

Крім того, інвестору необхідний закінчений продукт – апробовані та підтвержені провідними науковими установами бізнес-проекти, які супроводжуються доказовими розрахунками економічного, екологічного, соціального ефекту тощо. Переважна кількість науковців не усвідомлює важливості комерціалізації та не спроможна комерціалізувати результати своїх досліджень;

- суперечлива законодавча база, що регламентує діяльність у сфері інновацій і трансферу технологій, та відсутність реальних стимулів у суб'єктів підприємницької діяльності до інвестування в наукові дослідження [15]. А також, на нашу думку:

- відсутність оцінки і охорони прав інтелектуальної власності;
- розробка бізнес-плану комерціалізації наукового результату;
- пошук інвесторів і партнерів у процесі комерціалізації наукових розробок;
- вибір шляхів, форм і методів просування на ринок наукових розробок;
- пошук шляхів фінансування наукових розробок;
- відсутність підтримки стартапів та ін.

Для успішної комерціалізації наукових розробок з метою підвищення конкурентного розвитку підприємства необхідно розв'язати чимало проблем. До головних шляхів інноваційної політики (активного втілення наукових розробок у виробництво) в умовах модернізації економіки України, що сприятиме конкурентному розвитку підприємства, слід віднести:

- 1) створення інституційного середовища, зокрема, економіко-організаційних та правових умов для комерціалізації наукових досліджень і наукових розробок, які б забезпечували конкурентний розвиток підприємницької діяльності;
- 2) стимулювання до ефективного використання наукових розробок у реальній економічній діяльності (бізнесі);
- 3) забезпечення рівних умов як для винахідників, так і для споживачів наукових досліджень і наукових

УДК 336.760.341

Л. Молдаван, д-р екон. наук, проф. (ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України")

КОНКУРЕНТНИЙ РОЗВИТОК МАЛОГО І СЕРЕДЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ: ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Досліджено конкурентний розвиток малого і середнього підприємництва у сільському господарстві. Визначено проблеми та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: конкурентний розвиток, мале і середнє підприємництво, сільське господарство, фермерські господарства.

Исследованы конкурентное развитие малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве. Определены проблемы и предложены пути их решения.

Ключевые слова: конкурентное развитие, малое и среднее предпринимательство, сельское хозяйство, фермерские хозяйства.

Competitive development of little and middle enterprise in agriculture is studied. Problems are determined and ways of solution are proposed.

Keywords: competitive development, little and middle enterprise, agriculture, farming.

У світовій науці і практиці застосовуються різні критерії віднесення суб'єктів підприємництва до малих, середніх і великих, серед яких найбільш поширеними є такі як чисельність зайнятих, обсяг продажу, балансова вартість активів й інші. Водночас звертає на себе увагу відмінність їх застосування у народному господарстві і сільськогосподарській галузі, що пояснюється специфікою останньої. У США, наприклад, фірми залежно від чисельності найманих працівників та відповідно до критеріїв Адміністрації малого бізнесу поділяються на найменші (1-24 особи), малі (25-99 осіб), проміжні або середні (100-499 осіб), великі (500-999 осіб) та дуже великі (1000 і більше осіб). У сільському ж господарстві за

розробок відповідно до передових у цьому сенсі розвинених країн світу;

4) при використанні наукових розробок – інновацій у реальній економіці враховувати протиріччя між інноваціями як додатковим залученням інвестицій і конкуренцією, оскільки інновації – джерело конкурентоспроможності, а з іншого, інновації сприяють додатковим витратам, що зменшує конкурентоспроможність.

Перспективи подальшого дослідження комерціалізації наукових розробок з метою підвищення конкурентоспроможності економіки полягають в розробці пропозицій вирішення зазначених проблем.

Список використаної літератури. 1. Базилевич В.Д. Проблеми оцінки, охорони і захисту прав об'єктів інтелектуальної власності в Україні. // Вісник серія Економіка. – К.: ВПЦ "Київський національний університет" № 142. – 2012. – С. 5-9. 2. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність. Підручник / В.Д. Базилевич. – К.: Знання, 2006. – 344 с. 3. Портер М.Е. Конкуренція. Издательство "Вильямс", 2002. – 495 с. 4. Сучасна енциклопедія. <http://www.academic.ru/> 5. Інтернет ресурс : <http://www.investorwords.com> 6. Scumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. – N.Y.-L., 1939. p. 68-69. 7. Вікіпедія – вільна енциклопедія, <http://ru.wikipedia.org/> 8. О.Б. Бутнік-Сіверський. Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт. Інтернет ресурс: http://www.butnik-siversky_transf_intel_vlasnosti_v_produkt 9. Інтернет ресурс <http://russiantechology.ru/index.php?module=articles&articleid> 10. Комерціалізація результатів наукових досліджень: проблеми, підходи, інструменти, напрями розвитку / Т.К. Куранда, В.М. Євтушенко. – К.: УкрІНТЕІ, 2010. – 72 с. 11. Цибульов П.М. Комерціалізація науково-дослідних робіт // П.М. Цибульов-Науково-технічна інформація. – № 2008. 12. Інтернет ресурс : ZN.UA. 13. Суліма Є.М. Проблеми і завдання проведення наукових досліджень в університетах. / Виступ Першого заступника Міністра освіти і науки, молоді та спорту України Є.М. Суліми на Міжнародній науковій конференції "Високі технології в наукових дослідженнях університетів: нанотехнології та наноматеріали, інформаційні технології, енергоефективність, технології високих напруг" 19-20 жовтня 2012 року, м. Харків <http://www.mon.gov.ua/.../Виступ%20Суліми%20Є.%20М.%20високі%20технології.doc> 14. Офіційний сайт Київського національного університету імені Тараса Шевченка : <http://www.univ.kiev.ua/ru> 15. Конференція "Роль інновацій у підвищенні конкурентоспроможності регіонів", організована Агентством регіонального розвитку Криму (м. Сімферополь, 25 листопада 2011 р.).

Надійшла до редколегії 15.01.13

критерій для поділу ферм за розміром береться реалізація продукції. Ферми, які продають за рік продукції на суму більше 250 тис. дол., відносяться до великих, від 20 до 250 тис. дол. – до проміжних (середніх), від 1 до 20 тис. дол. – до малих.

Малі фермерські господарства становлять більше 60% усіх ферм країни. Стільки ж ферм мають у користуванні від 0,42 га до 42 га сільськогосподарських угідь [1]. На середні ферми припадає понад 26,0% господарств, землекористування яких становить до 250 га. Однак малі ферми за обсягом продаж можуть мати земельні ділянки середніх і навіпаки, оскільки виручка залежить від виду виробництва, спеціалізації, зон розмі-

щення, стану угідь й інших чинників. Саме тому на практиці надається перевага такому критерію як реалізація продукції, який дає більш точну інформацію про ферму порівняно з ресурсними критеріями.

В Україні поки що такий підхід відсутній. Відповідно до Закону України від 22.III.2012 р. "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні" фізичні і юридичні особи, у яких середньоблікова чисельність працюючих перевищує 10 осіб, а обсяг річного доходу – суму, еквівалентну 2 млн євро, віднесені до мікропідприємців. Щодо малих суб'єктів підприємництва ці критерії становлять відповідно до 50 осіб і 10 млн євро, для середніх – до 250 осіб і 50 млн євро.

Вочевидь, що такі критерії для ранжування суб'єктів сільськогосподарського підприємництва не підходять.

В економічній літературі розглядається ряд підходів вирішення питання. Академік Пасхвер Б.Й., базуючись на досвіді зарубіжних країн, пропонує встановити критерії віднесення суб'єктів сільськогосподарського підприємництва до різних груп за показником річного доходу (виручки) [2]:

- мікроекономіка – до 30 тис. грн;
- малі господарства – від 30 до 150 тис. грн;
- середні господарства – від 150 до 750 тис. грн;
- велике господарства – понад 750 тис. грн.

У більшості країн переважають малі і середні ферми. У США їхня кількість навіть збільшилася упродовж останніх 20-ти років. Національні аграрні політики підтримують мале і середнє підприємство у сільському господарстві як важливий чинник сталого розвитку галузі і облаштування сільських територій.

Сталий розвиток визначається як здатність галузі забезпечувати зростання виробництва відповідно до вимог продовольчої безпеки і продовольчої незалежності і водночас забезпечувати осілість сільського населення, його добробут, зберігаючи поважливе ставлення до навколишнього середовища.

Особлива роль малих і середніх ферм у його забезпеченні полягає в тому, що вони, виробляючи значну частку продовольчих товарів і несучи відповідальність за економічний розвиток галузі, водночас вирішують проблему створення членам своїх родин, а частково – і сільським жителям робочих місць, сприяючи осілої сільського населення, стримують його міграцію, зберігають сільське поселення та дбають про екологію навколишнього середовища, яке для них є місцем і роботи і проживання.

Малі і середні ферми, як правило, це – сімейні господарства, переваги яких доводить вся світова історія розвитку різних форм господарювання. Відносно незалежні від дії зовнішніх чинників, вони проявляють більшу гнучкість в умовах змінної кон'юнктури глобальних ринків. У періоди економічних криз на відміну від великих підприємств сімейні господарства зберігають свою економічну діяльність і соціальні чинники господарювання. Світова практика підтверджує висновок автора "Капіталу" – поки ціна продукту покриває хоча б заробітну плату дрібному селянину, він буде обробляти землю [3].

Для упередження процесів поглинання малих ферм великими уряди різних країн здійснюють політику сприяння розвитку горизонтальних (виробничих) і вертикальних (агропродовольчих) об'єднань фермерів, які забезпечують зниження витрат на виробництво та підвищують ефективність їхньої підприємницької діяльності.

У Франції найдовшу історію розвитку мають виробничі об'єднання по спільному веденню господарства (GAEC), у США, Австралії – партнерства і S-корпорації, Італії, Іспанії – об'єднання зі спільної оренди й обробітку землі.

Загальними ознаками цих об'єднань є те, що:

- це – некомерційні об'єднання осіб для спільних дій, а не об'єднання капіталів для одержання прибутку;
- земля в усіх формах об'єднань залишається власністю його членів (фермерів), що забезпечує раціональне (бережливе) її використання;
- прибуток об'єднання належить кожному члену пропорційно витратам на управління і вкладеному капіталу.
- некомерційні принципи функціонування виключають прибуткове оподаткування об'єднань, оскільки власниками виробленої продукції, прибутку від її реалізації і, відповідно, платниками податку є лише члени об'єднання – фізичні особи, що зменшує податкове навантаження на малий і середній бізнес.

Філософія функціонування виробничого об'єднання полягає у тому, що утворене фермерськими господарствами, воно функціонує за правилами сімейної ферми, забезпечуючи всім своїм членам право власника на землю, засоби виробництва, вироблену продукцію і дохід та зайнятість.

У зв'язку з тим, що дохід в об'єднанні не поділяється на прибуток і заробітну плату, його члени володіють більшими, порівняно з господарськими товариствами й іншими організаційно-правовими формами агробізнесу, можливостями щодо вибору між інвестуванням і споживанням, що дозволяє краще пристосуватися до коливань економічної кон'юнктури.

Соціальна значимість виробничих об'єднань полягає, зокрема, в тому, що вони створюють умови для передачі господарств від старшого до молодшого покоління фермерських родин, сприяють оволодінню молодими практикою управління під наглядом досвідчених фермерів, спонукають їх до осілої у сільському господарстві. Колективна праця примножує ефект синергії, створює можливість для почергових вихідних днів і відпусток, що в індивідуальних малих фермах практично неможливо.

Виробничі об'єднання допомагають невеликим господарствам за рахунок об'єднання земельних ділянок у єдину сівзміну та спільних вкладень капіталу і праці використовувати будь-які види техніки та технології, вийти на товарний рівень великих фермерських господарств і успішно функціонувати в агресивному конкурентному середовищі.

Саме тому формування виробничих об'єднань фермерських господарств підтримується державою. Для французьких GAEC, наприклад, законодавством передбачено фермерам – їх членам надавати значні податкові пільги (до 50%); вони звільнюються (повністю або частково) від сплати гербових зборів; їм встановлені більш високі ліміти позик і менші процентні ставки. Субсидії, що видаються членам GAEC, на 10-20% вище, ніж для одноосібних господарств. При формуванні об'єднання держава субсидує до 50% інвестицій в основний капітал [4].

Економічні труднощі малих і середніх ферм, пов'язані з індивідуальною реалізацією малотоварних партій сільськогосподарської продукції і організацією постачання необхідних засобів виробництва, у світовій практиці усуваються шляхом їх об'єднання у постачальницько-збутові та пеперобно-збутові кооперативи – організаційні форми, діяльність яких – не окремий вид підприємницької діяльності, а продовження діяльності господарств – їхніх членів. За А.Чаяновим "Сільська кооператива ... є частиною селянського господарства, що виділена для її організації на крупних засадах" [5].

Особливість і переваги вертикальних (в межах продуктового ланцюжка) форм об'єднань полягає в тому, що як і виробничі, вони є неприбутковими структурами, між кооперативом і його членами господарські відноси-

ни не комерціалізуються, а будуються на засадах собівартості. Це дозволяє значно підвищити прибутки як від сільськогосподарського виробництва, так і за рахунок доданої вартості з інших кооперованих сфер агробізнесу (складування, зберігання, транспортування, переробки).

Кожен член обслуговуючого кооперативу, самостійно господарюючи, через кооператив виконує ті види діяльності, які дозволяють йому наблизитися до ринку, де найвища ціна. Інтеграція на кооперативних засадах дозволяє сільськогосподарським виробникам створювати власні надійні канали збуту своєї продукції і не бути залежними від каналів комерційних посередницьких структур.

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи дозволяють малим фермам-членам, незалежно від конкретного економічного стану кожного з них, об'єднаними зусиллями досягати однакової вигоди від участі у подальших за виробництвом сферах агробізнесу. Наприклад, переробляючи зерно у кооперативному млині, економічно сильні і не дуже прибуткові господарства – члени кооперативу одержать однакову надбавку до ціни вирощеного зерна, спільно переробленого і реалізованого у вигляді борошна.

Соціальна значимість кооперативів полягає в тому, що вони, підвищуючи конкурентоспроможність і доходи своїх членів, водночас зберігають робочі місця у фермерських господарствах, водночас створюють робочі місця у кооперативній діяльності. У Франції, наприклад, у кооперативах зайнято біля півмільйона працівників, які, як правило, проживають у сільській місцевості.

Підтримка розвитку кооперативів від фінансування створення їх матеріально-технічної бази до оплати праці спеціалістів на період становлення – важлива складова державних програм, проблема сприяння розвитку кооперативів постійно знаходиться під патронатом ООН і Міжнародної організації праці.

У вітчизняній науці і державній політиці довгий час переважала і нині переважає думка, що ніякого майбутнього за малим підприємництвом у сільському господарстві немає і бути не може через їхню неспроможність до впровадження нових технологій, малотоварності, неконкурентоспроможності продукції і ще цілого ряду причин. Однак весь хід історії розвитку вітчизняних особистих підсобних, а нині – особистих селянських господарств підтверджує їх живучість, гнучку пристосованість до кризових та інших викликів різних періодів та значимість у вирішенні проблеми зайнятості і осілості сільських поселень.

До малих форм господарювання на селі ми відносимо 5,3 млн господарств населення, в тому числі 4,4 млн особистих селянських господарств, а також фермерські господарства із землекористуванням до 20 га.

Нині господарства населення обробляють 43,6% угідь, їх частка у загальному обсязі сільськогосподарської продукції становить 48,2%, а разом з малими фермерськими господарствами – біля 52%.

У розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь господарствами населення виробляється валової продукції більше, ніж по галузі в цілому і по великих підприємствах (табл. 1). Тенденція типова і для інших років.

Таблиця 1. Ефективність виробничої діяльності малих господарств у 2011 р., (у постійних цінах 2010 року)

Показники	Всі господарства	У тому числі:	
		господарства населення	сільськогосподарські підприємства
Площа сільськогосподарських угідь, млн. га	36,5	15,9	16,3
Чисельність зайнятих, тис.чол.	3410,3	2691,0	611,0
Вартість валової продукції всього, млрд грн	233,7	112,6	104,9
на 1 га, тис. грн.	6,402	4,084	6,433
на 1 зайнятого, тис. грн	32,270	23,548	60,356

*Джерело: розраховано за даними Держстату України

Тут виробляється 97-98% картоплі, 80% і більше овочів, плодів і ягід та майже стільки ж молока, на 100 га припадає 18,7 голів великої рогатої худоби і 27,3 голови свиней (для порівняння у сільськогосподарських підприємствах ці показники становлять відповідно 8,8 і 20,4 голови).

Обробляючи менші від сільськогосподарських підприємств площі угідь, малі господарства забезпечують роботою у 3,5 раза більше населення, стримуючи міграцію та обезлюднення сіл.

Фермерські господарства та господарства населення швидше та радикальніше реагують на сигнали ринку, змінюючи відповідно структуру виробництва та обсяги використаних ресурсів. Саме цим може пояснюватися вища ефективність виробництва окремих видів продукції, які є проблемними для великих підприємств.

Малі господарства порівняно з великими підприємствами краще дотримуються сівозмін та співвідношень між рослинництвом і тваринництвом, значно більше вносять органічних добрив, підтримуючи родючість ґрунтів, дбають про екологію навколишнього середовища.

Водночас вони програють великому бізнесу у продуктивності праці, товарності і прибутковості виробництва продукції. Так, у 2011 р. малими господарствами продано від виробленого молока – 49,4%, м'яса – 21,2%, плодів, ягід і винограду – 25,6%, овочів – 21,7%, картоплі – 16,3%. Між особистими селянськими і малими фермерськими господарствами і споживачами їхньої

продукції функціонує багато посередницьких структур. У результаті ціни на овочі, фрукти, картоплю, молоко, м'ясо, що реалізується селянськими господарствами, нижчі на 15-20% порівняно з цінами реалізації сільськогосподарськими підприємствами. За засоби захисту рослин, добрива, корми, молодняк худоби селяни, навіпаки, переплачують, оскільки засоби придбаваються, зазвичай, на ринках і в магазинах роздрібною торгівлі.

Однією з невирішених проблем для малоземельних господарств є неможливість і невідповідність індивідуального придбання технічних засобів для обробітку земельної ділянки та догляду за сільськогосподарськими культурами. У результаті вони змушені звертатися до підприємців-власників техніки, для яких надання механізованих технологічних послуг є видом бізнесової діяльності. Розцінки на такі послуги упродовж 2005–2011 рр. зросли більш ніж у 3 рази.

Такий стан справ значною мірою залежать від інституціональних засад функціонування та державної підтримки малих господарств. Щодо першого, то їхній статус, як виробників товарної продукції, база оподаткування, страхування й інші сторони діяльності законодавчо не унормовані. Щодо державної підтримки малих виробників, то вона зорієнтована поки що на великі аграрні підприємства.

Досвід західноєвропейських та інших країн, про який йшлося вище, засвідчує, що за правильної державної

політики малий аграрний бізнес може забезпечувати ефективно і конкурентоспроможне виробництво, виконуючи водночас свої соціальні і екологічні функції.

Вироблення такої системної політики в Україні знаходиться на початковому етапі. Вона має насамперед забезпечити надання особистим селянським господарствам статусу фермерських без реєстрації юридичної особи з відповідним пільговим оподаткуванням, як це поширено у світовій практиці, та створити сприятливі організаційно-правові і економічні умови для об'єднання їх у виробничі групи для спільного здійснення господарської діяльності та об'єднання у сільськогосподарські кооперативи для спільних дій на ринку.

На сьогодні в межах чинного правового поля основою для співпраці малих сільськогосподарських товаровиробників можуть бути використані договори простого товариства відповідно до ст.ст. 1132-1143 ЦК України, за якими для спільної діяльності може не передбачатися створення нової юридичної особи.

За договором простого товариства сторони (учасники) беруть зобов'язання об'єднати свої вклади для одержання прибутку або досягнення іншої мети, наприклад, спільного будівництва виробничого об'єкту, необхідного усім учасникам, спільного придбання технічних засобів (наприклад, молоковоза) та їх використання.

Виробничі об'єднання малих господарств реєструються у районній адміністрації і стають повноправними учасниками усіх державних програм підтримки розвитку сільського господарства і сільських територій.

Для унормування об'єднання у статусі суб'єкта підприємництва, який має право на підтримку держави, необхідно розробити і затвердити наказом Мінагрополітики методичні рекомендації щодо організації співпраці малих суб'єктів агробізнесу на основі договору простого товариства. Наступним кроком може бути законодавча легалізація будь-якої поширеної у світовій практиці форми виробничих об'єднань, про які йшлося вище.

Наміри про здійснення державної підтримки кооперативів задекларовані у Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 р., прийнятій у 2007 р. Реалізація практичних заходів розпочалася у 2009 р. з прийняття Урядом Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р. Згідно Програми з бюджету країни кооперативам щорічно виділяється певна сума коштів із передба-

чених на цей період 632 млн грн на придбання сільськогосподарської техніки і обладнання. Однак критерії і механізм розподілу коштів не "прив'язані" до вирішення проблеми підвищення товарності та конкурентоспроможності продукції, виробленої малими господарствами. У ряді країн ЄС, наприклад, збутові кооперативи одержують фінансову підтримку, якщо вони створені встановленою державою мінімальною кількістю ферм і реалізують щорічно не менше встановлених мінімальних обсягів продукції у натуральних показниках (у Польщі цей показник для реалізації через кооператив молока становить 100000 л, картоплі – 6000 т і т.д.).

Крім цього, необхідно задіяти ще ряд важливих способів допомоги становленню кооперативних формувань, які сприятимуть процесу кооперування на селі невеликих господарств. Головні з них, на наш погляд, це:

- сприяння участі сільських і районних споживчих товариств та їх підприємств в організації сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на засадах асоційованого членства;
- передача кооперативам на засадах пільгової оренди з викупом або безоплатно об'єктів нерухомості державної і комунальної власності;
- включення кооперативів у програми пільгового кредитування;
- забезпечення цільової підготовки кооперативних кадрів, а також навчання і консультування кооперативів;
- розширення наукових досліджень теоретичних засад і практичних механізмів сприяння розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Для успішного розвитку малого і середнього підприємництва у сільському господарстві, як базової основи сталого розвитку галузі і сільських територій, особливо важливо в очікуваному законі про обіг земель сільськогосподарського призначення передбачити обмеження землекористування, кваліфікаційні вимоги до користувачів сільгоспугідь і соціальний захист інтересів селян, як це прийнято в західноєвропейських та інших країнах

Список використаної літератури. 1. Census of Agriculture. – United States data. – Washington, 2007. – P. 66, 94-101. 2. Б.И.Пасхавер "Концентрація та ефективність сільського господарства". – Економіка АПК. – № 1, 2013. 3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т.25, ч. 2. – С. 370. 4. Cods rural de France. – 2000. – P. 1254, 1324. 5. Чайнов А.В. Что такое аграрный вопрос? – М., 1917. – С. 25.

Надійшла до редколегії 15.01.13

УДК 338.242 (477)

3. Варналій, д-р екон. наук, проф. (КНУ імені Тараса Шевченка),
О. Панасюк, старший викладач (Національний університет ДПС України)

СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ДІЇ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

Розкрито стан, проблеми та перспективи впливу норм Податкового кодексу України на процес здійснення податкового стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності. Визначено низку проблемних питань в цій сфері та внесено конкретні пропозиції щодо їх вирішення.

Ключові слова: Податковий кодекс України, податки, податкове стимулювання, підприємництво, суб'єкти підприємництва, бізнес-середовище.

Раскрыто состояние, проблемы и перспективы влияния норм Налогового кодекса Украины на процесс осуществления налогового стимулирования субъектов предпринимательской деятельности. Определен ряд проблемных вопросов в этой сфере и внесены конкретные предложения по их решению.

Ключевые слова: Налоговый кодекс Украины, налоги, налоговое стимулирование, предпринимательство, субъекты предпринимательства, бизнес-среда.

Open state, problems and perspectives influence the rules of the Tax Code of Ukraine on the implementation of tax incentives for entrepreneurs. Identified a number of problematic issues in this area, and specific proposals are addressed to solve them.

Keywords: Tax Code of Ukraine, taxes, tax incentives, entrepreneurship, business entities, business environment.

Практика зарубіжних країн з розвиненою ринковою економікою показує, що основним механізмом забезпечення побудови міцного підприємницького сектору є

здійснення з боку держави його податкового стимулювання. При здійсненні податкового стимулювання підприємництва використовуються різні інструменти, осно-