

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного публічного права

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Правове регулювання малого підприємництва в Європейському Союзі»

Студента 2-го курсу, 10м групи,
спеціальності 293 «Міжнародне право»

Корнієнко Вікторії
Андріївни

Науковий керівник
доктор юридичних наук,
доцент

Дешко Людмила
Миколаївна

Керівник
освітньо-професійної програми
доктор юридичних наук
доцент

Дешко Людмила
Миколаївна

Київ – 2018

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАВОВИХ ЗАСАД МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ.....	9
1.1. Генеза правового регулювання малого підприємництва в Європейському союзі.....	9
1.2. Поняття та форм малого підприємництва в Європейському союзі.....	21
РОЗДІЛ 2. СВОБОДА ДІЛОВОГО ЗАСНУВАННЯ ТА СВОБОДА НАДАННЯ І ОТРИМАННЯ ПОСЛУГ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ.....	32
2.1. Свобода ділового заснування в Європейському Союзі.....	32
2.2. Поняття послуг, транскордонний характер послуг в праві Європейського Союзу.....	35
2.3. Свобода отримання послуг Європейському союзі.....	42
РОЗДІЛ 3. ЗАХИСТ ПРАВ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ.....	53
3.1. Загальна характеристика спільної політики щодо захисту прав суб'єктів малого підприємництва в Європейському Союзі.....	53
3.2. Органи Співтовариства з захисту прав суб'єктів малого підприємництва.....	55
3.3. Розв'язання спорів за участю суб'єктів малого підприємництва в Європейському Союзі.....	57
ВИСНОВКИ.....	59
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	64

ВСТУП

Актуальність дослідження. Європейський досвід показує, що велике значення займають саме малі підприємства для зростання економіки тієї чи іншої країни. Також їх значення полягає у протистоянні великим монополістам, що відповідно за їх допомогою стримує зростання цін і наповнює ринковий обсяг товарами та послугами.

Європейський Союз – це сім'я демократичних Європейських країн, які об'єдналися заради миру та процвітання. Європейський Союз створив спільну валюту, динамічний спільний ринок, в якому люди, послуги, товари і капітал пересуваються вільно. Він намагається зробити так, щоб внаслідок соціального прогресу та справедливої конкуренції якомога більше людей могли скористатися перевагою спільного ринку. Актуальність теми цього дослідження зумовлена практичним завданням реалізації стратегічного курсу інтеграції України до Європейського Союзу (Євросоюзу) та необхідністю розроблення пов'язаних з цим теоретичних питань щодо правового регулювання здійснення малого підприємництва. Розширення Європейського Союзу позитивно позначилося на інтенсифікації торгівлі між ним і нашою державою. Сьогодні Євросоюз є основним міжнародним торговельним партнером України. Євросоюз здійснює зовнішньоторговельні відносини через Європейське співтовариство (ЄС), а механізмом побудови цих відносин виступає спільна торговельна політика (СТП). Поглиблення торговельних відносин, що є основою економічних відносин між Співтовариством і Україною, вимагає дослідження спільної торговельної політики ЄС стосовно малого підприємництва.

Загальновідомо: використання переваг саме малих підприємств має давати вагомий позитивний ефект, оскільки саме вони найбільш сприятливі до впровадження прогресивних методів господарювання.

Країни Європейського Союзу давно показують, що малі підприємства є тою невід'ємною і найдинамічнішою складовою у структурі суспільного виробництва країн з розвинутою ринковою економікою.

Наша країна також обрала європейський шлях розвитку, що змушує Україну до змін нинішнього законодавства та його відповідність європейським стандартам, зокрема і у сфері підприємництва, саме тому на сьогодні є вкрай необхідне дослідження та аналіз правового регулювання малого підприємництва в Європейському союзі для можливого його запровадження в Україні.

Тим часом в Україні малі підприємства ще так і не дістали своєї належної поширеності. Саме тому одним із перспективних напрямів створення конкурентного ринкового середовища є розвиток малого підприємництва, а отже відповідно є необхідним дослідження та прийняття до уваги правового регулювання малого підприємництва в країнах ЄС.

Малий бізнес в Європі загалом підтримується через діяльність держав і через спеціальні програми, які реалізуються під егідою Євросоюзу. Фінансування заходів з підтримки малого бізнесу здійснюється з Структурних фондів Євросоюзу, таких як Фонд регіонального розвитку, Соціальний фонд.

Державне регулювання малого бізнесу в Європі здійснюється шляхом законодавства, розробки і реалізації цільових програм фінансового, технологічного, інформаційного та кадрового сприяння розвитку малого та середнього підприємництва. Для стимулювання розвитку малого бізнесу були розроблені нові юридичні моделі (Європейська акціонерна компанія, Європейський пул економічних інтересів), які дозволяють малим підприємствам з різних країн, що вступають в ділові відносини, ефективно вирішувати проблеми розбіжностей правових систем різних держав.

Відповідно актуальність теми правового регулювання малого підприємництва в Європейському союзі полягає в тому, що дослідження досвіду країн Європейського союзу дозволить нам визначити різні моделі щодо підтримки підприємництва як на регіональному, так і на державному рівнях.

Особлива увага буде акцентована на пільгах та преференціях, без яких на нашу думку малі підприємства просто не зможуть створювати необхідної конкуренції.

У вітчизняній науці міжнародного права комплексне дослідження окремих правових аспектів малого підприємництва в ЄС не проводилось. Базою для цього дослідження є роботи І. А. Березовської, С. А. Войтовича, О. М. Кочергіної, М. М. Микієвича, З. М. Мозіль, В. І. Муравйова, А. А. Наку, В. Ф. Опришка, Р. А. Петрова, К. В. Смирнової та інших науковців, предметом досліджень яких є правове регулювання міжнародних економічних правовідносин, а також правовідносин між Євросоюзом і третіми країнами загалом та між цим інтеграційним утворенням і Україною зокрема.

Спільна торговельна політика є предметом досліджень таких зарубіжних науковців: Дж. А. Бермана, Р. Дж. Гоебла, В. Дж. Давея, Е. М. Фокс; Л. Дюбуї, К. Блюмана; А. Еванса; Д. А. О. Едварда, Р. К. Лейна; Д. Лесока; П. Менгоззі; Н. Мусиса; Н. Нуджента; Дж. Стейнер; К. Х. Черча, Д. Фіннемора; Дж. Шоу та інших учених, які приділяють значну увагу правовій природі, сфері дії, правовим джерелам, предмету та інструментам спільної торговельної політики.

Дослідження питань правового регулювання підприємництва присвячені дослідження багатьох науковців, зокрема, В. Б. Авер'янова, З. С. Варналія, В. І. Коростея, В. К. Мамутова, Н. О. Саніахметової та інших. Проте залишаються недостатньо дослідженими питання вдосконалення правових механізмів регулювання підприємництва.

На сучасному етапі окремі питання визначення та характеристики підприємництва досліджували В. М. Гайворонский, В. П. Жушман, О. В. Клим, В. К. Колпаков, Б. Ф. Купчак, А. С. Ластовецький, В. Ф. Попандопуло, В. М. Селіванов та інші. Дослідженню питань свободи ділового заснування присвячено роботі Петрова Р. А.

Проте, не дивлячись на інтенсивність та широкий спектр досліджень, багато теоретичних та практичних питань у цій сфері залишаються ще дискусійними, а отже потребують подальшої розробки. Крім того, актуальною є

розробка пропозицій з вдосконалення законодавства України з врахуванням досвіду країн- учасниць Європейського Союзу та необхідності імплементації права ЄС.

Вище викладене свідчить про актуальність обраної теми дослідження.

Мета роботи полягає у тому, щоб на підставі аналізу доктринальних джерел, міжнародних актів і досвіду іноземних держав визначити сутність правового врегулювання малого підприємництва в Європейського союзу.

Для вивчення даної теми ставляться **такі завдання**:

1. виявити етапи генези правового регулювання малого підприємництва в ЄС.
2. визначити зміст свободи ділового заснування в ЄС;
3. уточнити поняття послуги в праві ЄС;
4. визначити зміст свободи отримання послуг в ЄС;
5. визначити особливості спільної політики щодо захисту прав малого підприємництва в ЄС
6. уточнити перелік органів співтовариства з захисту прав суб'єктів малого підприємництва ЄС;
7. виявити особливості розгляду спорів за участю суб'єктів малого підприємництва в ЄС.
8. уточнити поняття, класифікувати форми малого підприємництва в ЄС;
9. розкрити роль міжнародних організацій у розвитку малого підприємництва в Європейському Союзі;
10. розробити пропозиції з вдосконалення правового регулювання малого підприємництва в ЄС.

Об'єктом дослідження виступає сукупність суспільних відносин, які виникають у процесі правового регулювання малого підприємництва в Європейському Союзі.

Предметом дослідження є правове регулювання малого підприємництва в Європейському союзу.

Методи дослідження складають загальнотеоретичні методи та підходи до

визначення результатів дослідження.

У процесі цього дослідження основним виступав діалектичний метод, завдяки якому було здійснено системний аналіз норм права ЄС. Системний підхід дав змогу комплексно дослідити спільну торговельну політику ЄС як єдине ціле, а також розглянути елементи цієї політики як у рамках єдиного цілого, так й індивідуально. Шляхом використання методу аналізу було виокремлено та розглянуто спільну торговельну політику Європейського співтовариства, її предмет та інструменти щодо малого підприємництва. Через метод синтезу було розглянуто СТП як єдиний механізм правового забезпечення зовнішньої торгівлі ЄС, властивості якого відображені в предметі та інструментах цієї політики.

З огляду на специфіку теми широко застосовувався порівняльно-правовий метод, що був базовим під час розгляду договірної механізми спільної торговельної політики, а також порівняння норм права ЄС у сфері торгівлі. Застосування логіко-семантичного методу уможливило дослідження правових категорій і термінів, застосовуваних у праві ЄС щодо суб'єктів малого підприємництва. Догматичний метод використовувався в процесі аналізу змісту норм права Європейського співтовариства та міжнародного права у сфері торгівлі. Діалектичний метод використовувався при виявленні етапів та чинників, які впливають на розвиток малого підприємництва в Європейському Союзі.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в поглибленні існуючих та обґрунтуванні нових теоретичних положень і концептуальних підходів, які в сукупності вирішують важливе наукове завдання щодо вдосконалення правового регулювання малого підприємництва в ЄС та в Україні.

Структура роботи. Дослідження складається зі вступу, трьох розділів, поділених на вісім підрозділів, висновків та списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАВОВИХ ЗАСАД МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

1.1. Генеза правового регулювання малого підприємництва в Європейському Союзі

Незважаючи на те, що вперше в термінологічний обіг поняття “підприємництво” було введене англійським економістом і банкіром Р.Кантільоном ще у XVII ст., лише у XX ст. воно стало розглядатись як чинник впливу на виробництво та об’єкт державного регулювання і контролю. Використання терміну “підприємництво” в різних галузях юридичної науки має свої особливості. Саме креативний підприємець виявляє і також втілює у життя інноваційні можливості, які кожного разу мають той чи інший характер, і так стає вирішальною рушійною силою прогресу суспільства [73].

На європейському континенті майже до кінця 60-х років минулого століття панувала думка, згідно з якою малий бізнес вбачався як відживаючий рудимент, як прикмета нерозвинутості виробничих сил, яка має бути усунена шляхом поглинання великим бізнесом [65].

Досвід першої світової війни став переконливим підтвердженням неспроможності європейських держав самотійно подолати політичні та економічні проблеми. Держави шукали відповідь на запитання яким чином запобігти міжнародним конфліктам та налагодити економічну співпрацю. За таких умов ставали популярними ідеї об’єднаної Європи. Друга світова війна принесла ще більші втрати, позиції Європи в світовій економіці та торгівлі значно послабилися. Як і після першої світової війни, але вже значно активніше, виголошувалися гасла об’єднання. Однак, реалізація інтеграційних проектів ускладнювалася поділом континенту на два протилежних воєнно-політичних та економічних блоки: капіталістичний та соціалістичний.

Зауважимо, що розвиток правового регулювання міжнародної торгівлі у Європі почав, в значній мірі, залежати від інтеграційних факторів, які і взято нами за основу для визначення етапів формування правових основ розвитку малого підприємництва в ЄС.

На думку Дрига С. Г. відновивши національні економіки, зруйновані в період Другої світової війни, європейські країни у пошуках нових імпульсів щодо нарощування темпів економічного зростання зіштовхнулися з обмеженими можливостями великого бізнесу й, особливо, монополістичних об'єднань ефективно виконувати суспільно значимі економічні та соціальні функції. Незважаючи на визнані й беззаперечні переваги великого бізнесу, виявилися й його обмеження щодо реалізації власних економічних інтересів у багатьох аспектах програм стратегічного розвитку національних економік [65].

Тож як ми бачимо, майже до 70-х років мале підприємництво серйозно не сприймалося в Європі, оскільки більшість урядів вважали, що воно мало на що здатне, і тому мало хто займався їх розвитком, та створення для них відповідної правової бази.

Головними недоліками великого бізнесу, що значно знижували його активну соціально-економічну функцію, стали:

- - небажання великого бізнесу брати участь у програмах розвитку відсталих (депресивних) районів;
- суттєве скорочення робочих місць у зв'язку з розвитком автоматизації виробництва монополістичних об'єднань та, як наслідок, зростання безробіття;
- - нарощування обсягів виробничої діяльності великих підприємств значно збільшило екологічне навантаження;
- - гальмування темпів інноваційного розвитку на великих підприємствах в умовах збільшення вартості та термінів розробки й впровадження нових виробів згідно з вимогами ринку [65].

Саме тому з названих причин, почали звертати увагу на малі підприємства,

які могли врятувати економіку занепадаючих країн. Але для прогресивного їх розвитку так і не вистачало відповідного законодавства.

Наприклад Західна Німеччина безпосередньо після Другої світової війни стала повчальним прикладом у цьому відношенні. Ось приклад: Людвіг Ерхард дуже швидко усвідомив, що головною причиною злиденного стану, який тривав з часу закінчення війни, були не величезні руйнування, викликані цією війною, а «неправильна організація апарату виробництва у народному господарстві». Він мав мужність повірити творчим силам вільної підприємницької економіки і завдяки запровадженню соціальної ринкової економіки, корінної грошової реформи та ліквідації всіх заходів регламентування державою економіки створив основу для німецького “економічного чуда” [50, с. 69].

Таким чином, ми маємо підтримати Дрига С. Г. який визначає два комплекси причин, що сприяли появі нових поглядів на мале підприємництво в цей період у Європі, які у подальшому поширилися на весь світ і викликали певний ренесанс малих форм господарської діяльності в національних економіках та, в остаточному рахунку, визначили зміст процесу розвитку малої економіки у світі.

Перший комплекс охоплює причини економічного характеру:

- економічна необхідність інноваційного розвитку, що посилюється закономірностями розвитку науково-технічного прогресу, об’єктивно вимагає синтезу всіх акторів економічної системи – великого, середнього та малого підприємництва;
- необхідність рівномірного розвитку національної економіки об’єктивно вимагає вирішення суспільної задачі щодо створення такого типу підприємств, які змогли зайняти неефективні для великих монополістичних об’єднань господарські ніші;
- об’єктивна вимога ринкової економіки щодо підтримки її конкурентного стану вимагає включення в економічну систему немонополізованого підприємництва [65].

Другий комплекс причин – це причини соціального порядку, що групуються головним чином навколо проблеми зайнятості.

Зрозуміло, що вирішення цього комплексу задач вимагає нових підходів до стратегії економічного розвитку, яка має базуватися саме на перевагах малого бізнесу щодо його спроможності зайняти немонополізовані сектори економіки. Проте реалізація переваг малого бізнесу відбувається лише за умови розробки ефективної державної політики для немонополізованого сектора економіки. Майже сорокарічний досвід проведення послідовної державної політики у європейських країнах щодо сприяння розвитку малої економіки доводить, що мале підприємництво зайняло провідне місце в економіці практично серед всіх країн-членів ЄС, виробляючи до 65% ВВП усього Європейського Союзу та одночасно вирішуючи питання зайнятості та питання регіонального розвитку [65].

Отже, ми підтримуємо вказаного науковця, і хочемо додати до причин появи малого підприємництва ще такі фактори як: збільшення чисельності робочих місць та поява збільшеної конкуренції.

Зміст національних програм розвитку малого підприємництва в країнах, що системно її впроваджують, спрямований на реалізацію тих особливостей, що іманентно йому притаманні, гарантує певну міцність економічної системи та відтворює ринково-конкурентні механізми, які забезпечують подальше економічне зростання.

Переваги малої економіки щодо стабілізації й визначення перспектив розвитку будь-якої національної економічної системи господарювання, та які визначають при цьому неухильне зростання ролі самого малого бізнесу у сучасній світовій економіці, полягають у наступному:

сприяють досягненню оптимальної структури національної економіки;

- є базою для розробки та реалізації гнучкої стратегії й тактики господарювання;
- забезпечують більш рівномірний розвиток регіонів держави;

- підвищують якість й оперативність прийняття управлінських рішень;
- розвивають і розширюють сферу економічної мотивації та особистої відповідальності за результати своєї праці;
- підтримують на високому рівні стан ринкової конкуренції як вищу форму економічної зрілості;
- прискорюють інноваційні процеси та науково-технічний прогрес;
- підвищують можливості швидкої перебудови виробництва;
- визначають соціальну спрямованість розвитку різних галузей господарювання;
- наближають виробництво товарів та послуг до споживача;
- суттєво розширюють асортимент виробленої продукції та послуг;
- вирішують проблеми зайнятості населення [65].

Досвід Європейського Союзу доводить, що, незважаючи на різні моделі визначення малого підприємництва, обґрунтування критеріїв віднесення господарюючих суб'єктів до малого підприємства переслідує дві цілі .

Перша цільова установка щодо визначення критеріїв малого підприємства спрямована на забезпечення детального обґрунтування програм підтримки та розвитку малої економіки, що вимагає виділення однорідних груп господарюючих суб'єктів, які мають схожі проблеми при започаткуванні власної справи і ці проблеми можуть бути пом'якшені або усунені державою достатньо однотиповими засобами. Проте середовище малого підприємництва налічує широке коло й відмінностей між суб'єктами малих форм господарювання, для яких державна підтримка та програми розвитку потребують більшої деталізації та точності у встановленні груп підтримки, для чого застосовуються багатоетапні уточнення та введення обмежень, наприклад: за кількістю зайнятих, обсягом виручки, за підсумком балансу, за статутним капіталом, за строком та видом економічної діяльності [60].

Водночас, складність питання про природу компетенції ЄС і, відповідно, про обсяг повноважень Співтовариства полягає в тому, що Установчий договір

чітко не передбачає наділення ЄС виключною або спільною компетенцією в тій чи іншій сфері. Відсутність закріплення в чіткій формі у зазначеному Договорі сфери виключної компетенції ЄС пов'язана з небажанням його держав-членів під час створення Співтовариства передавати йому дедалі більший обсяг своїх повноважень. У сфері СТП таке небажання призвело до виникнення низки спорів щодо поділу повноважень між ЄС і його державами-членами по завершенні дванадцятирічного (1957–1969 рр.) перехідного періоду, протягом якого держави-члени проводили автономну торговельну політику з третіми країнами, а Співтовариство не могло виконувати свої повноваження у зовнішній сфері повною мірою. Велику роль у вирішенні цих спорів відіграв Суд ЄС, який неодноразово наголошував на виключній компетенції ЄС у сфері зовнішньої торгівлі.

У 90-х роках ХХ століття ЄС уклало угоди про асоціацію з багатьма країнами Центральної та Східної Європи (Європейські угоди), декотрі з яких (Республіка Естонія, Республіка Латвія, Республіка Литва, Республіка Польща, Республіка Словачія, Республіка Словенія, Республіка Угорщина, Республіка Чехія) набули членства в ЄС у 2004 р., а декотрі (Республіка Болгарія та Румунія) – у 2007-му. Зазначені угоди про асоціацію є подібними і спрямовані на підготовку країн Центральної та Східної Європи до набуття членства у Євросоюзі.

Друга цільова установка визначення критеріїв витікає з необхідності проведення в державі статистичних досліджень та спостережень за сектором малої економіки. Обидві вказані цілі знаходяться в певній суперечності між собою. У протилежність першій групі цілей, критерії визначення параметрів малого підприємства для статистичних досліджень вимагають як найбільшого їх спрощення, оскільки велика їх кількість ускладнює проведення статистичних досліджень та тягне за собою збільшення обсягів витрат для проведення таких спостережень. Це впливає на процес визначення критеріальних параметрів малого підприємства, який динамічно змінюється й удосконалюється в

напрямку пошуку розумного компромісу між бажанням отримати точні кількісні його показники та адмініструванням цього процесу [60].

Усі європейські країни-учасниці ЄС при визначенні малих підприємств дотримуються кількісного показника зайнятості, який не повинен перевищувати 49 осіб, а при визначенні середніх підприємств цей показник обмежений чисельністю зайнятих до 250 осіб. Відмітимо, що в усьому світі мале й середнє підприємництво розглядається в системі державної політики щодо їх розвитку як єдина цільова аудиторія. Тому, як правило, порогове значення загального вартісного показника щодо віднесення підприємств до малих та середніх у національних економіках визначається як єдиний критерій.

Згідно з рекомендаціями Європейської Комісії з питань підприємництва і промисловості для групи малих та середніх підприємств встановлений єдиний вартісний параметр: річний товарообіг не може перевищувати €50 млн. або загальна сума балансу не може перевищувати €43 млн. “Ця визначеність критеріїв є критичною межею для тих компаній, які можуть отримати допомогу за програмами ЄС, що націлені на малі та середні підприємства, та є особливою політикою, спирається на специфічні конкурентні правила у сфері малого та середнього бізнесу” [93].

Встановленням такого високого порогового вартісного параметру Європейська Комісія переслідує прагматичну ціль – створити для значно більшої чисельності малих та середніх підприємств умови їх державної підтримки щодо ефективного розвитку та підвищення тим самим конкурентоздатності всієї національної та континентальної економічної системи. Це обумовлено тим, що згідно з правилами ВТО така підтримка державами великих підприємств та, особливо, монополістичних об’єднань заборонена [65].

Відповідно до розрахунків, проведених автором на підставі звіту Європейської Комісії з питань підприємництва та промисловості, то наприклад у 2007 році річний товарооборот, що здійснювало у середньому одне мале підприємство, серед п’яти найпотужніших європейських країн склав: у Великій

Британії €3,7 млн., у Німеччині €2,5 млн., у Іспанії €2,7 млн., у Італії €3,4 млн. та у Франції €4,4 млн. Цей показник відносно середніх підприємств склав у цих країнах відповідно €26,4 млн., €19,6 млн., €18,9 млн., €27 млн. та €24,1 млн. Ці дані свідчать про достатньо вагомий резерв, що залишається для подальшого нарощування економічних ефектів малими та, особливо, середніми підприємствами для забезпечення конкурентних переваг національними системами господарювання [95].

Аналізуючи історія розвитку малого підприємництва в Європейському союзі, треба проаналізувати показники розвитку малих підприємств у Європейському союзі в останні роки, слід відмітити часткове скорочення кількості підприємств та чисельності зайнятих, яке пов'язане з жорсткими умовами розвитку малого бізнесу



Рис. 2. Чисельність малих підприємств ЄС та кількість працюючих на них робітників [80]

Так, ми бачимо, що за період 2011-2015 рр. чисельність підприємств скоротилася на 1,1%, а кількість працівників з 2008 по 2015 зменшилось на 1,7%.

Незважаючи на це, додана вартість малих підприємств зростає. Упродовж 2009-2015 рр. вона збільшилась на 18,9% (рисунок 2). До того ж у 2015 році намітились позитивні тенденції розвитку МП. Так, їх чисельність у порівнянні з 2014 роком зросла на 0,4%, а кількість зайнятих – на 0,5%.

Відповідно ми можемо узагальнити, що основними цілями регулювання і підтримки малого бізнесу в Європі:

- зміцнення єдиного внутрішнього ринку ЄС;
- усунення адміністративних бар'єрів;
- уніфікація законодавчої бази, посилення взаємодії країн ЄС для більш глибокого економічного співробітництва.

Унікальна система регулювання і підтримки малого бізнесу в Європі почала складатися в 70-х роках минулого століття. Щоб максимально стимулювати мале та середнє підприємство, в Європі були прийняті заходи, щоб усунути адміністративні перешкоди для малого бізнесу. Насамперед були внесені зміни, що стосуються податку на додану вартість, коригування умов фінансування і зміни в соціальну політику держав.

Крім того, була розроблена Європейська хартія для малого бізнесу Європи. В даному документі уряди європейських країн визнали значний потенціал малих підприємств і підкреслили важливість створення сприятливих умов для повторних спроб створення власного бізнесу, навіть якщо колишні спроби підприємця були не дуже вдалим. Положення Європейської хартії були враховані в Багаторічній програмі, і в перший же рік було запущено 11 проектів по їх впровадженню.

Державне регулювання малого бізнесу в Європі здійснюється шляхом законодавства, розробки і реалізації цільових програм фінансового, технологічного, інформаційного та кадрового сприяння розвитку малого та

середнього підприємництва. Для стимулювання розвитку малого бізнесу були розроблені нові юридичні моделі (Європейська акціонерна компанія, Європейський пул економічних інтересів), які дозволяють малим підприємствам з різних країн, що вступають в ділові відносини, ефективно вирішувати проблеми розбіжностей правових систем різних держав.

Політика підтримки малого бізнесу в Європі здійснюється через діяльність держав і через спеціальні програми, які реалізуються під егідою Євросоюзу. Фінансування заходів з підтримки малого бізнесу здійснюється з Структурних фондів Євросоюзу, таких як Фонд регіонального розвитку, Соціальний фонд.

До кризових умов малий бізнес в Європі адаптувався найбільш ефективно, маючи можливість маневрувати на ринку. Малі підприємства досить оперативно стали займати ніші, нецікаві великим підприємствам, що значною мірою допомагає європейським країнам долати стагнаційні явища в економічній сфері.

Наприклад, якщо взяти таку країну як Іспанія, то формування малого підприємництва в Іспанії бере свій початок з 70-х років минулого століття. Високий рівень розвитку малого підприємництва сприяв високому рівню економіки країни. Підприємці забезпечили відсутність безробіття в країні і вплинули на поліпшення економічної ситуації в країні в цілому.

Найбільшу частину малих підприємств в Іспанії становить сільське господарство - до 80%, інші галузі, такі як будівництво, промисловість, суднобудування складають близько 25-30%. Розглянемо основні причини, які сприяють успіху Іспанії в розвитку малого підприємництва.

В Іспанії існує безліч програм, спрямованих на підтримку і розвиток малого підприємництва. Уряд країни приділяє велику увагу тим суб'єктам малого підприємництва, які беруть активну участь в соціальній політиці країни шляхом створення додаткових робочих місць для соціально незахищених громадян, таких як студенти, жінки, іммігранти і т.д., а також сприяють розвитку регіонів з низькими економічними показниками.

Уряд Іспанії велику увагу приділяють розвитку наукомістких галузей і

наукових досягнень. Програми розвитку малого підприємництва ґрунтуються на європейських програмах, що поширюються на багато країн Європи, такі як Німеччина, Франція, Великобританія та інші.

Держава сприяє підтримці малого підприємництва, створюючи велику кількість різних організацій і фондів. Такі організації поділяються на дві групи, в які входять товариства з підтримки малого підприємництва на території країн Євросоюзу.

До першої групи належать товариства взаємного гарантування. Дані підприємства надають гарантії для кредиторів з метою отримання кредитів для розвитку малого бізнесу, надаючи свою власність для застави або виступаючи поручителями.

Друга група включає в себе товариства взаємного фінансування, які фінансують, інвестують і надають субсидії для суб'єктів малого підприємництва. До цієї групи входить Державний інститут офіційного кредитування Іспанії.

Крім того, в Іспанії існує велика кількість організацій, які захищають інтереси малого підприємництва. Прикладом може послужити Асоціація малого бізнесу та торгово-промислова палата, філії яких розташовані в кожному місті.

Таким чином, підсумовуючи, ми можемо узагальнити, що до позитивних сторін розвитку малого підприємництва в Іспанії слід відзначити низький рівень бюрократії. Для реєстрації малого підприємства і отримання ліцензії підприємці витрачають не більше 24 годин. Такі ж умови поширюються і на нерезидентів країни. В результаті, іноземні громадяни беруть участь у розвитку малого підприємництва країни.

Наголосимо, що відповідно до Установчого договору та рішень Суду ЄС, торгівля товарами належить до виключної компетенції Європейського співтовариства в рамках СТП. З другого боку, Установчий договір ЄС не містить визначення терміна «товар» або «продукція». У 1968 р. цю прогалину заповнив Суд ЄС, визначивши термін «товар» у Справі №7/68 *Commission v. Italy* як будь-що, що можна оцінити грошима і що є об'єктом торговельної операції. Згодом

Суд включив у це визначення: золоті та срібні колекційні монети, які не є законним засобом платежу; товари та матеріали, які постачаються з метою надання послуг; звукові записи, фільми, апаратуру та іншу продукцію, використовувану для розповсюдження телевізійних сигналів; сміття, що не переробляється і має негативну економічну вартість; електроенергію. Водночас визначення терміна «товар» не застосовується до матеріальних предметів, що підпадають під інші свободи внутрішнього ринку ЄС. Зокрема, товаром не можна вважати: банкноти, що є законним засобом платежу; лотерейні білети, оскільки вони підпадають під положення Установчого договору про капітал та послуги; телетрансляцію або передачу телевізійних сигналів, що підпадають під положення Установчого договору про послуги.

Існують три категорії товарів, що мають особливий статус унаслідок їх економічного значення для ЄС та своєрідного поділу компетенції між Європейськими співтовариствами і державами-членами стосовно цих товарів. До таких товарів належать: сільськогосподарська продукція; вугілля та сталь; атомна енергія.

Торгівля сільськогосподарською продукцією підпадає не тільки під спільну торговельну політику, а й під спільну сільськогосподарську політику. Перелік сільськогосподарської продукції включає в себе продукти землеробства, тваринництва, рибальства та продукти переробки: живих тварин, м'ясо та субпродукти; рибу, ракоподібних та молюсків; молоко та молочні продукти; живі дерева та інші рослини, їстівні овочі, плоди та горіхи, каву, чай та прянощі, зернові культури, готові харчові продукти з м'яса, риби, ракоподібних чи молюсків, продукти переробки овочів, плодів чи інших частин рослин тощо.

Положення Установчого договору про ССП не передбачають процедури укладання міжнародних торговельних угод і застосування заходів захисту. Тому під час проведення цих процедур у сфері торгівлі сільськогосподарською продукцією застосовуються положення Установчого договору про спільну торговельну політику. Беручи до уваги розмежування в Установчому договорі

положень про спільну сільськогосподарську політику і положень про спільну торговельну політику, ми поділяємо погляди науковців, які наголошують на тому, що СТП безпосередньо не поширюється на торгівлю сільськогосподарською продукцією.

1.2. Поняття та форми малого підприємництва в Європейському Союзі

Розуміння значення підприємця як рушійної сили проресу суспільства сформувалось лише з часом. В античні часи та протягом довгих періодів часу в історії християнської церкви діяльність торговця, купця та підприємця оцінювалась як “низькосортна”, “огидна” та “гріховна”.

Новаторство та прогрес суспільства є однією з ознак підприємництва, яке забезпечує ефективну взаємодію із зовнішнім оточенням. Не інтуїція та здатність передбачити реакцію ринку, а цілеспрямована діяльність підприємця щодо зміни ринкових умов є головним чинником підприємництва. Виходячи з цього, економічний зміст новаторської функції підприємництва полягає в розширенні ринкових потреб.

Отже, одна з функцій підприємництва - творча, пов'язана з новаторством. Її значення особливо зростає в умовах сучасного науково-технічного прогресу.

У зв'язку з посиленням функції, пов'язаної з інноваціями, створюється новий економічний клімат для підприємництва. Зростає ринок науково-технічних розробок, або венчурного підприємництва, зайнятого впровадженням новинок техніки і технологій. Розвивається інформаційна інфраструктура підприємництва, розширюється доступ до корисної інформації, зміцнюються патентно-ліцензійні служби, мережа банківських інформаційних даних, що нагромаджуються за допомогою електронно-обчислювальної техніки.

- Роль і значення підприємництва як рушійної сили прогресу полягає у тому, що:

- підприємництво є важелем для зміни структури економіки. Для підприємців основний спонукальний мотив - можливість одержання прибутку. Вони майже завжди концентрують свої дії на розвитку перспективних напрямків господарської діяльності, віддача від яких може перевершити середні показники;
- розвиток підприємництва створює “оживне середовище” для конкуренції. Забезпечуючи освоєння перспективних виробництв, підприємці сприяють швидшому оновленню техніко-технологічної бази і номенклатури продукції фірми. Вони стимулюють господарську активність, підтримуючи конкуренцію й існуючий ринок;
- підприємництво можна вважати каталізатором економічного розвитку. Цей своєрідний прискорювач, що істотно впливає на структурну перебудову в економіці; збільшення обсягів виробництва і надання послуг; стимулювання інвестиційної діяльності; підвищення рівня попиту і пропозиції; прискорення темпів економічного розвитку національної економіки, загалом;
- підприємництво сприяє економії і раціональному використанню всіх ресурсів. Діяльність підприємця нерозривно зв’язана з господарським ризиком. Саме ця обставина є потужним стимулом економії ресурсів, вимагає від підприємця детального аналізу рентабельності проектів, відповідального ставлення до інвестицій, раціонального витрачання ресурсу, найманню робочої сили;
- підприємництво забезпечує сильнодіючі стимули до високоефективної праці. Здебільшого особистості, котрі мають власний бізнес і завдяки цьому сильніші спонукальні мотиви, більше зацікавлені в якісній і продуктивній праці, ніж наймані працівники. Такий психологічний феномен вільної праці для одержання власного зиску забезпечує ще більший вигравш для економіки, загалом.

Ділові якості підприємців та особливості підприємницької діяльності найяскравіше проявляються на рівні малих та середніх підприємств. Мале та середнє підприємництво несе на собі значне смислове навантаження. Дрібні і

середні підприємства мають помітне значення в зайнятості, виробництві окремих товарів, дослідницьких і науково-виробничих розробках.

Вони створюють середовище і дух підприємництва, без яких неможлива ринкова економіка, забезпечують необхідну мобільність в умовах ринку, створюють глибоку спеціалізацію і кооперацію, без яких неможлива висока ефективність.

Окрім легального визначення підприємництва, законодавство встановлює принципи, відповідно до яких така діяльність може здійснюватись. Вони також мають важливе значення для розуміння сутності підприємницької діяльності.

На думку Б. Ф. Купчак під підприємництвом розуміє особливий тип суспільних відносин з приводу виробництва, розподілу та привласнення благ і послуг, у процесі чого підприємець за умови повної свободи дій раціонально поєднує (комбінує) фактори виробництва на інноваційній основі і бере на себе відповідальність за результати виробництва вкладеними коштами, затратами часу і праці, діловою репутацією й своїм майбутнім прибутком, але реалізуючи свої власні інтереси, він сприяє ефективному задоволенню потреб суспільства і ринковим перетворенням у державі [36, с. 244].

Отже, підприємницька діяльність є складовою господарської діяльності (яка може бути також неприбутковою) та однією з найпоширеніших форм економічної діяльності.

Так, в економічній джерелах пріоритетне місце посідає така ознака підприємництва як спрямованість на максимізацію прибутку. Значна кількість науковців-представників економічної науки відзначають також інноваційність, самостійність, ризиковість підприємництва.

Деякі вчені називають дещо інші характеристики підприємницької діяльності. Підприємництвом є не будь-яка корисна для суспільства діяльність по виробництву продукції, наданню послуг, а лише та, що характеризується такими основними ознаками: економічною самостійністю та автономною волею її суб'єктів; ініціативністю; творчим новаторським характером; систематичністю;

здійснюється на власний ризик і під власну повну майнову відповідальність; здійснюється з метою одержання прибутку; є правомірною.

Підприємницька діяльність є дуже різноманітною і залежить вона від об'єкту застосування капіталу і отримання конкретних результатів. Всі численні прояви підприємницької діяльності можна поділити на кілька видів підприємництва.

З теоретичних позицій мале підприємництво розглядається як особлива форма економічної активності, що передбачає орієнтацію на досягнення комерційного успіху; інноваційний та ризиковий характер діяльності; перспективність, спрямування на подальший розвиток, розширення масштабів і сфери діяльності; несення майнової відповідальності підприємцем за результати господарювання; свободу та самостійність суб'єктів у прийнятті управлінських рішень та здійсненні бізнесу; постійний характер господарської діяльності, укладання регулярних, а не одноразових угод (бізнес-операцій).

Як певний стиль (тип) господарської поведінки мале підприємництво має такі характерні риси: динамічність, цілеспрямованість, наполегливість у здійсненні бізнесу, ініціативність, підприємливість, творче ставлення до справи, пошук нетрадиційних рішень і нових способів дій, готовність до ризику та вміння ним управляти, комунікативність, оперативність, орієнтація на потреби споживачів та їх поведінку на ринку.

Пропонуючи свою продукцію на товарний ринок для реалізації, малі підприємства сприяють повнішому задоволенню споживчого попиту населення. Вони створюють нові робочі місця, залучають працюючих та непрацюючих до суспільно-корисної діяльності, сприяти формуванню середнього класу суспільства.

Відомими перевагами малого бізнесу є насамперед мобільність, гнучкість, раціональна організаційна структура підприємства, здатність швидкого пристосування до змін споживчого попиту, оперативність освоєння випуску нової продукції малими партіями, невисокі експлуатаційні витрати.

Дослідження феномену державного регулювання підприємництва безсумнівно доводить, що воно є явищем багаторівневим та багатогранним. Знаходження оптимальної й ефективної взаємодії державного та підприємницького секторів є актуальною проблемою економічної дійсності. Найбільш поширені такі види господарської діяльності малих підприємств: виробництво продукції виробничо-технічного призначення; виготовлення товарів народного споживання; виробництво, заготівля, переробка і реалізація сільськогосподарської продукції; збирання і переробка вторинної сировини і ділових відходів виробництва; ремонт і обслуговування техніки; виробниче, шляхове і житлово-громадське будівництво; комунально-господарська діяльність; роздрібна торгівля і громадське харчування; побутове обслуговування; організація культурного дозвілля; медична допомога; надання правових, транспортно-експедиційних, науково-дослідних, проектних, конструкторських, впроваджувальних, спортивно-оздоровчих та інших послуг; рибальство, рибництво та виробництво рибної продукції; заготівля деревини; видобування корисних копалин та інших природних ресурсів; інші галузі господарської діяльності. У світовій практиці існує три підходи до визначення малих та середніх підприємств за такими критеріями: кількістю зайнятих, обсягом продажу продукції (послуг), балансовою вартістю активів (таблиця 1)

Таблиця 1
Розподіл на середні, малі та мікропідприємства в країнах - членах Європейського Союзу та Україні

Підприємство	Чисельність персоналу для країн ЄС та України	Річний оборот для ЄС	Річний дохід від будь-якої діяльності для України	або	Річний баланс для ЄС	Обсяг валового доходу від реалізації продукції (товарів, послуг) для України
Середнє	< 250	< € 50 млн	< € 50 млн		< € 43 млн	< 100 млн грн
Мале	< 50	< € 10 млн	< € 10 млн		< € 10 млн	< 70 млн грн
Мікро	< 10	< € 2 млн	< € 2 млн		< € 2 млн	-

У країнах ЄС визначення та критерії розподілу підприємств на мікро-, малі та середні зазначено в Рекомендаціях Комісії Європейських Співтовариств № 2003/361/ЄС від 06.05.2003 р. [82], за якими для розподілу сукупності підприємств враховують такі фактори (таблиця 2): чисельність персоналу; річний оборот або балансовий підсумок. Відповідно до вказаної Рекомендації в ЄС надається визначення підприємства: це - юридичні особи, незалежно від їх організаційно-правової форми, які займаються ремісничою діяльністю та іншими видами діяльності на індивідуальній чи сімейній основі, партнерства та інші об'єднання, які регулярно займаються економічною діяльністю [82].

Таблиця 2

Визначення малих та середніх підприємств за методикою ЄС [55, с. 87]

Підприємства	Кількість зайнятих	Річний обсяг, млн.єкю	Баланс, Млн. єкю
Малі	Менше 50	Менше 4	Менше 2
Середні	50-250	Менше 16	Менше 8

Таким чином, за даними таблиці 2 ми спостерігаємо тотожність критеріїв розподілу підприємств на мікро-, малі та середні в Україні та країнах - членах Європейського Союзу.

Як правило, до малих і середніх підприємств відносять підприємства, на яких кількість працюючих менше певної встановленої норми, диференційованої для різних країн.

Однак вітчизняне законодавство, на жаль не надає чіткого визначення та ознак малих і середніх підприємств. Здається, найбільш сприятливим можна визначити термін, характеризуючий малі і середні підприємства, запропонований Європейською Комісією з питань підприємництва та промисловості, що характеризує малих і середніх підприємств в залежності від кількості працівників, річних балансу та обороту (таблиці 3).

Таблиця 3

Класифікація МСП за визначенням Європейської Комісії з питань підприємництва та промисловості [64]

Тип підприємства	Кількість працівників		Річний оборот (в млн євро)		Річний баланс (в млн євро)
Дуже мале підприємство	< 10	та	< 2	або	< 2
Мале підприємство	< 50	та	< 10	або	< 10
Середнє підприємство	< 250	та	< 50	або	< 43

Таким чином, треба узагальнити, що мале підприємництво є невід'ємною рисою будь-якої ринкової системи, без чого економіка і суспільство в цілому не можуть не тільки розвиватися, але навіть й існувати. Великий капітал, безумовно, визначає рівень науково-технічного і виробничого потенціалу, але є основою розвитку країн з ринковою системою господарювання є мале підприємництво як найбільш масова, динамічна та гнучка форма ділового життя. Саме в секторі малого підприємництва створюється і функціонує чимала маса національних ресурсів, яка є живильним середовищем для середнього та великого підприємництва.

- до 5%;
- підвищивши поріг, нижче яких сторони звільняються від надання будь-якої інтраст-інформації, тобто аналог податкової декларації для внутрішньої торгівлі в країнах - членах Європейського Союзу, з 500 000 EUR до 550 000 EUR, Австрія скоротила кількість оподатковуваних осіб/підприємств приблизно на 700;
- підприємства Фінляндії зазвичай зобов'язані звітувати і платити ПДВ щомісяця. При цьому, якщо товарообіг підприємства менше 25 000 EUR на рік, то дана компанія може звітувати і платити ПДВ тільки 1 раз протягом календарного року. Якщо товарообіг від 25 001 до 50 000 EUR, то звіт та оплату

необхідно надавати щоквартально [30, с. 58].

Таким чином, високий рівень розвитку малого та середнього підприємництва в країнах ЄС є необхідною умовою успішного функціонування ринкової економіки. Державне регулювання доповнює ринковий механізм.

Отже, головною метою держави є розроблення відповідної соціальної, економічної, законодавчої основи. Тому вивчення досвіду малого підприємництва сприяє розвитку державної політики шляхом поєднання, узгодження, комбінування різних форм, методів, засобів регулювання та підтримки, головними серед яких є: законодавчо-правова інституційна, фінансово-кредитна підтримка, (передбачає прями гарантовані позики), цільове субсидування, пільгове кредитування, гарантії перед кредитними товариствами, цільове бюджетне фінансування, створення різних кредитно-фінансових та інвестиційних організацій, сприятлива податкова політика, інформаційно-консультативна, організаційно-управлінська підтримка, технологічне навчання, технічна допомога, стимулювання зусиль у сфері самоорганізації бізнесу [43, с. 37].

Отже, нами було виявлено, що саме такі засоби так чи інакше передбачені програмами стимулювання малого та середнього бізнесу в більшості розвинених країн.

Наголосимо, що У 1975 р. Суд ЄС у Висновку 1/75 передбачив, що держави-члени з кінця перехідного періоду не мають більше права проводити автономну торговельну політику щодо третіх країн, підтвердивши тим самим виключність природи повноважень ЄС у сфері СТП. На думку Суду, визнання спільної компетенції у сфері СТП не лише зашкодило б інституційній структурі, а й поставило б під сумнів виконання Співтовариством у майбутньому завдання захисту спільних інтересів.

У 1976 р. правило про виключну компетенцію Співтовариства у сфері СТП дістало підтвердження у Справі №41–76 *Donckerwolke v. Procureur de la République*, у якій Суд наголосив на тому, що по завершенні перехідного періоду

держави–члени можуть вживати національні заходи в зазначеній сфері, тільки отримавши спеціальний дозвіл від Співтовариства.

У 1978 р. Суд ЄС у Висновку 1/78 відмовився визнати, що повноваження Співтовариства у сфері СТП обмежуються тільки діяльністю, яка чітко закріплена в ст. 113 (нова ст. 133) Установчого договору, оскільки такий підхід сприяв би знеціненню СТП з часом. Тим самим Суд розширив коло повноважень ЄС у сфері СТП, дозволивши не звужувати предмета СТП до рамок, установлених Договором.

У 1993 р. Суд ЄС у Висновку 2/91 зазначив, що існування компетенції, закріпленої в положеннях Установчого договору, виключає будь–яку компетенцію держав–членів, що конкурує з компетенцією ЄС як усередині Співтовариства, так і поза його кордонами на міжнародній арені. На думку Суду, виключна або спільна природа повноважень ЄС не тільки базується на положеннях Установчого договору, а й залежить від обсягу заходів, застосовуваних інституціями ЄС для виконання зазначених положень. Такі заходи позбавляють держави–члени повноважень, якими їх було наділено під час перехідного періоду.

У 1994 р. після приєднання ЄС до Світової організації торгівлі нові спори щодо обсягу повноважень Співтовариства у сфері СТП були спричинені зміною структури світової торгівлі в цілому та включенням Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ) 1947 р. до ГАТТ 1994 р. ЄС підтвердило прийняття норм СОТ у Рішенні Ради №94/800/ЕС від 22 грудня 1994 р. щодо укладання від імені Співтовариства в рамках його компетенції угод, про які було домовлено під час Уругвайського Раунду багатосторонніх переговорів (1986–1994 рр.).

У Висновку 1/94 Суд ЄС розглядав питання про сумісність спільного укладання Співтовариством та державами–членами угод, що стали результатом Уругвайського Раунду переговорів, із поділом повноважень, передбачених Установчим договором. Це питання стосувалося, по–перше, належності торгівлі послугами та комерційними аспектами інтелектуальної власності до предмета

СТП і, по–друге, виключного права ЄС укласти Угоду про утворення СОТ і додатки до неї. Суд зазначив, що Співтовариство, відповідно до ст. 113 (нова ст. 133) Установчого договору, має виключну компетенцію укласти ГАТТ, але має спільну з державами–членами компетенцію укласти Генеральну угоду про торгівлю послугами (ГАТС), Угоду про торгівлю комерційними аспектами інтелектуальної власності (ТРИПС) та Угоду про утворення СОТ. Таким чином, у 1994 р. Суд підтвердив, що у сфері зовнішньої торгівлі товарами ЄС має виключні повноваження, а у сфері зовнішньої торгівлі послугами та комерційними аспектами інтелектуальної власності – спільні повноваження.

Амстердамський договір (набрав чинності в 1999 р.) наділив Співтовариство правом вести міжнародні переговори та укласти угоди про послуги та про торгівлю комерційними аспектами інтелектуальної власності шляхом прийняття Радою Євросоюзу одноголосного рішення після отримання пропозиції від Комісії та консультування з Парламентом ЄС (Європарламентом).

Ніццький договір (набрав чинності у 2001 р.) значною мірою змінив та доповнив положення Установчого договору про СТП. Унаслідок цих змін та доповнень, по–перше, ЄС, відповідно до зміненої ст. 133(5), здобуло право ведення переговорів та укладання угод у сфері торгівлі послугами та комерційними аспектами інтелектуальної власності «тією мірою, якою на ці угоди не поширюється дія інших параграфів ст. 133, та з урахуванням параграфа 6 ст. 133». Щодо цих договорів Рада Євросоюзу отримала право приймати рішення як кваліфікованою більшістю голосів, так і одноголосно. По–друге, Ніццька редакція Установчого договору додала до ст. 133 параграф 6, відповідно до якого Рада не може самостійно укласти торговельну угоду, що містить положення, які виходять за рамки внутрішніх повноважень Співтовариства, особливо ті положення, що тягнуть за собою гармонізацію законів та підзаконних актів держав–членів у сферах, у яких Установчий договір виключає таку гармонізацію. До таких угод віднесено: угоди у сфері торгівлі культурними та аудіовізуальними послугами, послугами у сфері освіти, соціальним та

медичним обслуговуванням людей.

Очевидно, що, відповідно до Установчого договору та рішень Суду ЄС, на обсяг повноважень Співтовариства у сфері СТП впливає предмет торгівлі. Так, якщо предметом торгівлі є товари, то ЄС самостійно визначає та веде спільну торговельну політику, укладає тарифні і торговельні угоди, встановлює та застосовує заходи захисту й спільний митний тариф. З другого боку, якщо предметом торгівлі є послуги та комерційні аспекти інтелектуальної власності, то Співтовариство поділяє компетенцію з державами-членами під час укладання угод та застосування заходів захисту.

Водночас слід зважати на виняток із правила про виключну компетенцію ЄС у сфері зовнішньої торгівлі товарами, встановлений у ст. 134 Установчого договору. Відповідно до цього положення, держави-члени ЄС мають право застосовувати національні заходи захисту у формі обмеження імпорту товарів із третіх країн у випадках відхилення торговельного потоку або економічних труднощів в одній чи декількох державах-членах, які спричинені різницями в заходах торговельної політики. Це право держав-членів стало предметом розгляду в Суді ЄС у згадуваній Справі *Donckerwolke*. У цій справі Суд зазначив, що ст. 115 (нова ст. 134) Установчого договору запобігає економічним труднощам, які можуть виникнути внаслідок існування різних національних торговельних політик, наділивши Комісію ЄС правом дозволяти державам-членам застосовувати заходи захисту (у тому числі заходи, які порушують принцип вільного руху товарів, що походять із третіх країн, але перебувають у вільному обігу в одній із держав-членів ЄС). Водночас, підтвердивши виключну природу повноважень ЄС у сфері СТП, Суд наголосив на тому, що ст. 115 (нова ст. 134) Установчого договору спричиняє незавершеність цієї природи.

РОЗДІЛ 2

СВОБОДА ДІЛОВОГО ЗАСНУВАННЯ ТА СВОБОДИ НАДАННЯ І ОТРИМАННЯ ПОСЛУГ І ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

2.1. Свобода ділового заснування в Європейському Союзі.

Свобода ділового заснування згідно зі ст. 43(2) Договору про Співтовариство, розуміється, як "право самостійної діяльності, а також створення суб'єктів підприємницької діяльності й управління ними, зокрема, створення компаній і фірм в тому значенні, яке визначено ч. 2 ст. 48 Договору про Співтовариство, на умовах, встановлених законодавством держави-члена ЄС, де таке право існує для її власних громадян".

Таким чином, свобода ділового заснування на Спільному ринку Співтовариства складається з 2 елементів:

право самостійної економічної діяльності громадян ЄС у будь-якій державі-члені ЄС, інше, ніж у державі-члені, звідки цей громадянин походить;

право на створення й управління суб'єктами підприємницької діяльності в державах-членах відповідно до умов, установлених законодавством держави-члена ЄС для власних фізичних та юридичних осіб.

Під "суб'єктами підприємницької діяльності" (англ. *undertakings*) ЄСП розуміє будь-які суб'єкти, що діють з метою одержання прибутку. Це включає корпорації, товариства, фізичних осіб, торговельні асоціації, підприємства з державною формою власності і кооперативи'. Установи державної форми власності можуть бути визнані підприємствами, якщо вони здійснюють економічну діяльність з метою одержання прибутку у значенні ст. 81 Договору про Співтовариство. У деяких випадках різноманітні юридичні особи можуть класифікуватися як єдине підприємство, якщо між ними існує тісний економічний зв'язок.

Із змісту ст. 43 Договору про Співтовариство випливає, що свобода

ділового заснування поширюється не тільки на громадян ЄС, але й на компанії та фірми, засновані відповідно до законодавства держави-члена ЄС. До компаній і фірм у значенні ст. 48 Договору про Співтовариство належать юридичні особи (зокрема, кооперативні товариства), що діють відповідно до цивільного та комерційного права держави походження, за винятком неприбуткових юридичних осіб. Для користування свободою ділового заснування компанія чи фірма має бути зареєстрована згідно з законодавством держави-члена ЄС і місцем провадження її економічної діяльності (зокрема, наявність зареєстрованого офісу, центрального управління та місця переважного здійснення бізнесу) має бути територія держави-члена ЄС.

Частина 1 ст. 43 Договору про Співтовариство забороняє будь-які національні обмеження для здійснення економічної діяльності в ЄС фізичними чи юридичними особами інших держав-членів ЄС. Частина 2 ст. 43 Договору про Співтовариство передбачає, що суб'єкти підприємницької діяльності держав-членів ЄС користуються тими ж самими правами, що і суб'єкти підприємницької діяльності в державі-члені їх походження.

Проте, ст. 43 Договору про Співтовариство передбачає *2 види обмеження свободи ділового заснування*.

Перший, свобода ділового заснування може бути реалізована суб'єктами підприємницької діяльності ЄС тільки в державі-члені, іншій, ніж держава-член їх походження. Отже, підприємець-громадянин ЄС не може заперечувати правомірність обмежень його права на свободу ділового заснування в країні свого громадянства.

Другий, свобода ділового заснування здійснюється "на тих же засадах, що і для власних громадян". Це означає, що якщо суб'єкт підприємницької діяльності ЄС здійснює свою економічну діяльність в тому ж порядку, що і суб'єкти підприємницької діяльності держави-члена ЄС, де він має місце ділового заснування, але при цьому зазнає певних обмежень порівняно з режимом господарювання в своїй власній державі, то це не може розглядатися як

дискримінація всупереч свободі ділового заснування у значенні ст. 43 Договору про Співтовариство. Взагалі, розділ про свободу ділового заснування Договору про Співтовариство накладає на уряди держав-членів ЄС пряме зобов'язання усунути всі види обмежень, що ускладнюють процедуру ділового заснування в ЄС, зокрема: умови заснування компаній, філій, дочірніх підприємств, та умови в'їзду так званого "ключового" персоналу та працівників компаній.

Положення розділу про свободу ділового заснування Договору про Співтовариство забороняють як пряму дискримінацію суб'єктів підприємницької діяльності ЄС за ознакою національності або громадянства, так і непрямую (наприклад, додаткова реєстрація), але за винятком необхідності дотримання моральних та етичних принципів, дисциплінарного контролю в державі-члені. У доповнення до розділу про свободу ділового заснування Договору про Співтовариство потрібно враховувати Директиву 2004/58, згідно з якою держави-члени повинні усунути будь-які дискримінаційні обмеження з ділового заснування громадян ЄС та їх свобод щодо доступу на територію держав-членів ЄС з метою надання та отримання послуг. Крім того, ця Директива дозволяє підприємцям та членам їх родин залишатися на території держави-члена ЄС.

Окрім заборони прямої та непрямой дискримінації свобода ділового заснування надає додаткові специфічні права суб'єктам підприємницької діяльності ЄС, наприклад: право залишатись на території держави-члена ЄС під час та після закінчення здійснення комерційної діяльності через ділове заснування чи надання послуг в цій державі-члені, право отримувати у власність та користуватися землею та будівлями на території держави-члена ЄС, де суб'єкт підприємницької діяльності ЄС перебуває.

Проте держави-члени ЄС мають право застосовувати недискримінаційні заходи з обмеження свободи ділового заснування суб'єктів підприємницької діяльності ЄС, якщо такі заходи відповідають наступним умовам:

- застосовуються недискримінаційним чином;
- виправдані серйозними вимогами захисту суспільних інтересів;

припустимі для досягнення мети;

вживаються лише в межах та в обсязі, необхідних для досягнення мети¹².

Договір про Співтовариство передбачає декілька винятків зі свободи ділового заснування, якщо діяльність пов'язана з виконанням офіційних владних повноважень. Винятки на підставах виконання владних повноважень, державної безпеки та громадського здоров'я, передбачені в ст. 46 (1) Договору про Співтовариство, однаково стосуються всіх свобод Внутрішнього ринку: свободи пересування працівників, свободи ділового заснування та свободи надання послуг.

Згідно з рішенням ЄСП, ст. 43 Договору про Співтовариство має пряму дію. ЄСП підтвердив, що навіть за браком прийнятих директив, як це вимагається ст. 47 Договору про Співтовариство, і в тому разі, коли обмеження свободи ділового заснування не ґрунтуються на критерії національності або громадянства, суб'єкти підприємницької діяльності ЄС можуть прямо посилатися на ст. 43 Договору про Співтовариство, щоб користуватися свободою ділового заснування і здійснювати свою економічну діяльність у будь-який з держав-членів ЄС.

2.2. Поняття послуг, транскордонний характер послуг в праві Європейського Союзу

У рамках СТП торгівля послугами (на відміну від торгівлі товарами) підпадає під спільну компетенцію ЄС та його держав-членів. Відповідно до ст. 50 Установчого договору, «послугами» є послуги, що їх надають зазвичай за винагороду, тією мірою, якою вони не підпадають під дію положень про свободу пересування людей, товарів та капіталу. Послугами, зокрема, є: діяльність промислового характеру; діяльність торговельного характеру; діяльність ремісників; діяльність осіб вільних професій. Торгівля послугами є предметом СТП, виходячи з того, що, по-перше, ст. 133 Установчого договору ЄС

передбачає торгівлю послугами. По–друге, у Висновку 1/94 Суд ЄС зазначив, що, оскільки СТП має відкритий характер, торгівля послугами не може бути виключена з предмета ст. 113 (нова ст. 133) Установчого договору, хоча тільки окремі обмежені аспекти ГАТС підпадають під СТП. Водночас Суд наголосив, що спільна торговельна політика ЄС не стосується послуг, пов'язаних із вільним рухом фізичних та юридичних осіб. По–третє, у доктрині торгівлю послугами відносять до предмета СТП. З другого боку, науковці звертають увагу на той факт, що під СТП не підпадає міжнародна торгівля, пов'язана з рухом фізичних та юридичних осіб.

Торгівля комерційними аспектами інтелектуальної власності пов'язана з торгівлею товарами і належить до спільної компетенції Європейського співтовариства та його держав–членів у рамках СТП, що підтверджено ст. 133 Установчого договору та рішенням Суду ЄС. На думку Суду, Співтовариство застосовувало заходи щодо комерційних аспектів інтелектуальної власності, зокрема, на підставі «нового інструменту торговельної політики», що ґрунтувався на ст. 113 (нова ст. 133) Установчого договору, а саме: Регламенту Ради №2641/84 «Про посилення спільної торговельної політики, особливо для захисту від протиправної торговельної практики» від 17 вересня 1984 р. (новий Регламент Ради №3286/94 «Про встановлення процедур Співтовариства у сфері спільної торговельної політики з метою забезпечення виконання прав Співтовариства згідно з правилами міжнародної торгівлі, особливо тими, що встановлені в рамках Світової організації торгівлі» (Регламент Ради №3286/94) від 22 грудня 1994 р.). Суд наголосив, що зазначені заходи були спрямовані на захист інтересів Співтовариства у сфері інтелектуальної власності в третіх країнах (у зв'язку з відсутністю в останніх захисту прав інтелектуальної власності підприємств ЄС), підпадали під регулювання в рамках торговельної політики й стосувалися, зокрема, заборони випуску у вільний обіг «піратської» продукції. Водночас, на думку Суду, ЄС не має виключного права укладати з третіми країнами угоди щодо міжнародної гармонізації захисту інтелектуальної

власності, але наділене спільною з державами–членами компетенцією укладати ТРІПС.

Отже, стаття 50 Договору про Співтовариство пояснює, що саме підпадає під поняття послуги. Під "послугами" розуміються послуги, що звичайно надаються за винагороду, якщо вони не регулюються положеннями щодо вільного руху товарів, капіталів та пересування осіб.

Послуги включають, зокрема:

- діяльність промислового характеру;
- діяльність торгового характеру;
- діяльність ремісників;
- діяльність осіб вільних професій.

За практикою ЄСП зміст поняття "послуги" включає туристичну, медичну, фінансову, освітню, спортивну діяльність. Крім того, в окремих справах ЄСП вирішив, що надання телевізійного сигналу, продаж лотерей, надання кредитів на придбання житла, діяльність агенцій з працевлаштування є "послугами" згідно з правом Співтовариства. Особа, що надає послуги, може тимчасово здійснювати свою діяльність в іншій державі-члені на тих самих умовах, які встановлені в її власній державі, якщо це не порушує положень Договору, що стосуються права на свободу ділового заснування. Надання послуг регулюється ст. 50 Договору про Співтовариство тільки у разі, коли вони мають економічний характер та надаються за винагороду ЄСП постановив у справі , що винагорода не обов'язково має отримуватися від безпосереднього одержувача послуг, а може походити від будь-якої третьої особи. Проте у справі ЄСП дещо звузив цю норму, затвердивши, що студенти не можуть користуватися свободою отримання послуг згідно зі ст. 49 Договору про Співтовариство, бо відповідно до ст. 50 цього ж Договору професійна освіта не підпадає під категорію послуги , тому що оплачується державою з громадських коштів. З іншого боку, платні освітні послуги або платні медичні послуги, такі як операція зі здійснення абортів (але не надання інформації про абортів) у справі можуть підпадати під дію ст. 50

Договору про Співтовариство.

Послуги, які фінансуються з державних коштів, наприклад, плата за навчання, не підпадають під дію розділу про свободу надання послуг Договору про Співтовариство. Навпаки, приватна освіта та державні медичні послуги, сплачені приватною страховою компанією⁴, підпадають під поняття "послуги" згідно з правом Співтовариства. Стаття 51 Договору про Співтовариство не діє щодо свободи руху товарів, капіталу та пересування громадян ЄС. Поняття "послуги" не охоплює транспортні послуги (оскільки вони регулюються окремим розділом), банківські і страхові послуги тощо (вони підпадають під розділ про вільний рух капіталу). Надання аудіо-телекомунікаційних послуг може класифікуватися як надання послуг, лише за наявності факту їх перетинання через кордон держави-члена походження⁵. Надання послуг розпочинається з моменту отримання винагороди (англ. consideration) однією із сторін правовідносин. ЄСП визнав, що розділ про надання послуг Договору про Співтовариство має пряму дію.

Свобода надання послуг є однією із основних свобод, поряд зі свободами руху товарів, капіталів та осіб, передбачених Римським договором 1957р., що реалізуються завдяки створенню єдиного внутрішнього ринку Єврейського Союзу.

Базою для регулювання ринку послуг є ст.ст. 56-62 (49-55) ДФЄС та Директива від 12 грудня 2006 р. Остання стала першим нормативним актом «вторинного законодавства» ЄС, що встановив загальні правові засади функціонування ринку послуг. Директива регулює порядок діяльності на внутрішньому ринку ЄС постачальників послуг як на постійній основі, так й в порядку епізодичних операцій, встановлює додаткові гарантії для «одержувачів» послуг, у тому числі для кінцевих споживачів.

Відповідно до ст. 49 Договору про діяльність ЄС свобода ділового заснування дозволяє здійснювати економічну діяльність у певному фіксованому місці на території ЄС упродовж невизначеного строку. Свобода надання послуг

згідно зі ст. 56 Договору про діяльність ЄС дозволяє здійснювати економічну діяльність на тимчасовій основі в тій державі-члені ЄС, де суб'єкт підприємницької діяльності, який надає послуги, або особа, яка отримує послуги, не мають місця ділового заснування. Стаття 56 Договору про діяльність ЄС забороняє національні обмеження щодо надання та отримання послуг громадянами ЄС. Згідно з ЄСП держави-члени зобов'язані усунути будь-які обмеження не тільки «відносно дискримінації щодо національності особи, яка надає послуги, та будь-яких обмежень, які застосовуються однаково щодо громадян власної та інших держав-членів ЄС, але можуть зашкодити свободі надання послуг громадянином іншої держави-члена, в якій він легально надає ці послуги».

Держави-члени ЄС можуть обмежити свободу надання послуг виключно з метою захисту публічного інтересу на підставах, ідентичних до обмежень свободи ділового заснування.

ЄСП вирішив проблему класифікації свободи ділового заснування та свободи надання послуг через визнання паралельної дії ст. 49 та ст. 56 Договору про діяльність ЄС. Це означає, що положення Договору про діяльність ЄС про свободу надання послуг діють тільки за умови, якщо суб'єкт підприємницької діяльності ЄС не може користуватися свободою ділового заснування. Наприклад, це стосується ситуації, коли суб'єкт підприємницької діяльності ЄС в'їжджає до держави-члена ЄС не з метою ділового заснування, а для того, щоб здійснювати економічну діяльність тимчасово. Для досягнення цього, суб'єкт підприємницької діяльності ЄС може засновувати офіс та інші інфраструктури в країні перебування, але виключно з метою тимчасового надання послуг. Слід відзначити, що Загальна Програма свободи надання послуг в ЄС поширює цю свободу тільки на тих суб'єктів підприємницької діяльності, що вже мають місце ділового заснування в ЄС.

Різниця між свободою ділового заснування та свободою надання послуг полягає в тому, що, коли суб'єкт підприємницької діяльності ЄС здійснює

економічну діяльність на території держави-члена ЄС, іншій, ніж держава походження, на тимчасовій основі він користується свободою надання послуг. У разі, коли суб'єкт підприємницької діяльності ЄС проживав в державі-члені ЄС протягом тривалого часу та отримує прибуток від такої діяльності, це буде кваліфіковано, як свобода ділового заснування.

Свободою надання й отримання послуг можуть користуватись не тільки громадяни ЄС, а і громадяни інших держав, які є працівниками компаній, зареєстрованих на території ЄС. За рішенням ЄСП у справі *Rush Portuguesa* держави-члени ЄС не можуть обмежувати вільне пересування фізичної або юридичної особи, заснованої на території ЄС разом із персоналом (не залежно від національності персоналу).

Стаття 49 Договору про Співтовариство забороняє будь-які обмеження щодо надання послуг суб'єктами підприємницької діяльності ЄС, які вже мають місце ділового заснування в державі-члені ЄС. У справі *Vinsbergen*⁹ ЄСП підтвердив, що ст. 49 Договору про Співтовариство має 2 функції: по-перше, попередження — усунення національних обмежень свободи надання послуг в ЄС, а по-друге, забезпечення — заохочення свободи надання послуг серед суб'єктів підприємницької діяльності ЄС. Прикладом такого заохочення може бути впровадження вимоги про взаємне визнання професійних кваліфікацій та досвіду, необхідного для надання певних послуг у державах-членах ЄС. У вказаній справі було визначено, що на суб'єкта підприємницької діяльності ЄС, який надає послуги в іншій державі-члені, поширюються національні правові норми держави-члена ЄС щодо організації професійної діяльності, кваліфікації, правил професійної етики, нагляду за професійною діяльністю та відповідальністю.

Наступною важливою умовою застосування свободи надання послуг в ЄС є вимога наявності "елемента Співтовариства" (англ. *Community element*). Наприклад, у справі *Debauxe*. ЄСП постановив, що суб'єкти підприємницької діяльності ЄС не можуть користуватися свободою надання послуг для

здійснення економічної діяльності на території держави-члена ЄС, з якої вони походять. Громадяни держави-члена ЄС можуть посилатися на положення розділу про свободу надання послуг Договору про Співтовариство у разі, коли вони не залишають території держави власного громадянства, але їх економічна діяльність на території ЄС обмежується чи члени їх родини не можуть приєднатися до них.

Положення розділу про свободу надання послуг Договору про Співтовариство забороняють дискримінацію як пряму (наприклад, за ознакою національності або громадянства), так і непряму (наприклад, додаткова реєстрація), за винятком випадку, коли це є необхідним для дотримання моральних та етичних принципів чи здійснення дисциплінарного контролю в державі-члені ЄС.

Винятки з заборони національних дискримінаційних заходів, передбачених у ст.ст. 45-48 Договору про Співтовариство, поширюються і на свободу надання послуг в ЄС. Так, держави-члени ЄС можуть обмежувати свободу надання послуг на власній території в разі, коли це пов'язано, навіть випадково, зі здійсненням державної влади та з приводу охорони державної

Отже, розглянувши державне регулювання малого бізнесу в країнах ЄС у країнах із розвиненою ринковою економікою, ми маємо підсумувати, що малий бізнес посідає чільне місце в економіці, а також отримує належну підтримку з боку державних і недержавних інституцій. Це забезпечує його розквіт, що у свою чергу сприяє розвитку економік цих країн у цілому. У світовій практиці вважається нормою державна підтримка малого бізнесу в інтересах нації. При цьому завдання держави не зводяться до того, аби на пільгових умовах надавати малим і середнім фірмам фінансові, технічні та інші ресурси і підтримувати приватну ініціативу будь-якою ціною. Держава покликана в першу чергу створити такий правовий і економічний клімат, який дав би змогу малому і середньому бізнесу не тільки втриматися на плаву, але й зростати, набирати силу.

2.3. Свобода отримання послуг Європейському Союзу

Свобода надання послуг є однією із основних свобод, поряд зі свободами руху товарів, капіталів та осіб, передбачених Римським договором 1957р., що реалізуються завдяки створенню єдиного внутрішнього ринку Європейського Союзу.

Базою для регулювання ринку послуг є ст.ст. 56-62 (49-55) ДФЄС та Директива від 12 грудня 2006 р. Остання стала першим нормативним актом «вторинного законодавства» ЄС, що встановив загальні правові засади функціонування ринку послуг. Директива регулює порядок діяльності на внутрішньому ринку ЄС постачальників послуг як на постійній основі, так й в порядку епізодичних операцій, встановлює додаткові гарантії для «одержувачів» послуг, у тому числі для кінцевих споживачів.

Відповідно до ст. 49 Договору про діяльність ЄС свобода ділового заснування дозволяє здійснювати економічну діяльність у певному фіксованому місці на території ЄС упродовж невизначеного строку. Свобода надання послуг згідно зі ст. 56 Договору про діяльність ЄС дозволяє здійснювати економічну діяльність на тимчасовій основі в тій державі-члені ЄС, де суб'єкт підприємницької діяльності, який надає послуги, або особа, яка отримує послуги, не мають місця ділового заснування. Стаття 56 Договору про діяльність ЄС забороняє національні обмеження щодо надання та отримання послуг громадянами ЄС. Згідно з ЄСП держави-члени зобов'язані усунути будь-які обмеження не тільки «відносно дискримінації щодо національності особи, яка надає послуги, та будь-яких обмежень, які застосовуються однаково щодо громадян власної та інших держав-членів ЄС, але можуть зашкодити свободі надання послуг громадянином іншої держави-члена, в якій він легально надає ці послуги».

Держави-члени ЄС можуть обмежити свободу надання послуг виключно з метою захисту публічного інтересу на підставах, ідентичних до обмежень свободи ділового заснування.

ЄСП вирішив проблему класифікації свободи ділового заснування та свободи надання послуг через визнання паралельної дії ст. 49 та ст. 56 Договору про діяльність ЄС. Це означає, що положення Договору про діяльність ЄС про свободу надання послуг діють тільки за умови, якщо суб'єкт підприємницької діяльності ЄС не може користуватися свободою ділового заснування. Наприклад, це стосується ситуації, коли суб'єкт підприємницької діяльності ЄС в'їжджає до держави-члена ЄС не з метою ділового заснування, а для того, щоб здійснювати економічну діяльність тимчасово. Для досягнення цього, суб'єкт підприємницької діяльності ЄС може засновувати офіс та інші інфраструктури в країні перебування, але виключно з метою тимчасового надання послуг. Слід відзначити, що Загальна Програма свободи надання послуг в ЄС поширює цю свободу тільки на тих суб'єктів підприємницької діяльності, що вже мають місце ділового заснування в ЄС.

Різниця між свободою ділового заснування та свободою надання послуг полягає в тому, що, коли суб'єкт підприємницької діяльності ЄС здійснює економічну діяльність на території держави-члена ЄС, іншій, ніж держава походження, на тимчасовій основі він користується свободою надання послуг. У разі, коли суб'єкт підприємницької діяльності ЄС проживав в державі-члені ЄС протягом тривалого часу та отримує прибуток від такої діяльності, це буде кваліфіковано, як свобода ділового заснування.

Дослідження феномену державного регулювання підприємництва безсумнівно доводить, що воно є явищем багаторівневим та багатогранним. Знаходження оптимальної й ефективної взаємодії державного та підприємницького секторів є актуальною проблемою економічної дійсності.

Практика державного регулювання підприємництва в різних країнах світу є надзвичайно багатогранною. Підхід до державного регулювання

підприємництва як до певної системи дозволить мені окреслити ті аспекти взаємодії державного і підприємницького секторів, які забезпечують її найвищу дієвість. Критерієм, застосування якого дозволить визначити елементи державного регулювання підприємництва, на наш погляд, є здатність забезпечити сприятливі умови розвитку підприємницької діяльності у запропонованих обсягах.

Характеризуючи основні елементи системи державного регулювання підприємництва, можна стверджувати, що цільовою функцією прогнозування, планування й програмування соціально-економічного розвитку країни є обґрунтоване передбачення напрямів розвитку країни, окремих галузей економіки, можливого стану економіки та соціальної сфери в майбутньому, а також альтернативних шляхів і строків досягнення параметрів економічного і соціального розвитку.

Другий елемент системи державного регулювання підприємництва - антимонопольно-конкурентна політика, спрямована на запобігання монополійній діяльності, на її обмеження та припинення, на розвиток цивілізованих конкурентних відносин між суб'єктами.

Антимонопольна політика держави включає в себе два основних напрямки: демонополізацію і регулювання діяльності монополій. Конкурентна політика спрямована ж на створення та захист конкурентного середовища.

Податкова та інвестиційна політика, як елемент системи державного регулювання підприємництва, являють собою діяльність держави, що спрямована на створення умов для функціонування підприємництва шляхом використання податкових важелів, засобів грошово-кредитного та фінансового регулювання для стимулювання або стримування розвитку національного виробництва.

Інноваційна політика та стимулювання науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок (далі – НДДКР) спрямована на розвиток та поширення фундаментальних і прикладних наукових досліджень, удосконалення

інфраструктури галузей економіки та окремих регіонів.

Механізм створення та поширення нововведень має три загальні складові, характерні майже для всіх країн: систему державної підтримки фундаментальних і пошукових досліджень; різні форми та джерела фінансування і непрямого стимулювання досліджень та підтримку малого інноваційного підприємництва.

Отже, на мою думку, взаємодія означених елементів забезпечує якісний рівень взаємовідносин між державою та підприємницьким сектором. Так, система прогнозування, планування й програмування певним чином коригує ринкові процеси, спрямовує діяльність суб'єктів ринку у сфері, визначені державою як пріоритетні, прискорюючи або гальмуючи ті чи інші тенденції розвитку економіки.

На нашу думку, антимонопольно-конкурентна політика стримує монопольні тенденції в економіці, сприяє формуванню нормальних конкурентних відносин між суб'єктами господарювання, створюючи певні стимули чи бар'єри стосовно їх діяльності.

Інноваційна політика та стимулювання НДДКР сприяє активізації інноваційного потенціалу країни, створює базу для забезпечення конкурентоспроможності продукції.

Таким чином, ми вважаємо, що саме ці елементи системи державного регулювання підприємництва відповідають означеним нами критеріям, оскільки загалом забезпечують створення сприятливих умов підприємницької діяльності відповідно до визначених державою цілей і у запрограмованих обсягах - підтримують конкурентоспроможність великого підприємництва та відтворення малого і середнього бізнесу. І нарешті, розвиток і взаємодія зазначених елементів системи державного регулювання підприємництва, на моє переконання, забезпечить послідовний рух самої системи на шляху досягнення основного вектору розвитку - сприяння розвитку підприємництва для забезпечення стійкого зростання.

У країнах ЄС історично державне регулювання прогресувало від повної

його індивідуальності до сьогоденної ситуації безпосереднього регулювання економіки та підприємницької діяльності.

Важливим елементом регулювання в країнах ЄС є система державного прогнозування, програмування та коротко- і середньострокового планування. У Франції держава займається індикативним плануванням, а визначений об'єм державної власності та її участь у фінансовій сфері залишається важливим аспектом його ефективності.

Шведська модель планування розвитку передбачає поєднання інтересів монополій, профспілок, уряду і планових комісій в процесі програмування розвитку національної економіки. Останнє базується на збиранні інформації, перевірці реалістичності прогнозів і проектів із точки зору використання національного доходу на споживання та заощадження.

У Голландії короткострокове планування розвитку виступає у вигляді комбінації державних бюджетів, щорічних поточних програм і економічного прогнозування. При чому під час планування уряд впливає на економіку шляхом поширення інформації для приватного сектора, що допомагає останнім скоординувати свої дії [41, с. 130-131].

Після вступу Бельгії до ЄС економічна політика держави доповнилась такими важелями регулювання як: державні гарантії та кредити, інвестиційні стимули і податкові пільги, а також почала застосовуватися система державного планування розвитку економіки.

В Італії важливу роль держава відводить регулюванню підприємств, у яких безпосередньо або опосередковано має контрольний інтерес. Вона впливає на широкий спектр економічної діяльності і зокрема на банківську справу, транспорт, комунікації, енергетику, машинобудування, використовує державне інвестування та програми допомоги [52, с. 101].

Одним із дієвих засобів стимулювання розвитку підприємницького сектору в країнах ЄС є податкова політика держави. Так, у Великобританії індивідуальні фірми не зобов'язані проходити державну реєстрацію, а сплата податків

здійснюється на підставі декларування індивідуальних доходів членів фірми. І навіть якщо фірма зареєструвалася в державних органах, то податки сплачуються тільки після того, як фірма почала активно працювати на ринку та знайшла своїх споживачів.

Загалом, величина та кількість податків, які сплачують малі підприємства, менші, а процедура оподаткування значно простіша, ніж для великих підприємств. Крім цього використовується також прогресивне оподаткування прибутків корпорацій: ставки податків для корпорацій з меншими доходами менші, ніж для корпорацій з великими доходами [21, с. 53-54].

Таким чином, держава заохочує створення малих підприємств та всебічно підтримує їх діяльність, застосовуючи пільгові умови оподаткування.

Механізм податкових пільг широко використовується і у Франції. За його допомогою держава сприяє прискоренню науково-технічного прогресу, розширенню експорту тощо. Так, існують пільги для новоутворених акціонерних товариств (протягом перших двох років - не сплачується податок, на третій рік оподатковується 25% їхнього прибутку, на четвертий - 50%, на п'ятий - 75%, починаючи із шостого року - 100% прибутку), застосовується податковий кредит і для підприємств, які проводять фахову підготовку кадрів, тощо [19, с. 67].

Малі підприємства не подають декларації про податок на додану вартість, проте виплачують прибуткові податки, рівень яких залежить від сфери діяльності (торговельні операції, послуги тощо) [38, с. 228].

У цілому система податкового стимулювання розвитку підприємництва в економічно розвинених країнах включає різні податкові пільги: амортизаційні, пільги щодо стимулювання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, пільги щодо формування резервних фондів, податкові кредити, податкові канікули тощо.

Для стимулювання розвитку малого бізнесу також використовується приватне або спонсорське фінансування, тобто наявність поруч із малою фірмою великої корпорації, яка зацікавлена в результатах її роботи. Так, у Німеччині

банками та страховими компаніями створюються спеціальні фірми, які беруть участь у капіталі малих і середніх підприємств та здійснюють фінансування певних розробок. Також вигідним є організоване комерційними банками співробітництво малих і середніх підприємств із великими фінансово-промисловими групами на підставі контрактних, субпідрядних та орендних відносин [19, с. 57-58].

Розглядаючи досвід адміністративно-правового державного регулювання підприємництва в країнах ЄС, важливо підкреслити, що концепція підтримки малого та середнього бізнесу в них є чіткою та зрозумілою. Вона, як зазначає І. Самойлова, враховує національні та загальноєвропейські інтереси, включає цілі та принципи такої політики, має механізми та організаційні структури її реалізації [51, с. 153-154].

На сьогодні на частку малих підприємств, що є постійно зростаючою в економіці Великої Британії, припадає 25 % всієї робочої сили. Визнаним європейським лідером в означеній сфері є Італія - з майже 800 тис. промислових підприємств країни та часткою 99 % малих та середніх у загальній кількості.

У Німеччині та Нідерландах малий та середній бізнес забезпечують близько 40 % експорту, Італії - 25-30 %, Франції - 20-25 %, Японії - 10-15 % [38, с. 225].

У Німеччині також існує певна специфіка податкового контролю великих платників податків. Варто відмітити, що законодавство, яке визначає засади фінансового контролю в Німеччині є досить сталим і стабільним, хоча періодично відбуваються ті чи інші зміни в цій сфері. Переважно вони стосуються зміни податкових ставок [74].

Однак у цілому порядок здійснення, форми, методи контрольної діяльності залишаються непорушними і законодавець лише пристосовує їх до нових умов. Наприклад, як зазначає В. В. Сашичев, у Німеччині продовжує діяти наказ Міністерства фінансів Німеччини від 8 березня 1981 р. "Про раціоналізацію відбору платників податків для проведення контрольних перевірок" [75].

Основною формою податкового контролю за підприємствами в Німеччині є документальна перевірка. При цьому для великих платників податків (у Німеччині до великих відносяться підприємства з річним обігом більше 11,5 млн. євро і (або) річним прибутком понад 450 тис. євро) встановлено особливий порядок здійснення перевірок.

Законодавством Німеччи встановлено, що податкова перевірка таких підприємств повинна проводитися не рідше за один раз на рік, але не частіше за один раз на шість місяців. При цьому період, що перевіряється, повинен безпосередньо слідувати за останнім звітним періодом, за який проводилася попередня перевірка. Разом із цим, велике підприємство може не включатися в план перевірок у відповідності до зазначених вище термінів при наявності підстав вважати, що перевірка не спричинить за собою стягування додаткових податків [75].

В аспекті дослідження державного контролю за підприємництвом особливого значення набувають заходи, пов'язані з необхідністю обмеження впливу державних органів на суб'єктів господарювання. Зокрема, у Великобританії розв'язання проблеми надмірного державного втручання у підприємницьку діяльність було запроваджено інститутом дерегулювання.

Урядова стратегія “Ініціатива дерегулювання” призвела до перегляду існуючої нормативної бази з питань бізнесу та його контролю, наслідком якого були конкретні пропозиції з дерегулювання, і впровадження інституту оцінки пропозицій щодо нових регулювань.

До проведення реформи державний контроль накладав адміністративний тягар на фірми, вимагаючи від них розуміння букви закону (наслідок - додаткові витрати на юристів), заповнення складних бюрократичних форм (витрати на бухгалтерів) або надання інформації в інший спосіб.

В результаті запровадження стратегії “Ініціатива дерегулювання” британський уряд почав розглядати ці явища як такі, що ведуть до зростання витрат у промисловості і спрямував свої дії на зменшення обсягу

адміністративної роботи як для урядовців, так і для підприємців.

Як наголошує Т. М. Кравцова, використовуючи інститут дерегулювання, уряд Великобританії виходив з такої логіки: якщо можна довести, що певне втручання або контроль більше не потрібні чи не бажані для підприємницького середовища, то через законодавчу базу можна просто усунути інструменти державного регулювання, залишаючи визначення результатів на розсуд ринку та приватних прав [31, с. 114].

Отже, незважаючи на різні підходи до проведення регуляторної реформи в окремих зарубіжних країнах, я можу зробити висновок, що більшість розвинутих демократичних держав сьогодні прийшли до висновку щодо необхідності обмеження сфери державного контролю за підприємництвом, оскільки надмірне втручання держави в господарську діяльність негативно відбивається і на розвитку економіки в цілому.

В Україні ж на сьогодні навпаки ця сфера не лише не обмежена, але й існує значна кількість контролюючих органів, що на практиці призводить до зловживань та надмірного втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання. Тому, реформування системи державного контролю в Україні повинно здійснюватись, в першу чергу, в аспекті обмеження сфери впливу контролюючих органів та їх втручання в підприємницьку діяльність.

Таким чином, я підсумую, що основними напрямками державної підтримки малого та середнього підприємництва в країнах ЄС є формування інфраструктури підтримки і розвитку підприємництва, встановлення системи пільг і прозорої системи оподаткування, наявність фінансово-кредитної підтримки та співробітництва з великими підприємствами тощо. Однак це зовсім не означає створення “тепличних” умов для малих і середніх підприємств, а скоріш є засобом вирівнювання можливостей малих, середніх і великих підприємств в умовах конкурентної боротьби, способом компенсації витрат підприємців від діяльності у ризикованих сферах.

Таким чином, короткий огляд досвіду державного регулювання

підприємництва в країнах ЄС свідчить, що дійсно в цих країнах існують відмінності у ролі держави в економіці, однак в основному, вони виявляються не в ступені державного регулювання, а у засобах, які використовуються для його здійснення.

Разом із тим, не можна не помітити спільних тенденцій розвитку взаємовідносин між державою та підприємницьким сектором, і все це дозволяє здійснити узагальнення та вважати, що основними елементами системи державного регулювання підприємництва є: прогнозування, планування й програмування соціально-економічного розвитку, які полягають у визначенні стратегічних напрямів дій для всіх учасників економічного процесу, в тому числі і суб'єктів підприємництва; антимонопольно-конкурентна політика, яка є умовою підтримки підприємницького сектору та розвитку цивілізованих конкурентних відносин між його суб'єктами; податкова та інвестиційна політика, яка стимулює та підтримує розвиток виробництва взагалі, а значить і підприємництва зокрема; інноваційна політика та стимулювання НДДКР, що сприяє підвищенню ефективності виробництва та конкурентоспроможності всієї економіки.

У цілому система податкового стимулювання розвитку підприємництва в економічно розвинених країнах включає різні податкові пільги: амортизаційні, пільги щодо стимулювання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, пільги щодо формування резервних фондів, податкові кредити, податкові канікули тощо.

Для стимулювання розвитку малого бізнесу також використовується приватне або спонсорське фінансування, тобто наявність поруч із малою фірмою великої корпорації, яка зацікавлена в результатах її роботи. Так, у Німеччині банками та страховими компаніями створюються спеціальні фірми, які беруть участь у капіталі малих і середніх підприємств та здійснюють фінансування певних розробок. Також вигідним є організоване комерційними банками співробітництво малих і середніх підприємств із великими фінансово-

промисловими групами на підставі контрактних, субпідрядних та орендних відносин [19, с. 57-58].

У країнах ЄС сформовано розгалужену мережу організацій, що займаються регулюванням і підтримкою розвитку малого й середнього підприємництва. Деякі з них мають державну форму власності, а значна частка їх є приватними установами.

Що ж стосується органів державної влади, то в усіх країнах ЄС відповідальність за розвиток малого та середнього підприємництва розподілено між кількома міністерствами або між спеціальними відділами з питань малих підприємств, що функціонують усередині міністерств. Як правило, політика розвитку малого і середнього підприємництва впроваджується Міністерством економічних справ або Міністерством промисловості й торгівлі. Але інші міністерства також здійснюють заходи з підтримки підприємництва, наприклад Міністерство зайнятості, Міністерство економіки, Центр громадської технології, спеціальні громадські банки і т.д., діяльність яких пов'язана з наданням допомоги підприємствам з питань зайнятості, навчання, міжнародної торгівлі, розвитку тощо [97].

РОЗДІЛ 3

ЗАХИСТ ПРАВ І СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

3.1. Загальна характеристика спільної політики щодо захисту прав суб'єктів малого підприємництва в Європейському Союзі.

Стаття 153 Договору про Співтовариство містить у собі основу для захисту прав споживачів на рівні "первинного права Співтовариства". Співтовариство за допомогою інститутів ЄС здійснює:

- заходи для забезпечення високого рівня захисту прав споживачів у Співтоваристві;
- надання державам-членам можливості приймати норми, спрямовані на забезпечення більш високого рівня захисту прав споживачів, ніж закріплений у законодавстві Співтовариства;
- прийняття до уваги необхідності захисту прав споживачів при визначенні інших напрямів політики та діяльності Співтовариства.

Спільна політика Співтовариства у сфері захисту прав споживачів переслідує такі цілі: високий рівень захисту здоров'я, безпеки та економічних інтересів споживачів; сприяння їх правам на інформацію, освіту та організацію з метою забезпечення їх інтересів; врахування вимог із захисту інтересів споживачів при визначенні та запровадженні інших напрямів політики та діяльності ЄС.

Узагальнюючи на цій основі положення інших актів Співтовариства, можна дати таке визначення права Співтовариства з захисту споживачів — це сукупність спеціально створених правил та принципів, які регулюють відносини між споживачами та продавцями продукту у Співтоваристві з приводу захисту прав споживачів, які було порушено внаслідок придбання неякісної продукції, товару, послуги.

Дефініція "споживач" не має єдиного формулювання у праві Співтовариства. Все ж, можна відокремити такі спільні ознаки цього поняття:

а) суб'єктом є фізична особа, яка укладає договір, як правило, не у комерційних та професійних цілях (виключенням є відносини з надання туристичних послуг, коли підприємець споживає туристичні послуги у бізнес-турі);

б) суб'єктом є особа, яка безпосередньо споживає продукт, що займає кінцеву сходинку у економічному процесі.

Співтовариства термін "споживач" застосовується до особи, якій заподіяна шкода неякісним продуктом (товаром, послугою).

Поняття "продукт" в законодавстві Співтовариства є теж неоднозначним та включає:

а) товари, у тому числі нерухоме майно, послуги, права та зобов'язання (Директива 2005/29);

б) майно, включаючи електроенергію (Директива 85/374);

в) продукт, який призначено для споживання будь-якою особою, включаючи товари, роботи, послуги, у тому числі використані та перероблені продукти (Директива 2001/95). Нарешті, термін "товари" визначається як рухоме майно, окрім води, газу, електроенергії (Директива 99/44).

До напрямів спільної політики Співтовариства у сфері захисту прав споживачів умовно відносяться: діяльність та компетенція спеціалізованих інститутів ЄС, забезпечення безпеки продукції, як загальної, так і окремих продуктів; вимоги до якості послуг; контрактні зобов'язання; нечесна підприємницька практика щодо споживачів; розв'язання спорів за участю споживачів.

3.2. Органи Співтовариства з захисту прав суб'єктів малого підприємництва.

Система спеціалізованих органів Співтовариства з захисту прав споживачів складається з: Комітету із захисту навколишнього середовища, громадського здоров'я та безпеки продовольства, Європейського комітету зі стандартизації та Комітету з питань Внутрішнього ринку та захисту споживачів.

Комітет із захисту навколишнього середовища, громадського здоров'я та безпеки продовольства Європейського Парламенту (англ. Committee on the Environment, Public Health and Food Safety) обирається з числа представників партій відповідно до кількості партій у Європейському Парламенті. Комітет із захисту навколишнього середовища, громадського здоров'я та безпеки продовольства контролює та несе політичну відповідальність за діяльність Європейської агенції оцінки медичних продуктів (англ. European Medicines Agency), Європейської агенції з питань безпеки продуктів харчування (англ. European Food Safety Authority), Агенції з питань харчів та ветеринарії (англ. Food and Veterinary Office), Агенції з питань навколишнього середовища (англ. European Environment Agency), Європейського центру з питань протидії та контролю захворювань (англ. European Centre for Disease Prevention and Control). У рамках Комітету з захисту навколишнього середовища, громадського здоров'я та безпеки

продовольства здійснюється постійна співпраця з національними та недержавними організаціями у відповідній сфері.

Європейська агенція оцінки медичних продуктів є децентралізованим інститутом Співтовариства, має представництва у державах-членах ЄС. Її завданням є захист та сприяння громадському здоров'ю через оцінку та контроль ліків. Європейська агенція оцінки медичних препаратів поєднує у собі наукові ресурси держав-членів ЄС, співпрацює з національними партнерами. Європейська агенція оцінки медичних продуктів має спеціалізовані комітети: з

медичних препаратів для використання людиною, з медичних препаратів для тварин, з маловживаних медичних препаратів, з рослинних медичних препаратів.

Європейська агенція з питань безпеки продуктів харчування займається оцінкою та інформуванням щодо харчових ризиків, а за управління ризиками, функціонування систем контролю продуктів харчування відповідають Європейська Комісія та держави-члени ЄС. У рамках Європейської агенції з питань безпеки продуктів харчування оцінку ризиків здійснюють Науковий комітет та відповідні експертні групи з усіх питань щодо продуктів харчування та їх безпеки, у тому числі у сфері благополуччя тварин та рослин. Так, Науковий комітет забезпечує інститути ЄС та держави-члени науковим підґрунтям для розробки законодавства та політик Співтовариства щодо продуктів харчування та їх безпеки. Інформування про ризики щодо продуктів харчування полягає у забезпеченні усіх заінтересованих сторін вчасною, об'єктивною, прозорою та надійною інформацією про оцінку ризиків продуктів харчування, діяльність Наукового комітету та груп експертів тощо.

Агенція з питань продуктів харчування та ветеринарії забезпечує контроль та перевіряє відповідність стандартам Співтовариства безпеку та якість харчових продуктів, ветеринарії, благополуччя рослин та продуктів, які походять з ЄС та інших країн. Це здійснюється шляхом проведення перевірок (інспекцій), результати яких оприлюднюються. Також Агенція може виступати з пропозиціями щодо змін законодавства Співтовариства щодо продуктів харчування та ветеринарії.

Агенція з питань навколишнього середовища має на меті вчасне, об'єктивне, прозоре та надійне інформування інститутів ЄС і суспільства з питань навколишнього середовища.

Європейський центр з питань протидії та контролю захворювань займається координацією національних органів з відповідних питань, визначенням, оцінкою, взаємодією поточних та потенційних загроз людському здоров'ю від інфекційних захворювань. У роботі Європейського комітету зі стандартизації (англ. European

Committee for Standardisation) приймають участь представники держав-членів ЄС та ЄАВТ, інститутів ЄС, організації споживачів, екологів, медиків, малих та середніх корпорацій тощо. Стандарти формуються на основі консенсусу, приймаються — більшістю голосів. Після цього стандарти мають бути імплементовані у національне законодавство учасників Комітету. Європейський комітет зі стандартизації співпрацює з Європейським комітетом електричних стандартів, Європейським інститутом телекомунікаційних стандартів, Міжнародною організацією зі стандартизації.

Комітет з питань Внутрішнього ринку та захисту споживачів Європейського Парламенту (англ. Committee on Internal Market and Consumer Protection) відповідає за координацію на рівні ЄС законодавства держав-членів у сфері Внутрішнього ринку, митного союзу, сприяння та захисту економічних інтересів споживачів (окрім питань громадського здоров'я та безпеки продуктів). У своєму складі має 40 членів-представників політичних партій, що у пропорції відповідають кількості місць партій у Європейському Парламенті.

3.3.Розв'язання спорів за участю суб'єктів малого підприємництва в Європейському Союзі.

Директива 2001/95 про загальну безпеку продуктів застосовується до усіх продуктів, придбаних споживачем, або тих, що куплені особою-професіоналом, але користування ними буде здійснено споживачем.

У Директиві 2001/95 встановлено обов'язок юридичних та фізичних осіб вводити до торговельного обороту тільки безпечні продукти, тобто такі, які за нормальних або передбачуваних умов використання, включаючи тривалість, обслуговування, встановлення, не спричиняють жодного ризику чи викличуть мінімальні ризики, які сумісні з високим рівнем захисту безпеки та здоров'я людей. Крім того, держави-члени зобов'язані створити наділені широкими повноваженнями національні органи контролю за постачанням на власні ринки

безпечної продукції. Не менш важливим питанням безпеки продукції є відповідальність виробника за дефектну продукцію (Директива 85/374'), тобто таку, яка з моменту введення її в обіг не відповідає вимогам безпеки щодо порядку використання, яку очікує споживач. Зокрема, моментом, коли продукт уже є вилученим з виробничого процесу та потрапив до ринку у формі, прийнятній для надання суспільству та до споживання вважається презентація продукту потенційним споживачам.

Виробником вважається не тільки безпосередньо виробник кінцевого продукту, імпортер, а й виробник сировини чи компоненту продукту або інша особа, яка заявляє про себе як про виробника, розміщуючи на товарі своє найменування, торговельну марку та інші розпізнавальні елементи. Якщо виробника товару неможливо встановити, то як такий розглядатиметься постачальник товару. Ці положення є принциповими для притягнення до відповідальності виробника.

Принциповим підходом є також відповідальність виробника за шкоду, заподіяну дефектним продуктом (окрім ситуації, коли на момент введення продукції в обіг виробникові бракувало технічної та наукової обізнаності про дефекти продукції) незалежно від вини виробника. Допускається притягнення до відповідальності виробника продукту і у випадках, коли шкоду заподіяно одночасно дефектом продукту та упущенням третьої особи. Відповідальність виробника може бути зменшена, якщо шкоду було частково заподіяно через вину постраждалої особи. Споживач може вимагати відшкодування матеріальної, нематеріальної шкоди, ушкодження здоров'я тощо, які заподіяно недоліками продукту. Тягар доказування наявності шкоди, дефекту в товарі та причинного зв'язку між дефектом та шкодою покла-дається на потерпілого.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи результати дослідження, можна зробити наступні висновки.

1. Встановлено, що вирішальну роль у розвитку малого підприємництва в ЄС в рамках забезпечені свободи торгівлі між європейськими державами, яка не могла бути в повній мірі реалізована на основі одних лише двосторонніх торгових угод, відіграв інтеграційний фактор, а саме, створення Європейських Співтовариств, Єдиного внутрішнього ринку ЄС, Митного, Валютного та Економічного Союзів ЄС. Незважаючи на спорідненість понять “Спільний ринок ЄС” та “Єдиний внутрішній ринок ЄС” (в основі обох понять лежить принцип “чотирьох свобод” – вільного руху товарів, послуг, осіб та капіталів), останнє поняття має дещо інше смислове навантаження. Це поняття слід розглядати у нерозривному зв’язку з цілями Єдиного Європейського Акта і, перш за все з вираженим у ньому бажанням держав-членів поглибити інтеграцію їх національних ринків та усунути решту бар’єрів, для формування єдиного економічного та правового простору.

Виявлено етапи генези правового регулювання малого підприємництва в ЄС.

2. Визначено поняття та зміст свободи ділового заснування в ЄС: це право самостійної діяльності, а також створення суб’єктів підприємницької діяльності й управління ними на умовах, встановлених законодавством держави-члена ЄС, де таке право існує для її власних громадян. Свобода ділового заснування на Спільному ринку Співтовариства складається з 2 елементів:

- право самостійної економічної діяльності громадян ЄС у будь-якій державі- члені ЄС, інше, ніж у державі-члені, звідки цей громадянин походить;
- право на створення й управління суб’єктами підприємницької діяльності в державах-членах відповідно до умов, установлених законодавством держави-члена ЄС для власних фізичних та

юридичних осіб.

3. Уточнено поняття послуги в праві ЄС: це послуги, що надаються за винагороду, якщо вони не регулюються положеннями щодо вільного руху товарів, капіталів та пересування осіб. Включають діяльність: промислового характеру; торгового характеру; ремісників; осіб вільних професій. Встановлено, що різниця між свободою ділового заснування та свободою надання послуг полягає в тому, що, коли суб'єкт підприємницької діяльності ЄС здійснює економічну діяльність на території держави-члена ЄС, іншій, ніж держава походження, на тимчасовій основі він користується свободою надання послуг. У разі, коли суб'єкт підприємницької діяльності ЄС проживав в державі-члені ЄС протягом тривалого часу та отримує прибуток від такої діяльності, це буде кваліфіковано, як свобода ділового заснування. Свобода надання послуг передбачає, що конкретний суб'єкт підприємницької діяльності вже має місце ділового заснування в тій державі-члені ЄС, де він постійно мешкає чи зареєстрований та постійно здійснює економічну діяльність

4. Виявлено, що у ст.ст. 49, 50 Договору про Співтовариство у ролі суб'єктів згадуються тільки суб'єкт и підприємницької діяльності ЄС, що надають послуги, і не врегульовано правове положення осіб, які отримують послуги. Громадяни ЄС, які бажають отримати послуги в країні, іншій, ніж держава-член їх постійного проживання, можуть скористатися свободою отримання послуг згідно з Директивою 2004/58.

5. Встановлено, що політика ЄС у сфері малого підприємництва належить до горизонтальних політик, що знаходиться у процесі трансформації та лежить у площині підприємництва. Ця політика формується на тих самих засадах, що й інші спільні політики ЄС з урахуванням принципів координації, субсидіарності, багаторівневості та міждисциплінарності. Ці принципи є типовими для ЄС і визначають модель формування політики ЄС у сфері малого підприємництва – координації політики і визначення контрольних показників. Координація політики слугує механізмом переходу від національно орієнтованого

вироблення політики до колективної системи її формування. Політика ЄС у сфері малого підприємництва підтверджує тезу “єдність у розмаїтті” та надає важливого значення національним політикам у сфері малого підприємництва, не підмінюючи їх, а сприяючи їх ефективнішій реалізації в руслі найкращих традицій ЄС.

6. Визначено особливості спільної політики щодо захисту прав малого підприємництва в ЄС. Багаторівневність, ефект наслідування та принцип субординації допомогли розкрити глибинний процес творення політики ЄС щодо захисту прав малого підприємництва. Її формування триває з урахуванням нових викликів і пріоритетів життєдіяльності ЄС. На підставі аналізу якісних характеристик спільної політики щодо захисту прав малого підприємництва в ЄС здійснюється їх класифікація на базові, вторинні, горизонтальні і секторальні, що й визначає їх відмінності та взаємозв'язки. Акцентовано увагу, що у ЄС “спільні політики” – це політики, які заміщують головні елементи національних політик. Політика, яка підтримує та доповнює національні, називається “політикою ЄС”, але чіткої межі між цими двома категоріями немає. Всі спільні політики, запроваджені безпосередньо договорами або ж практикою ЄС, перебувають у стадії розвитку. Вони виникають як цілі, що конкретно або узагальнено визначені договорами чи інституціями, і поступово розбудовуються спільними правовими актами або правовими актами ЄС. Отже, терміни “спільна політика” та “політика ЄС” є тотожними, оскільки останній означає “спільна політика ЄС” у певній сфері.

Уточнено перелік органів співтовариства з захисту прав суб'єктів малого підприємництва ЄС. Виявлено особливості розгляду спорів за участю суб'єктів малого підприємництва в ЄС.

7. Встановлено, що не існує єдиної системи критеріїв визначення малих підприємств, кожна країна розробляє власну систему відповідно до національних традицій господарювання, особливостей економіки і пріоритетів економічної політики держави. Найбільш поширеними показниками, які часто застосовують

при визначені суб'єктів малого і середнього бізнесу, є кількість працюючих, дохід та вартість активів. Обґрунтовано необхідність вдосконалення законодавства України в напрямку обґрунтування якісної і кількісної характеристики суб'єктів малого підприємництва в Україні з метою їх справедливого оподаткування.

Визначаючи основні аспекти державної політики та цілі правового регулювання малого підприємництва у Європейському союзі, виявлено, що країни-члени Європейського Союзу мають чимало видів пільг і полегшених режимів діяльності, що несуть неабияку цінність для суб'єктів малого та середнього підприємництва, крім того, велике значення має пільгове кредитування. Значну увагу європейські країни приділяють також фінансуванню інноваційних підприємств, оскільки інновація виступає ключовим компонентом для забезпечення стійкого зростання, створення нових робочих місць і забезпечення довгострокової конкурентоспроможності Європейського Союзу.

Встановлено, що у Законі України “Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні” від 22.03.2012 № 4618-VI, обмеження, які доцільно застосовувати лише щодо надання державної фінансової підтримки, поширено на всі без винятку види державної підтримки. Зокрема, відповідно до п. 5 ч. 1 статті 13 Закону, позбавляються права отримання, окрім фінансової, також державної інформаційної, консультаційної та інших видів підтримки ті підприємці, які через несприятливі ринкові фактори зазнали банкрутства, та інші суб'єкти малого підприємництва. Це суперечить правовим стандартам Європейського Союзу, де підприємцям-банкрутам надається другий шанс і можливості знову розпочати бізнес. Внаслідок цього великі групи суб'єктів малого і середнього підприємництва України безпідставно позбавляються права на отримання не лише державної фінансової, а й інформаційної, консультаційної підтримки, у тому числі підтримки у сфері інновацій, науки і промислового виробництва, а також підтримки у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів і

кадрів ведення бізнесу

Аргументовано, що заслуговує на увагу України позитивний досвід таких країн:

1) Іспанії: місцеві органи влади, провінційні і муніципальні органи, які, користуючись значною автономією, здійснюють самостійну політику у галузі підтримки малого бізнесу з урахуванням місцевих умов і особливостей, у тому числі активно розвивають мережу об'єктів спеціалізованої інфраструктури - агентств регіонального розвитку малого підприємництва. Інструментарій цих організацій може охоплювати такі компоненти: стратегічне планування; надання пільг; організаційне забезпечення підтримки малого бізнесу; програмування; надання комплексу послуг (інформаційних, з отримання капіталу, бізнесових, зі створення господарських об'єднань тощо); сприяння експорту продукції регіональних суб'єктів малого підприємництва; формування мережі центрів підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників малих підприємств.

Позитивним моментом у державній політиці регулювання малого підприємництва може стати також створення за прикладом іспанської моделі технологічних парків, центрів передачі технологій, промислових зон і полігонів, бізнес-інкубаторів, що спрямовують свою діяльність на підтримку підприємництва та стимулювання впровадження інноваційних технологій у бізнес- діяльності. Адаптування такої практики підтримки малого бізнесу в Україні матиме велике значення для національної економіки та сприятиме вступу нашої держави до Європейського союзу.

2) Фінляндії: фінська модель інноваційного підприємництва базується на розвиненій державній політиці підтримки наукового прогресу та наукомістких виробництв малих підприємств і тісному співробітництві малого й великого бізнесу у сфері новітніх технологій. Така політика втілена у Національній програмі розвитку інноваційної діяльності, що є позитивним прикладом для впровадження подібної програми і в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Європейська хартія для малих підприємств // Міжнародний документ від 19.06.2000.[Електронний ресурс]/ Кабінет Міністрів України;. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/641–2013p>.
2. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI // Відомості Верховної Ради України від 18.01.2013. – №3. – С. 70. – Ст. 23.
3. Абакумова О. А. Опыт государственной поддержки малого и среднего бизнеса в странах Европейского Союза // Евразийский юридический журнал. – 2015. – № 10 (89). – С. 62-63.
4. Акіншина О. В., Плотніченко І. Б. Розвиток та контроль діяльності малого бізнесу Великобританії / О. В. Анікшина, І. Б. Плотніченко // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України: збірник науково-технічних праць. - Львів : РВВ НЛТУ України. – 2012. – С. 150-156.
5. Бей О., Томсон Г. Зарубіжні практики розробки стратегій розвитку малого підприємництва на регіональному рівні / О. Бей. – К.: К.І.С., 2013. – 48 с.
6. Белоліпецький В. Предпринимательская константа в воспроизводстве хозяйственных систем // Вестник МГУ. – Серия 6.Экономика. – 2006.– С. 3-7.
7. Біла І. С. Світовий досвід державного регулювання підприємництва / І. С. Біла, Н. М. Салатюк // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 26-30.
8. Великий енциклопедичний юридичний словник / за ред. акад. НАН України Ю. С. Шемшученка. – К.: Юрид. думка, 2007. – 992 с.
9. Гавренкова Т. С. Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу в контексті зарубіжного досвіду / Т. С. Гавренкова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр. – Кіровоград: КНТУ, 2007. – Вип. 12, ч. 1. – С. 230–235.
10. Геєць В. М. Перехідна економіка: Підручник / В. М. Геєць. – К.: Вища школа, 2013. – 591 с.
11. Гончар В. Г. Підтримка малих та середніх підприємств України через

- міжнародне кредитування: вплив на стан економічної безпеки держави / В. Г. Гончар // Економічний аналіз. – 2015. – Т. 19(2). – С. 54–63.
12. Гражданкин В. А., Гражданкина О. А. Практика государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в США и странах Европейского союза // Вестник Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина. Серия Экономика 2011 №03. – С. 67–75.
13. Гражданкин В.А. Малое предпринимательство в современных условиях: моногр. – Барнаул: Изд-во АГАУ, 2009. – 126 с.
14. Грицяк І. А., Говоруха В. В., Стрельцов В. Ю. Правова та інституційна основи Європейського Союзу: Підручник (з грифом МОН України) За заг. ред. М. Бойцуна, І. Грицяка, Я.Мудрого, О. Рудіка, Л. Прокопенка, В. Стрельцова. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2009. – 620 с.
15. Данишевская Г. А. Мелкий бизнес в Великобритании / Галина Анатольевна Данишевская // Мировая экономика и международные отношения. – 1992. – С. 120–127.
16. Деренько О. А. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки малого підприємництва / О. А. Деренько // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 95-97.
17. Думенко О. В. Зарубіжний досвід підтримки малого і середнього підприємництва / О.В. Думенко; наук. кер. Д. О. Власенко // Науково-методична конференція викладачів, співробітників і студентів: тези доповідей, Конотоп, 29 березня 2012 р. / Відп. за вип. В. В. Бібик. – Суми: СумДУ, 2012. – Ч.1. – С. 71–74.
18. Жук Л. А., Правові основи підприємницької діяльності / Л. А. Жук. – К.: Видавництво Європейського університету, 2010. – 292 с.
19. Захарченко В. І. Зарубіжний і вітчизняний досвід державного регулювання економіки для сучасної України / Захарченко В. І., Борисов О. Г., Іванищева А.В. / За ред. В. І. Захарченко. – Одеса: Видавничий центр студія «Нігоціант», 2005 – 128 с.

20. Заярна Н. М. Міжнародний досвід підтримки малого бізнесу та сучасні українські реалії. / Н. М. Заярна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.1. – С. 198–201.
21. Кашуба Я. М. Японський феномен розвитку приватного бізнесу: монографія / Я. М. Кашуба. – Л.: Астролябія, 2009. – 272 с.
22. Квасниця О. Особливості державної підтримки малого бізнесу у зарубіжних країнах / О. Квасниця // Світ фінансів. – 2012. – Вип. 2. – С. 177–187.
23. Кернз В. Вступ до права Європейського Союзу: Навч. посіб: Пер. з англ. / В. Кернз. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2002. – 381 с. – (Європейське право).
24. Кібенко О. Система реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності в Україні: додаткові функції. Досвід України та Великобританії / О. Кібенко // Юридичний журнал. – 2003. – №10. – С. 84–90.
25. Клим О. В. Адміністративно-правове регулювання підприємницької діяльності в Україні: дис. кандидата юрид. наук : 12.00.07 / Клим О. В.– К, 2009. – 205 с.
26. Козакевич О. М. Роль суду Європейського Союзу у розробці, визнанні і захисті основних принципів права / О. М. Козакевич // Міжнародні читання з міжнародного права пам'яті професора П. Є. Казанського : матеріали четвертої міжнар. наук. конф. (м. Одеса, 8–9 лист. 2013 р.) / відп. за випуск к.ю.н., доц. М. І. Пашковський; Національний університет "Одеська юридична академія". – Одеса : Фенікс, 2013. – С. 501-503.
27. Колісник Г. М. Зарубіжний досвід, шляхи підвищення економічної ефективності підтримки малих підприємств та його аспекти в Україні. / Г. М. Колісник // Збірник науково-технічних праць Львівського національного університету ім. Івана Франка. – 2005. – № 15. – С. 336–341.
28. Костыгов С.О. Система государственной поддержки малого бизнеса за рубежом // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. –С. 80–84.
29. Кравець Н. І. Розвиток та економіко-правові заходи щодо підтримки малого та середнього підприємництва Великобританії: можливості запозичення /

- Н. І. Кравець // Правове регулювання економіки. – 2015.–№ 15. – С. 250–260
30. Кравець О. В. Досвід підтримки малого та середнього підприємництва в країнах – членах Європейського Союзу / О. В. Кравець // Бізнес Інформ. – 2016. – № 11. – С. 54–60.
31. Кравцова Т. М. Адміністративно-правові засади здійснення державної регуляторної політики в сфері господарювання / Т.М. Кравцова. Автореф. дис. д.ю.н. / 12.00.07. – Х, 2004. – 235 с.
32. Крисоватий А. І., Кошук Т. В. Гармонізація оподаткування у парадигмі загальнодержавних інтересів // Фінанси України, 2014, № 7. – С. 109–117.
33. Кротінов В. Суд Європейського союзу як учасник європейського самоврядування: правові аспекти // Державне управління та місцеве самоврядування, 2013, вип. 4(19). – С. 43-51.
34. Крупка М. І. Основи економічної теорії: Підручник. – К.: Атіка, 2012. – 344 с.
35. Ксьондз С. В. Сучасні тенденції розвитку малого і середнього підприємництва у світі та на Україні / С. Ксьондз. – Чернівці – 1998. – 104 с.
36. Купчак Б. Ф. Підприємництво: суть та умови здійснення / Б. Ф. Купчак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.2. – С. 243–249.
37. Леоненко П. М., Юхименко П. І, Ільєнко А. А. Теорія фінансів: Навчальний посібник / За загальною ред. О. Д. Василика. – Київ: Центр навчальної літератури, 2015. – 480 с.
38. Лех Г. А. Світовий досвід розвитку підприємств малого бізнесу / Г. А. Лех, М. М. Ільчишин, О. Я. Туркало // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – 2011. – Вип. 21.15. – С. 224–229.
39. Ляшенко Ю. І., Данілов О. Д, Затуренська В. О., Ходаківська В. П. Фінанси. – Ірпінь: Національна академія ДПС, 2014. – 368 с.
40. Ляшенко В. И. Экономико-правовое обеспечение развития субъектов малого предпринимательства (зарубежный опыт и перспективы его использования в Украине) / В. И. Ляшенко, В. В. Хахулин. – НАН Украины, Институт экономико-правовых исследований, Институт экономики промышленности. –

Донецк: Юго-Восток, 2001. – 454 с.

41. Мельник А. Ф. Державне регулювання економіки перехідного періоду (світовий досвід і проблеми України) / Мельник А. Ф. – Тернопіль: Збруч, 1995. – 181 с.
42. Митропан С. О. Світовий досвід державного регулювання підприємництва [Текст] / С. О. Митропан // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2011. – №4. – С. 163–168.
43. Михасюк І., Мельник А., Крупка А., Золога З. Державне регулювання економіки: Підруч. / За ред. І. Р. Михасюка. – 2-ге вид. – К.: 2002. – 592 с.
44. Мокій А. І., Яхно Т. П., Бабець І. Г. Міжнародні організації. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 280 с.
45. Оприсок М. Д. Підтримка малого та середнього бізнесу: досвід європейських країн / Мирослава Оприсок // Соціально-економічні проблеми регіонального розвитку. Матеріали ІХ науково-практичної конференції 30 листопада 2007 р. Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ІМА-прес. – 2007. – С. 322-326.
46. Оприсок М. Європейський досвід діяльності інституцій розвитку підприємництва та можливості його використання в Україні / М. Оприсок // Галицький економічний вісник. – 2011. – №1(30). – С. 5–10.
47. Підприємництво: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. Г. Федоренко, М. П. Денисенко, М. М. Руженський та ін. – К.: МАУП, 2005. - 280 с.
48. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / [Ващенко К., Варналій З., Воротін В. та ін.]. – К.: Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.
49. Рибчак В. І. Світовий досвід державного регулювання підприємств малого бізнесу / В. І. Рибчак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2006. – С. 441–445.
50. Рудакова О. В. Предприниматель. Предприятие. Предпринимательская деятельность: Монография. – Орел: Орел-ГИЭТ; Картуш, 2009. – 183 с.
51. Самойлова И. А. Особенности становления и развития предпринимательства в условиях трансформационной экономики: дис. кандидата экон. наук:

- 08.01.01 / Самойлова Ирина Анатольевна. – Х., 2001. - 196 с.
52. Саниахметова Н. А. Регулирование предпринимательской деятельности в Украине: организационно-правовые аспекты / Саниахметова Н. А. – Одесса: [б.в.], 1998. - 305 с.
53. Серова О. А. Классификация юридических лиц: Монография / О. А. Серова. – М.: Издательская группа «Юрист», 2009. – 232 с.
54. Скорицький А. М. Аналіз правового регулювання підприємницької діяльності в Україні // Наше право № 1, 2014. – С. 82-88.
55. Стельмащук А. М. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. – Тернопіль: ТАНГ, 2000. – 315 с.
56. Тачинська Й. Право внутрішнього ринку ЄС: навч. посібн. / Й. Тачинська, О. Ільченко. – К.: ІМВ КНУ імені Тараса Шевченка, 2005. – 143 с.
57. Умеров Р. Е. Використання зарубіжного досвіду інноваційного розвитку малого і середнього бізнесу в сучасних умовах українського ринку [Текст] / Р. Е. Умеров // Акт. пробл. економіки. – 2012. – № 6. – С. 96–105
58. Установчі договори Європейського Союзу (консолідовані версії) / пер. Державного департаменту з питань адаптації законодавства, за заг. ред. Олени Зеркаль. – К.: «Ніка-Прінт», 2010. – 416 с.
59. Хомко Л. В. Особливості правового регулювання малого підприємництва в Україні / Л. В. Хомко // Наук. вісн. Херсон. держ. ун-ту. – 2015. – С. 131–134.
60. Чубарева Л. І. Малий бізнес : теорія, механізми підтримки становлення та розвитку / Л. І. Чубарева // Автореф. канд. екон. наук - Донецьк. –2008. – 20 с.
61. Шайдюк І. Є. Європейський досвід державного регулювання та підтримки малого підприємництва. / І. Є. Шайдюк // Матеріали III Всеукраїнської наукової конференції «Концептуальні засади формування менеджменту в Україні», Київ, Одеса, Стамбул, 17–22 травня 2010 р. – С. 246–252.
62. Щербина В. С. Господарське право: [підручник] / В. С. Щербина. – К.: Юрінком Інтер, 2010., – С. 423.
63. Яненко І. Г. Законодавче забезпечення діяльності підприємств /

- І. Г. Яненко // Наукові праці. Економіка. – 2012. – № 8(177) – С. 81–86.
64. Андреев Д. Державна політика з розвитку малого та середнього бізнесу інноваційного бізнесу в Україні.
URL: uipv.org/i_upload/file/wipo...10.../d1t02-2-Andreev.pdf.
65. Дрига С. Г. Сучасні тенденції розвитку малого бізнесу в країнах Європейського Союзу / С. Г. Дрига. // Ефективна економіка. – 2009. – № 4.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2009_4_3.
66. Інформація Торговельно-економічної місії у складі дипломатичного представництва України у Великобританії.
URL: www.mfa.gov.ua
67. Климова І. Г. Методи та інструменти фінансово-кредитного механізму державної підтримки інноваційної сфери у країнах з ринковою економікою.
URL: <http://www.investplan.com.ua/index.php?iid=4&operation=9>
68. Коваленко Г. М. Формування інноваційного потенціалу підприємств малого та середнього бізнесу // №09 (103) 2012. ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ. – ЭНЕРГЕТИКА. – ЭНЕРГОАУДИТ.
URL: irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?
69. Масляева М. Малий бізнес по-англійськи.
URL: <http://www.direkt.yandex.ru/?partner>, 2008.
70. Міжнародний комерційний арбітраж і погоджувальна процедура. – [Електронний ресурс]–Режим доступу:
http://ukrainepravo.com/international_law/private_international_law/mizhnarodnyy-komertsiynyy-arbitrazh-i-pogodzhuval%60na-protsedura/
71. Нова Європейська стратегія Європа 2020. URL: <http://eulaw.ru/content/307>
72. Новини малого бізнесу. URL: <http://www.businesspress.ru/newspaper/defaultmid44/html>>2008.
73. Підприємець – неодмінна рушійна сила економіки
URL: http://sd.net.ua/2010/02/20/neuhaus_pidpriemec.html
74. Правительство ФРГ одобрило проект реформи налогообложения концернов

- // Налоги и бизнес. – № 11(410) от 15.03.2007.
 URL: http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_36_aId_412231.html
75. Сашичев В. Опыт организации налоговых проверок в Германии и некоторые проблемы совершенствования процедур налогового контроля в России / В. В. Сашичев // Налоговый вестник. – 1997. – № 10.
 URL: <http://www.nalvest.com/books/1-free/10.html?p=>.
76. Судова практика вирішення спорів, пов'язаних із застосуванням законодавства про оподаткування суб'єктів підприємництва. – [Електронний ресурс]–Режим доступу:
http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/VS03405.html
77. Фіктивність підприємства: нова судова практика. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://kg.hr.court.gov.ua/sud2017/pres-centr/news/273302/>
78. Access to finance for small firms.
79. URL: http://www.ec.europa.eu/commission_barroso/president/focus/index_en.htm.
80. Adapting legislation to minimize regulatory burdens for SMEs: best practice examples. URL: http://ec.europa.eu/smartregulation/impact/best_practices_example_s/docs/eu/lighter_regimes_for_smes_oct_2013.pdf
81. Annual enterprise statistics. SME Performance Review. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.html
82. Certain groups in society on the EU's marketplace. URL: https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/we-work-for_en
83. Commission announces winners of 2016 EU Prize for Women Innovators. URL: <http://ec.europa.eu/research/index.cfm?pg=newsalert&year=2016&na=100316-3>
84. Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32003H0361>
85. Communication from the commission to the European Parliament, 2020 action plan. URL: <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=CELEX:52012DC0>

86. Companies Act 1985 // Blackstone's Statutes on Companies Law. – 5th edition. – London. – 598 p.
87. Entrepreneurship and Small and medium-sized enterprises. URL: <http://ec.europa.eu/growth/smes/>
88. Entrepreneurship education. URL: https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/support/education_en
89. EU funding programmes. URL: http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_en.htm
90. Judgment of 11. 3. 2003 - Case C-186/01. [Електронний ресурс] – Режим доступу:<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=47546&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=234166>
91. OECD (1999), “European Principles for Public Administration”, Sigma
92. Papers, No. 27, OECD Publishing. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/5kml60zwd7h-en>
93. Promoting entrepreneurship. URL: https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship_en
94. SMEs' access to markets. URL: https://ec.europa.eu/growth/smes/access-to-markets_en
95. The Small Business Act for Europe.
URL: https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act_en
96. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/facts_figures.htm
97. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/sba_en.htm#ff2.
98. Європейська хартія малих підприємств URL:
URL: http://library.te.ua/proekti/european-center/nfo_es/.