

2. Что людям надо: персональные мотиваторы в трудовой деятельности [Электронный ресурс] / Н. В. Самоукина // Что людям надо: персональные мотивы. — 2008. — Режим доступа : <http://megajob.com.ua/article.php?id=14d45843f0d5acdedff7ab5cf0e1946a>.
3. Шукин В. Б. Проблемное поле, или почему не совпадают мотивационные представления руководителей и персонала / Шукин В. Б. // Человек и труд. — 2006. — № 6. — С. 48.
4. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура / Николаев А. // Проблемы теории и практики управления. — 2001. — № 2. — С. 57–63.
5. Сущность и структура инновационного потенциала организации [Электронный ресурс] // Портал информационной поддержки инновационных проектов — Режим доступа : http://www.projects.innovbusiness.ru/content/document_r_959C77FD-929D-4172-A075-015C1AA40C04.html.
6. Clayton M. Christensen. Assessing Your Organization's Innovation Capabilities // Leader to Leader. — 2001. — №21. — P. 40–43.
7. Брасс А. А. Управление персоналом: [Электронный учебник] // Режим доступа: <http://www.vselekcii.ru/mened-market/upravpersom/page,7,47-kurs-lekciy-upravlenie-personalom-aa-brass.html>.
8. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы : [учебник] / Е. П. Ильин. — СПб. : Питер. — 2000. — 331 с.
9. Управление инновациями : [уч.-практич. пособие] / В. Н. Гунин, В. П. Баранчеев, В. А. Устинов, С. Ю. Ляпина. — М. : ИНФРА-М, 2003. — 303 с.

О. О. Молдован

канд. экон. наук
м. Київ

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІСКАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

Малий бізнес є основою сучасних демократичних розвинених держав, тому його підтримка та розвиток відноситься до ключових пріоритетів економічної політики урядів таких країн. Його важливість обумовлена значним внеском у ВВП та зайнятість населення, високою інноваційною активністю, стійкістю до кризових явищ в економіці та здатністю оперативно адаптуватися до нових економічних умов. Істотне значення малого бізнесу для соціально-економічного розвитку держави призводить також до того, що серйозні проблеми в даному секторі відразу проявляються на макрорівні. Враховуючи це, скорочення кількості малих підприємств в Україні в останніх роках є вкрай тривожним сигналом.

Безсумнівно, причинами звуження сектору малого бізнесу є широкий комплекс проблем у різних сферах суспільних відносин, які не вдається вирішити оперативно. Водночас, запровадження системи ефективних дієвих податкових стимулів і пільг може стати першим кроком у реалізації завдання покращення середовища для розвитку малого підприємництва в Україні. Система фіскальної підтримки здатна частково компенсувати негативний вплив інституціональних проблем, що наразі властиві Україні. В даному контексті завдання формування ефективних податкових інструментів підтримки малого підприємництва набуває особливої актуальності для держави. На нашу думку, наразі це найбільш дієвий і швидкий шлях до активізації малого бізнесу в Україні.

Фіскальним аспектам державної підтримки малого бізнесу приділяють значну увагу такі видатні вітчизняні наковці, як О. І. Амоша, З. С. Варналій, В. І. Ляшенко, А. І. Крисоватий, І. О. Луніна, В. М. Опарін, А. М. Соколовська та ін. Кожен із зазначених фахівців здійснив важливий внесок у розробку ефективних фіскальних інструментів, які здатні активізувати малий бізнес в Україні. Частково ці пропозиції були запроваджені в процесі податкової реформи, що була здійснена в рамках реалі-

зації Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [1].

Однак, тенденція різкого скорочення кількості суб'єктів малого бізнесу в Україні в останні роки свідчить про те, що запроваджених заходів фіскальної політики виявилось недостатньо для того, щоб сформувати потужний імпульс для розвитку малого підприємництва. На наш погляд, це обумовлено незначною увагою, що приділяється державою малому бізнесу як такому, а також браком інформації про найкращі світові практики використання податкових інструментів підтримки малих підприємств. Враховуючи це, метою даної статті є дослідження світового досвіду в даній сфері з метою виокремлення тих податкових інструментів, які потенційно можуть бути ефективними в Україні.

Роль малого бізнесу в економіці розвинених демократичних країн сьогодні є не просто важливою, а домінуючою. Про це говориться не лише на національному рівні окремих держав, а й на рівні найвпливовіших міжнародних організацій та об'єднань. Зокрема, в *Європейській хартії малих підприємств (The European Charter for Small Enterprises)*, яка є рамковим документом для країн ЄС, але також прийнята більшістю країн європейського континенту¹, відзначається, що «розвиток інноваційної моделі економіки в Європі можливий лише при умові, якщо малий бізнес буде висунутий на перше місце в порядку денному» [2]. У продовження цього в хартії наголошено на тому, що «малі підприємства повинні розглядатись як одна з основних рушійних сил інновацій, зайнятості, а також соціальної та регіональної інтеграції до Європи».

Болонська хартія з політики у сфері малого і середнього бізнесу (The Bologna Charter on SME Policies), що є базовим документом для ОЕСР, але який підписало 50 країн,

¹ Зокрема і в Україні (Про запровадження в Україні принципів Європейської хартії для малих підприємств, Кабінет Міністрів України; Постанова від 02.07.2008 № 587.

в тому числі й ті, що не входять до організації, також визнає, що «малий бізнес є рушійною силою для створення робочих місць, зростання добробуту, регіонального розвитку та соціальної інтеграції» [3]. Крім того, в хартії відзначається, що саме динамічний сектор малого та середнього бізнесу має важливе значення для відновлення економіки, боротьби з бідністю, а також для підтримки активної молоді. Хартія закликає світову спільноту до розширення міжнародного діалогу з метою пошуку шляхів вирішення проблем розвитку малого і середнього бізнесу.

В *Акті з питань малого бізнесу для Європи (Small Business Act for Europe)*, що є внутрішнім програмним документом для країн ЄС у сфері політики розвитку малого бізнесу, зазначається: «Наша здатність використати потенціал розвитку й інноваційності малих та середніх підприємств буде мати вирішальне значення для майбутнього процвітання ЄС. У глобальному контексті, що характеризується постійними структурними змінами та посиленням тиску конкуренції, роль малих і середніх підприємств в нашому суспільстві стала ще більш важливою. Вони створюють робочі місця, а також відіграють ключову роль для благополуччя місцевих і регіональних громад. Ефективний малий та середній бізнес здатен зробити Європу більш стійкою до невизначеності, яка властива сьгоднішньому глобалізованому світу» [4].

В економіці ЄС малий бізнес дійсно займає надзвичайно важливі позиції (табл. 1).

Сукупно європейські мікро- та малі підприємства створюють 41,4 % доданої вартості та майже 50 % робочих місць в ЄС.

Надзвичайно важливе значення малого бізнесу для соціально-економічного розвитку держави є одним із головних аргументів, яким обґрунтовується доцільність фіскальної підтримки даного сектору. Крім того, важливим завданням державної політики в цьому напрямі є вирішення низки проблем, з якими стикаються суб'єкти малого бізнесу, і які погіршують їх становище в порівнянні з великими компаніями. Окрім загальних проблем бізнес-середовища розвиток малого підприємництва додатково стримують такі фактори:

Таблиця 1

Структура підприємницького сектору в ЄС
(Annual report on european SMEs 2012/2013 [5])

	Мікро	Малі	Середні	МСП	Великі	Загалом
Кількість зареєстрованих суб'єктів						
Кількість, млн	18,783	1,350	0,223	20,356	0,043	20,399
% від загальної кількості	92,1 %	6,6 %	1,1 %	99,8 %	0,2 %	100,0 %
Кількість створених робочих місць						
Кількість, млн.	37,494	26,704	22,616	86,815	43,787	130,602
% від загальної кількості	28,7 %	20,5 %	17,3 %	66,5 %	33,5 %	100,0 %
Додана вартість						
трлн, євро	1,2423	1,076	1,076	3,395	2,496	5,891
% від загального обсягу	21,1 %	18,3 %	18,3 %	57,6 %	42,4 %	100,0 %

— обмежений доступ до боргових ресурсів. Малий бізнес може бути більш ефективним, ніж великі корпорації, але він має менші можливості для розвитку, оскільки при однаковому рівні фіскального навантаження великі підприємства мають суттєво більші можливості для залучення боргових ресурсів. Очевидно, що малі суб'єкти господарської діяльності з невеликою вартістю активів і без кредитної історії не мають багато шансів на отримання «дешевих» та «довгих» кредитів;

— більш жорсткий рівень конкуренції. Кількість суб'єктів малого бізнесу в більшості країн перевищує 95 % від загальної кількості суб'єктів, що провадять підприємницьку діяльність. Якщо в тих галузях, де домінують великі корпорації (літакобудування, автомобілебудування, космічна промисловість та ін.) можуть бути представлені 3–5 ключові гравці, то в галузях зі значною часткою малого бізнесу кількість конкуруючих суб'єктів лише на ринку однієї держави може сягати від декількох десятків до декількох тисяч. Це ставить малий бізнес у більш жорсткі умови діяльності, хоча він володіє значно меншими ресурсами, ніж великі підприємства;

— обмежений доступ до ринку. В порівнянні з великими корпораціями суб'єкти малого бізнесу мають менші можливості щодо географії своєї діяльності, а також щодо участі в державних закупівлях. Перша проблема обумовлена інформаційними чинниками, а саме браком інформації стосовно потенційних контрагентів, а друга — кількісними обмеженнями, оскільки органи державної влади часто надають перевагу закупівлі товарів та послуг у великих обсягах, що автоматично виключає малий бізнес з даного ринку;

— технологічні бар'єри, зокрема обмежений доступ до інновацій та досліджень. Через брак фінансових та людських ресурсів малі підприємства мають незначні можливості самостійно здійснювати дослідницькі проекти, спрямовані на технічне та технологічне вдосконалення. Більш того, щоб конкурувати з потужними компаніями часто їм необхідно купувати у цих же потужних компаній запатентовані технології та ноу-хау.

Перелічені проблеми призводять до порушення принципу нейтральності ринку, а саме до гірших умов, в яких з самого початку опиняється малий бізнес в порівнянні з потужними підприємствами. Необхідність подолання цих проблем та вирівнювання висхідних позицій суб'єктів малого бізнесу на ринку вимагає втручання держави в регулювання даної сфери. Для підтримки та розвитку малого підприємництва держава, як правило, створює для даного сектору особливий податковий режим провадження господарської діяльності та застосовує різні інструменти державної підтримки.

Проте формування насправді ефективної та дієвої політики в даному напрямі потребує досить значних зусиль. Традиційно актуальними є питання стосовно:

- визначення об'єкту податкової підтримки;
- вибору найбільш ефективних податкових інструментів.

Відповідь на перше питання ускладнюється неоднорідністю сектору малого бізнесу як такого. Окрім відмінностей у фінансово-економічних показниках (дохід, прибуток, кількість зайнятих) та організаційно-правових формах (фізична особа-підприємець, юридична особа, партнерство) малий бізнес диференціюється на

цілком різні типи підприємств з різними цілями, завданнями і стратегіями діяльності. Суб'єктами малого підприємництва можуть бути:

1. Малі підприємства, які лише розпочинають свою діяльність, але прагнуть різкого зростання та входу на великі ринки. Для них статус малого підприємства є лише перехідним на шляху до розбудови потужного бізнесу;

2. Малі підприємстві, які орієнтовані виключно на місцевий ринок. Вони не є мобільними, проте вносять значний вклад у покращення соціально-економічної ситуації в регіонах, особливо депресивних;

3. Малі інноваційні підприємства (стартапи), які розвивають бізнес на основі інновацій чи просто власних перспективних ідей. Ці компанії мають значний потенціал розвитку, але часто володіють обмеженим обсягом ресурсів;

4. Малі підприємства в ремісничих галузях економіки, завданням яких, передусім, є збереження традиційних виробництв та народних промислів, аніж отримання прибутку. Такі підприємства, як правило, концентруються в регіонах з глибокими ремісничими традиціями, а їх культурно-історична цінність для держави вимагає особливого формату фіскальної підтримки;

5. Сімейні підприємства, які можуть працювати в різних галузях економіки (здебільшого в легкій та харчовій промисловості, сфері послуг тощо), проте специфікою яких є спадковість ведення господарської діяльності та передача прав на бізнес між поколіннями;

6. Фермерські господарства, які часто розглядаються з точки зору забезпечення продовольчої безпеки держави, тому перебувають у центрі особливої уваги уряду;

7. Партнерства та кооперативи, зміст яких полягає у колективному провадженні підприємницької діяльності.

Різноманітність видів суб'єктів малого бізнесу, а також часом цілком відмінні потреби, вимагають запровадження індивідуальних підходів державної підтримки до кожного з них, відповідно перелік податкових інструментів часто досить різниться. Наприклад, малі підприємства, які прагнуть зростання, потребують, передусім, збільшення обігових коштів, забезпечити яке держава може серед іншого завдяки запровадженню податкового кредиту на принципах платності та повернення. Крім того, для таких підприємств важливої податкової полегшення при зміні організаційно-правової форми ведення підприємницької діяльності. Молодим інноваційним підприємствам необхідні, в першу чергу, джерела фінансування ризикованих проєктів. В цьому напрямі, держава може задіяти інструмент дослідницького податкового кредиту, а також запровадити фіскальні стимули для розвитку венчурного капіталу. Підтримка фермерських господарств в сучасному світі здійснюється за рахунок запровадження полегшеного податкового режиму.

Проаналізувавши передовий світовий досвід застосування фіскальних інструментів підтримки малого бізнесу, можна виділити кілька груп в залежності від їх цільового призначення.

1. Розширення внутрішніх фінансових ресурсів для активізації операційної діяльності. Найбільш поширеними фіскальними інструментами, які застосовуються для реалізації даного завдання є податкові пільги:

— *знижена загальна ставка податку на прибуток.* Зокрема, в Канаді для суб'єктів підприємницької діяльності, річний дохід яких не перевищує 500 тис. канад-

ських доларів, ставка державного податку на прибуток становить 11 %, в той час як для інших — 15 %;

— *знижена ставка на капіталізований прибуток,* тобто на ту частину прибутку, яка спрямовується на збільшення активів підприємства без жорстких вимог щодо їх структури;

— *податкові канікули,* тобто можливість суб'єкту малого бізнесу акумулювати фінансові ресурси завдяки звільненню на певний період від сплати податку на прибуток (як правило, на декілька років, починаючи з дати реєстрації);

— *податковий кредит на умовах строковості та повернення.* Зокрема, в Польщі мале підприємство (налічує не більше 50 працівників, річний дохід не перевищує 10 млн євро, а сукупні активи не перевищують 10 млн євро) може не платити податок на прибуток протягом одного року. Погашати зобов'язання воно може рівними частинами протягом наступних п'яти років і без відсотків за користування;

— *спеціальні податкові пільги,* зокрема касовий метод нарахування ПДВ, більш лояльний режим визначення безнадійної заборгованості, податковий кредит на деякі види витрат (оплату інтернету, придбання касових апаратів тощо), можливість переносити збитки на наступні податкові періоди та ін.

2. Зниження фінансового тягаря для інвестицій. Для вирішення даного завдання використовуються різні податкові інструменти. Найбільш поширеними серед них є:

— *надання підприємцям можливості створювати спеціальні інвестиційні резерви (Tax break on investment reserves),* які розширюють можливості їх самофінансування. В таких резервах дозволяється акумулювати частину прибутку без оподаткування. Такий інструмент застосовується в Угорщині. Він дозволяє *вирахувати з бази оподаткування податку на прибуток суму, яка надходить до інвестиційних резервів протягом податкового року. Сума, що вираховується, обмежена 25 % прибутку до оподаткування або 500 млн форинтів на рік. Платник податків може використати ці кошти протягом чотирьох наступних податкових років на інвестиційні цілі;*

— *знижена ставки податку на прибуток, що використовуються для цілей реінвестування (Tax exemption for invested profits).* Даний інструмент дозволяє малим підприємствам розширити внутрішні джерела для інвестування. Досить успішно такий інструмент застосовується в Австрії. Згідно з законодавством країни, *ця пільга надається підприємствам, що використовують касовий метод обліку, і річний дохід яких не перевищує 400 тис. євро протягом двох попередніх календарних років. До інвестиційних витрат, на які надається пільга, належать придбані або виготовлені основні засоби інвестиційного призначення (за виключенням нерухомості та автомобілів) та цінні папери. Підприємства мають можливість використовувати звільнення від оподаткування щороку, незалежно від того, чи була ця пільга використана у попередньому податковому році, або буде використовуватися в наступному. Разом з тим, існує два головних обмеження: перше — до звільнення може бути заявлено не більше ніж 10 % прибутку підприємства, друге — звільнення обмежене вартістю придбання або виробництва основних фондів та цінних паперів у розмірі 100 тис. євро на рік;*

— *інвестиційний податковий кредит,* тобто право зменшити обсяг нарахованого податку на певний відсоток вартості придбання нової технології чи обладнання. Наприклад, у Грузії малі підприємства, які інвестують

Ставки податкового кредиту для інноваційних проєктів

Країна	Малий бізнес	Великий бізнес	
Канада	35 %	20 %	
Японія	12 %	8–10 %	
Франція	50 %	35 %	
Австралія	45 %	40 %	
Угорщина	15 %	10 %	
Південна Корея	«volume-based»	25 %	3–6%
	«incremental»	50 %	40 %

в обладнання для покращення навколишнього середовища та/або технічного переоснащення для освоєння нових видів продукції, мають право на інвестиційний податковий кредит у розмірі 3–8 % від своїх капітальних витрат на відповідні проєкти. У разі інвестування в обладнання для надання телекомунікаційних послуг ставка податкового кредиту коливається в діапазоні 1–5 %;

— *одноразова амортизація, яка дуже важлива для малих підприємств, які розширюють господарську діяльність*. Дана пільга означає, що підприємство протягом року має право повністю списати на витрати придбані необоротні засоби виробництва. Наприклад, для *сприяння швидкому зростанню малих підприємств Грузія пропонує* податкову пільгу *Small Business Tax Relief*, яка дозволяє малому підприємству повністю віднести вартість основних засобів на витрати, що враховуються при розрахунку податку на прибуток, в рік їх придбання.

Більш того, існує практика додаткової амортизації, за якої на витрати відноситься більше ніж 100 % вартості основних засобів. Як правило, даний стимул застосовується до обладнання, призначеного для здійснення інноваційного проєкту. Наприклад, в Сінгапурі машини та інструменти, придбані для інноваційних завдань, амортизуються за нормою 400 % їх вартості для перших витрат до позначки 400 тис. дол. США.

4. Стимулювання інноваційної діяльності. Як зазначалося, серед малого бізнесу істотну частку займають молоді інноваційні підприємства. Більшість країн світу, вбачаючи в них найбільший потенціал розвитку, намагаються створити максимально вигідні умови та надають значний пакет фіскальної підтримки. Наприклад, у Франції для представників малого бізнесу, що провадять інноваційну діяльність, а також для підприємств, що мають статус «молода інноваційна компанія», надається дослідницький податковий кредит зі ставкою 50 % у рік здійснення інноваційного проєкту і 40 % у другий рік. Більш того, для цієї групи підприємств також передбачено режим оперативного відшкодування дослідницького податкового кредиту, який означає, що в кінці першого року своєї діяльності вони можуть відшкодувати свої витрати на інноваційні проєкти в рамках зазначеного податкового кредиту, отримавши відповідну суму готівкою (якщо не отримано прибутку).

Відмітимо, що в багатьох країнах для інноваційної діяльності створені не просто сприятливі умови, а більш сприятливі, ніж для великих компаній. Це ілюструє порівняння ставок інноваційного податкового кредиту (табл. 2).

Завдяки більш високій ставці податкового кредиту досягається компенсація однієї з вищеописаних деформацій ринку для малого бізнесу, а саме ускладнений доступ до кредитних ресурсів. Уряд, в свою чергу, застосовуючи інноваційний податковий кредит, фактично інвестує в інноваційний розвиток економіки.

5. Стимулювання зайнятості. Як правило, для стимулювання створення додаткових робочих місць уряду намагаються зменшити витрати малих підприємств на обов'язкові страхові соціальні внески роботодавця. Для цього застосовуються або знижені ставки соціальних внесків, або податковий кредит, яким частково компенсуються ці витрати. Останній інструмент функціонує в Канаді, де для малого бізнесу запроваджений податковий кредит на зайнятість (Hiring Credit for Small Business). Суть його полягає в тому, що мале підприємство може зменшити на 1 тис. канадських доларів суму обов'язкових страхових

внесків за кожного додаткового працевлаштованого робітника (в порівнянні з їх кількістю в попередньому році), у випадку якщо загальна сума соціальних страхових внесків, що сплачує таке підприємство за своїх робітників, не перевищує протягом року 15 тис. канадських доларів.

Особлива увага приділяється стимулюванню збільшенню висококваліфікованих робочих місць в секторі малого бізнесу. Зокрема, Угорщина досить успішно застосовує податковий кредит зі ставкою 10 % на витрати, пов'язані з винагородою науково-дослідницького персоналу.

На відміну від країн ЄС Україна, де підтримку малого бізнесу також проголошено одним із ключових пріоритетів економічної політики, зробила значно менший прогрес в розбудові системи фіскальної підтримки малого бізнесу. Запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності розглядається як значне досягнення, хоча в більшості країн ЄС воно є лише механізмом подолання порушення нейтральності податкової системи. В зв'язку з цим, видається необхідним доповнити систему фіскальної підтримки малого підприємництва ефективними податковими інструментами, які сприятимуть активізації даного сектору та наближенню умов діяльності до європейських стандартів.

На наш погляд, ключовими заходами в контексті удосконалення податкових інструментів підтримки малого підприємництва в Україні повинні стати:

1. Зменшення податкових перешкод для зміни організаційно-правової форми ведення підприємницької діяльності. При започаткуванні свого бізнесу більшість малих підприємців обирають статус фізичної особи-підприємця, проте через певний час у випадку зростання масштабу діяльності у них може виникнути бажання переглянути первинне рішення і створити юридичну особу. Така дія буде означати розвиток бізнесу, тому державі необхідно підтримати цей процес і забезпечити «безперервність» підприємства. В цьому контексті, важливо створити такі умови, щоб зміна організаційно-правової форми здійснення господарської діяльності не створювала надмірних податкових витрат, які нівелюють очікувану вигоду від такої зміни. Наразі ж в Україні зміна організаційно-правової форми бізнесу означає припинення діяльності з відповідними наслідками у податковому відношенні та заснування нової юридичної особи.

2. Розширення внутрішніх джерел фінансування в умовах обмеженості доступу до кредитних ресурсів і надмірно високої вартості боргових ресурсів. В даному контексті найбільш доцільним варіантом, на наш погляд, є заміна інструменту «податкових канікул», що наразі діє в Україні, на податковий кредит для малого бізнесу на умовах повернення та терміновості. Механізм даного інструменту має

бути наступним: мале підприємство, що працює на загальній системі оподаткування, має право не платити протягом року нарахований податок на прибуток, а погашення зобов'язання здійснювати рівними частинами протягом наступних 5 років і без відсотків за користування.

Крім того, доцільно розглянути можливість застосування локальних інструментів для розширення фінансових ресурсів, зокрема застосування касового методу при розрахунку податкового зобов'язання та більш лояльний режим визначення безнадійної заборгованості.

3. Стимулювання технологічного оновлення малого бізнесу. В рамках реалізації цього завдання достатньо перспективним для України може стати технологічний кредит. Механізм його адміністрування полягає в тому, що підприємству дозволяється списати на витрати до 50 % витрат на придбання новітньої технології. Для цього воно повинно отримати висновок незалежної експертної установи, що підтверджує той факт, що на момент придбання нової технології, вона не використовувалася у світі довше ніж 5 років. Такий інструмент буде стимулювати малий бізнес провести технологічну модернізацію.

4. Запровадження податкових інструментів стимулювання інноваційної діяльності. В даному контексті, на наш погляд, максимально ефективним буде запровадження для суб'єктів малого бізнесу інноваційного податкового кредиту зі ставкою 20 %, та з можливістю компенсації державою витрат на інноваційні проекти готівкою у випадку якщо у рік реалізації проекту не вистачає прибутку для використання податкового кредиту, або прибуток взагалі відсутній.

5. Запровадження стимулів для створення в малому бізнесі висококваліфікованих робочих місць. Оптимальним варіантом є зниження ставки ЄСВ для суб'єктів малого підприємництва, які наймають висококваліфікованих кадрів для здійснення науково-дослідницьких проектів. Це буде стимулювати вітчизняні малі підприємства створювати власні дослідницькі лабораторії для здійснення їх інноваційних проектів та ідей.

Реалізація запропонованих вище заходів дозволить створити дієву систему податкових інструментів підтримки та розвитку малого бізнесу, яка буде відповідати європейським стандартам. Це не вирішить інституціональних проблем, які стримують розвиток даного сектору економіки, але дозволить сформулювати додаткові аргументи на користь запровадження підприємницької діяльності в Україні для малих підприємств та підприємців. Разом з тим, динаміка розвитку податкової системи та інтегрованих до неї податкових інструментів вирішення соціально-економічних завдань сьогодні є досить високою, тому наукові пошуки перспективних новацій в даній сфері мають здійснюватися на постійній основі.

Список використаних джерел

1. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.
2. The European Charter for Small Enterprises, approved by EU leaders at the Feira European Council on 19–20 June 2000 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/charter/docs/charter_pl.pdf.
3. The Bologna Charter on SME Policies [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.oecd.org/cfe/smes/thebolognacharteronsmepolicies.htm>.
4. A «Small Business Act» for Europe, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the regions, Brussels, 25.6.2008, COM (2008) 394. — Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:EN:PDF>.
5. Annual report on european SMEs 2012/2013. [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/>.

В. І. Надрага

*канд. наук. держ. упр.
м. Київ*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ РИЗИКІВ

Вступ. Категорія професійного ризику зумовлюється синергетичним ефектом дії факторів індустріального суспільства та ринкової економіки. Вона знаходить свій вираз у слабкій економічній захищеності зайнятих на виробництві, незалежно від основної причини втрати роботи — безробіття чи втрати фізичної можливості трудитися в результаті хвороби, інвалідності чи досягнення пенсійного віку. Ризик професійної зайнятості можна віднести до одного з ключових елементів теорії соціальних ризиків: якщо людина втрачає працездатність з різних причин виробничого характеру, то компенсація втрати засобів до існування передбачає не лише виплату працюючому втрачених доходів, але й відшкодування витрат на медичну, професійну і соціальну реабілітацію

потерпілого. Більш того, різке падіння рівня доходів призводить до зміни його соціального статусу.

Роль управління ризиками як інструмента мінімізації втрат і підвищення ефективності виробничого процесу постійно зростає, оскільки актуалізуються самі ризики внаслідок ускладнення більшості технологічних процесів.

Актуальність проблеми оцінки професійних ризиків людини є досить значною у зв'язку з запровадженням нових механізмів обов'язкового соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань. Неефективне функціонування системи виробничого контролю, значне спрощення роботи щодо попередження виробничого травматизму призводить до значного зростання професійних ризиків людини.

