

Таким образом, синтез направлений совершенствования функций управления развитием предприятий малого бизнеса свидетельствует о том, что управление развитием малых предприятий должно осуществляться в комплексе на общегосударственном, региональном и местном уровнях, во взаимодействии различных форм, методов, инструментов, рычагов и способов управления на основе четко разработанной реальной концепции.

В настоящее время, в условиях нестабильной внешней среды, именно малые предприятия должны являться двигателем

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ
ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА**

возрождения. Именно государственные и региональные органы власти должны оказывать если не финансовую, то информационную и организационную поддержку предпринимателям.

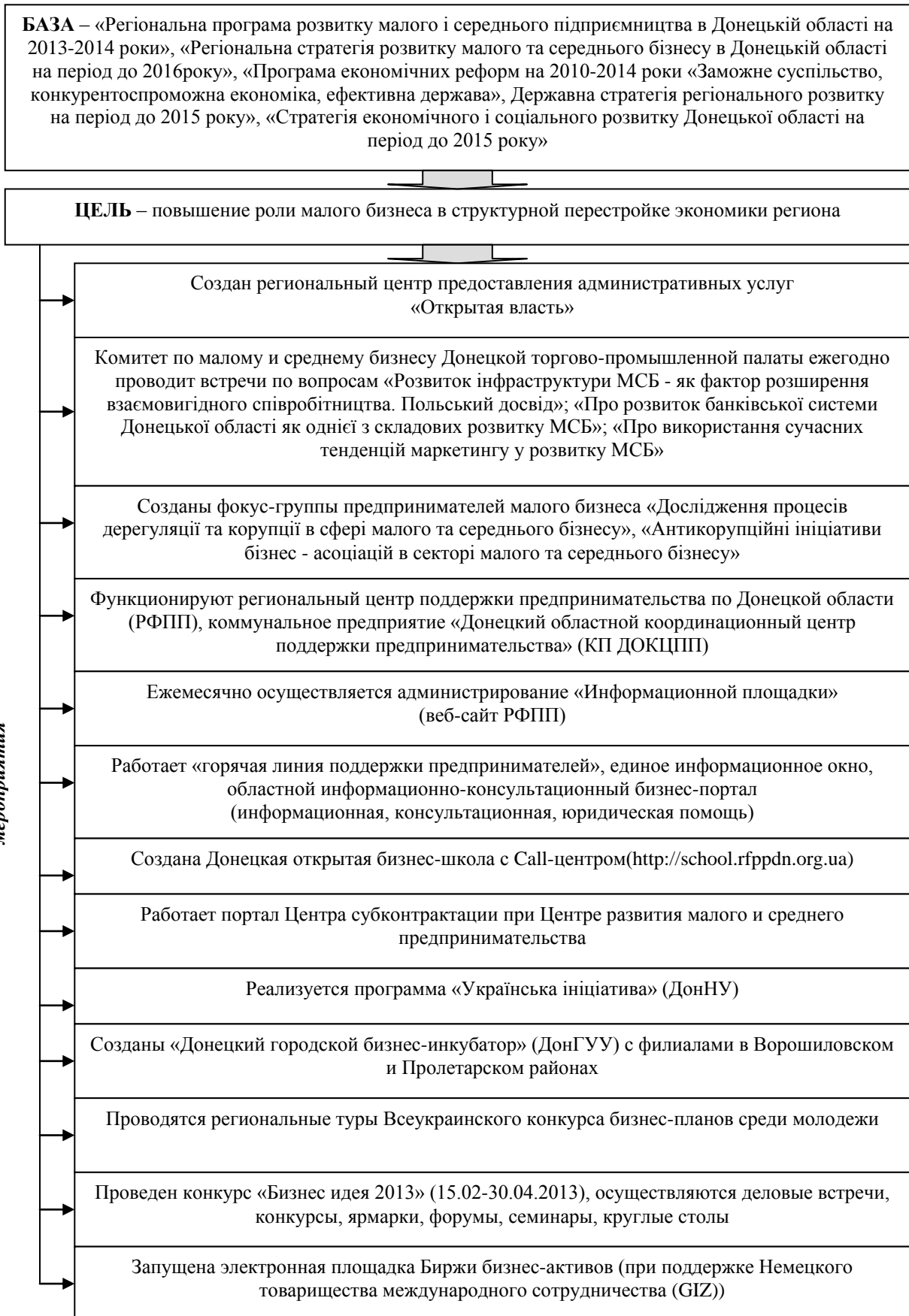


Рис. 5. Мероприятия по развитию малого бизнеса в Донецкой области

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Малый бизнес в Германии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://german-guide.ru/> - Вид с экрана.
2. Малый бизнес: зарубежный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nisse.ru/> - Вид с экрана.
3. Малый бизнес по-английски [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.exrus.eu/> - Вид с экрана.
4. О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине. – Закон Украины. - № 4618-VI. - 22.03.2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T124618.html - Вид с экрана.
5. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності 2013 році [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua> - Вид с экрана.
6. Музыченко О. Налогообложение малого бизнеса в Украине / О. Музыченко. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dkrp.gov.ua/files/d0429690ac.pdf> - Вид с экрана.
7. Кількість підприємств Донецької області за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2013 році [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://donetskstat.gov.ua/statinform/str_zmini1.php?dn=2013 - Вид с экрана.
8. Яровая М. Украинские стартап-инкубаторы: что предоставляют и что хотят взамен? / Майя Яровая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ain.ua/2013/01/29/109509> - Вид с экрана.

УДК 339.92:658:339.56

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ: ШЕСТЬ ЛЕТ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

Баранник Л.Б., д.э.н., доцент, заведующий кафедрой налогообложения Днепропетровской государственной финансовой академии (Украина)

Баранник Л.Б. Финансові аспекти зовнішньоекономічної діяльності України: шість років після вступу до СОТ

У статті досліджуються фінансові аспекти деяких видів зовнішньоекономічної діяльності, зокрема фінансові результати зовнішньої торгівлі країни після приєднання до СОТ, які відбулися впродовж останніх шести років. Ціль статті – визначити фінансові результати від зовнішньоекономічної діяльності України після вступу до СОТ та ті потенційні можливості механізму господарювання, які ще не задіяні в підвищенні її ефективності. Методологічною основою дослідження є положення про розвиток зовнішньоекономічної діяльності як важливого фактора активізації економічного зростання країни. Проаналізовано динаміку основних показників зовнішньої торгівлі та прямих іноземних інвестицій за шість років. З-поміж фінансових проблем акцент зроблено на такій, як незаконне відшкодування податку на додану вартість суб'єктами господарювання у сфері зовнішньої торгівлі та ввізного мита. Наголошено на необхідності посилення співробітництва органів державної фіскальної служби України з відповідними органами зарубіжних країн. Досліджено питання зміни тарифних платежів у сфері митного регулювання ЗЕД. Запропоновано проводити роботу у напрямку кардинальної зміни структури імпорту та умов щодо членства України у СОТ.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, СОТ, фінансування, зовнішня торгівля, експорт, імпорт, торговий баланс, податкове регулювання, тарифні ставки

Баранник Л.Б. Финансовые аспекты внешнеэкономической деятельности Украины: шесть лет после вступления в ВТО

В статье исследуются финансовые аспекты некоторых видов внешнеэкономической деятельности, в том числе финансовые результаты внешней торговли страны после присоединения к ВТО, которые произошли в течение последних шести лет. Цель статьи - определить финансовые результаты от внешнеэкономической деятельности Украины после вступления в ВТО и те потенциальные возможности механизма хозяйствования, которые еще не задействованы в повышении ее эффективности. Методологической основой исследования являются положения о развитии внешнеэкономической деятельности как важного фактора активизации экономического роста страны. Проанализирована динамика основных показателей внешней торговли и прямых иностранных инвестиций за шесть лет. Среди финансовых проблем акцент сделан на незаконном возмещении налога на добавленную стоимость субъектами хозяйствования в сферы внешней торговли и ввозной пошлины. Отмечена необходимость усиления сотрудничества Государственной фискальной службы Украины с соответствующими органами зарубежных стран. Исследован вопрос изменения тарифных платежей в сфере таможенного регулирования ВЭД. Предложено проводить работу в направлении кардинального изменения структуры импорта и условий членства Украины в ВТО.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, ВТО, финансирование, внешняя торговля, экспорт, импорт, торговый баланс, налоговое регулирование, тарифные ставки

Barannik L. Financial aspects of the external economic activity of Ukraine: six years after WTO accession

The article examines the financial aspects of certain types of foreign economic activity, including the financial results of foreign trade of the country after the accession to the WTO, which occurred during the last six years. The purpose of the article - to determine the financial results of foreign economic activity in Ukraine after WTO accession and those potential mechanism of economic management that are not yet involved in improving its efficiency. The methodological basis of the study is the provision that the development of foreign economic activity is an important factor in enhancing economic growth of the country. The dynamics of the main indicators of foreign trade and foreign direct investment during last six years are analyzed in the article. Among the financial problems - the emphasis on the illegal reimbursement of value added tax business entities in foreign trade and import duties. It is necessary to strengthen the cooperation of governmental fiscal Service of Ukraine with the relevant authorities of foreign countries. We investigate the change in tariff payments in the sphere of customs regulation of foreign trade. Now should continue to work towards a fundamental change in the structure of imports and conditions of Ukraine's membership in the WTO.

Keywords: external economic activity, WTO, financing, foreign trade, export, import, balance of payments, tax regulation, tariff rates

Постановка проблеми. Внешнеэкономическая деятельность является важным инструментом обеспечения прогресса любой национальной экономики. В последнее десятилетие XX ст. в условиях нового этапа НТР и углубления интернационализации хозяйственной жизни в мире роль такого фактора развития, как внешнеэкономическая деятельность, существенно возросла. Это в полной мере касается и Украины, которая начала собственное самостоятельное вхождение в мировое сообщество. Экономический рост в нашей стране теснейшим образом связан с активизацией этой деятельности, ее правильной организацией на уровнях всех экономических субъектов, причастных к внешнеэкономическим отношениям. Одной из попыток такой активизации является присоединение Украины к Всемирной торговой организации (ВТО) в 2008 году. То был год обострения мирового финансового кризиса, банкротства крупных международных инвестиционных и финансовых компаний, банков и т.п. Многие политики и экономисты скептически относились к этой идее, в том числе и автор данной статьи. Дело в том, что не только ситуация в мировой экономике, но и возможности Украины и условия, которые ставились ей для реализации членства в ВТО, были (и в определенной степени остаются) такими, что не способствовали оптимизму по поводу членства в ВТО. Внешнеэкономическая деятельность имеет свои четко поставленные задачи и цели, но в конечном итоге она должна