

4. Лобозинська С. Антимонопольне регулювання банківської діяльності / С. Лобозинська // Економіка регіон. – 2009. - № 1 (20). – С. 185 – 187.
5. Про Національний Банк України : закон України від 20.05.1999 № 679-XIV [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/B_ZAKON/law_NBU.pdf.
6. Парк С.-Я. Банковское регулирование в странах с переходной экономикой: Должны ли мы бояться конкуренции? / С.-Я. Парк [Электронный ресурс] / Организация Экономического Сотрудничества и Развития. – Режим доступа : http://www.oecd.org/rusweb/rusfeder/5/15/cunyoung_rus.htm
7. О защите конкуренции на рынке финансовых услуг : Федеральни закон от 23 июня 1999 г. N 117-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://femida.info/26/fzozknrfu009.htm>
8. Хюпкес Е. Механизмы подотчетности органов регулирования финансового сектора / Е. Хюпкес, М. Квинтин, М. У. Тэйлор // Вопросы Экономики (Международный Валютный Фонд). – 2006. – № 39. – 34 с.
9. Справка об анализе рынка потребительского и ипотечного кредитования [Электронный ресурс] / Федеральная антимонопольная служба. – Режим доступа : http://www.fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials_1750.html

УДК 339.9. 658.

Михайлишин Л.І.,
к.е.н., доцент кафедри
Камінський Б.А.,
к.е.н., доцент кафедри
кафедра менеджменту

Тернопільський національний економічний університет

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ СТИМУЛЮВАННЯ І РОЗВИТКУ ЗЕД СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Постановка проблеми. Перспективи подальшого економічного розвитку України тісно пов'язані з рівнем її інтегрованості у світогосподарські зв'язки та процесом створення в ній сприятливого інвестиційно-підприємницького клімату, який передбачає необхідність розвитку підприємств малого та середнього бізнесу (МСБ), оскільки саме вони, здійснюючи зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД), протидіють монополії в зовнішній торгівлі, значно поліпшують товарну структуру, створюють конкурентне середовище у сфері підприємництва, створюють додаткові робочі місця, сприяють структурній перебудові та розвитку економіки.

Характер сучасних економічних реформ в Україні визначає пріоритетність розвитку великих підприємств, які як правило працюють на добробут представників уряду та їх близького оточення, тоді як стимулювання малих та середніх підприємств (МСП) передбачає лише ухвалення регіональних програм, ефективність яких суттєво обмежена фінансовою самостійністю регіонів та носить формальний характер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки в цій галузі проведено кілька досліджень і опубліковано ряд наукових праць, що стосуються як загальних закономірностей і тенденцій розвитку малого підприємництва, так і власне зовнішньоекономічних аспектів діяльності малих та середніх підприємств. В українській економічній літературі цим проблемам присвячені роботи Д.Бабица, О.Білоруса, С.Біляцького, А.Бурляй, В.Величко, З.Варналія, О.Гаврилюка, І.Сгорова, В.Інякіна, С.Карбовника. Серед дослідників інших країн слід виділити роботи С.Камолова, Ф.Кауфмана, В.Лібернікеля, Я.Пташека, Г.Рексродта, А.Спартака, Я.Стеча, Д.Уілсона, І.Фамінського, Р.Хельма, Д.Альдонаса, С.Хаймера, С.Лолла, Т.Озави, А.Солтеса та ін.

Невизначеність стратегічних орієнтирів розвитку зовнішньоекономічної діяльності саме підприємств малого та середнього бізнесу зумовлює теоретичну й практичну важливість теми дослідження.

Постановка завдання. Метою даної роботи є визначення напрямів удосконалення механізму стимулювання і розвитку ЗЕД МСБ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ще донедавна малий бізнес ідентифікувався з позицій значущості відносно внутрішнього ринку, але наростаюча інтеграція національних економік у світові господарські процеси та глобалізація об'єктивізували перетворення малого підприємництва на рівноправний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності. До головних передумов екзогенізації малого бізнесу слід віднести: посилення міжнародного поділу праці, що знайшло прояв у розвитку ліцензійної торгівлі, субконтрактних відносин та інших коопераційних взаємин; зниження та усунення

інституційних бар'єрів торгівлі, її глобальну лібералізацію та дерегуляцію з боку держав; бурхливий розвиток НТП в сферах розповсюдження інформації і комунікацій, що значно знизило витрати та полегшило вихід на міжнародну арену; глобалізація транснаціональних корпорацій, які використовують малі та середні підприємства для поширення та комерціалізації виробничих та збутових мереж; інтернаціоналізація сфери послуг [1].

Зовнішньоекономічна діяльність малого бізнесу має свою специфіку, обумовлену його характерними рисами, такими як обмеженість фінансових, управлінських ресурсів, міжнародного досвіду та можливостей технологічного трансферу, нестача технічних навичок для перейняття технологій та домінування короткострокових цілей. Ці внутрішні властивості негативно відбиваються на конкурентоспроможності МСП та роблять їх більш вразливими до зовнішніх чинників міжнародної діяльності, обумовлюють більшу залежність від зовнішньоекономічної та інвестиційної політики, умов конкурентної боротьби, ступеню розвитку інфраструктури, макроекономічної та політичної ситуації, культурних, інформаційних та інших чинників, порівняно з великими компаніями [5].

Практика здійснення ЗЕД підприємств доводить той факт, що малий бізнес знаходиться в нерівних умовах порівняно з крупними компаніями за наступними параметрами: доступ до фінансових ресурсів, доступ до державних інвестицій, нестача інформації та брак коштів на проведення досліджень кон'юнктури ринку, освоєння нової продукції, отримання сучасних технологій, інформації і т.д. Ці бар'єри ще більш ускладнені в Україні та інших перехідних економіках, яким притаманні нерозвиненість фінансової сфери, недосконалість функціонування господарських механізмів, відсутність ринкового досвіду у підприємців та урядовців. Тому, як правило, управління зовнішньоекономічних операцій дрібних фірм здійснюється в контексті підсилення власної конкурентоспроможності, планування діяльності та використання численних протекціоністських заходів з боку держави щодо стимулювання його діяльності.

Про неабияку роль МСП в економічній системі держави свідчить той факт, що в усіх розвинених країнах продукція, вироблена на малих і середніх підприємствах, перевищує 50% валового продукту, а чисельність зайнятих може наблизитися до 80% (як, наприклад, в Японії). Частка малих підприємств конкретної галузевої спеціалізації може бути набагато вище наведених середніх показників [2].

Не менш суттєвими розмірами характеризуються показники зовнішньоекономічної діяльності (табл. 1.). За даними ОЕСР, у розвинених країнах приблизно чверть невеликих промислових компаній має від 10 до 40% доходів від міжнародних операцій, їх експорт становить 25-35% світового експорту товарів і експортна орієнтація МСП розвинених країн продовжує зростати, випереджаючи темпи зростання експорту найбільших компаній в 2-2,2 рази.

Таблиця 1

Показники внутрішньо-економічної і зовнішньоекономічної діяльності малих і середніх підприємств у різних країнах

| Країна | Кількість підприємств (тис. од.) | Кількість підприємств на 1 тис. осіб | Зайнятих, млн. чол. | Частка в загальній кількості зайнятих, % | Частка підприємств ВВП, % | Частка експортно-орієнтованих підприємств, % | Частка в загальній структурі експорту країни |
|----------------|----------------------------------|--------------------------------------|---------------------|--|---------------------------|--|--|
| Великобританія | 2630,0 | 46,00 | 13,6 | 49,0 | 50-53 | 10 | н.д. |
| Німеччина | 2290,0 | 37,00 | 18,5 | 46,0 | 50-54 | 25 (в середньому для всіх країн ОЕСР) | 35-40 |
| Італія | 3920,0 | 68,00 | 16,8 | 73,0 | 57-60 | | н.д. |
| Франція | 1980,0 | 35,00 | 15,2 | 54,0 | 55-62 | | н.д. |
| Країни ЄС | 15770,0 | 45,00 | 68,0 | 72,0 | 63-67 | | н.д. |
| США | 19300,0 | 74,20 | 70,2 | 54,0 | 50-52 | | 29-30 |
| Японія | 6450,0 | 49,60 | 39,5 | 78,0 | 52-55 | 6 | 35-40 |

В Україні практика здійснення ЗЕД суб'єктами МСП характеризується такою структурою. Зокрема, серед промислових МСП експортом займається кожне п'яте підприємство (20,6%), у той час, як частка експортерів серед підприємств, що займаються іншими видами економічної діяльності, не перевищує 5%. Серед торговельних підприємств кількість імпортерів у 3,4 рази більша за кількість експортерів (11,2%). Серед будівельних і сільськогосподарських підприємств, а також підприємств, що надають послуги, зовнішньоекономічною діяльністю займаються одиниці [4].

Більш за все суб'єктів малого підприємництва пригнічує податковий тягар. Це призводить до таких негативних наслідків, як спад ділової активності суб'єктів господарювання, відтік національного капіталу за кордон, тінізація економіки.

Підтримка малого і середнього бізнесу через систему оподаткування може стати одним із способів подолання негативних наслідків фінансово-економічної кризи в Україні [4].

Водночас, Податковий Кодекс став ключовим «каменем спотикання» в процесі оптимізації інструментарію регуляторних заходів стимулювання розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва в Україні, оскільки його положення скасовують спрощену систему оподаткування для галузей, в яких суб'єкти МСБ набули найбільшого розвитку.

Окрім цього подальший розвиток діяльності суб'єктів МСБ в Україні суттєво стримується зовнішніми обставинами, що викликані посткризовим становленням національної економіки України. В таких умовах стратегічним орієнтиром подальшого розвитку суб'єктів МСБ в сфері ЗЕД повинна виступити комплексна антикризова програма розвитку і стимулювання діяльності [1].

Стимулювання розвитку малих підприємств в рамках антикризової програми повинно включати в себе відповідні економічні дії, до складу яких слід віднести такі:

1. Фіскально-бюджетні;
2. Фінансово-кредитні;

Фіскально-бюджетні дії являють собою комплекс заходів щодо мінімізації податкового навантаження на підприємства в перші періоди його заснування. Дані дії покликані максимально стимулювати населення до заснування суб'єктів малого бізнесу.

Під фіскально-бюджетними діями в антикризовій програмі розуміється спеціалізований податковий механізм, який встановлюється відповідними органами влади по території усєї держави.

Прикладом такого механізму може бути впровадження концепції «подвійних фіскальних вигід», котра покликана забезпечити певну детінізацію існуючих суб'єктів малого та середнього підприємництва і створення сприятливих умов для заснування нових.

Зміст даної концепції розкривають відповідні програми:

1. Програма стимулювання рентабельності;
2. Програма «прискорення» окупності»;

Прикладне застосування програми стимулювання рентабельності повинно застосовуватись органами місцевого самоврядування в сфері оподаткування існуючих суб'єктів малого підприємництва. Її суть полягає в тому, що відповідно до відсотка рентабельності підприємства (відношення прибутку до витрат) визначається сума так званої податкової пільги підприємництва (частки податкового зобов'язання, що не підлягає сплаті), котра уступається фіскальним органом з метою подальшої її тезаврації. Обчислення цієї пільги здійснюється за формулою:

$$s = p \times R \quad (1)$$

де s – розмір підприємницької пільги в оподаткуванні, що підлягає подальшому використанню в розширеному відтворенні підприємницької діяльності;

p – сума нарахованого податкового зобов'язання (в абсолютному вираженні);

R – відносний показник рентабельності підприємства (не більше 75%).

Впровадження таких заходів покликане в значній мірі легалізувати тіньову діяльність суб'єктів МСБ в Україні, оскільки чим вищий ступінь прибутковості вони відобразять у власній звітності, тим більший розмір підприємницької пільги можуть оприбуткувати з метою подальшого її використання у власній діяльності. Іншою стороною ефективності впровадження такої програми є те, що органи місцевого самоврядування через неї компенсують брак фінансових ресурсів, що особливо став відчутним в діяльності малих підприємств із розгортанням кризових явищ в банківській системі України.

Деяко іншого спрямування є положення програми «прискорення» окупності. Її використання стосується здебільшого діяльності новостворених суб'єктів МСБ з метою подальшого їх перетворення в стаке джерело податкових надходжень, а також заохочення, в результаті надання податкових вигід, до створення нових представників цього сектора економіки. Поширення положень даної програми здійснюється на діяльність підприємств, котрі функціонують на основі розробленого бізнес-плану і з визначеним терміном окупності, відповідно до якого здійснюється нарощування податкового навантаження. Отож, на першому операційному циклі підприємство сплачує мінімальний податковий платіж, а після повної планової його окупності підприємець обкладається повним податковим навантаженням. Відповідні розрахунки можна виразити за допомогою формули:

$$t = \frac{P_n}{(TO - [n - 1])}, \quad (2)$$

де t – розмір пільгового податкового навантаження, за відповідні періоди (рік, квартал, місяць);

p – сума нарахованого податку за період (рік, квартал, місяць);

TO - термін окупності об'єкта оподаткування в роках;

n – порядковий номер періоду (року, місяця, кварталу);

В такий спосіб управління здійснюють реальну фінансову підтримку новостворених суб'єктів МСБ, подальший розвиток яких дасть можливість збільшувати дохідну частину місцевих бюджетів.

Зазначені програми передбачають собою встановлення певних податкових компромісів, що можуть дещо негативно позначитись на наповненні бюджету, однак покликані стимулювати і легалізувати діяльність суб'єктів МСБ в межах окремої адміністративно-територіальної одиниці.

Подолання «фінансового дефіциту» потенційних суб'єктів МСП в рамках антикризової програми повинно здійснюватись через диверсифікацію активних операцій комерційних банків в галузі.

Такими операціями можуть виступити надання позик кредитними лініями, револьверне (автоматично поновлюваний) кредитування, овердрафт-кредитування.

Прикладне впровадження цих заходів може здійснюватись через реформування монетарної політики НБУ (надання спеціалізованих привілеїв відповідним банкам через зниження ставок резервування і облікових ставок) і здатне забезпечити активізацію відносин «клієнт (позичальник) – банк».

Причому нарахування відсотків по таких активних операціях для суб'єктів, що здійснюють ЗЕД могли б нараховуватись за методом «плаваючих» відсотків. Суть даного методу полягає в тому, що комерційна установа розраховує відносну зміну валютного курсу тієї чи іншої валюти за певних період (здебільшого за місяць) і пропорційно збільшує, або зменшує відсоткові ставки, як по кредитних так і по депозитних операціях. Прикладне застосування методів «плаваючих» відсотків є виправданим в умовах різних коливань курсів іноземних валют відносно національної.

Алгоритм розрахунку відсоткових платежів згідно даного методу передбачає виконання таких дій:

1) Визначення відносної частки валютного курсу на момент укладання угоди до курсу, що склався на час внесення платежу:

$$\Delta k = \frac{k_0}{k_1} \times 100\%, \quad (3)$$

де k_1 , k_0 – це валютний курс на момент внесення платежу по кредиту і курс на початку укладання угоди;

2) Встановлення розміру відносного розміру «плаваючого» відсотка до обумовленого на початок укладання угоди:

$$\Delta r = (r_0 \times \Delta k), \quad (4)$$

де Δr – це відносний розмір «плаваючого» відсотка обумовленого на початок укладання угоди.

r_0 – це відсоток, обумовлений на початок укладання кредитної чи депозитної угоди.

Якщо змінна $\Delta k \geq 100\%$ (зниження курсу іноземної валюти по відношенню до національної), то розмір «плаваючого» відсотка, як по кредитних і депозитних операціях буде більшим ніж встановлений на час укладання угоди. Це дає можливість банку підвищити ефективність позичених коштів, втримати норматив ліквідності, а суб'єкти МСБ, що здійснюють ЗЕД за рахунок курсових різниць мають можливість покрити додаткові витрати.

Якщо $\Delta k \leq 100\%$ (підвищення курсу іноземної валюти по відношенню до національної), то розмір «плаваючого» відсотка, як по кредитних і депозитних операціях буде меншим, ніж встановлений на час укладання угоди. Це дає можливість суб'єктам МСБ, що здійснюють ЗЕД значно підвищити вигоди курсових різниць, забезпечити покриття майбутніх імпорتنих витрат, а комерційному банку скоротити ризик неповернення кредитів і зберегти власну ліквідність.

Висновки з даного дослідження. З огляду на нерівнозначні та нерівносильні можливості ведення бізнесу для малих, середніх та великих підприємств, значущості такого сектору в забезпеченні соціально-економічного розвитку України, стратегічними орієнтирами зовнішньоекономічної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу повинні бути заходи фіскально-бюджетного та фінансово-кредитного характеру через прикладне застосування програм стимулювання рентабельності та прискорення окупності для новостворених суб'єктів господарювання, які повинні застосовуватись органами місцевого самоврядування.

Зазначені програми передбачають собою встановлення певних податкових компромісів, що можуть дещо негативно позначитись на наповненні бюджету, однак, покликані стимулювати і легалізувати діяльність суб'єктів малого та середнього бізнесу в межах окремої адміністративно-територіальної одиниці, оскільки чим вищий ступінь прибутковості вони відобразять у власній звітності, тим більший розмір підприємницької пільги можуть оприбуткувати з метою подальшої її використання у власній діяльності.

Привілеї в оподаткуванні, доступність позикового капіталу – це основні чинники, що здатні реформувати пострадянську суспільну свідомість кожного українця з поняття «держава повинна забезпечити...» на «в який спосіб мені це забезпечити...».

Література

1. Васильців Т.Г. Удосконалення інституційно-правового забезпечення економічної безпеки підприємництва регіону в умовах фінансово-економічної кризи / Т.Г.Васильців // Збірник наукових

праць «Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземного капіталу: регіональний аспект». – Донецьк : ДонНУ, 2010. – 1050 с.

2. Державна служба статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Податковий кодекс від 01.01.2011 [Електронний ресурс]: Сайт ВРУ: [Режим доступу]: <http://zakon.rada.gov.ua/>

4. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні. Національна доповідь. [Електронний ресурс] Сайт Державного Комітету з питань регуляторної політики та підприємництва: [Режим доступу] http://www.federation.org.ua/sites/default/files/nd_2010.rar.

5. Ляпін Д.В. Шляхи вдосконалення державної політики розвитку національного малого підприємництва / Д.В. Ляпін // Збірник наукових праць «Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземного капіталу: регіональний аспект». Донецьк: ДонНУ- 2010. – 1050 с.

6. Соціально-економічний розвиток України за січень-жовтень 2010 року. – Державний комітет статистики. - [Електронний ресурс]: Сайт ДКС: [Режим доступу]: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

7. Труш І.В. Закон України «Про державну підтримку Малого підприємництва» потребує удосконалення // Право України. – 2007. – № 12. – С. 95.

8. Фліссак Н. Малий бізнес в Україні: проблеми та перспективи розвитку / Н. Фліссак [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uashops.com.ua/>

УДК 33.339.9

Стельмащук Н.А.,
науковий співробітник
Інститут економіки, технологій і підприємництва
(м.Тернопіль)

ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ В ЕКОНОМІЧНОМУ СВІТОВОМУ СПІВТОВАРИСТВІ

Постановка проблеми. Сучасне економічне положення України у економічному світовому співтоваристві вимагає негайного та кардинального покращення ситуації. Від розвитку економіки, бізнесу сьогодні залежить економічна могутність держави, соціальна-політична стабільність, спроможність виконання державою соціальних гарантій, що закріплені в Конституції України. Разом з тим існуючий в нашій країні рівень розвитку національного господарства не забезпечує належного добробуту населення, тому потребує подальшого підвищення.

Українські законодавці, економісти, політики та державні керівники в даний час відшуковують шляхи та способи покращення економічної ситуації. Одним із генеральних напрямів розв'язання ситуації є розширення зовнішньоекономічних зв'язків України з іншими країнами світу, а особливо – з розвиненими, економічно потужними державами. Історичний досвід підказує, що добре налагоджені зовнішньоекономічні зв'язки завжди були засобом подолання кризових явищ, відродження та зміцнення власної економіки.

Німеччина, Японія, Італія після Другої світової війни отримали значну допомогу Заходу в інтелектуальній, фінансовій і промисловій сферах та, інтегруючи своє господарство з економіками потужних країн, сьогодні стали лідерами світового ринку. Подібна ситуація можлива і з Україною, однак, на протязі останніх років світове, зокрема, європейське співтовариство не поспішає прийняти нас у своє членство. Україна розвивається власноруч, самостійно відшукує нові вектори зовнішньоекономічного розвитку, але успіхи в цьому напрямку в неї є незначними.

Причинами такого становища може бути як внутрішня ситуація в країні – нестабільність соціально-політичної та економічної сфери українського суспільства, так і зовнішні фактори, одними з яких можуть бути побоювання світового економічного співтовариства отримати в особі України могутнього суперника та конкурента. Україна, маючи значний трудовий, інтелектуальний, природний потенціал, а також традиційно розвинені галузі металургії, машино- та літакобудування, здатна відтіснити майбутніх партнерів з їх деяких усталених сфер збуту продукції, позбавити великих прибутків. Сьогодні Європу влаштовує ситуація конкурентної неспроможності України. Розвинені держави, скоріш за все, не мають наміри надати нам допомогу за рахунок можливого погіршення економічної ситуації в своїх країнах. Однак, щоб з'ясувати, наскільки це може відповідати дійсності, потрібно провести аналіз функціонування світового ринку, міжнародного розподілу товарів, послуг та праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування ефективної зовнішньоекономічної політики розглядається в багатьох наукових працях відомих зарубіжних і вітчизняних