Зміст

Вступ

1. Розвиток малого бізнесу в зарубіжних країнах.
2. Зарубіжна практика створення малих підприємств.

Висновки

Список використаних джерел

**Вступ**

На сучасному етапі Україна переживає складний процес докорінного реформування свого правопорядку і його адаптації до нових соціально-економічних умов. Перехід до нового типу економічних відносин є неоднозначним і суперечливим. Особливо багато проблем у законотворчій практиці виникає при вирішенні питань регулювання підприємницької діяльності в умовах перехідного до ринкової економіки періоду.

Сфера підприємницької діяльності представляє собою специфічний механізм соціально-економічного життя суспільства, який стимулює розвиток конкуренції, запровадження великими компаніями нової техніки і технології виробництва, покращення ефективності виробництва та економіки країни в цілому. Політика держави у регулюванні підприємницької діяльності полягає в збалансуванні інтересів держави та бізнесу, оптимальних умов для підприємницької діяльності та збільшення конкурентоздатності малого підприємництва.

Від розвитку підприємств залежить функціонування економіки країни в цілому, однак в Україні поки що не розроблена чітка стратегія регулювання та не обґрунтована програма розвитку цієї форми господарювання, недосконалою є система фінансування та матеріально-технічного забезпечення становлення і розвитку бізнесу, невідпрацьованими залишаються правові й організаційні питання діяльності фірм. Тому для розширення підприємницької діяльності та стійкого розвитку в умовах економічної ситуації країни дуже важливим є аналіз світового досвіду діяльності підприємств та можливість його використання в Україні.

1. **Розвиток малого бізнесу в зарубіжних країнах**

Малий бізнес представляє собою найбільший прошарок дрібних власників, які визначають соціально-економічний рівень розвитку країни. В країнах ЄС функціонує більше 20 мільйонів підприємств малого і середнього бізнесу, які виробляють більше половини загального обсягу ВВП, а число зайнятого населення на підприємствах малого бізнесу становить близько 70 % від всього зайнятого населення ЄС. У Євросоюзі малі та середні підприємства становлять 99 % усіх підприємств та забезпечують 65 млн. людей робочими місцями. Найбільша кількість малих підприємств припадає на торгівлю, будівництво та харчову промисловість. Система регулювання та підтримки малого бізнесу в Європі почала формуватися у 70-ті роки минулого століття, при якій було ліквідовано адміністративні бар’єри для малого бізнесу, внесено зміни до оподаткування податком на додану вартість, у соціальну політику держав, а також скориговані умови фінансування малого бізнесу. Також була розроблена Європейська хартія для малого бізнесу Європи, яка надає значні переваги фінансового, технологічного, інформаційного та кадрового забезпечення для розвитку малого бізнесу. Державна підтримка малого бізнесу здійснюється через спеціальні програми, які фінансуються із Структурних фондів Євросоюзу, Фонду регіонального розвитку, Соціального фонду, а також через діяльність конкретних держав [17].

Досвід зарубіжних країн з розвинутою ринковою економікою свідчить, що малий бізнес має певні переваги, що дає змогу йому домінувати на деяких ринках. Він оперативно реагує на зміни споживчого попиту, добре пристосований до обмежених ринків і ринків, де інновації і персональні взаємовідносини є дуже важливі, надає економіці потрібної гнучкості, характеризується високою швидкістю обігу авансованого капіталу, робить внесок у формування конкурентного середовища. Крім того, малий бізнес надає робочі місця тисячам і навіть мільйонам громадян, він простий у формуванні і управлінні, швидко реагує на можливості, оскільки характеризується мобільністю у прийнятті рішень під впливом кон'юнктури ринку, потребує порівняно невеликого початкового капіталу, в багатьох країнах користується державними пільгами. Але малий бізнес має і недоліки: він не завжди має рівний доступ до ресурсів, особливо до фінансових, а невеликі розміри діяльності не дають змоги успішно використовувати переваги масштабності, вирішувати питання про внутрішню спеціалізацію. За цих умов серед підприємств малого бізнесу дуже високий рівень банкрутства. На думку західних спеціалістів, мала фірма з 20 або меншим числом працівників має тільки один шанс із трьох протриматися більше чотирьох років. Більшість банкрутств пов'язують із поганим управлінням.

Розвиток малого бізнесу на Заході відбувається швидкими темпами за рахунок активної державної підтримки на всіх рівнях влади. Малий бізнес в розвинених країнах представляє собою середній клас, який є основою для стабільного розвитку економіки будь-якої країни. Основний вплив на розвиток і стимулювання малого бізнесу зі сторони державних органів у Франції сконцентровано на підвищення кваліфікації управлінського персоналу малих фірм та створення законодавчих гарантій по попередженню їх від банкрутства. В Іспанії в разі нестачі власних коштів уряд надає фінансову допомогу малим підприємствам. Країни Азії, що розвиваються (Тайвань, Сінгапур, Індонезія) саме за рахунок стрімкого розвитку підприємств малого бізнесу здійснили економічний ривок та увійшли до переліку найбільш розвинутих країн останніх років [3].

По розвитку підприємств малого бізнесу Сінгапур займає 5-те місце у світі за рахунок надання пільг в оподаткуванні (особливо у перші роки створення підприємства), постійного зниження відсотків по кредитам, які надаються малим підприємствам, великої кількості пільгових програм кредитування, державного фінансування навчання та підвищення кваліфікації робітників, які зайняті у сфері малого бізнесу. Завдяки такій підтримці в Сінгапурі функціонує близько 140 тисяч підприємств малого і середнього бізнесу, що становить 90 % від усіх підприємств країни, які забезпечують приріст ВВП на рівні 5-6 % на рік [16].

Малий бізнес у Китаї розвивається душе стрімко і успішно, що підтверджується значними обсягами виробництва дешевих товарів, які виробляються саме на підприємствах малого бізнесу. Уряд Китаю прийняв рішення про переорієнтацію економіки країни з ресурсомістких виробництв на підприємства малого бізнесу, а також підтримує розвиток підприємств у сфері розробки програмного забезпечення і виробництва електротоварів. Значна увага також приділяється розвитку інноваційних технологій, 65 % патентів та більше 80 % виробництва нової продукції припадає на підприємства малого бізнесу. Більше 50 % податкових надходжень та більше 60 % обсягу експорту також є заслугою підприємств малого бізнесу [11]. Регулювання розвитку малого бізнесу в Китаї здійснює Національна комісія по розвитку і реформуванню, яка приймає рішення про стимулювання створення і розвитку деяких видів малих підприємств, здійснює контроль за проведенням тендерних аукціонів, які дозволяють малим підприємствам отримувати державні замовлення на поставку товарів і послуг.

В Індії налічується 3 млн. підприємств малого бізнесу, на яких працює до 80 % найманих працівників всієї індійської промисловості. Основними сферами діяльності малих підприємств є фермерське господарство, інформаційна та технологічна сфери. Важливу роль в розвитку підприємств малого бізнесу відіграє державна підтримка, яка здійснюється на федеральному та регіональному рівнях, програми підтримки малих підприємств розроблені на 5-10 років плановою комісією Індії, в яких державна підтримка полягає у розвитку експортної діяльності малих компаній, наданні податкових та митних пільг, субсидій, зниженням орендних ставок та пільгове фінансування.

В Японії питома вага підприємств малого бізнесу становить близько 40 %, які функціонують в галузях будівництва, легкої промисловості та сфери послуг. Пільги на розвиток малого бізнесу залежать від статусу підприємства та виду діяльності. Державна підтримка малого бізнесу полягає у наданні державних субсидій та кредитів для розвитку підприємства, держава виступає поручителем при отриманні кредиту в банку, навчання спеціалістів за рахунок державних коштів у спеціально створених центрах та безкоштовне кваліфікаційне консультування підприємців. Законодавство Японії жорстко регулює ринкову вартість на всі види продукції, уряд контролює необґрунтоване підвищення цін на сировину, матеріали, готову продукцію і послуги, що дає хороші умови для розвитку малого бізнесу в країні.

Особливість державного регулювання малого бізнесу в Японії проявляється у тимчасовому характері підтримки розвитку окремих галузей або сфер діяльності, які в даний час мають велике значення для розвитку країни або знаходяться у несприятливих умовах господарювання. В майбутньому напрями державної підтримки змінюються залежно від пріоритетів в бізнесі. За рахунок концентрації зусиль на підтримці відповідних сфер діяльності уряд досягає швидких високих результатів росту економіки та збалансування різних галузей економіки країни. Малим підприємствам надається допомога в отриманні державних замовлень на поставку товарів і послуг, питома вага яких в обсязі державних замовлень становить 45 %, в обсязі інших підприємств і організацій – 32 %.

Японія досягла економічних висот завдяки розвитку МП. Після 1952 року, в промисловості та торгівлі спостерігалося бурхливе розширення конкуренції і створення нових фірм. Великі відомі на світовому рівні концерни становлять тут тільки вершину економічного айсбергу, а його основна частина – МП. На них припадає близько 55 % реалізованої продукції промисловості, коло 60 % обсягів промисловості. Функціонує 6,5 млн. невеликих підприємств, або 90 % від загальної їх кількості, працюють близько 40 млн. людей. Зайнятих у малому бізнесі 85 % працездатного населення Японії створює майже 90 % валового національного продукту [1]. Правове положення МП в Японії регулюється системою спеціальних законів у статусі МП та пільгових (всього 12), а також положеннями про пільги для МП в податковому, зовнішньоторговому та галузевому законодавстві.

В Америці розвиток малого бізнесу розпочався у період великої депресії, в умовах зниження обсягів виробництва, масового звільнення робітників, знецінення грошової одиниці. Усвідомивши важливість розвитку малого і середнього бізнесу для економіки країни вже на початку 50-х років уряд держави почав формувати систему регулювання та підтримки малого бізнесу, в 1953 році створено спеціалізоване агентство – Американська адміністрація підтримки малого бізнесу, яка протягом багатьох років здійснює технічну та фінансову підтримку бізнесменів-початківців. В рамках адміністрації діють три різні програми кредитування підприємств малого бізнесу: поповнення оборотного капіталу, придбання землі, майна або обладнання та мікрокредитування, де адміністрація виступає гарантом перед банком зі сторони держави.

В даний час 50 % ВВП (12 трильйонів доларів) створюється саме на підприємствах малого бізнесу. З 28 млн. підприємств малого бізнесу в США (це 70 % робочих місць) лише 7 млн. фірм наймають найманих працівників, всі інші – працюють самостійно, хоча і мають значні прибутки. Середній річний дохід підприємств малого бізнесу становить від 4 до 28 млн. доларів. Малі підприємства США експортують товарів і послуг на 300 мільярдів доларів на рік, що становить близько 30 % всього експорту країни. Незважаючи на потужність та великі розміри обсягів малого бізнесу в США держава постійно допомагає та підтримує розвиток таких підприємств. Велика кількість федеральних програм підтримки малого бізнесу працюють з 40-х років минулого століття, основними положеннями яких є: доступ до капіталу, освіта, допомога в отриманні державних замовлень (23 % від усіх замовлень) та захист у судах і на рівні законодавства [13].

США є країною з найвищим рівнем підприємницької активності в світі. Для оцінки цього рівня Національна комісія по підприємництву розробила спеціальний індекс, який становить суму частки дорослого населення країни у віці від 18 до 64 років, залученого в створення нових фірм за 12 місяців. Цей індекс повної підприємницької активності в США становить 12,7 %, в Бразилії –16 % (високий індекс МП в Бразилії експерти пояснюють наявністю в цій країні аграрного сектора), Південній Кореї – 13,7 %, Канаді – 7,9 %, Італії – 5,7 %, Великобританії – 5,2 %, Німеччині – 4,7 %, Франції – 2,2 %, Японії – 1,3 %.

Розквіт малого бізнесу у США забезпечує значною мірою належна підтримка з боку держави. Конгресом США ще у 1953 році на правах федерального відомства було створено Адміністрацію у справах малого бізнесу. На кінці 80-х – початку 90-х років Правління США провело через Конгрес ряд законодавчих актів та поправок до них. Ці акти відобразили радикальні зміни державної науково-технічної політики США [12].

Цікавий досвід адміністрації малого підприємництва в сфері податкового стимулювання МП. Він полягає в поетапному зменшенні податкових ставок та пониженні прогресивних податкових стягнень при достатньо вузькій податковій базі та широкій сфері застосування податкових пільг, що спонукає забезпечити прилив інвестицій в промисловість, сферу послуг, торгівлю. Зменшення ставки податку залежно розмірів підприємництва є одним з повсякденно використовуваних методів податкових стягнень в МП. У США діють пільгові ставки податку на доходи до 16 тис. дол., 15 % – податок на перші 50 тис. дол. і 25 % – на наступні 25 тис. Понад цю суму діє максимальна ставка – 34 %. Також діє прогресивне оподаткування прибутку: до 25 тис. дол. –15 %; 25-30 тис. дол. – 18 %; 50-75 тис. дол. – 30 %; 75-100 тис. дол. – 40 % **[**3**]**. Таким чином, реалізується роздільний підхід до малого підприємництва за принципом – чим менше підприємство, тим більше податкових пільг.

Ефективна система підтримки МП існує у Великобританії. Держава активно використовує інструменти бюджетної, податкової і кредитної політики для стимулювання цього сектора економіки. Для підприємств малого бізнесу знижено ставки прибуткового податку: при стандартній ставці 35 % ставка для малих підприємств становить 27 % [16, С.19]. Разом із зниженням ставки податку на прибуток малих підприємств зменшено податок на інвестиції в нові сфери малого бізнесу, особливо пов'язані з високим ступенем ризику. Крім того, приватна ініціатива стимулюється наданням податкових знижок, спрощенням фінансової процедури злиття і поділу фірм, зниженням всіх ставок індивідуального подоходного податку, підвищенням порогу зарплати, яка підлягає оподаткуванню за найвищою ставкою.

У Франції94 % підприємств належать до категорії малих з чисельністю працюючих до 9 осіб. Політика підтримки підприємницьких організацій у цій країні базується на використанні багатьох важелів економічного, організаційного і правового характеру. Завдання держави в управлінні підприємницькими структурами обумовлено захистом інтересів суспільства в цілому. Вони не обмежуються тільки економічними інтересами, а включають також соціальний і політичний аспекти. Соціальне значення державної політики стосовно підтримки підприємництва тісно пов'язана із забезпеченням зайнятості населення, створенням нових робочих місць, а також з розподілом прибутків і багатств. Новостворені малі фірми у Франції на три роки звільняються від сплати податків. Для стимулювання впровадження малими підприємствами енергозберігаючих технологій податкові ставки на їх інвестиції зменшені на 40-50 % [9, С.54]. Передбачається також можливість відстрочки сплати низки податків при тимчасових фінансових труднощах.

У Німеччині(на території колишньої ФРН) з 1978 р. здійснюється спеціальна управлінська програма "Загальна концепція науково-технічної політики в співвідношенні з МП", передбачається сприяння в галузях наукових досліджень, фінансування ризикової діяльності, покращення умов передачі технології, покращення умов передачі технологій, забезпечення науковими кадрами.

Щоб оптимізувати податкові платежі, переважна більшість підприємств обирає таку організаційно-правову форму господарювання як "товариство з обмеженою відповідальністю". Аналіз підприємницької активності, проведений центральним банком Німеччини у грудні 2001 року, засвідчив, що завдяки успішному розвитку підприємств малого бізнесу та зростанню їх доходів, вони були цілком спроможні збільшити власні кошти в середньому на 25 %. Проте серед суб'єктів малого бізнесу, заснованих у формі товариств з обмеженою відповідальністю (в Німеччині частка сягає майже 60 %), темпи зростання обсягів власних коштів становили 2,5 % [10, С.56] .

Зарубіжний досвід переконливо свідчить, що підприємства малого бізнесу стабільно та ефективно працюють в розвинених країнах світу завдяки державній підтримці на всіх рівнях влади. Держава, в свою чергу, отримує зростання обсягів виробництва продукції, зниження напруженості на ринку праці, збалансування різних галузей економіки, гармонічну співпрацю великого і малого бізнесу, формування середнього класу підприємців, розв’язання соціальних проблем, підвищення конкурентоздатності національних товарів, зростання надходжень до державного бюджету за рахунок податків.

1. **Зарубіжна практика створення малих підприємств**

Як показує досвід розвинених країн, малий бізнес успішно розвивається за умови постійної та ефективної державної підтримки, в умовах оптимального співвідношення розвитку великого, середнього і малого бізнесу. У нашій країні малому підприємництву поки що не приділяється належної уваги, фактично не розроблена чітка концепція і всебічно не обґрунтована програма розвитку цієї форми господарювання, недосконалою є система фінансування та матеріально-технічного забезпечення становлення і розвитку малого бізнесу. Багато в чому невідпрацьованими залишаються правові й організаційні питання діяльності мікрофірм.

Для активізації розвитку малого бізнесу в нашій країні (незалежно від того, наскільки добре чи погано він розвивається) потрібна дієва і активна підтримка державних органів на всіх рівнях, доступ до дешевих кредитних ресурсів, інформаційна та технічна підтримка підприємців на всіх етапах розвитку підприємства. В зарубіжних країнах підприємства малого бізнесу досить стабільно розвиваються, отримують значні прибутки та мають можливість конкурувати на міжнародних ринках товарів і послуг (це особливо відчутно у США, Китаї, країнах Азії).

Одним із вирішальних факторів при визначенні сектору підприємств малого бізнесу є встановлення критеріїв, за якими визначають які підприємства можуть відноситися до малих, середніх або великих. В світовій практиці визнані різні критерії віднесення підприємств до розряду малих підприємств. Чим вищий розвиток економіки країни, тим вищі критерії щодо кількості працюючих осіб, обсягів доходу та суми балансу для підприємств, які мають право вважатися малими підприємствами. Це пов’язано з тим, що держава надає значні кошти для підтримки та розвитку малого бізнесу країни, а тому менш розвинені країни, які не мають вільних коштів для розвитку економіки та підтримки малих підприємств знижують критерії віднесення підприємств до розряду малих, що, відповідно, зменшує обов’язки держави щодо підтримки і надання пільг підприємствам малого бізнесу.

Як показує світова практика, критерії віднесення підприємств різних форм власності до підприємств малого бізнесу можна поділити на кількісні та якісні. До кількісних критеріїв відносяться чисельність працюючих, розмір статутного капіталу, річний обсяг обороту, доходу або прибутку, а до якісних критеріїв відноситься відношення власника підприємства до участі в управлінні підприємством та ступінь його контакту з персоналом.

За даними Світового банку загальне число критеріїв, за якими визначають підприємства малого бізнесу більше 50, однак, практично у всіх країнах визначальним критерієм виступає чисельність працюючих на підприємстві за звітний період, залежно від цього підприємства поділяються на дрібні (1-9 осіб), малі (10-100 осіб) та середні (200-500-1000 осіб) [8]. В деяких країнах також додається обмежувальний кількісний критерій річного обсягу виручки, прибутку, валюти балансу та ін., а також враховується критерій віднесення підприємства до відповідної сфери діяльності (виробництво, торгівля, сфера послуг, будівництво та ін.). Іноді також враховується територіальна приналежність підприємства до конкретної території та місцезнаходження такого підприємства, або враховується критерій автономності діяльності малого підприємства чи його співпраця з великим підприємствами або промисловими групами. Виділяють також сімейні, молодіжні та жіночі малі підприємства. Класифікація малих підприємств здійснюється в більшості випадків незалежно від правової форми підприємства.

В США перший федеральний закон про малий бізнес, прийнятий в 1953 р., взагалі не містив ніяких кількісних критеріїв, обмежуючись лише відміченого роду якісними характеристиками. В даний час до малих підприємств відносяться підприємства кількість працівників якого не перевищує 500 осіб (у роздрібній торгівлі до 100 осіб) і обсягом річного обороту не більше 5 млн. доларів (підприємства послуг і роздрібної торгівлі – до 1 млн. доларів) [2].

В Канаді критерії віднесення до підприємств малого бізнесу поділяються залежно від сфери діяльності: невиробничий сектор – до 49 осіб з обсягом річного обороту до 5 млн. дол., виробничий сектор – до 99 осіб з обсягом річного обороту до 10 млн. дол. До розряду середніх підприємств в Канаді відносяться підприємства з чисельністю працюючих до 499 осіб з обсягом річного обороту до 50 млн. дол.

В Японії для визначення критеріїв віднесення до підприємств середнього або малого бізнесу враховуються два показники: чисельність працюючих та статутний капітал. До підприємств середнього бізнесу відносять підприємства промисловості, транспорту та будівництва з статутним капіталом до 100 млн. єн (≈ 1200 тис. дол.) та чисельністю персоналу до 100 осіб, підприємства оптової торгівлі з капіталом до 30 млн. єн (≈ 370 тис. дол.) та чисельністю персоналу до 300 осіб та роздрібна торгівля з статутним капіталом до 10 млн. єн (120 тис. дол.) та чисельністю персоналу до 50 осіб. До підприємств малого бізнесу відносять підприємства виробничого сектору з чисельністю до 20 осіб, а у торгівлі і сфері послуг – до 5 осіб. До мікропідприємств відносяться підприємства промисловості та інших сфер з чисельністю до 5 осіб, а у торгівлі та сфері послуг – до 2 осіб [5, С.36].

В Індії чисельність працюючих взагалі не виділяється (у зв’язку з перенасиченням ринку праці), а критерієм, що враховується при визначенні малого підприємства є розмір основного капіталу, який не повинен перевищувати 3,5 млн. рупій (≈70 тис. дол.).

В країнах ЄС з 1 січня 1995 р. до малих підприємств відносилися підприємства, з кількістю зайнятих працівників до 50 чол., річним оборотом не більше 4 млн. екю і сумою балансу не більше 2 млн. екю. З метою державної підтримки в окремих країнах ЄС встановлювались власні показники віднесення підприємств до розряду малих. З 2005 року прийняті єдині критерії віднесення підприємств до малого та середнього бізнесу на території країн ЄС. Середніми підприємствами вважаються підприємства з кількістю працівників від 50 до 249 осіб, щорічним оборотом не більше 50 млн євро та балансом підприємства до 43 млн. євро. Малими підприємствами вважаються підприємства з кількістю працівників від 10 до 49 осіб, щорічним оборотом та обсягом балансу до 10 млн. євро. Мікропідприємствами вважаються підприємства з кількістю працівників до 10 осіб і щорічним оборотом і обсягом балансу до 2 млн. євро [17].

У Франції додатковим критерієм віднесення підприємств до розряду малих є безпосередня участь власника у забезпеченні управління підприємством на основі його постійного прямого контакту з працівниками та наявність більше 50 % капіталу підприємства у власності власника. У Швейцарії малим підприємством вважається фірма з чисельністю працюючих до 200 осіб та річним оборотом не більше 20 млн євро. В Німеччині введені більш жорсткі критерії по відношенню до малих фірм: чисельність працюючих не повинна перевищувати 9 осіб і річний оборот компанії не більше 700 тис. євро.

Для надання фінансової підтримки малому бізнесу власні критерії віднесення фірм до категорії малого бізнесу встановлюють Міжнародні та світові організації. Наприклад, Міжнародна Організація Економічної Співпраці (ОЕСР) визначає підприємства з числом зайнятих до 19 чол. як «дуже малі», до 99 чол. як «малі», від 100 до 499 чол. як «середні» і понад 500 чол. як великі.

В останні роки в рамках ЄС здійснюється системна підтримка малого і середнього бізнесу, яка орієнтується на трьох основних базисах, які приймають участь у створенні і підтримці малого бізнесу: на конкретну особу, фірму та суспільство.

Залежно від розвитку країни та економічної ситуації в конкретний проміжок часу кількісні критерії віднесення до підприємств малого бізнесу періодично змінюються.

**Висновки**

Отже, аналіз світового досвіду розвитку і державної підтримки малого бізнесу свідчить, що для ефективної діяльності всіх галузей народного господарства вкрай необхідно сформувати цілісну систему державної підтримки розвитку малого підприємництва, створити високоякісне правове поле та усунути невідповідність національних кількісних критеріїв визначення суб’єктів малого бізнесу показникам, що застосовуються розвиненими країнами.

Діяльність із налагодження результативного й ефективного механізму формування та реалізації державної політики підтримки малого бізнесу в Україні, безсумнівно, вимагає творчого запозичення та використання світових досягнень у цій сфері, насамперед досвіду країн з розвинутою ринковою економікою.

Необхідність підтримки малих підприємств в усьому світі вважається обов’язком держави, тому що вони поступаються великим підприємствам за можливостями модернізації, маркетингових досліджень, фінансових ресурсів, конкурентоспроможністю товарів і послуг.

Сприяти розвитку малого бізнесу можна лише шляхом поєднання та комбінування різних форм, методів і засобів регулювання й підтримки, головними серед яких є:

* державна підтримка виробництва і реалізації продукції, що передбачає надання державних замовлень, обладнання у лізинг на пільгових умовах, митних пільг, сприяння експорту товарів і послуг на міжнародні ринки, зниження орендних ставок;
* фінансово-кредитна підтримка, що передбачає надання прямих гарантованих позик на розвиток і розширення діяльності, розробка пільгових програм кредитування, зниження відсоткових ставок за кредитами, державна гарантія отримання кредитів, цільове субсидіювання і бюджетне фінансування галузей економіки у відповідності з пріоритетами економічної політики держави;
* сприятлива податкова політика, що передбачає пільгове оподаткування діяльності та зниження податкового навантаження на суб’єктів малого підприємництва;
* інформаційно-консультативна підтримка створення і розвитку підприємств малого бізнесу, навчання спеціалістів та підвищення кваліфікації робітників за рахунок державних коштів у спеціально створених центрах, безкоштовне кваліфікаційне консультування підприємців.

Перспективи розвитку малих підприємств в Україні дуже великі, однак необхідно використати позитивний досвід розвинутих країн для забезпечення сталого розвитку малого підприємництва як невід'ємного сектора ринкової економіки та створення нових робочих місць.

**Список використаних джерел:**

**малий бізнес державна підтримка**

1. Абрамов Е., Певзнер А., Родионов А., Хачатуров Ю. Малый бизнес в Японии //Экономика и жизнь. - 2008. - № 34.
2. Анализ законодательств иностранных государств в области регулирования вопросов внутренней торговли [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.market-ekb.ru/win/download/69/.
3. Анализ мирового опыта финансирования малого бизнеса [Електронний ресурс] //Научные публикации филиала Российского государственного социального университета в г. Красноярске. – Режим доступу: <http://kraspubl.ru/content/view/136/56/1/1/>.
4. Бушев А. Ю. Коммерческое право зарубежных стран: учеб. пособие / А. Ю. Бушев, О. А. Макаров, В. Ф. Попондопуло ; за ред. В. Ф. Попондопуло.— СПб. : Питер, 2004. — 288 с.
5. Васильев В.И. Опыт создания и деятельности малых и средних предприятий в развитых капиталистических странах и странах СЭВ. М.: ФинКом, 2007. -36 с.
6. Зверев А. Организация и регулирование розничной торговли в Германии / А. Зверев // Экономист. — 2010. — № 2. — С. 62–70.
7. Колісник Г. М. Світовий досвід підтримки і розвитку малого та середнього бізнесу. Фінансовий бізнес плюс// Наук. вісник ЛНУ ім. Івана Франка/ За ред. проф. С. К. Реверчука. – Львів, 2009. – 179 с.
8. Критерії суб’єктів малого підприємництва [Електронний ресурс] /Економічний портал. Національна економіка. – Режим доступу: http://econ-house.ru/nacionalna-ekonomika/.
9. Кужель О. Економічні засади державної регуляторної політики у сфері господарювання: світовий досвід та вітчизняна практика // Економіст. – 2008. – № 7. – С. 50-57.
10. Майборода В. Роль банківського сектору Німеччини у сприянні розвитку малих і середніх підприємств// Вісник НБУ. – 2009, № 3. – С. 54-57.
11. Малий бізнес: закордонний досвід [Електронний ресурс] /Національний інститут системних досліджень проблем підприємництва. – Режим доступу: <http://www.nisse.ru/business/article/article_1141.html>.
12. Малый бизнес – фундамент экономики США [Електронний ресурс] /«Деловая пресса». – 2008. – № 7 (359). – Режим доступу: http://www.businesspress.ru/newspaper/.
13. Малый бизнес: США [Електронний ресурс] /Малый бизнес: Кредитование малого бизнеса. – Режим доступу: <http://www.kreditbusiness.ru/usa.html>.
14. Мельник Л.Ю., Сафронов С.О. Основи економічної теорії та підприємництва. – Дн-к: Січ, 2007. – 461 с.
15. Основні показники розвитку малих підприємств [Електронний ресурс] /Держ. ком. статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
16. Петров Р. А. Сближение законодательств о компаниях Украины с законодательством Европейского Сообщества / Р. А. Петров // Перспективы сближения хозяйственного законодательства Украины с правом Европейского Сообщества. — Донецьк : Правовые чтения Донецкого государственного университета, 2008. — С. 17–23.
17. Система поддержки малого и среднего бизнеса в ЕС [Електронний ресурс] /Малый бизнес в России и за рубежом. – Режим доступу: <http://www.smallbiznes.net/Business.php>.