

УДК 339.543.624

Кочергіна О. Ю.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

УГОДА ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС ЯК ЧИННИК СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті розглянуто поняття підприємництва різними вченими. Наведена загальна структура підприємництва в Україні. Проаналізовано відносини між суб'єктами Угоди щодо можливостей розвитку українських підприємств. У межах домовленості Україна розробила і впровадила Стратегію розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. На основі цієї Стратегії розвитку планується покращення діяльності суб'єктів підприємництва. Вказано, що в 2018 році відсоток виконання Україною положень Угоди про асоціацію з питань підприємництва значно зріс порівняно з попереднім звітним періодом. У статті досліджено стан та переваги суб'єктів господарювання ЄС, зокрема увага приділена обговоренню мікропідприємства. Наголошено на необхідності подальшого вивчення питання діджиталізації процедур ведення підприємницької діяльності в Україні, що в майбутньому введе її на новий рівень співробітництва.

Ключові слова: підприємництво, Угода про асоціацію, Стратегія розвитку, мікропідприємства, Закон про малий бізнес для ЄС.

Постановка проблеми. Підприємницька діяльність є важливим показником і ключовим компонентом економічного зростання. Вона відіграє суттєву роль у створенні робочих місць, інноваціях, збільшенні продажів, диверсифікації економіки та зниженні рівня безробіття. В Україні підприємництво розвивається з часів здобуття незалежності. Протягом уже майже 30 років підприємницька діяльність в країні формується під впливом зовнішньополітичних факторів і внутрішнього потенціалу. Угода про асоціацію з Європейським Союзом є одним із тих зовнішніх стимулів підприємницької активності, який спроможний підвищити продуктивність економіки України та посилити її позиції на світовій арені.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Є велика кількість публікацій із питань дослідження підприємництва. Австрійський учений Й. Шумпетер характеризував підприємств як індивідуальну нецільову рекламу через спеціалізований та ієрархічний розвиток. Він уявляв підприємця як ключову фігуру в економічному розвитку через його роль у впровадженні інновацій [7]. Американські соціологи Т. Парсон і Н. Смелсер описали підприємництво як одну з двох необхідних умов для економічного розвитку, а іншу – збільшення виробництва капіталу [5]. Американські науковці Ф. Гарбісон та Ч. Маєрс включили підприємців до основних рушіїв інновацій [3], а палестинський націоналіст Ю. Саїх описав підприємництво як необхідну динамічну силу [6]. Г. Онуоха визначив підприємництво як акт початку нових організацій або оновлення розвинених організацій, особливо нових підприємств, як правило, у відповідь на унікальні можливості [4]. Канадський професор Л. Філіон визначав підприємництво через шість основних компонентів, а саме інновації, можливість визнання, управління ризиками, дії, використання ресурсів і доданої вартості [2]. Він визначив підприємця як інстинктивного, розумного, працьовитого артиста, який може сприймати і створювати небезпечні операційні переваги з потенціалом для розвитку і який підвищує цінність того, що натепер є, шляхом створення вправ, що включають рідкісне використання активів.

В Україні розвитку підприємництва як наукової течії приділили увагу такі досвідчені науковці, як З. Варналій, Т. Васильців, С. Дрига, Я. Жаліло,

В. Геєць, В. Ляшенко, І. Мазур, І. Манцуров, С. Мочерний, В. Сизоненко, В. Юрчишин та інші. Зокрема, З. Варналій визначив підприємництво як «особливий тип господарювання, де головним суб'єктом є підприємець, який раціонально поєднує (комбінує) фактори виробництва на інноваційній основі і власній відповідальності, організує і керує виробництвом з метою одержання підприємницького доходу» [8, с. 16]. Т. Васильців вивчав концепцію економічної безпеки підприємництва [9]. Я. Жаліло наголошував на «необхідності пріоритетного розвитку підприємницької поведінки як головного рушія розвитку економічної системи» [11, с. 41]. Загалом усі вчені дотримуються думки про значущість підприємництва як одного з феноменів економічного розвитку. Тому це питання не втрачає актуальності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на еволюцію підприємництва в Україні та її обговорення в наукових колах, його стрімкий розвиток розпочався лише після ратифікації Угоди про асоціацію з ЄС. Остання дала поштовх активізації дій уряду щодо наближення України до вимог європейського законодавства та подальшої участі в угрупованні як повноцінного члена. Нині у вітчизняній літературі майже не висвітлена роль Угоди про асоціацію для українського підприємництва та не розкриті переваги роботи європейських підприємств на європейському ринку, які можуть стати привілеями для України.

Мета статті. У зв'язку з імплементацією Угоди про асоціацію між Україною та ЄС мета статті полягає в аналізі взаємодії України з ЄС у межах Угоди про асоціацію, яка забезпечує розвиток підприємництва в нашій державі.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до інформації, яка наведена Державною Службою Статистики України [10], в загальній структурі підприємництва переважають суб'єкти малого та мікропідприємництва. Так, за даними 2017 року, кількість суб'єктів малого підприємництва становила 1,79 млн. з 1,8 млн., або 99,1% загальної кількості суб'єктів господарювання. З 2010 до 2012 року спостерігалася негативна тенденція розвитку малого підприємництва, однак у 2015 році порівняно з 2012-м кількість суб'єктів зросла на 24% і становила 1,96 млн. Тим не менше, протягом аналізованого періоду (2010–2017 роки)

найбільша кількість суб'єктів великого підприємства була зафіксована в 2012 році, а середнього – в 2010-му.

Завдяки розробленню та схваленню в травні 2017 року Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва (МСП) в Україні на період до 2020 року (далі – Стратегія розвитку) суб'єкти господарювання, задіяні в цій сфері, отримали змогу заохотити розвиток за рахунок покращення умов ведення підприємницької діяльності та підтримку з боку Уряду України. Сприяння розвитку підприємницької діяльності в усіх галузях є необхідною передумовою на шляху до формування ринкової системи. Саме мале підприємництво є одним із найперспективніших методів забезпечення розвитку конкурентної ринкової економіки. Відкриття власного бізнесу потребує певних зусиль, знань та передбачає врахування багатьох ризиків, що виникають у процесі. Стратегія розвитку спрямована на «забезпечення поступового розвитку малого і середнього підприємництва, враховуючи тимчасово обмежені можливості фінансової підтримки та значні виклики, що постали перед країною» [14, с. 4].

Варто зазначити, що підприємницька діяльність змінює прибутковість національної економіки шляхом підвищення продуктивності і розширення нових спеціальностей та галузей. У зв'язку з цим Стратегія розвитку передбачає, що до кінця 2020 року мале та середнє підприємство в Україні збільшить обсяги реалізації продукції та послуг, а також відсоток у валовій доданій вартості та прибутку. Досягнення таких результатів планується за рахунок ведення діяльності на основі визначених стратегічних напрямів, тобто функціонування в межах сформованого сприятливого бізнес-середовища, розширення доступу суб'єктів господарювання до засобів фінансування, поліпшення податкового клімату, популяризації підприємницької культури та освоєння підприємницьких навичок, стимулювання інтернаціоналізації суб'єктів малого та середнього підприємництва, а також підвищення конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу суб'єктів МСП [14, с. 15].

Стратегія розвитку була підготовлена на базі ключових положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Поглиблена та всеохоплююча угода про зону вільної торгівлі (ПВЗВТ), яка є частиною Угоди про асоціацію та офіційно функціонує з 1 січня 2016 року, забезпечує міцну основу для економічного розвитку та модернізації України. Протягом останніх років українська економіка не тільки стабілізувалася, але й продемонструвала деякі ознаки поліпшення. З часу підписання Угоди про асоціацію в 2014 році Україна здійснила більше проєвропейських реформ, ніж за всі попередні роки своєї незалежності.

ПВЗВТ надає нові можливості та відкриває перспективи для суб'єктів МСП одночасно на внутрішньому і зовнішньому ринках. Безпосередньо безмитний доступ до масштабного та процвітаючого ринку разом із нижчими нетарифними обмеженнями торгівлі є перевагами для стимулювання розвитку підприємницької активності в Україні. Як свідчать дані Стратегії розвитку [14], поки що зовнішня торгівля України є низькою в секторі малого і середнього підприємництва, де експорт товарів та послуг суб'єктів МСП не перевищував 6%. Серед усіх членів ЄС МСП становили 88,3%, що експортують товари [1, с. 9]. Крім того, у 2016 році 80% всіх експортерів малого та серед-

нього підприємництва, які займалися торгівлею в межах ЄС, тоді як менше половини експортерів МСП продавали свою продукцію на ринки за межами Євросоюзу, а трохи більше чверті МСП-експортерів працювали на обох ринках [1, с. 9].

Водночас лібералізація торгівлі позитивно впливає на діяльність сектору малого і середнього підприємництва, оскільки учасники останнього беруть участь у виробничих процесах суб'єктів великого підприємництва. Насамперед для суб'єктів МСП доступ до капіталу та сировини є спрощеним завдяки лібералізації торгівлі, через те, що суб'єктам великого підприємництва легше отримати знижки від виробників без посередників.

Регуляторне узгодження норм та стандартів України з європейськими в межах ПВЗВТ є тим фундаментальним інструментом, що наближить Україну до ЄС та сприятиме спрощенню торгівлі, поліпшенню ділового та інвестиційного клімату і сталому економічному розвитку України. Вимір лібералізації торгівлі має ретельно регулюватися з метою мінімізації витрат за одночасного збільшення вигод для українських підприємств і суспільства. Тому необхідно розглянути подальші автономні торгові преференції та інші засоби. Торгове та економічне співробітництво в межах Угоди заохочує Україну визначити пріоритетне виконання програми реформ у сферах, які більш тісно пов'язані з її виробничою структурою та можливостями експорту до ЄС, з метою мінімізації витрат на перехідний період та максимізації потенційних вигод.

Мікропідприємства, а також МСП вважаються двигуном економіки Європейського Союзу, створюючи робочі місця та сприяючи економічному зростанню. Мікропідприємство є найбільш поширеним типом МСП, кількість суб'єктів якого нараховує 93,1% всіх підприємств та 93,3% всіх МСП у нефінансовому секторі бізнесу [1, с. 13]. Щодо кількості суб'єктів малого і середнього підприємства, то вони становлять частку 99,8%, тоді як кількість суб'єктів великого підприємства – лише 0,2% [1, с. 14]. Однак за період з 2008 по 2017 рік валова додана вартість, сформована нефінансовим бізнес-сектором країн ЄС, зросла незначно більше порівняно із загальною валовою доданою вартістю в економіці країн, а в секторі нефінансового бізнесу великі підприємства Євросоюзу продемонстрували набагато більшу продуктивність доданої вартості, ніж малі та середні підприємства блоку країн.

З огляду на досвід Європейського Союзу у формуванні вигідного бізнес-середовища для ведення підприємницької діяльності, слід зазначити, що в Україні розвиток підприємництва стримується низьким рівнем відповідності до вимог Європейського законодавства. Так, закон про малий бізнес для ЄС (Small Business Act, SBA), прийнятий у червні 2008 року, став основою для формування політики МСП на основі низки добровільних рекомендацій щодо політики, зосереджених на 10 принципах [1, с. 24]. Загальною метою SBA є зменшення адміністративного тягаря, сприяння підприємству, поліпшення доступу до фінансів і ринків, поліпшення умов для розвитку та зростання малого і середнього підприємництва.

Відтоді, як закон був прийнятий, суб'єкти МСП отримали чимало значних переваг. Відповідно до результатів щорічного звіту ЄС щодо діяльності суб'єктів сектору малого та середнього підприємництва, понад 3300 політичних заходів

було імплементовано з 2011 року в 28 країнах угруповання, тобто в середньому понад 450 на рік, що охоплює 10 принципів SBA [1, с. 25]. Принципи доступу до фінансів, підприємництва, навичок та інновацій, а меншою мірою чутливого адміністрування мали найбільший прогрес, ставлячи близько двох третин упроваджених заходів політики. Останні стосувалися розвитку компетенцій МСП з науково-дослідними інноваціями (НДІ), запровадження програм державного фінансування та сприяння розвитку підприємницького мислення.

Більшість країн-членів ЄС зосереджені на підприємницькій освіті як для викладачів, так і для студентів. Усі держави-члени ЄС запровадили заходи, що допомагають МСП навчати працівників та надавати доступ до бізнес-консультативних та/або допоміжних послуг, а також підтримувати розвиток їхніх компетенцій з НДІ. Більше того, усі держави-члени ЄС фінансуються з метою започаткування бізнесу, а також для підтримки інновацій, підтвердження концепції та комерціалізації (наприклад, банківські кредити та відповідні гарантійні схеми, національні гранти та ризиковий капітал). Фонди ЄС для суб'єктів малого і середнього підприємництва відносно легко доступні в більшості держав-членів ЄС.

Щодо України, то ухвалені в 2017 році закони про ратифікацію Регіональної конвенції про пріоритетні правила походження Пан-Євро-Мед та Угоди про участь у програмі ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME)» дали змогу розширити експортні складники нашої економіки, зокрема за рахунок росту кількості підприємств, що експортують, та обсягів реалізації продукції [12, с. 4]. Якщо у 2017 році відсоток виконання Україною положень Угоди про асоціацію з питань підприємництва становив 62% [12, с. 9], то вже у 2018 році ця частка зросла до 89% [13, с. 10], що є найвищим показником серед усіх інших в звіті. Це означає, що наша держава стрімко рухається у напрямі інтеграції з ЄС із фокусом на підприємницьку діяльність. Загалом 2018 рік характеризувався помітним прогресом у процесі імплементации Угоди, особливо після набрання чинності Законом України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання». Цей закон визначив критерії та систему моніторингу державної підтримки суб'єктів господарювання.

Нині для українських підприємств митні процедури, бюрократичні затримки, корупція та про-

цеси свавільного прийняття рішень є серйозною перешкодою для можливості експорту. Ба більше, українські сертифікати часто не визнаються в країнах ЄС. Як результат, компанії, які хочуть постачати продукцію в ЄС, повинні пройти дорогий і тривалий процес сертифікації за кордоном. Однак упровадження норм, стандартів і практик ЄС сприятиме модернізації суб'єктів господарювання українського підприємництва та посиленню їхньої конкурентоспроможності.

Висновки і пропозиції. Основні умови для росту, наприклад сприятливий податковий та регуляторний режим, низький рівень бюрократії, кваліфікований персонал для найму та доступ до фінансів, створюються для процвітання підприємств Європейського Союзу. Це, безумовно, працюватиме на користь і українських МСП, які прагнуть розширити свою діяльність на території ЄС. До того ж, більшість підприємств ЄС є активними користувачами інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), які допоможуть українським МСП використовувати потенціал ІКТ та зробити їх більш ефективними. Європейські МСП є технологічно розвиненими, що дасть можливість українським МСП включити свої технології в свій бізнес і стати конкурентоспроможними на глобальному рівні. Окрім цього, високий рівень розвитку інфраструктури в поєднанні з відмінною мережею транспортної системи створив тісний зв'язок між різними бізнес-містами європейського регіону, що стане суттєвою перевагою для українських суб'єктів підприємництва.

Таким чином, уряд України повинен надалі вдосконалювати бізнес-умови у цій сфері за допомогою формування відповідного законодавства для стимулювання розвитку підприємництва та його подальшої гармонізації з європейською базою, забезпечення фінансово-кредитної та матеріально-технічної допомоги, а також залучення наукових, консультативних та всіх необхідних кадрових ресурсів. Варто створювати сприятливі умови, у тому числі відкритий доступ до фінансів, ринків та знань. Задля стимулювання розвитку українського підприємництва необхідно зосередитися на процесі діджиталізації процедур ведення підприємницької діяльності. Розширення розриву у знаннях у сфері цифрових технологій вплине на здатність підприємств скористатися можливостями цифровізації. Це дасть змогу нашій промисловості зайняти частку на розвинутих ринках для продуктів і послуг майбутнього.

Список використаних джерел:

1. Annual report on European SMEs 2017/2018 / P. Muller et al. *European Union*. URL: <https://blogs.ec.europa.eu/promoting-enterprise/files/2018/11/SME-Annual-report-2017-2018.pdf> (дата звернення: 08.08.2019).
2. Filion L.J. Defining the entrepreneur. In: Dana, L.-P. (Ed.) *World Encyclopedia of Entrepreneurship*. Cheltenham, UK and Northampton: Edward Elgar, 2011. P. 41–52.
3. Harbison F. and Myers Ch.A. *Education, manpower and economic growth: Strategies of human resource development*. New York: McGraw-Hill Book Co., 1964.
4. Onuoha, G. *Entrepreneurship AIST International Journal*. 2007. Vol. 10. P. 20–32.
5. Parson T., Smelser N.J. *Economy and society: A study in the integration of economic and social theory*. Abingdon-on-Thames: Routledge & Kegan Paul, 1984.
6. Sayigh Yu.A. *Entrepreneurs of Lebanon: The role of the business leader in a developing economy*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1962.
7. Schumpeter J.A. *The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*. Harvard Economic Studies. 1934. Vol. 46. Harvard College, Cambridge, MA.
8. Варналій З.С. *Мале підприємництво: основи теорії і практики*. 4-те вид., стер. Київ: Т-во Знання, КОО, 2008. 302 с.
9. Васильців Т.Г. *Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія*. Львів: Арал, 2008. 384 с.
10. *Економічна статистика / Економічна діяльність / Діяльність підприємств*. *Державна Служба Статистики України*. 2019. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення: 08.08.2019).
11. Жаліло Я.А. *Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія*. Київ: НІСД, 2009. 336 с.

12. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом у 2017 році. *Урядовий офіс координації європейської та євроатлантичної інтеграції*. 2018. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/uploaded-files/pro-vikonannya-ugodi-pro-asotsiatsiyu-mizh-ukrainoyu-ta-evropeyskim-soyuzom-za-2017-rik.pdf> (дата звернення: 08.08.2019).
13. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом у 2018 році. *Урядовий офіс координації європейської та євроатлантичної інтеграції*. 2019. URL: <https://eu-ua.org/sites/default/files/inline/files/association-agreement-implementation-report-2018.pdf> (дата звернення: 08.08.2019).
14. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. *Урядовий портал*. 2017. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250167535> (дата звернення: 08.08.2019).

References:

1. Annual report on European SMEs 2017/2018 / P. Muller et al. *European Union*. Available at: <https://blogs.ec.europa.eu/promotingenterprise/files/2018/11/SME-Annual-report-2017-2018.pdf> (accessed 8 August 2019).
2. Filion L.J. (2011) Defining the entrepreneur. In: Dana, L.-P. (Ed.) *World Encyclopedia of Entrepreneurship*. Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar: pp. 41–52.
3. Harbison F., Myers Ch.A. (1964) *Education, manpower and economic growth: Strategies of human resource development*. New York: McGraw-Hill Book Co.
4. Onuoha, G. (2007) Entrepreneurship. *AIST International Journal*, vol. 10, pp. 20–32.
5. Parson T., Smelser N.J. (1984) *Economy and society: A study in the integration of economic and social theory*. Abingdon-Thames: Routledge & Kegan Paul.
6. Sayigh Yu. A. (1962) *Entrepreneurs of Lebanon: the role of the business leader in a developing economy*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
7. Schumpeter, J.A. (1934). *The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*. Harvard Economic Studies, 46, Harvard College, Cambridge, MA.
8. Varnalij Z. S. (2008) Male pidpriemnytstvo: osnovy teorii i praktyky. [Small entrepreneurship: theoretical and practical basics] Kyiv : T-vo Znannya.
9. Vasylytsiv T. H. (2008) Ekonomichna bezpeka pidpriemnytstva Ukrayiny: stratehiia ta mekhanizmy zmitsnennia: monohrafiia. [Economic security of Ukraine's entrepreneurship: strategy and strengthening mechanisms: monograph]. Lviv : Aral.
10. Ekonomichna statystyka / Ekonomichna diyalnist / Diyalnist pidpriemstv. [Economic statistics / Economic activity / Activities of enterprises]. *State Statistics Service of Ukraine*. 2019. Available at: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm (accessed 8 August 2019).
11. Zhailo Ya. A. (2009) Teoriya ta praktyka formuvannia efektyvnoyi ekonomichnoyi stratehii derzhavy [Theory and practice of forming an effective economic strategy of the state: monograph]. Kyiv : NISD.
12. Zvit pro vykonannya Uhody pro asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu ta Ievropeyskym Soiuzom u 2017 rotsi [Report on the implementation of the Association Agreement between Ukraine and the European Union in 2017]. *Government Office for Coordination of European and Euro-Atlantic Integration*. 2018. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/uploaded-files/pro-vikonannya-ugodi-pro-asotsiatsiyu-mizh-ukrainoyu-ta-evropeyskim-soyuzom-za-2017-rik.pdf> (accessed 8 August 2019).
13. Zvit pro vykonannya Uhody pro asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu ta Ievropeyskym Soiuzom u 2018 rotsi. [Report on the implementation of the Association Agreement between Ukraine and the European Union in 2018]. *Government Office for Coordination of European and Euro-Atlantic Integration*. 2019. Available at: <https://eu-ua.org/sites/default/files/inline/files/association-agreement-implementation-report-2018.pdf> (accessed 8 August 2019).
14. Stratehiia rozvytku maloho i serednioho pidpriemnytstva v Ukrayini na period do 2020 roku. [Strategy for the Development of Small and Medium Enterprises in Ukraine for the period up to 2020]. *Government portal*. 2017. Available at : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250167535> (accessed 8 August 2019).

Кочергина Е.Ю.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

СОГЛАШЕНИЕ ОБ АССОЦИАЦИИ КАК ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Резюме

В статье рассмотрено понятие предпринимательства различными учеными. Представлена общая структура предпринимательства в Украине. Проанализированы взаимоотношения между субъектами Соглашения о возможностях развития украинских предприятий. В рамках договоренности Украина разработала и внедрила Стратегию развития малого и среднего предпринимательства в Украине на период до 2020 года. На основе этой Стратегии развития планируется улучшение деятельности субъектов предпринимательства. В статье исследовано состояние и преимущества субъектов хозяйствования ЕС, в частности внимание уделено обсуждению микропредпринимательства. Указано, что в 2018 году процент выполнения Украиной положений Соглашения об ассоциации по вопросам предпринимательства значительно вырос по сравнению с предыдущим отчетным периодом. Отмечена необходимость дальнейшего изучения вопроса диджитализации процедур ведения предпринимательской деятельности в Украине, что в будущем выведет ее на новый уровень сотрудничества.

Ключевые слова: предпринимательство, Соглашение об ассоциации, Стратегия развития, микропредприятия, Закон о малом бизнесе для ЕС.

Kocherhina Olena

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ASSOCIATION AGREEMENT WITH THE EU AS A FACTOR STIMULATING THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

Summary

In the article, the concepts of entrepreneurship considered by foreign and domestic scientists are provided, as well as the general structure of entrepreneurship of Ukraine is presented. In connection with the implementation of the Association Agreement between Ukraine and the EU, the paper aims to analyze the relationship between the subjects of the Agreement on the opportunities for the development of the Ukrainian enterprises, which creates the above-mentioned Agreement. A Deep and Comprehensive Free Trade Agreement (DCFTA) provides a solid basis for Ukraine's economic development and modernization. At the country level, DCFTA also contributes to creating a more favorable environment for conducting business within the country. Within the framework of the Agreement, Ukraine has elaborated and implemented the Strategy for the Development of Small and Medium Enterprises in Ukraine for the period up to 2020. Based on this Development Strategy, it is planned to improve the activities of business entities. The effectiveness of the Development Strategy implementation and the execution of the action plan for its enforcement depends on the operative coordination of the efforts of the relevant key parties. It is indicated that in 2018, the percentage of compliance by Ukraine with the provisions of the Association Agreement on Entrepreneurship section has increased significantly compared to the previous reporting period. At the same time, the article examines the state and advantages of EU business entities; amongst others, attention is paid to the review of micro-entrepreneurship. Micro-enterprises, as well as SMEs, are considered the engine of the European Union's economy, creating jobs and contributing to its economic growth. The Small Business Act (SBA) serves as a foundation for the SMEs policy expansion. The consideration of the SBA's provisions can be a foundation for the Ukrainian enterprises to enhance their activities in the Ukrainian and European markets. Besides, the article shows the need for further study of the digitalization of business processes in Ukraine, which in the future will bring it to a new level of cooperation.

Keywords: entrepreneurship, Association Agreement, development strategy, microenterprises, Small Business Act.