передбачити пріоритетне фінансування наукових проектів, направлених на вдосконалення змісту вищої освіти; випереджаючих фінансування досліджень, що проводяться в научно- освітніх центрах, проектів молодих викладачів, вчених і аспірантів.

2. Формування збалансованої структури бюджетних коштів з використанням таких інструментів:

— введення системи середньо- і довгострокового бюджетного планування наукових досліджень при одночасному посиленні ролі і удосконаленні процедур конкурсного відбору науково-дослідних програм і проектів, що фінансуються за рахунок засобів державного бюджету;

— формування системи фінансування, що складається з двох частин, : базовою і проектною, у тому числі у вигляді асигнувань на зміст підвідомчих установ.

3. Фінансування необхідної для розвитку науки внз інфраструктури із засобів державних і відомчих цільових програм.

Список використаних джерел

1. Державна політика інтеграції освіти і науки України в системі інноваційної економіки : засади, механізми управління, напрями забезпечення : монографія / А. С. Кобець. – Донецьк : ТОВ „Юго-Восток”, 2012. – 472 с.

2. Міщенко В. Особливості функціонування вищої школи України в ринкових умовах: вища школа між минулим і майбунім / В. Міщенко, С. Науменко // Вища школа. – 2001. – № 1. – С. 6–17.

3. Ядранська О.В. Визначення структури та масштабів державного сектору науки / О. В. Ядранська // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2007. – № 1. – С. 173–177.

УДК 351.88:316.334.23 (477)

Мерзляк А. В., д.держ.упр., проф., КПУ,

Скрябіна Д. С., к.держ.упр., КПУ

ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У статті обґрунтовано сутність категорії «експортоорієнтований бізнес». Розкрито досвід реалізації механізму державної підтримки вітчизняних експортерів. Здійснено аналіз умов ведення бізнесу в Україні та країнах ЄС. Досліджено проблеми малого, середнього та великого експортоорієнтованого бізнесу в умовах

євроінтеграції. Запропоновано шляхи вдосконалення механізму його державної підтримки в Україні.

Ключові слова: *механізми, державна підтримка, експортоорієнтований бізнес, умови ведення бізнесу.*

In the article the essence of the concept "export-oriented business" is proved. The experience of realization of government support mechanism of domestic exporters is revealed. The analysis of business conditions in Ukraine and EU countries is carried out. The problems of small, medium-sized and big export-oriented business under the conditions of European integration are investigated. The ways of improvement of its government support mechanism in Ukraine are offered.

Keywords: *mechanisms, government support, export-oriented business, business conditions.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах важливу роль у визначенні конкурентоспроможності держави значною мірою відіграють її зовнішньоекономічні зв'язки. Саме тому вкрай актуальним питанням залишається вдосконалення механізму державної підтримки експортоорієнтованого бізнесу. На сьогоднішній день велика частка експортерів України мають низку проблем через несприятливе макроекономічне становище в державі, а саме 65,2% вітчизняних експортерів стикалися з перешкодами при здійсненні своєї діяльності, деякі з них за останній рік припинили свою експортну діяльність.

Слід зазначити, що істотну частку в загальному обсязі зовнішньоторговельного балансу України забезпечують суб'єкти великого бізнесу, однак, з огляду на те, що найбільш пріоритетним зовнішнім ринком для українських експортерів залишається європейський ринок, який характеризується високим рівнем мобільності та на сучасному етапі більшою мірою представлений діяльністю малих та середніх суб'єктів підприємництва, особливої уваги з боку держави потребує підтримка малого та середнього експортоорієнтованого бізнесу з метою виживання його в умовах євроінтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти стимулювання зовнішньоекономічної діяльності з боку держави, а також безпосередньо підтримки експортерів розкривали у своїх працях такі вітчизняні вчені, як О. П. Борисенко, Л. М. Івашова (Л. М. Письмаченко), О. А. Онищенко, В. В. Покровська, Ю. О. Світлична, О. В. Стеценко, А. М. Ткаченко, В. С. Ткаченко, Г. О. Філатова, В. А. Юсупов та інші. Ця проблематика висвітлювалась також зарубіжними вченими, зокрема, К. Блюмфілдом, Р. Хенцлером, Д. Лефевром, М. Портером, С. Роузом, Й. Шумпетером та ін. Питання регулювання та розвитку ЗЕД, у т. ч. експортної діяльності, у контексті інтеграційних процесів держави розглядали Л. В. Акуленко, Є. С. Волинець, Н. А. Гнидюк, С. М. Двигун, С. І. Доротич, Ю. В. Ковбасюк, А. О. Лавренчук, В. В. Рєзніков, І. В. Ситнік. Однак, у наукових працях недостатньо приділено уваги особливостям державної підтримки експортоорі-

єнтованого бізнесу в розрізі його розміру (малий, середній та великий).

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування особливостей та тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності малого, середнього та великого бізнесу в державі й на основі цього визначення перспектив і розробка пропозицій з удосконалення механізму державної підтримки експортоорієнтованого бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Починаючи ще з кінця 80-х – початку 90-х рр. і до теперішнього часу в соціально-економічному розвитку держав, як розвинутих, так і таких, що розвиваються, значними темпами посилює свою роль малий та середній бізнес. Ця категорія є тим підґрунтям, без якого неможливим виявляється сталий розвиток держави. Малий та середній бізнес маючи потужний підприємницький та інноваційний ресурс, забезпечуючи значну кількість робочих місць (до 77%), становить в державах світу переважно від 85% до 99,9% загального числа бізнес-одиниць [12, с. 8], забезпечуючи при цьому в середньому близько половини їх ВВП (середній показник у світі – 49%, у країнах ОЕСР – 54%, у країнах БРІК – 42%, у країнах «Великої Сімки» – 54%, у країнах ЄС – 58%) [12, с. 10] та визначаючи конкурентоспроможність держави.

Разом з тим, стратегічними гравцями на міжнародних ринках залишаються експортери, які є представниками великого бізнесу і характеризуються більшою сталістю зовнішніх зв'язків та диверсифікованістю зовнішніх ринків, на які вони постачають продукцію. Такі експортери, незважаючи на меншу кількісну частку їх в загальному обсязі зареєстрованих суб'єктів ЗЕД, разом з тим, вносять значний вклад до зовнішньоторговельного балансу країни. Однак, в сучасних українських реаліях, як малий та середній, так і великий експортоорієнтований бізнес переживає труднощі через макроекономічну нестабільність в державі та потребує підтримки з боку держави з метою виживання в складних умовах.

Аналіз понятійного апарату з цієї проблематики дав змогу встановити, що для термінологічного визначення першої категорії у зарубіжній практиці найчастіше використовується термін «суб'єкти малого та середнього підприємництва» (SME – "small and medium-sized enterprises"). Як синонім цього поняття у деяких міжнародних звітах, аналітичних та наукових джерелах зустрічається термін «малий та середній бізнес» (SMB – "small and medium-sized business"). Те саме стосується й поняття «великий бізнес», яке зустрічається набагато рідше за термін «суб'єкт великого підприємництва». При цьому на законодавчому рівні поняття «бізнес» ні в зарубіжних країнах, ні в Україні не закріплене.

У термінологічних словниках «бізнес» тлумачиться переважно, як «організація або суб'єкт підприємницької діяльності, що займається комерційною, промисловою або професійною діяльністю та може бути як прибутковим, наприклад, торговельна корпорація, так і неприбутковим, зокрема, сільськогосподарський кооператив» [9]. Це зумовлює певну відмінність від те-

рміну «підприємництво», яке за основну мету має отримання прибутку. Бізнес при цьому може бути реалізований також у неприбутковій формі. Наприклад, в Європейських державах, США та деяких інших країнах існують неприбуткові корпорації, які вважаються бізнесом, але фінансуються за рахунок урядових або неурядових фондів і міністерств й діяльність яких націлена на виконання різних суспільних проектів (але маючи прибуток від їх реалізації такі корпорації не мають це за основну мету) [14]. Однак, практика ведення такого неприбуткового бізнесу в Україні відсутня. Таким чином, усе вищевикладене дає змогу стверджувати, що категорія «бізнес» є більш широкою та включає в себе поняття «підприємництво», як найбільш широку форму своєї реалізації.

При класифікації суб'єктів підприємництва у міжнародній практиці державами використовуються різні підходи. Найчастіше основними критеріями, покладеними в її основу, є середньорічна чисельність працівників та розмір річного доходу від реалізації будь-якої діяльності, рідше – річний обсяг продажів, розмір активів тощо. Так, у Канаді суб'єктом малого підприємництва буде вважатися підприємство з чисельністю працівників менше, ніж 100 осіб (для виробничого підприємства) та менше, ніж 50 осіб (для підприємства, що надає послуги), суб'єктом середнього підприємництва – з чисельністю працівників до 500 осіб, суб'єктом великого підприємництва – понад 500 осіб та валовим доходом більше 50 млн. дол. В США граничний показник чисельності працівників для малого бізнесу – 100 осіб, для середнього – 500 осіб. В Німеччині цей показник для середнього бізнесу обмежений кількістю 250 осіб, в Бельгії – 100 осіб, в Новій Зеландії суб'єкт малого підприємництва має в штаті менше 20 осіб. В Китаї окрім критерію чисельності працівників використовуються показники обсягів продажів або випуску продукції та вартості активів. Згідно європейської нормативно-правової бази прийнято вважати малим бізнесом структури, чисельність яких налічують не більше 50 осіб, середнім бізнесом – не більше 250 [11, с. 462].

В Україні відповідно до ст. 55 Господарського Кодексу [2] всі зареєстровані суб'єкти підприємництва в державі в залежності від їх середньорічного числа працівників та отриманого річного доходу поділяються на суб'єкти малого (у т.ч. мікро-), середнього та великого підприємництва. Відповідно до Кодексу суб'єктами малого підприємництва вважаються фізичні особи, зареєстровані в установленому порядку як фізичні особи – підприємці, а також юридичні особи будь-якої організаційно-правової та форми власності, середньорічна кількість працюючих яких не перевищує 50 осіб (10 осіб для мікропідприємництва), а річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує 10 млн. євро за середньорічним курсом НБУ (2 млн. євро для мікропідприємництва). Для суб'єктів середнього підприємництва відповідно визначено граничні значення середньорічної кількості працюючих від 50 до 250 осіб та річного доходу від 10 до 50 млн. євро, що відповідає європейській практиці в цій частині.

За даними Державної служби статистики в Україні станом на 2014 р. малий бізнес охоплював більшу частку всіх господарських одиниць (324,6 тис. од.), середній бізнес становив майже 5% (158,9 тис. од.), частка великого бізнесу у кількісному виразі залишається незначною (0,5 тис. од.) (рис. 1). І хоча структурно тенденція розподілу бізнесу України за його розміром залишилась як і в попередньому 2013 р., однак, за кількісним показником відбулось скорочення суб'єктів підприємництва (великого бізнесу – на 24,7 %, середнього – на 15,7%, малого – на 13,2%). При цьому більша частка експорту продукції з України припадає на суб'єктів великого бізнесу, а частка підприємств малого та середнього бізнесу, які є експортерами, є значно меншою.

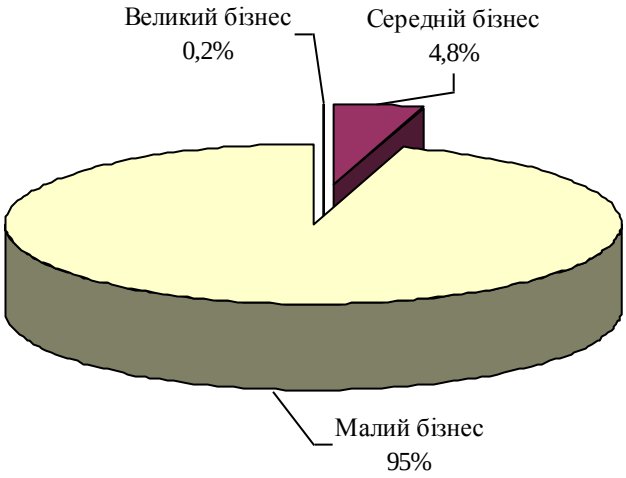

Рис. 1. Розподіл бізнесу України за його розміром відповідно до Господарського Кодексу станом на 2014 р.*

** Складено на основі джерела: [3]*

Експортоорієнтованим можна вважати бізнес, торгівельна політика якого значною мірою спрямована на експорт товарів або послуг з країни. Частка в загальному обсязі торгівлі, яка припадає на експорт, для таких підприємств становить не менше 40%, а експортна діяльність реалізується не менше, як 3 роки та є стратегічним напрямом розвитку.

За результатами опитування, проведеного в межах міжнародного проекту «Торговельна політика і практика в Україні» у вітчизняних суб'єктів малого експортоорієнтованого бізнесу частка експорту в загальному обсязі торгівлі становить близько 46,9%, у суб'єктів середнього бізнесу – 45,2%, великого бізнесу – 54%. Свою продукцію експортують в середньому вже близько 7 років – суб'єкти малого бізнесу, 10,5 років – середнього бізнесу, 15 років – великого бізнесу. Географія експорту становить, як правило, 1 –2 країни – для малого бізнесу, 3 країни – для середнього, 6 країн – для великого [7].

Аналіз досвіду інших країн в сфері формування механізму державної

підтримки експортоорієнтованого бізнесу дає змогу виокремити 5 основних напрямів його реалізації: фінансовий важіль, регулювання бізнес-середовища, стимулювання технологій, посилення управлінського ресурсу, покращення доступу до зарубіжних ринків (рис. 2).

Рис. 2. Напрями реалізації механізму державної підтримки експортоорієнтованого бізнесу*

** Розробка автора з використанням джерела: [13, с. 5–6]*

Перспективи вдосконалення механізму державної підтримки експортоорієнтованого бізнесу в Україні залежать передусім від розв'язання загальних проблем, з якими зіштовхуються експортери в ході своєї діяльності. Найбільш відчутними проблемами експортоорієнтованого бізнесу за оцінками самих експортерів залишаються: неефективний та непрозорий механізм відшкодування ПДВ (41,7%), значний рівень бюрократизації митних процедур (40,7%), велика кількість дозвільних документів для експорту (37%) (рис. 3).

Аналіз проблем, які відчувають у своїй практиці вітчизняні експортери свідчить про те, що важливим підґрунтям для підтримки такого бізнесу є не пряма фінансова допомога, а опосередковані заходи з покращення умов ведення зовнішньоекономічної діяльності, а також зі створення передумов для зміцнення експортного потенціалу. Також значний вплив здійснює мак-

роекономічний чинник, зокрема, 26,9% експортерів страждають від непередбачуваності торговельної політики України. Основними причинами припинення експортної діяльності або, навпаки, перешкодами для її розпочинання, в сучасних умовах є несприятлива економічна ситуація в державі, особливо у частині валютного регулювання, а також втрата або відсутність торговельних партнерів за кордоном, що також певною мірою може бути пов'язаним із недовірою з боку контрагентів до стійкості зовнішніх зв'язків із вітчизняними виробниками через нестабільність української економіки.

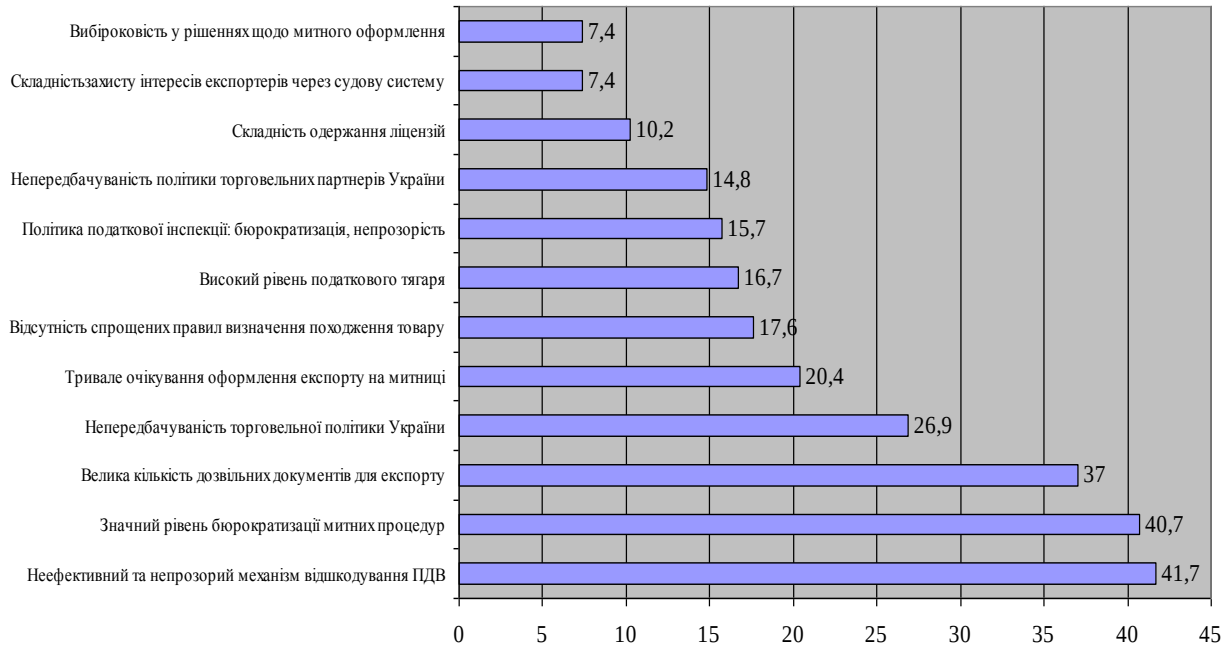

Рис. 3. Основні проблеми експортоорієнтованого бізнесу України, %*

** Джерело: [6]*

Ключова проблема експортоорієнтованого бізнесу, що полягає в недосконалості державного регулювання у частині податкового інструменту, може бути розв'язана шляхом реформ у податковій сфері та, як наслідок, шляхом забезпечення рівних можливостей для малого, середнього та великого бізнесу при виході на зовнішні ринки. Як свідчать результати проведеного Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій (рис. 4), на думку 32,6% експортерів (особливо зі складу великих підприємств) необхідним заходом з боку органів державної влади є забезпечення повного відшкодування ПДВ, а з точки зору 30,2% (з них переважно суб'єкти малого та середнього бізнесу) позитивним зрушенням в цій сфері могла б стати заміна державою ПДВ на податок з обороту. Також 25,8 % експортерів вказують на необхідність скасування спеціальних ПДВ-рахунків [4, с. 7].

Крім того, у сучасних умовах важливим залишається підтримка прагнень вітчизняного експортоорієнтованого бізнесу у частині реалізації їх торговельної політики у межах зони вільної торгівлі на території країн ЄС. Так, найбільшою перешкодою для реалізації експортних можливостей вітчизняного бізнесу у межах Угоди про асоціацію та зону вільної торгівлі з ЄС є недостатність кредитних та інвестиційних ресурсів та відсутність можливостей адаптувати продукцію до стандартів ЄС (табл. 1). Перша проблема найбільш сильно впливає на діяльність великих експортерів, друга проблема найбільш актуальна для суб'єктів середнього та малого бізнесу.

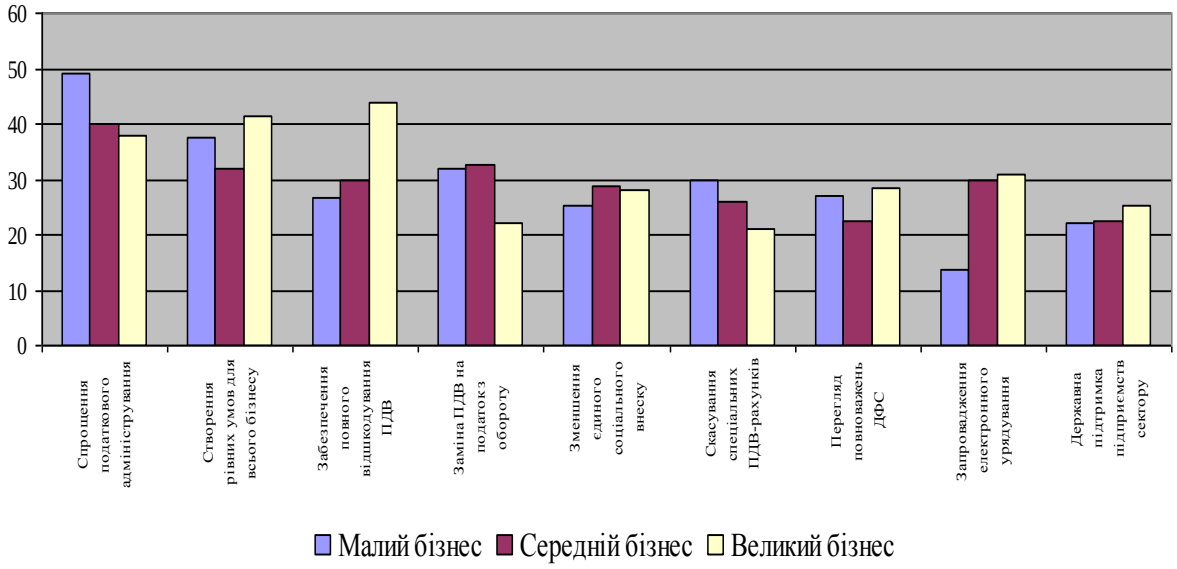

Рис. 4. Пріоритетність ключових змін у фінансовому механізмі державної підтримки експортоорієнтованого бізнесу в Україні у частині податкового інструменту (у розрізі суб'єктів малого, середнього та великого бізнесу), %*

** Джерело: [4, с. 7]*

З огляду на це, з боку держави необхідним виявляється вдосконалення системи експортного кредитування в Україні. Так, наприклад, корисним у цьому контексті є досвід Франції, де державне управління кредитним фінансуванням здійснює Управління зовнішньоекономічних зв'язків Міністерства економіки, фінансів і бюджету, яке виконує загальне керівництво Французькою компанією зі страхування зовнішньої торгівлі, без отримання страхового поліса якої неможливим є отримання експортного кредиту на пільгових умовах. Особливістю французької системи експортного кредитування є відсутність обов'язкового узгодження видачі такого кредиту з урядом та реалізується власними ресурсами приватних банків, що істотно спрощує процедуру отримання дозволу на кредитні ресурси для експортерів [1, с. 126].

Таблиця 1

Результати експертної оцінки щодо можливих перешкод для реалізації експортних можливостей вітчизняного бізнесу у межах Угоди про асоціацію та зону вільної торгівлі з ЄС, %*

Зміст перешкоди	Малий бізнес	Середній бізнес	Великий бізнес
Перешкоди відсутні	20,7	23,5	17,7
Відсутність знання законодавства ЄС	13,0	16,7	15,2
Відсутність знань про ринок ЄС	21,7	12,7	16,5
Відсутність партнерів у країнах ЄС	10,9	16,7	24,1
Відсутність можливостей адаптувати продукцію до стандартів ЄС	27,2	32,4	21,5
Відсутність можливостей адаптувати продукцію до вимог ринку ЄС	17,4	18,6	11,4
Відсутність можливостей для розширення виробництва	14,1	5,9	6,3
Відсутність можливостей найму кваліфікованої робочої сили	3,3	6,9	0
Недостатність кредитних та інвестиційних ресурсів	35,9	33,3	48,1
Проблеми захисту своїх прав власності	18,5	17,6	19,0
Відсутність вільних виробничих потужностей	3,3	2,9	0

** Складено на основі джерела: [8, с. 15]*

Важливим аспектом в сфері залучення додаткових інвестиційних коштів експортоорієнтованим бізнесом може стати подальше покращення з боку держави умов ведення бізнесу в державі (табл. 2). Нормативно-правовим підґрунтям цього має стати Закон України № 191-VIII від 12.02.2015 р. «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» [5].

Таблиця 2

Показники держав ЄС та України
в рейтингу ведення бізнесу Doing Business – 2014 *

Критерій / Країна	Реєстрація підприємства	Отримання дозволу на будівництво	Підключення до електромереж	Реєстрація власності	Кредитування	Захист інвесторів	Оподаткування	Міжнародна торгівля	Забезпечення виконання контрактів	Ліквідація підприємств	Позиція у загальному рейтингу
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Данія	40	8	18	7	28	34	12	8	32	10	5
Німеччина	8	2	54	1	3	16	29	43	33	88	8
Великобританія	28	27	74	68	1	10	14	16	56	7	10
Фінляндія	55	36	22	26	42	68	21	9	8	3	12
Швеція	61	24	9	38	42	34	41	6	25	20	14
Ірландія	12	115	100	57	13	6	6	20	62	8	15
Литва	11	39	75	6	28	68	56	15	17	44	17
Естонія	61	38	56	15	42	68	32	7	26	66	22
Латвія	57	79	83	33	3	68	49	17	21	43	24
Нідерланди	14	97	70	47	73	115	28	13	29	5	28
Австрія	138	94	28	36	28	98	79	19	6	14	30
Португалія	32	76	36	30	109	52	81	25	24	23	31
Словенія	38	59	32	83	109	14	54	48	52	41	33
Бельгія	49	100	90	180	73	16	76	28	16	6	36
Франція	41	92	42	149	55	80	52	36	7	46	38
Кіпр	44	86	108	103	55	34	33	27	110	24	39
Польща	116	88	137	54	3	52	113	49	55	37	45
Словаччина	108	53	65	11	42	115	102	108	65	38	49
Іспанія	142	98	62	60	55	98	67	32	59	22	52
Угорщина	59	47	112	45	55	128	124	70	15	70	54
Болгарія	65	118	135	62	28	52	81	79	79	92	58
Люксембург	103	37	66	124	170	128	15	41	1	53	60
Італія	90	112	89	34	109	52	138	56	103	33	65
Греція	36	66	61	161	86	80	53	52	98	87	72
Румунія	60	136	174	70	13	52	134	76	53	99	73
Чехія	146	86	146	37	55	98	122	68	75	29	75
Хорватія	80	152	60	106	42	157	34	99	49	98	89
Мальта	161	163	115	77	180	68	27	34	122	64	103
Україна	47	41	172	97	13	128	164	148	45	162	112

* *Складено на основі джерела: [10]*

Незважаючи на той факт, що Україна за останні кілька років піднялась у рейтингу ведення бізнесу „Doing Business", однак, порівняно з європейськими державами відстає за рівнем цього показника. Так, займаючи 112 місце у 2014 р., Україна відстає навіть від пострадянських країн зі схожим рівнем розвитку, зокрема, від Румунії (73 місце), Болгарії (58 місце), Угорщини (54 місце) тощо. Стрімкими темпами відбувається підвищення рівня цього показника для України й у 2015 р. (96 місце відносно інших 189 країн світу).

Основні здобутки у частині вдосконалення умов бізнесу в країні стосуються передусім процедури реєстрації підприємств, дозвільні процедури та кредитування. Значного вдосконалення в 2015 р. порівняно з попер-

нім роком набув механізм оподаткування (було впроваджено електронну систему подачі бізнесом звітності ПДВ, кількість податкових платежів зменшилась з 28 до 5, час, що витрачався на зазначені платежі скоротився на 40 годин). Однак, невисокі позиції України залишаються за такими показниками, як підключення до електромереж (строк приєднання – 277 днів, кількість процедур – 10) та процедура ліквідації підприємств (високі трансакційні витрати).

Висновки. Таким чином, механізм державної підтримки експортоорієнтованого бізнесу передбачає такі основні напрями його реалізації: фінансовий важіль, регулювання бізнес-середовища, стимулювання технологій, посилення управлінського ресурсу, покращення доступу до зарубіжних ринків. Перспективи вдосконалення цього механізму в Україні полягають не стільки у прямій фінансовій допомозі, скільки в опосередкованих заходах з покращення умов ведення зовнішньоекономічної діяльності, створення передумов для зміцнення експортного потенціалу, стабілізації макроекономічного чинника. Важливим при цьому залишається розв'язання ключових проблем, з якими зіштовхуються експортери в ході своєї діяльності, а саме: великий бізнес – недостатність кредитних та інвестиційних ресурсів, складний та непрозорий механізм відшкодування ПДВ, нерівність умов для ведення бізнесу, відсутність партнерів у країнах ЄС тощо; середній та малий бізнес – відсутність можливостей адаптувати продукцію до стандартів ЄС, велике податкове навантаження, нерозвиненість підприємницької інфраструктури (обмеженість системи електронних платежів та ін.).

Список використаних джерел

1. Белінська Я. В. Державна підтримка експорту: зарубіжний досвід та уроки для України [Електронний ресурс] / Я. В. Белінська // Стратегічні пріоритети : наук.-аналіт. щоквартал. зб. / Національний інститут стратегічних досліджень. – 2008. – № 3. – С. 120–131. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/Str_prioritetu/2008_3-8.pdf.

2. Господарський кодекс України : Кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 18, № 19–20, № 21–22. – Ст. 144. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

3. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2014 році [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/kp_ed_u_2014.htm.

4. Олійник Т. Діловий клімат та реформи – очікування українського бізнесу у 2015 році [Електронний ресурс] / Тетяна Олійник, Оксана Кузяків, Ірина Федець / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – 2015. – 8 с. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files//publications/Special_research/2015_Dilova_dumka_IER.pdf.

5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція) : Закон України від 12 лютого 2015 р. № 191-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=53076.

6. Риженков М. Що заважає експорту українських підприємств: точка зору бізнесу [Електронний ресурс] / Микола Риженков / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – 2015. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files//Public_events/Expoert_ryzhenkov.pptx.

7. Умови та перешкоди для експорту: точка зору малих, середніх та великих підприємств України / Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. – 2015. – Режим доступу: http://radakmu.org.ua/view/3123/.

8. Федець І. Торговельна політика України: погляд бізнесу : спец. звіт [Електронний ресурс] / Ірина Федець / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К., 2014. – 22 с. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files//publications/Special_research/2015_BTS_Trade_policy_report_if.pdf.

9. Definition of "business" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.investopedia.com/terms/b/business.asp.

10. Doing Business 2014 [Електронний ресурс] / International Bank for Reconstruction and Development. – 2013. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/~/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf.

11. Ngui T. Katua The role of SMEs in employment creation and economic growth in selected countries [Електронний ресурс] / Ngui Thomas Katua // International Journal of Education and Research. – 2014. – Vol. 2. – №12. – P. 461–472. – Режим доступу : http://www.ijern.com/journal/2014/December-2014/39.pdf.

12. Small business: a global agenda [Електронний ресурс] / The Association of Chartered Certified Accountants. – 2010. – 50 p. – Режим доступу: http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/small-business/pol-afb-sbaga.pdf.

13. Small businesses, job creation and growth: facts, obstacles and best practices [Електронний ресурс]. – 53 p. – Режим доступу: http://www.oecd.org/cfe/smes/2090740.pdf.

14. William L. Foster Ten non-profit funding models corporation [Електронний ресурс] / William Landes Foster, Peter Kim, Barbara Christiansen / Stanford graduate school of business. – 2009. – Режим доступу: https://www.moore.org/docs/default-source/Grantee-Resources/ten-non-profit-funding-models.pdf?sfvrsn=0.