

## **СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОДЕССКОГО РЕГИОНА**

*У представленій статті автором розглядаються проблеми малих та середніх підприємств-експортерів Одеського регіону. Запропоновано рекомендації щодо стимулювання зростання обсягу експортних поставок малих та середніх підприємств Одещини .*

Именно малые и средние предприятия (далее МСП) оказывают существенное влияние на развитие народного хозяйства, решение некоторых социальных проблем, в том числе и на увеличение численности занятых работников. МСП обеспечивают не только пополнение бюджета и служат основой становления в Украине среднего класса, они также являются необходимым звеном в первоначальном накоплении капитала и развитии рыночных отношений. Так по состоянию на 01.08.05 225 тысяч жителей Одесской области (20% работающего населения региона) работают в сфере малого и среднего бизнеса. Часть поступлений от субъектов малого и среднего бизнеса в сводный бюджет Одесской области составила 23% [1]. В области зарегистрировано более 50 тысяч юридических лиц и более 100 тысяч физических. С 1999 по 2004г. общее число малых предприятий возросло с 8 до 13 тысяч субъектов [2].

Проблемы МСП давно стали темой дискуссий и анализа. В экономической литературе достаточно остро обсуждаются вопросы относительно стимулирования их экспортной деятельности. Эти вопросы исследуют такие ученые как З.С. Варналий, Л.И. Воротина, Т.С. Непомнящая, В.М. Шевчук многие другие. Однако по многим теоретическим и практическим вопросам высказываются противоречивые точки зрения.

Целью данной статьи является комплексное исследование проблем МСП-экспортеров, предоставление рекомендаций относительно решения этих проблем с целью стимулирования их развития.

Общеизвестно, что выход на международные рынки позволяет предприятиям привлечь иностранный капитал, получить современные технологии, оборудование, материалы на основе льготного кредита, лизинга, облегчает поиск новых рынков сбыта продукции, дешевого сырья, расширяет круг партнеров. МСП играют все большую роль в сфере международных экономических отношений. В развитых странах малые предприятия обеспечивают приблизительно половину национального экспорта. Глобализация экономики сопровождается открытием национальных границ, обострением конкуренции, усилением международной специализации и кооперации производства, изменениями условий хозяйствования и использованием электронной коммерции. Роль МСП во внешнеэкономической деятельности увеличилась в связи с переходом к внутриотраслевой специализации, что позволило им производить и поставлять продукцию большим фирмам и транснациональным корпорациям, которые выпускают конечный продукт [3 с.35].

Возможности развития внешнеэкономической деятельности в Одесском регионе определяет главным образом его выгодное геополитическое положение. Выход к Черному морю создает благоприятные возможности для развития торговли со странами Средиземноморья, Ближнего Востока, Азии, Африки, Американского континента. Одесская область, будучи приморским регионом, расположена в зоне, где сходятся устья трех судоходных рек (Дуная, Днестра и Днепра). Одна из крупнейших рек Европы - Дунай, соединяет Украину с Австрией, Германией, Венгрией, Словакией, Югославией, Болгарией и Румынией. Благодаря судоходному каналу Рейн-Майн-Дунай у Украины есть

выход к Балтийскому морю. В регионе функционируют 8 портов, развитая сеть железнодорожных и шоссейных путей. Также Одесский регион имеет большое транзитное значение. Здесь проходит государственная граница с Молдовой и Румынией. Сегодня внешнеэкономическая деятельность в Одесском регионе развивается по таким направлениям: внешняя торговля, инвестиционные отношения, туристическая-рекреационная деятельность. В области функционируют две свободно-экономические зоны, еврорегион "Нижний Дунай", два международных транспортных коридора. Стрежнем экономики региона являются ряд ведущих межотраслевых комплексов, которые сыграют важную роль в межрегиональном и международном разделении труда. Среди них: машиностроительный, морехозяйственный, агропромышленный, транспортный, рекреационный комплексы [4 с.123].

Объем экспорта товаров за январь-февраль 2006 года

Таблица 1.

	Экспорт		
	млн.дол. США	в % к январю-февралю 2005г.	Удельный вес в общем объеме, %
<b>Украина</b>	<b>4857,9</b>	<b>94,6</b>	<b>100,0</b>
Одесская область	114,9	68,8	2,4

[5]

Одесский регион имеет благоприятные возможности для развития экспортной деятельности но, к сожалению, его экспортный потенциал реализован не полностью. Из-за нехватки финансовых ресурсов многие предприятия малого и среднего бизнеса отказываются от экспортной деятельности [6 с.147]. В отличие от промышленно-развитых стран, украинским предпринимателям намного сложнее найти свою нишу на международном рынке. На наш взгляд на деятельность МСП-экспортеров влияют ряд отрицательных факторов: неблагоприятные условия национального валютного регулирования и валютного контроля (трудности в получении и переводе иностранной валюты, обязательная продажа валюты в государственные фонды субъектов ВЭД, определенные сложности при кредитовании экспорта, и так далее); проблемы получения необходимой информации, установления контактов с потенциальными клиентами; оценки специфических для международного рынка рисков. Субъекты ВЭД не всегда способны обеспечить более эффективные условия поставок продукции на внешние рынки (на условиях CIF CIP DDP и др.). Росту объемов экспортных поставок МСП мешает выполнение ряда экспортных формальностей (уплата таможенной пошлины, заполнение таможенных деклараций), особенности налогообложения, несовершенство и пробелы в таможенном и налоговом законодательстве. Именно бюрократия снижает конкурентоспособность украинских экспортеров. Кроме таможенной декларации, существует почти двадцать документов для оформления грузов. Такого не существует ни в одной цивилизованной стране. Коррупция и злоупотребления служебным положением в таможенных и правоохранительных органах и многие другие факторы оказывают содействие возникновению контрабанды. В контрабандную деятельность втягиваются все и новые категории должностных лиц, в том числе и те, кто отвечает за развитие политических и экономических связей государства, реализацию перспективных программ международного сотрудничества, работает за границей в украинских организациях - консульствах, торговых представительствах и т.п. [7 с.15]. По нашему мнению именно уменьшение ставок таможенной пошлины, упрощение таможенных процедур, оказывали бы содействие увеличению объемов экспорта, выводу экономики из тени, уменьшению правонарушений таможенного законодательства.

Одной из проблем развития МСП-экспортеров является отсутствие достаточного количества финансовых ресурсов. Потребность в финансовых ресурсах - объективное явление в условиях развития экономики, так как возрастает потребность в пополнении оборотных средств предприятий, обновлении и

модернизации основных фондов, использовании новейших технологий и материалов, поиска новых рынков сбыта. Недостаток финансового капитала в МСП и использование не в полной мере всех возможных источников финансирования не дает им возможности осуществлять экономическое развитие. Малые предприятия нуждаются в небольших суммах кредитов под невысокие проценты. Как правило, кредиты выдаются на развитие уже существующего бизнеса. Процентные ставки, сроки изменяются в зависимости от банка, суммы, цели кредита, вида деятельности предприятия заемщика и т.д. Общие их рамки такие: для кредитов в иностранной валюте - от 12 до 17%, для гривневых - от 16 до 20%. Главное преимущество иностранных кредитов перед кредитами украинских банков - это продолжительность сроков кредитования. Большинство из них оформляются на срок до 3-5 лет, некоторые - 10. Это обусловлено стабильностью финансовых систем, прогнозируемостью экономической политики и низким уровнем инфляции западных стран. К сожалению, украинские банки работают в немного других условиях, которые заставляют их ограничивать сроки кредитования 1-2 годами. На протяжении многих лет ОАО "Укрэксимбанк" является агентом Кабинета Министров Украины по обслуживанию иностранных кредитных линий. Некоторые из них - Проект развития экспорта Международного банка реконструкции и развития (Всемирного банка), Программа кредитного содействия развития маленького и среднего предпринимательства немецкого кредитного учреждения для реконструкции (КФВ), кредитные линии эксимбанков США, Китая, Венгрии, Чешской корпорации по страхованию и экспортным гарантиям, Корпорации развития экспорта Канады. По всем кредитным линиям установлены базовые требования к потенциальным заемщикам: отсутствие убытков, наличие приемлемого обеспечения. В некоторых программах выставляется требование, чтобы у заемщика часть государственной собственности составляла менее 50%. Активно работающие предприятия Одесского региона, способные выполнить эти требования, могут получить кредит в одесском филиале "Укрэксимбанка" на условиях западного заемщика.

Мы предлагаем следующие положения, которые могут улучшить доступ МСП, в том числе и экспортеров, к кредитным ресурсам кредитных учреждений и оказывать содействие совершенствованию кредитных отношений:

- процедура формирования кредитной документации в кредитных учреждениях должна быть максимально упрощена (конечно, не в ущерб самым кредитным учреждениям);
- кредитные учреждения должны предоставлять предпринимателям полный перечень документов, необходимых для получения кредита и методологические рекомендации для их подготовки и оценки. На этом этапе предприниматели должны получить качественную информацию о перспективах получения кредита;
- оценка кредитоспособности заемщика должна производиться при участии независимых экспертов-отраслевиков. Это поможет избежать субъективных подходов к выдаче кредитов и поднимет уровень оценки технико-экономического обоснования;
- для совершенствования механизма обеспечения кредитов и гарантий соблюдения интересов предпринимателей и кредитного учреждения необходимо улучшить правовую базу кредитных отношений, которые дадут возможность беспрепятственно и в полном объеме возместить убытки потерпевшей стороне кредитного договора.

Также целесообразно использовать такие схемы кредитования МСП, как венчурное финансирование. Оно может осуществляться в форме партнерства, корпоративного финансирования через фонды, созданные на государственные средства для поддержки малого и среднего бизнеса. Объединение и оптимизация разных источников финансовых ресурсов будет оказывать содействие достижению результативности развития МСП в Одесском регионе на макро- и микроуровне. На наш взгляд один из стимулов развития МСП – это удешевление кредитов, часть процентной ставки по кредитам должно компенсировать государство. Также есть еще один вид поддержки малого и среднего бизнеса: образование и функционирование кредитно-гарантийных учреждений, что даст возможность

МСП получать дешевые микрокредиты и консультационные услуги. Это касается кредитных союзов и страховых компаний.

Иностранные страны для содействия развития предпринимательства привлекают средство не извне, а за счет мобилизации на внутреннем рынке, используя системы льгот и государственной помощи. Положительный опыт этих стран может быть перенесен на нашу действительность. Для его реализации необходимо создать систему внешнеэкономических организаций в дополнение к существующим торгово-промышленным палатам, которые стимулировали бы рост экспорта продукции МСП, добивались бы снижения экспортной таможенной пошлины, налогов, получения льготных кредитов, обеспечивали бы их необходимой информацией, оказывали бы содействие при проведении международных выставок и ярмарок, консультировали и помогали устанавливать контакты с иностранными партнерами.

Концепция роста экспортных поставок МСП должна включать использование такого эффективного инструмента, как свободные экономические зоны. Цель создания этих зон - привлечение инвестиций в приоритетные области производства для сохранности и создания новых рабочих мест, внедрение новейших технологий, содействие развитию внешнеэкономических связей и предпринимательства, загрузка мощностей портового комплекса, и развитие его инфраструктуры, увеличение поставок, товаров и услуг, создание современной производственной, транспортной и рыночной инфраструктуры. Украине нужно усовершенствовать концепцию развития свободных экономических зон, всесторонне увеличивать экспортную направленность во внешнеэкономической деятельности.

На наш взгляд необходимо создание системы специализированных страховых компаний для страхования экспортных рисков. Внедрение в Украине эффективной системы страхования и гарантирования экспортных операций МСП существенно повлияет на усовершенствование внешнеэкономической деятельности Украины, ускорит адаптацию ее экономических, правовых и институциональных структур к международным стандартам, в частности стандартов Мировой организации торговли и Европейского союза. Предприятия малого и среднего бизнеса при осуществлении экспортной деятельности получают значительные преимущества при условии страхования и гарантирования [6 с.53].

Обобщая опыт иностранных стран, необходимо указать, что в этих странах функционирует апробированная практикой и временем, институциональная инфраструктура поддержки МСП-экспортеров, которую необходимо сформировать в Украине. Главной задачей при ее воплощении в жизни может стать обеспечение эффективного взаимодействия между центральными органами в сфере внешнеэкономической торговли и их территориальными подразделениями, поиск эффективных финансовых инструментов поддержки экспорта МСП, которые учли бы возможности государственных ресурсов. Таким образом, анализ и осмысление мирового опыта по поддержке экспорта МСП будет служить надежной основой разработки государственной политики формирования экспортного потенциала. Реализация которого значительно укрепит позиции отечественных предприятий на внешних рынках, будет оказывать содействие повышению конкурентоспособности этого сектора что, в конце концов, положительно скажется на международном имидже нашего государства [8 с.169].

Усовершенствование задач государственной политики по стимулированию экспортной деятельности обеспечит увеличение отечественного экспорта. Государство может помочь преодолеть МСП правовые и экономические барьеры при выходе на зарубежные рынки. Но вместе с тем необходимо проводить разумную протекционистскую политику во внешней торговле. Это должен быть выборочный, а не тотальный протекционизм. Такой протекционизм нужен для защиты отдельных областей экономики, которые этого требуют. Как свидетельствует зарубежная практика, такой протекционизм должен носить воздержанный характер и не закрывать путь конкуренции со стороны иностранных производителей [9 с.90].

Необходим целый ряд законов, которые должны устанавливать принципы регулирования экономических отношений. Необходимо признать равенство всех участников, неприкосновенность собственности, недопустимость в обход закона вмешательство в частные дела, свободное осуществление прав, невмешательство в оперативно-хозяйственную деятельность предпринимательских структур. Наличие класса собственников может быть гарантией социально-экономических преобразований и основой становления рыночной экономики. Поддержка и продвижение экспортных поставок МСП путем создания постоянно действующего выставочного комплекса, активного обеспечения соответствующей информацией иностранных организаций и городов-побратимов, проведение активной антимонопольной политики, содействие в развитии местных источников сырья, кооперация внутри города окажет значительное содействие формированию цивилизованных рыночных отношений [10 с.195].

Государству необходимо стимулировать в первую очередь экспорт тех предприятий, которые вырабатывают важную для общества продукцию, оказывают содействие развитию региона. На наш взгляд государственная поддержка развития экспортной деятельности МСП является одним из главных факторов наращивания объемов экспорта. Основными путями повышения эффективности стимулирования экспортной деятельности МСП по Украине и в Одесском регионе в частности остаются: комплексное нормативно-правовое, информационное, консультативное и финансовое стимулирование.

#### Литература

1. Двадцать процентов работающих в бизнесе.//Деловая Одесса -№34, 2005.
2. Н.Тындюк Развитие и укрепление позиций предпринимательства.//Деловая Одесса -№36, 2004.
3. Скрипник М. Шляхи стимулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу// Економіка, Фінанси, Право. – 2002. -№6. -С. 34-37.
4. Сіваченко І.Ю., Поварська Н.В., Дмитрієв Ю.Г. Основні напрямки розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Одеській області//Вістник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць. - 2003. - №11. - С. 123-126.
5. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
6. Шевчук В.М. Обставини, що сприяють учиненню контрабанди: проблеми та пропозиції// Митна справа. –2004. -№2. - С.15-23.
7. Непомняща Т.С. Стимулювання експортної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу. //Актуальні проблеми економіки. - 2004. -№2. -С. 146-154.
8. Кондрачук В., Кондратюк Т. Державна підтримка експорту малих та середніх підприємств в умовах глобалізації ринкового господарства//Вістник Української Академії державного управління. 2001. -№ 3. -С.163-169.
9. Зовнішньоекономічна діяльність. За ред. Ю.Г. Козака. -Одесса, Астропринт, 2001,- С.200.
10. Куклінова Т.В. Стимулювання розвитку малих підприємств (на прикладі підприємств Одеського регіону)//Вістник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць. - 2003. - №15. - С.192-196.