

УДК 339.564

DOI: 10.25140/2411-5215-2019-3(19)-136-146

*Вікторія Лісица, Ольга Стефанюк***СТИМУЛЮВАННЯ УЧАСТІ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ
У РОЗВИТКУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ***Викторія Лисица, Ольга Стефанюк***СТИМУЛИРОВАНИЕ УЧАСТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ
В РАЗВИТИИ И РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ***Viktoriia Lisitsa, Olga Stefaniuk***STIMULATING THE PARTICIPATION OF SMALL AND MEDIUM-SIZED
ENTERPRISES IN THE DEVELOPMENT AND REALIZATION
OF UKRAINE'S EXPORT POTENTIAL**

У статті досліджено роль малих та середніх підприємств (МСП) в експортному потенціалі України та світі, визначено основні проблеми, пов'язані з виходом МСП на зовнішні ринки та окреслені ключові бар'єри для росту МСП з позиції глобальних інституцій. Узагальнені напрями стимулювання та підтримки МСП у процесі виходу на зовнішні ринки на регіональному та національному рівнях. Обґрунтовано, що впровадження заходів щодо стимулювання експорту МСП, подолання бар'єрів виходу їх на зовнішні ринки буде сприяти розвитку та зростанню експортного потенціалу України, підвищенню конкурентоспроможності товарів/послуг МСП на експортних ринках, удосконаленню навичок підприємств, необхідних для участі в міжнародній торгівлі.

Ключові слова: МСП; інтернаціоналізація; міжнародна торгівля; експорт; бар'єри виходу на зовнішній ринок; стимулювання експорту.

Табл.: 2. Бібл.: 18.

В статье исследована роль МСП в экспортном потенциале Украины и мире, определены основные проблемы, связанные с выходом МСП на внешние рынки и намечены ключевые барьеры для роста МСП с позиции глобальных институтов. Обобщены направления стимулирования и поддержки МСП в процессе выхода на внешние рынки на региональном и национальном уровнях. Обосновано, что внедрение мер по стимулированию экспорта МСП, преодоление барьеров выхода их на внешние рынки будет способствовать развитию и росту экспортного потенциала Украины, повышению конкурентоспособности товаров / услуг МСП на экспортных рынках, совершенствованию навыков предприятий, необходимых для участия в международной торговле.

Ключевые слова: МСП, интернационализация; международная торговля; экспорт; барьеры выхода на внешний рынок; стимулирование экспорта.

Табл.: 2. Библ.: 18.

The article substantiates the role of SMEs in the export potential of Ukraine and the world is explored. The main problems related to the entry of SMEs into foreign markets are identified and the key barriers to the growth of SMEs from the position of global institutions are outlined. Generalized directions for stimulating and supporting SMEs in the process of entering foreign markets at regional and national levels. The introduction of measures to stimulate the export of SMEs, overcoming barriers to their entry into foreign markets will contribute to the development and growth of export potential of Ukraine, increase the competitiveness of goods / services of SMEs in export markets, improve the skills of enterprises required to participate in international bidding.

Key words: SMEs; internationalization; international trade; exports; barriers to entry; export promotion.

Table: 2. References: 18.

JEL Classification: L26

Постановка проблеми. Однією з ключових рис сучасного етапу економічного розвитку є підвищення ролі малих та середніх підприємств (МСП) як чинників економічного зростання та зайнятості. Загалом у світі на сектор МСП припадає близько 50 % ВВП, 60 % зайнятості, 30 % експорту та 10 % міжнародних інвестицій [1, с. 3]. Визнання цього факту знаходить своє відображення в розробці та імплементації національними урядами стратегій та програм підтримки розвитку МСП як загалом, так і в напрямі сприяння інтернаціоналізації МСП зокрема. Саме тому, актуальним є питання розширення участі МСП у міжнародній торгівлі та глобальних ланцюгах доданої вартості (ЛДВ), доступу до фінансування, питання регуляторного характеру, що зумовлює акцентування уваги на практиках підтримки та регулювання діяльності МСП у провідних економіках світу, зокрема й щодо сприяння виходу МСП на експортні ринки.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Низка питань, що стосуються зовнішньоекономічного потенціалу МСП, знаходить відображення в працях Я. Жаліло [2], І. Бураковського, О. Крніцина, І. Сологуб [1], загальним проблемам виявлення і подолання бар'єрів для МСП на зовнішніх ринках присвячені дослідження міжнародних організацій та науковців [3; 4], аналіз можливостей виходу на європейський ринок для українських експортерів представлено в роботі М. Каганяк [5], методам сприяння різних держав розвитку МСП приділено увагу у статті Н. Міняйло [6], інтеграція українського МСП у ланцюги доданої вартості ЄС досліджено в аналітичному звіті громадської організації EasyBusiness [7] та ін.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Глобальні тренди посилення процесу інтернаціоналізації серед підприємств різних країн вимагають актуалізації досліджень у напрямі аналізу перешкод, які обмежують можливості МСП при виході на зовнішні ринки, та удосконалення механізмів підтримки та стимулювання експорту на національному та регіональному рівнях.

Мета статті полягає в дослідженні проблем та можливостей виходу українських МСП на експортні ринки, їх інтеграції в міжнародні ланцюги доданої вартості в межах діючих механізмів підтримки і стимулювання експорту на національному та регіональному рівнях.

Виклад основного матеріалу. Відзначимо, що стандартне, єдине визначення МСП у світі відсутнє, хоча і відмічаються тенденції до його уніфікації з метою виявлення суб'єктів підприємництва, які стикаються з певними проблемами внаслідок свого розміру і тому претендують на преференції та державну підтримку.

Основними критеріями віднесення того чи іншого підприємства до малого чи середнього бізнесу є чисельність зайнятих, річний обсяг продажу (або річний дохід), також активи та капітал (інвестиції). В Україні визначення МСП міститься в ст. 55 Господарського кодексу України і є тотожним із визначенням ЄС [8].

Чисельні дослідження доводять, що основні відмінності МСП від інших форм та організацій полягають у такому, що вони [1; 8]:

- мають менше можливостей для просування своїх інтересів та отримання особливих умов, оскільки не мають лобістської сили, яку часто мають великі компанії;
- найчастіше перебуває під управлінням своїх власників, а не найманих управлінців, мають більш централізовану та спрощену систему управління, для якої характерна менше ступінь делегування повноважень;
- переважно зосереджені на короткострокових завданнях та функціонування в середньостроковій перспективі на відміну від великих компаній, що зорієнтовані на довгострокові стратегії завоювання ринку;
- більш залежні від особистісних відносин між власниками/керівниками та працівниками, власниками/керівниками та клієнтами;
- більш консервативні в технологічному плані, повільно використовують переваги нових технологій, але водночас швидше адаптуються до невитратних змін, тісніше пов'язані з місцевим співтовариствами і більш активні в соціальному плані;
- часто має часто занижені вимоги до кваліфікаційного рівня найманого персоналу.

У роботах, присвячених ролі МСБ в економіці країни, дослідники відзначають його значущість у таких аспектах:

- створенні робочих місць та забезпеченні зайнятості, у тому числі самозайнятості, скороченні маргіналізації та досягненні оптимальної соціальної структури суспільства;
- участь у створенні доданої вартості;
- підвищенні конкурентоспроможності економіки країни шляхом кількісного зростання суб'єктів підприємництва, їх різноманіття з погляду форм підприємницької активності, що створює можливості для задоволення потреб не тільки кінцевих споживачів, а й великого бізнесу;

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

- створенні та розвитку нових секторів економіки, сервісів та продуктів через активізацію малого та середнього технологічного бізнесу.

За статистичними даними, МСБ відіграє важливу роль в українській економіці, що проявляється в найбільших відносних частках від загальної кількості зареєстрованих підприємств (99,9 %), від загальної зайнятості населення (72,6 %) та від загальної створеної доданої вартості в Україні (60,1 %). Разом з тим аналіз даних свідчить про високу питому вагу торгівлі та сектору послуг МСБ, що доводить про неоптимальну його структуру, яка зорієнтована на масові ринки, і майже не зорієнтована на міжнародний рівень [1]. Експерти акцентують увагу на таких негативних рисах вітчизняних МСП, як низька продуктивність праці, невисокий рівень підприємницьких намірів та «сприйняття можливостей», висока питома вага вимушених підприємців як загалом у країні, так і розрізі регіонів.

Найбільш значущі показники, що характеризують інноваційність та технологічність МСБ, його спроможність вбудовуватися в ланцюги доданої вартості (зокрема на міжнародних ринках) – питома вага МСБ у секторах промисловості та інформаційно-комунікаційних технологій, а також суми згенерованої доданої вартості в цих секторах. За даними Держстату України, у 2016 році 60,1 % доданої вартості створювалося в МСБ (5,4 % в мікро-, 11,3 % малих та 43,4 % середніх), тоді як на великі підприємства припадало 39,9 %. У порівнянні з країнами ЄС в Україні мікро- та малі підприємства відіграють меншу роль у створенні доданої вартості. За секторальною структурою найбільша частка доданої вартості, створеної МСБ, припадає на сектор промисловості (26,8 %), оптової та роздрібною торгівлі (21,2 %) та сільського господарства (15,1 %) [7].

Світовий досвід свідчить про те, що МСП досить активно займаються експортом, хоча такі показники, як питома вага у вартості національного експорту та обсяг експорту МСП на душу населення, варіюють від країни до країни. Так, наприклад, у третини країн ЄС частка МСП у загальній вартості експорту перевищує 40 %, що пояснюється переважно невеликими обсягами експорту, які припадають на одне підприємство – більше ніж 1 млн дол. США на рік (за винятком Ірландії, де відповідний показник перевищує 6 млн дол. США). Лідерами за внеском МСП до вартості експорту є такі невеликі країни, як Кіпр (65 %), Естонія (60,3 %), Латвія (52,1 %), Мальта (49 %) [7].

Між тим, рівень використання торговельних стратегій українським МСБ у процесі інтернаціоналізації є низьким. За даними Держстату, у 2016 р. експортна діяльність України була представлена переважно великими підприємствами із часткою в 70,5 % від загального експорту, тоді як частка МСБ становила лише 29,5 % (5,0 % мікро-, 8,1 % малі та 16,4 % середні підприємства) [7].

Однією з основних умов інтернаціоналізації є висока конкурентоспроможність підприємства, що формується за рахунок розробки та впровадження інновацій. Однак українські МСП недостатньо вкладають кошти в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (R&D). Так, частка українського МСП, що інвестує в R&D, становить лише 3,5 %, що нижче за аналогічні показники українських та особливо європейських великих підприємств (10,3 та 23,2 % відповідно) [7].

Узагальнені результати аналізу доводять, що Україна недостатньо використовує потенціал зовнішньої торгівлі не тільки в розрізі великих підприємств, а й МСП. Більшість МСП здійснюють свою діяльність переважно в межах традиційних ринків і при цьому не мають необхідних знань та навичок для освоєння нових міжнародних ринків. Тому актуальним є створення умов, за яких МСП здатні реалізувати свій потенціал щодо освоєння нових ринків, нових галузей; використання всіх наявних можливостей для розвитку експорту; зміни структури експорту із сировинної та низькотехнологічної продукції на наукомістку та інноваційну, диверсифікації експорту; підвищення конкурентоспроможності та залучення в глобальні ланцюги поставок через участь у виробництві проміжних товарів та послуг.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

МСП, намагаючись вийти на експортні ринки та розширити свою присутність у глобальних торгово-виробничих процесах, стикаються з необхідністю подолання внутрішніх та зовнішніх бар'єрів. Підсумовуючи різні підходи до трактування бар'єрів, відзначаємо, що до них можуть належати як перепони, що пов'язані безпосередньо з діяльністю фізичної або юридичної особи, його внутрішньою організацією праці або структурою, так і інші перепони, що виникають у межах національного законодавства та правозастосовної практики, а також перепони на інших ринках [9].

Відзначаємо, що нині Україна є останньою в Європі за легкістю виходу на міжнародні ринки [10] – 0,45 з 1. Опитування експортерів та імпортерів України щодо регуляторних бар'єрів, які впливають на рівень інтернаціоналізації МСБ, доводить, що для МСБ актуальними є проблема непередбачуваності торговельної політики України, бюрократизація та непрозорість податкових органів, складнощі з проходженням процедури визначення походження товару, неефективний та непрозорий механізм повернення ПДВ тощо (здійснення дозвільних процедур – 0,22; захист права власності – 0,24; проходження митниці – 0,22; адміністрування ПДВ – 0,26). Серед нерегуляторних бар'єрів опитувані відзначили: доступ до фінансових ресурсів – 0,24; доступ до знань та інформації – 0,24; доступ до технологій та інновацій – 0,28 [7; 10].

Дослідження публікацій, пов'язаних із виявленням і подоланням бар'єрів для МСП на зовнішніх ринках, доводять про існування проблем, які умовно можна поділити на такі, що:

- пов'язані з поінформованістю МСП щодо отримання державної підтримки в процесі виходу на експортні ринки, а також інвестиційних проектах, тендерах, що реалізуються за кордоном;

- обумовлені організацією системи підтримки експорту МСП: відсутність єдиної узгодженої системи підтримки експорту, яка б включала всі етапи, заходи підтримки на національному та регіональному рівнях; суперечлива нормативно-правова основа державної підтримки експорту; відсутність налагодженої взаємодії між органами виконавчої влади на національному та регіональному рівнях; недостатній професійний рівень відповідальних за просування заходів державної підтримки експорту на регіональному рівні та ін.;

- викликані внутрішніми характеристиками МСП та характеристиками продуктів, які вони просувають на ринок, а саме: недостатня лінійка продукції МСП, що пропонується на експорт; її недостатня конкурентоспроможність; відсутність необхідних знань щодо ведення експортної діяльності; відсутність мотивації в особи, що приймає рішення про початок експорту;

- витікають з іміджу України у світі: фактичний імідж країни (корупція, дешева робоча сила, сировинна економіка), фактичний імідж української компанії (слабка, дешева, ненадійна), що призводить до неготовності купувати товар українського виробника за гідною ціною та домінування ситуативних закупівель [1-10].

Для нівелювання наслідків дії цих бар'єрів важливу роль відіграють політика держави та конкретні заходи державної підтримки МСП.

Відповідно до Афінського плану щодо усунення бар'єрів доступу МСП на міжнародні ринки, який було прийнято за підсумками конференції ОЕСР-АПЕК «Усунення бар'єрів до виходу МСП на міжнародні ринки» (м. Афіни), забезпечення присутності МСП на світових ринках вимагає адекватної реакції на такі виклики:

1. Визначення бізнес-можливостей за кордоном, ідентифікація та аналіз відповідних ринків.

2. Налагодження контактів із закордонними клієнтами.

3. Забезпечення надійного представництва комерційних інтересів компанії за кордоном.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

4. Доступ до фінансування зовнішньоекономічної діяльності.
5. Спроможність менеджменту виділити достатньо часу для управління діяльністю компанії на зовнішніх ринках.
6. Залучення професіоналів для допомоги менеджменту при здійсненні операцій на зовнішніх ринках.
7. Покриття витрат виходу на міжнародні ринки.
8. Протидія недобросовісній конкуренції.
9. Труднощі щодо отримання державної підтримки [1; 8].

Можна стверджувати, що вищезазначений перелік фактично окреслює коло проблем, вирішення яких потребує сприяння з боку держави. Ключові бар'єри для росту МСП та рекомендації бізнес форуму Великої двадцятки (Business Twenty, B20) щодо їх подолання наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Ключові бар'єри для росту МСП та рекомендації бізнес форуму Великої двадцятки (Business Twenty, B20) щодо їх подолання

Доступ на міжнародні ринки	Доступ до фінансування	Навички управління та підприємництва	Доступ до цифрової економіки та інноваційним екосистемам	Реформи, пов'язані з регулюванням бізнесу
забезпечення відповідності МСП міжнародним стандартам у сфері трудових ресурсів, оточуючого середовища, соціальної політики та якості; розвиток візових програм «Групи двадцяти» для підприємців з метою забезпечення більшої мобільності МСП	розширення та поглиблення доступу МСП до альтернативних джерел фінансування за рахунок розвитку та гармонізації стандартів та заходів регулювання; поліпшення доступності достовірної інформації про МСП з метою зниження ризикованості фінансування малого та середнього бізнесу	розвиток програм професійного навчання, що зорієнтовані на покращення управлінських та підприємницьких навичок; зміцнення підприємницької культури, зокрема за допомогою підтримки розвитку мереж підприємців та центрів передового досвіду (найкращих практик)	покращення цифрової інфраструктури з метою отримання широкополосного підключення до мережі Інтернет; збільшення інвестицій в цифрові мережі нового покоління; сприяння співробітництву між урядом, бізнесом та іншими зацікавленими сторонами у сфері освіти та науки з метою розвитку інноваційних екосистем	забезпечення заходів регулювання, що враховують інтереси МСП; створення дружнього ділового середовища для МСП; переведення процедур державного регулювання в цифровий формат задля підвищення швидкості, прозорості та легкості проходження, зниження витрат, а також розширення доступу МСП до державних закупівель

Джерело: узагальнено на основі [11].

За останні роки в Україні було проведено реформи, які дещо покращили регулювання діяльності МСБ та його підтримку в процесі інтернаціоналізації. Так, МЕРТ України розробило проєкт Стратегії розвитку малого та середнього бізнесу в Україні до 2020 року [12], який передбачає зростання обсягів реалізації продукції МСП, частку у валовій доданій вартості та прибутки, у тому числі за рахунок інтернаціоналізації їхньої діяльності; створило офіс з просування експорту (консультативно-дорадчий орган при МЕРТ України), який функціонує як «єдине вікно» допомоги українським експортерам у виході на іноземні ринки та ін.

Значні можливості українському МСБ надають міжнародні програми (табл. 2).

Таблиця 2

Проекти та програми підтримки МСБ, що фінансуються зарубіжними донорами

Проект, програма підтримки МСБ	Напрями підтримки МСБ	Примітка
1	2	3
Ініціатива Європейського Союзу «EU4Business»	напрями: пряме або опосередковане фінансування: кредити або гарантії, часто через третіх осіб (банки, партнерські організації); навчання, тренінги та наставництво; створення можливостей для налагодження зв'язків на ярмарках та в торгових представництвах	Реалізується через партнерські організації: Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), Німецький банк розвитку (KfW), ОЕСР, Світовий банк
Пряме фінансування від ЄБРР за підтримки «EU4Business»: Мережа центрів підтримки бізнесу в Україні	Програма призначена для МСП, які ведуть діяльність у всіх галузях, приділяючи особливу увагу підприємствам з підгалузей: сільське господарство, харчова промисловість та пакування; туризм; інновації; інформаційно-комунікаційні технології; виробництво та професійні послуги; логістика; товари народного споживання; зелена економіка. Пропонується широкий спектр фінансових інструментів. Призначено для підприємств з товарообігом понад 1 млн євро	Партнер-виконавець: ЄБРР. По всій країні діють 15 центрів підтримки бізнесу
Проект «Східне партнерство: Готові до торгівлі - ініціатива «EU4Business»	Проект допомагає експортноорієнтовним МСП з країн Східного партнерства інтегруватися до глобальних виробничо-збутових мереж та виходити на нові ринки, зокрема ЄС; сприяє МСП у виробництві продукції з доданою вартістю відповідно до вимог міжнародних та європейських ринків, водночас з'єднуючи їх із закупниками з глобальних виробничо-збутових мереж та ринків, особливо в межах ЄС	Партнер-виконавець: The International Trade Center
Проект FORBIZ	«FORBIZ – створення кращого бізнес-середовища» – проект, який спрямований на поліпшення бізнес-середовища в Україні, у межах ініціативи EU4Business. Проект фінансується коштами ЄС та реалізується в партнерстві з МЕРТ. У межах проекту створено Платформу ефективного регулювання PRO Biz, яка містить низку інструментів для бізнесу: покрокові інструкції для започаткування власної справи, процедури отримання дозволів, розрахунку витрат на регуляторні вимоги тощо	Незалежна неурядова організація BRDO бере участь у проєкті EU4B, надаючи технічну експертизу для створення кращого регулювання в пріоритетних секторах економіки
COSME (Регламент Європейського парламенту № 1287/2013 від 11 грудня 2013 року) http://cosme.me.gov.ua/	Програма запроваджена для сприяння конкурентоспроможності підприємств, особливо МСБ, і розрахована на період 2014–2020. Загальними завданнями програми є посилення конкурентоспроможності МСБ та заохочення підприємницької культури. Спеціальні завдання програми: забезпечити доступ МСБ до фінансових ресурсів у формі акціонування та гарантій по боргових зобов'язаннях; удосконалити доступ до ринків у межах ЄС та на глобальному рівні; удосконалити умови конкуренції та сталого розвитку підприємств ЄС, особливо МСБ, включаючи галузь туризму; розвивати культуру підприємництва	Програма запроваджена для сприяння конкурентоспроможності підприємств, особливо МСБ, і розрахована на період 2014–2020 рр. Послуга «покращення доступу МСП до фінансування» на даний момент Україні недоступна

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Продовження табл. 2

1	2	3
Механізм фінансування МСП – Етап II	Стимулювання кредитування у місцевій валюті насамперед мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП) в Україні, які не заробляють іноземну валюту та не можуть дозволити собі високі витрати на запозичення. У межах програми підприємства мають можливість залучити кредитні кошти до 12,5 млн євро	Партнер-виконавець: European Investment Bank (EIB)
Програма «Initiative East» у межах ПВЗВТ	Основні напрями: надання кредитних портфельних гарантій місцевим банкам для поліпшення кредитних умов і полегшення доступу до фінансування для МСП; механізм мікрофінансування – надання кредитів на привабливих умовах мікрофінансовим установам з метою розширення доступу до фінансування для найменших підприємств; технічна допомога – надання підтримки місцевим банкам та МСП у сільськогосподарській галузі, яка відкриває їм нові можливості для торгівлі, а також мікропідприємствам у межах Механізму мікрофінансування: а) для механізму кредитних гарантій: кредити до 5 млн євро; б) для механізму мікрофінансування: кредити до 25 000 євро	Партнер-виконавець: Група Європейського інвестиційного банку (ЄІБ) Через установи: АБ «УКРГАЗБАНК», АТ Ощадбанк, Райффайзен Банк Аваль, ПАТ ПроКредит Банк
Європейський фонд для Південно-Східної Європи (EFSE)	Надає невеликі кредити, у тому числі в місцевій валюті, і допомогу через місцеві банки мікропідприємствам (менш ніж 10 працівників) та малим підприємствам (менш ніж 50 працівників), а також приватним господарствам з низьким доходом. Підтримка надається ММП у таких галузях, як сільське господарство, промисловість, торгівля та послуги	Через надання додаткового фінансування EFSE сприяє економічному розвитку та процвітанню та залучає додаткових інвесторів до регіону
Механізм прямого фінансування МСП в рамках ПВЗВТ	Поліпшення доступу до фінансування для місцевих МСП, забезпечення довгострокового фінансування в місцевій валюті та надання допомоги МСП у визначенні якісних інвестиційних проєктів та сприянні їх успішному втіленню	Реалізується ЄБРР Призначено для підприємств з товарообігом понад 1 млн євро
Програма ЄБРР «Жінки у бізнесі»	Допомагає МСП під керівництвом жінок в отриманні доступу до фінансових ресурсів та ноу-хау, необхідних для розвитку; надає бізнес-консультації, щоб допомогти підприємствам стати більш конкурентоспроможними. Програма діє у двох основних напрямках: доступ до фінансових ресурсів; доступ до ноу-хау	Партнер-виконавець: ЄБРР
Рамкова програма ЄС HORIZON 2020	Консультації із залученням приватних інвесторів; консультації щодо виходу вашої інновації на внутрішній та зовнішні ринки; фінансування створення прототипу новаторського продукту або сервісу. Українські МСП можуть брати участь як: самостійне МСБ або як частина МСБ-консорціуму, учасниками якого є виключно МСБ; МСБ-учасник консорціуму з дослідницькими інститутами або університетами; субконтрактор для іншого учасника, який вже отримав грант	Консультаційні центри для МСП: МУРТ, Інститут проблем ринку та економічно-екологічних досліджень, Центральньо-український національний технічний університет
Проєкт USAID «Підтримка аграрного і сільського розвитку»	Проєкт спрямований на підтримку стійкого економічного зростання на основі підвищення конкурентоздатності та якості управління в аграрному секторі завдяки зміцненню потенціалу Міністерства аграрної політики України до реалізації реформ на рівні сектору, створенню прозорих нормативно-правових засад функціонування ринку землі, впровадженню міжнародних стандартів якості та безпечності продукції	

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Закінчення табл. 2

1	2	3
Western NIS Enterprise Fund (WNISEF), заснований за фінансування уряду США через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID)	Реалізовує програму технічної допомоги, основними елементами якої є сприяння експорту, місцевий економічний розвиток, соціальне інвестування та економічне лідерство	Управління WNISEF здійснює незалежна Рада директорів, що складається з провідних представників ділових кіл США
Канадсько-український проект підтримки торгівлі та інвестицій (проект CUTIS), розрахований на 5-річний термін (2016-2021)	Основні напрямки діяльності проекту: 1. Інформація для експортерів. Забезпечення українського бізнесу інформацією та технічною допомогою, необхідною для експорту українських товарів до Канади та залучення канадських інвестицій до України. 2. Освіта для експортерів. Активна просвітницька робота з бізнесом щодо особливостей експорту до Канади та переваг Угоди про вільну торгівлю між Канадою та Україною. 3. Послуги для експортерів. Спільно з Офісом з просування експорту проект надаватиме бізнесу консультації щодо оцінки експортної готовності, пошуку бізнес-партнерів у Канаді, канадських стандартів та законодавчих вимог. 4. Бізнес-можливості. Проект сприятиме участі українського бізнесу в торгових ярмарках, виставках та B2B-заходах, спрямованих на розширення бізнес-зв'язків із Канадою	Проект «Smart Exports» з питань експорту продукції до Канади: найсучасніші практики з експорту: від логістики й тонкощів договорів до сертифікації та захисту інтелектуальної власності
Безкоштовні онлайн-курси: - Експорт, Ринки ЄС та інтернаціоналізація бізнесу - Smart Exporter: Електронні ресурси, регулювання та вимоги для експорту до ЄС - Пошук партнерів	Безкоштовний онлайн-курс розроблений на базі матеріалів Комерційної служби США, кращих українських та міжнародних практик ведення експортної діяльності й розвитку глобального бізнесу. Курс розвиває навички використання безпрецедентної кількості сучасних онлайн-інструментів для отримання аналітичної, регуляторної та маркетингової інформації, дає розуміння суті регулювань і стандартів Європейського Союзу в процесі ведення експортної діяльності. Поширення інформації щодо провідних асоціацій, об'єднань бізнесу, торгових палат, які можуть надавати сприяння українським компаніям у пошуку місцевих ділових партнерів	Ключова ціль – дати українським компаніям розуміння того, як необхідно налагоджувати системний експорт і будувати безпрограшні міжнародні стратегії
Офіс залучення інвестицій UkraineInvest	Основні напрями діяльності офісу: формування сприятливого інвестиційного клімату; допомога інвесторам у веденні бізнесу в Україні; генерування можливостей для збільшення інвестицій в економіку України	Є проектом у рамках Угоди між Western NIS Enterprise Fund та Громадською спільнотою «Фонд підтримки реформ в Україні»
Офіс з просування експорту	Консультативно-дорадчий орган при МЕРТ України, який було створено як «єдине вікно» допомоги українським експортерам у виході на іноземні ринки (Наказ МЕРТ № 1861 від 3 листопада 2016 року). Офіс надає допомогу за напрямками та проектами: експортний консалтинг; освіта для експортерів; бізнес-можливості; B2G майданчик; платформа SheExports	Офіс створено за підтримки фонду Western NIS Enterprise Fund та проекту The Expert Deployment for Governance and Economic Growth (EDGE)

Джерело: узагальнено за матеріалами: [13-18].

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Реалізація зазначених програм сприяє використанню українськими МСП переваг торгівлі на зовнішніх ринках, а також поширенню кращих європейських практик з їх підтримки. На жаль, узагальнені дані щодо ефективності реалізації зазначених програм відсутні, але щорічні звіти МЕРТ України, ЄБРР та інших міжнародних організацій, що беруть участь у програмах підтримки експортної діяльності МСП, свідчать про зростаючу кількість учасників, що долучаються до навчання, отримують необхідні консультації щодо виходу на зовнішні ринки відповідних країн, одержують фінансову підтримку на реалізацію експортних проєктів. Поступово, із зростанням кількості найменувань експортованих товарів та переліку країн, в які МСП виходять, зростатиме досвід експортної діяльності, що також позитивно впливатиме на подальше збільшення експортної торгівлі вітчизняного МСБ.

Висновки і пропозиції. Отже, у результаті проведених досліджень можна зробити такі висновки:

- обізнаність МСП щодо інтернаціоналізації та відповідно їх залучення до міжнародної торгівлі поступово зростає за рахунок програм підтримки та державних політик сприяння, імplementованих на рівні країни чи регіонів;

- система підтримки МСП в Україні являє собою набір доволі розрізнених заходів, які часто поміж собою не корелюють. Регіональні програми фінансово-кредитної підтримки підприємництва є достатньо обмеженими і передбачають фінансову підтримку МСП загалом на низькому рівні (як приклад, загальний кошторис регіональних програм Полтавської області становить 1,9 млн грн за 2018 р.), а інституціональна інфраструктура в стадії формування та реформування;

- регіональні органи державної влади доволі часто обирають інструменти підтримки МСП і майже не здійснюють аналіз ефективності їх застосування, у тому числі щодо підтримки експорту МСП;

- рівень кредитування підприємництва не співвідноситься з рівнем, що МСП в сукупності генерують та реалізують (понад 60 % річного об'єму продукції та послуг нефінансового сектору України). Частка банківських кредитів у структурі джерел фінансового забезпечення МСП в Україні становить менше ніж 20 %, у той час як в економічно розвинутих країнах – не менше 60 %. Питома вага кредитів для МСБ у загальному обсязі кредитного портфеля банків є незначною (до 20 %) вже впродовж багатьох років (у 2013 р. – 14,7 %, 2014 р. – 15,1 %) [14];

- наявність певної неузгодженості в діях інституцій, спрямованих на просування експорту, що створює перешкоди для розвитку цього напрямку як для підприємців, так і для держави загалом;

- внаслідок обмеженості державних програм підтримки підприємництва та неспроможності бюджетної підтримки програм розвитку МСП відповідно до визначених потреб у ресурсах, ключовими групами стейкхолдерів стали міжнародні організації та структурні фонди ЄС, які мають програми підтримки МСБ.

У цьому контексті актуальним напрямом подальших досліджень є формування комплексної системи підтримки МСП в Україні, яка б охоплювала всі аспекти створення сприятливих умов, що стимулюють торгівлю на зовнішніх ринках, налічувала відповідні інститути та інструменти підтримки конкурентоспроможності товарів/послуг МСП на експортних ринках та подолання наявних бар'єрів експорту, сприяла удосконаленню навичок підприємств, необхідних для участі в міжнародній торгівлі.

Список використаних джерел

1. Бураковський І., Крiніцин О., Сологуб І. Політика сприяння експорту МСП в Україні. URL: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/IER/2016/LEV/Krinityn_SME_Export_Promotion.pdf.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

2. Zhalilo Y. A. SMEs, Trade and Economic Development in Ukraine. Geneva: International Trade Centre, 2015. 47 p.

3. Покришка Д. С. Розвиток експортного потенціалу малих і середніх підприємств як чинник компенсації втрат України на традиційних зовнішніх ринках. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/135924>.

4. Removing Barriers to SME Access to International Markets. Paris: OECD, 2008. 214 p.

5. Каганяк М. Як спростити вихід на ринок ЄС: дві нові можливості для експортерів. *Чернігівщина. Події і коментарі*. 11.08.2017. URL: <http://m.pik.cn.ua/30105/>.

6. Міняйло Н. Гроші на бізнес від держави. В розвинених країнах уряди дають дешеві кредити малим підприємствам. *Тексти.org.ua*. 30.06.2017. URL: http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/77577/Groshi_na_biznes_vid_derzhavy_V_rozvyvnyykh.

7. Інтеграція українського МСБ в ланцюги доданої вартості ЄС. URL: <http://www.easybusiness.in.ua/uk/>.

8. Біла книга: Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації. 2016. 50 с. URL: http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2016/White_book_export_UKR_2016.pdf.

9. Ганеева М. В. Сравнение существующих подходов работы с барьерами во внешней торговле, применяемых ЕС, БРИКС, США, ВТО и ОЭСР. URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/167EVN315.pdf>.

10. Як Україні стати третьою в Європі за рівнем інтернаціоналізації МСБ? Презентація аналітичного звіту та обговорення рекомендацій щодо покращення середовища інтернаціоналізації МСБ 26 Жовтня 2018 Київ, Україна. URL: https://www.slideshare.net/Easy_Business/ss-120929671.

11. Программный документ целевой рабочей группы «Деловой двадцатки» по МСП и предпринимательству. URL: http://aprec-center.ru/wp-content/uploads/2014/11/%D0%92%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%BA-%D0%90%D0%A2%D0%AD%D0%A1_%D0%9C%D0%A1%D0%9F_%D1%81%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8F%D0%B1%D1%80%D1%8C-2017.pdf.

12. Проект Стратегії розвитку МСП до 2020 року. URL: https://issuu.com/mineconomdev/docs/short_sme_strategy_apr2017_revas URL.

13. Можливості та фінансові інструменти підтримки МСБ. URL: http://www.compet.kh.gov.ua/images/MTD/Katalogi/MSB_FinansoviInstrumenty_2019.pdf.

14. Панцир С. Когут А. Політика підтримки МСБ: доступ до фінансово-кредитних ресурсів (Policy Paper). URL: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28824.pdf>.

15. Карта можливостей МСБ. URL: <http://smemap.eu4business.eu/finance/>.

16. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства: офіційний сайт. URL: <http://cosme.me.gov.ua>.

17. EU4Business. URL: <http://www.eu4business.eu/uk>.

18. Полтавська обласна державна адміністрація: офіційний сайт. URL: <http://www.adm-pl.gov.ua>.

References

1. Burakovsky, I., Krinitsyn, O., Solohub, I. (2015). *Polityka spryannia eksportu MSP v Ukraini [SME Export Promotion Policy in Ukraine]*. Retrieved from http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/IER/2016/LEV/Krinitsyn_SME_Export_Promotion.pdf.

2. Zhalilo, Y. A. (2015). *SMEs, Trade and Economic Development in Ukraine*. Geneva: International Trade Centre.

3. Pokryshka, D. S. (2018). *Rozvytok eksportnoho potentsialu malykh i serednykh pidpriemstv iak chynnyk kompensatsii vtrat Ukrainy na tradytsiynykh zovnishnykh rynkakh [Development of export potential of small and medium enterprises as a factor of compensation of losses of Ukraine in traditional foreign markets]*. Retrieved from <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/135924>.

4. Removing Barriers to SME Access to International Markets (2008). Paris: OECD.

5. Kahaniak, M. (2017). *Yak sprostyty vykhid na rynek YeS: dvi novi mozhlyvosti dlia eksporteriv [How to simplify the entry into the EU market: two new opportunities for exporters]*. Retrieved from <http://m.pik.cn.ua/30105>.

6. Miniailo, N. (30.06.2017). Hroshi na biznes vid derzhavy. V rozvyvnyykh krainakh uriady daiut deshevi kredyty malym pidpriemstvam“ [Money for business from the state. In developed countries, governments provide cheap loans to small businesses]. *Teksty.org.ua*. Retrieved from http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/77577/Groshi_na_biznes_vid_derzhavy_V_rozvyvnyykh.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

7. *Integratsiia ukrainskogo MSB v lantsiuhy dodanoi vartosti JeS [Integration of Ukrainian SMEs into the EU value chain]*. Retrieved from <http://www.easybusiness.in.ua/uk/>.

8. Bila knyha: Yak realizuvaty eksportnyi potentsial Ukrainy za umov hlobalizatsii [White Paper: How to realize Ukraine's export potential in the context of globalization] (2016). Retrieved from http://www.ier.com.ua/files//publications/Books/2016/White_book_export_UKR_2016.pdf.

9. Ganeeva, M. V. (2016). *Sravnienie sushhestvujushhih podhodov raboty s bar'erami vo vneshnej torgovle, primenjaemyh ES, BRIKS, SShA, VTO i OJeSR [Comparison of existing approaches to working with barriers in foreign trade applied by the EU, BRICS, USA, WTO and OECD]*. Retrieved from <https://naukovedenie.ru/PDF/167EVN315.pdf>.

10. *Jak Ukraini staty tretoi u Evropi za rivnem internatsionalizatsii MSB? Prezentatsiia analitychnoho zvit u ta obgovorennia rekomendatsii shhodo pokrashhennia seredovyshcha internatsionalizatsii MSB 26 Zhovtnia 2018 Kyiv, Ukraina [How can Ukraine become third in Europe in terms of SME internationalization? Presentation of the analytical report and discussion of recommendations for improving the SME internationalization environment]*. Retrieved from https://www.slideshare.net/Easy_Business/ss-120929671.

11. *Programnyi dokument celevoj rabochej grupy «Delovoj dvadcatki» po MSP i predprinimatelstvu [Business Twenties Task Force Program Paper on SMEs and Entrepreneurship]*. Retrieved from http://apec-center.ru/wp-content/uploads/2014/11/%D0%92%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%BA-%D0%90%D0%A2%D0%AD%D0%A1_%D0%9C%D0%A1%D0%9F_%D1%81%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8F%D0%B1%D1%80%D1%8C-2017.pdf.

12. *Proekt Stratehii rozvytku MSP do 2020 roku [Draft SME Development Strategy for 2020]*. Retrieved from https://issuu.com/mineconomdev/docs/short_sme_strategy_apr2017_revas.

13. *Mozhlyvosti ta finansovi instrumenty pidtrymky MSB [Opportunities and financial instruments to support SME]*. Retrieved from http://www.compet.kh.gov.ua/images/MTD/Katalogi/MSB_FinansoviInstrumenty_2019.pdf.

14. Pansyr, S. Kohut, A. (2016). *Polityka pidtrymky MSB: dostup do finansovo-kredytnyh resursiv [SME support policy: access to finance (Policy Paper)]*. Retrieved from <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28824.pdf>.

15. *Karta mozhlyvostej MSB [SMB Opportunities Map]*. Retrieved from <http://smemap.eu4business.eu/finance/>.

16. Ministerstvo rozvytku ekonomiky, torhivli ta silskoho hospodarstva: ofitsiyni sait. [Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture: Official Website]. Retrieved from <http://cosme.me.gov.ua>.

17. EU4Business. Retrieved from <http://www.eu4business.eu/uk>.

18. Poltavska oblasna derzhavna administratsiia: ofitsiyni sait [Poltava Regional State Administration: official site]. Retrieved from <http://www.adm-pl.gov.ua>.

Лісица Вікторія Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри комерційної діяльності та підприємництва, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалюка, 3, м. Полтава, 36014, Україна).

Лисица Виктория Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалюка, 3, г. Полтава, 36014, Украина).

Lisitsa Viktoriia – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of business and entrepreneurship, Poltava University of Economics and Trade (3 Koval Str., 36014 Poltava, Ukraine).

E-mail: vvlisitsa@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9304-2901>

ResearcherID: U-8960-2017

Стефанюк Ольга Дмитрівна – кандидат економічних наук, доцент, керівник проекту «Центр освіти дорослих – середовище особистого та професійного розвитку» (вул. Ковалюка, 3, м. Полтава, 36014, Україна).

Стефанюк Ольга Дмитриевна – кандидат экономических наук, доцент, руководитель проекта «Центр образования взрослых – среда личностного и профессионального развития (ул. Ковалюка, 3, г. Полтава, 36014, Украина).

Stefanyuk Olga – PhD in Economics, Associate Professor, leader of the project “Adult Education Center – an environment for personal and professional development (3 Koval Str., 36014 Poltava, Ukraine).

E-mail: oluska2017@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7362-6096>

ResearcherID: AAG-8881-2019