

Финансовое стимулирование
Сервисные поставщики Сингапура, планирующие интернационализацию, могут получить до 200% налогового вычета на расходы в размере до 113 тыс. долл. США для целей расширения международного рынка сбыта и инвестиций.
«Грант на готовность к внешнему рынку (MRA)» Консультирование по вопросам торговых соглашений и развития бизнеса за рубежом, включая участие предприятий в виртуальных торговых ярмарках. Максимальный размер гранта будет увеличен с 15 тыс. долл. США в год до 75 тыс. долл. США на новую страну в течение трех лет.

Источник: собственная разработка на основе [2], [3].

Заключение. Будущее регулирование торговли деловыми услугами и стимулирование их интернационализации, а также программа содействия инвестициям в цифровые технологии в сфере делового обслуживания будут иметь ключевое значение для определения сравнительных преимуществ стран в исследуемых видах услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1 Точицкая, И. Система стимулирования и поддержки экспорта в Беларуси в контексте международного опыта / И. Точицкая // Рабочий материал Исследовательского центра ИПМ. — Минск, 2012. — 17с. — № ИПМ WP/12/02.

2 Albaz, A. Unlocking growth in small and medium-size enterprises / A. Albaz, et al. //McKinsey Global Institute [Electronic resource]. — 2021. — Mode of access: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Public%20and%20Social%20Sector/Our%20Insights/Unlocking%20growth%20in%20small%20and%20medium%20size%20enterprises/Unlocking-growth-in-small-and-medium-size-enterprises.pdf?shouldIndex=false>. — Date of access: 28.02.2021.

3 Enterprise Singapore [Electronic resource]. — 2021. — Mode of access: https://www.bmbf.de/files/Nationale_KI-Strategie.pdf. — Date of access: 28.02.2021.

4 StrategieKünstlicheIntelligenz der Bundesregierung [Electronic resource]. — 2018. — Mode of access: https://www.bmbf.de/files/Nationale_KI-Strategie.pdf. — Date of access: 28.02.2021.

5 Trade restrictiveness index 2021. Policy trends OECD database [Electronic resource]. — 2021. — Mode of access: <https://issuu.com/oecd.publishing/docs/oecd-stri-policy-trends-2021?fr=sMGVIMjI5ODk2NDE>. — Date of access: 28.02.2021.

УДК: 330

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

канд. экон. наук **В.В. Швед**, Винницкий институт Университета «Украина», г. Винница

Резюме: Статья рассматривает современный уровень развития экономики Украины. Уделяется внимание значению ключевых макроэкономических показателей за последний год и определяется их влияние на состояние экономики. Анализируется возможность использования новейших экономических моделей и формируются предпосылки для их эффективности.

Ключевые слова: экономика Украины, макроэкономика, новейшие экономические модели, викиномика, шеринговая экономика.

Введение. Современные экономический реалии требуют все большей и большей открытости, исчезновения рыночных и административных барьеров, мобильности и гибкости. Передовые экономики мира активно используют все новые и новые бизнес-модели, осваивая технологические новинки и раздвигая горизонты.

Страны с переходной экономикой, по большей мере, до сих пор не готовы к существующим вызовам, излишне полагаясь на достижения прошлого и оперируя неким «особым путем». Необходимость раздвигать горизонты и становится все более открытыми застывает компании врасплох, а культура патернализма не дает возможности увидеть и реализовать возможности.

Основная часть. Нынешний этап развития мировой экономики характеризуется использованием новейших бизнес-моделей, что основаны на возможностях глобальных каналов связи.

Викиномистическая парадигма, которая вывела поведенческую экономику на новый, доступный и достижимый уровень, четко сформировала ключевые принципы существования современного бизнеса.

Открытость – вот основной тезис викиномики и именно открытость активно используется современными компаниями для достижения целей и существования на рынке. Открытость возможно только в условиях свободного и тотального доступа к информации. Такую свободу и доступность человечество обрело с развитием интернета. Из еще одного способа связи, интернет эволюционировал в экосистему, без которой современный мир не мыслим.

Викиномика базируется на нескольких основных принципах, которые позволяют современным компаниям достигать успеха, быть признанными потребителями и не бояться конкуренции. Этими принципами являются: глобальность, открытость, равенство и обмен идеями [1,2].

Следование этим принципам дало старт развитию и использованию шеринговой экономики (экономике совместного пользования), рецайклинговой экономике прочая.

Анализ современного рынка Украины позволяет утверждать, что вышеприведенные модели используются не благодаря, а вопреки. Высокий уровень самоорганизации украинцев, мобильность и готовность к изменениям привела к появлению в стране компаний-аналогов иностранных предприятий [3,4].

Однако, необходимо отметить, что такая ситуация не является распространенной. Большинство рыночных ниш не охвачено, а отсутствие четкой государственной позиции не позволяет переносить идеи на новые рынки. Свое роль играет и законодательная неурегулированность подобных моделей, особенно в сфере фискальных отношений.

Вышеприведенные причины при этом не являются основополагающими. Краеугольным камнем, которого нет в отношениях украинского бизнеса и государства, является отсутствие стабильности и прогнозируемости.

Анализ состояния украинской экономики указывает на падение промышленного производства в декабре на 7,7 % по сравнению к декабрю прошлого года. Такое падение прямо приводит к сокращению количества рабочих мест в промышленности, а значит и выпадению предприятий из производственных цепочек.

Проведенная перепись фиксирует численность населения на уровне 37,3 млн. человек. До переписи количество населения оценивалась в среднем на 4,5 млн. человек больше. А количество трудовых мигрантов оценивается на уровне 2,5-3 млн. человек. Дешевизна рабочей силы уже не дает преимуществ, поскольку достаточного объема этой самой силы нет, и кроме того, емкость внутреннего рынка точно также снижается.

За прошедший год национальная валюта укрепилась на 19 %, что катастрофически ударило по бизнесу, особенно который ориентирован на международные поставки. Доходность на уровне до 20 %, которая является нормальной для многих сфер бизнеса уже не является достаточной. А значит и такие предприятия вынуждены уходить с рынка.

Укрепление гривны также привело к формированию излишнего дефицита государственного бюджета. Ведь верстали бюджет из расчета средневзвешенного курса 27,5 а по итогам года получили 23-24. То есть, рассчитывать на государственные дотации и дешевые кредиты бизнесу также не приходится. Кроме того, не выполнены планы по налогам и сборам, а значит и недофинансированные многие статьи расходов.

Укрепление гривны способствовало вышеприведенному падению уровня промышленного производства. Мнимая дешевизна рабочей силы была нивелирована ростом курса национальной валюты, а значит и цена конкурентной продукции на международных рынках выросла. Приснопамятные проблемы с украинской железнодорожной логистикой, непредсказуемая волатильность привели к переориентации производственных цепочек и выпадению украинских компаний с рынка.

Усилия Национального банка Украины (НБУ), направленные на усмирение инфляции и достижение ее прогнозных уровней, могли бы амортизировать потери бизнеса за счет роста внутреннего спроса. Однако, как уже было отмечено, фактическая емкость рынка была сильно переоценена.

Кроме того, открытость украинского рынка, достигнутая благодаря зоне свободной торговли между Украиной и ЕС с 1 января 2016 года, пустила на внутренний рынок европейского производителя, щедро субсидированного со стороны ЕС.

Таким образом, укрепление курса национальной валюты, падение уровня промышленного производства, сокращение количества рабочей силы, схлопывание многих направлений создало ситуацию, при которой многие компании вынуждены ориентироваться исключительно на внутренний рынок. А открытость рынка повышает уровень конкуренции, при чем не всегда за счет качества, что снижает ожидаемый уровень доходности и приводит к вынужденному сокращению затрат и, опять-таки, объемов производства. Круг замкнулся.

Украинское правительство в своей экономической политике отдает предпочтение идеям либерализма и взглядам Шумпетера. Рынок должен быть открыт, конкуренция высока, слабые не выдержат и уступят место сильным. Однако, экономика Украины все еще слаба, а стратегия экономической политики отсутствует. В существующих условиях многие инвесторы не задумываются о долгосрочных инвестициях, отдавая предпочтение мгновенному «снятию сливок». Так, в 2019 году трудовые мигранты перечислили в Украину 12 млрд. дол., что на 1,1 млрд. дол. больше чем годом ранее. Прямые иностранные инвестиции в 2019 составили 2,5 млрд. дол., всего на 0,1 млрд. больше чем в 2018 [5].

Как уже указывалось, НБУ также не способствовал росту национального рынка. Таргетирование инфляции и свободное курсообразование приемлемы для сильных и устойчивых рынков, однако последняя торговая гипервойна США и КНР связана именно с заниженным курсом юаня.

Снижение учетной ставки могло бы наполнить экономику деньгами, однако НБУ только в январе 2020 кардинально снизил её уровень и анонсировал дальнейшее снижение. Вообще роль и политика НБУ в последнее время позволяют утверждать, что его действия предсказуемы и приемлемы для инвесторов. Однако экономическую политику государства формирует правительство.

Бизнесу важны не макроэкономические показатели, бизнесу важны стабильность и предсказуемость.

Новейшие экономические модели оперируют именно предсказуемостью. Если мы понимаем, что емкость внутреннего рынка падает, рынок ЕС строго квотирован, а курс гривны «свободно» растет – стоит обратить внимание на человеческий капитал. Отток мигрантов прямо влияет падение производства – завод можно построить или модернизировать, однако кто же на нем будет работать? Снижение численности населения также не способствует росту внутреннего спроса. Ревальвация может и снизить цены, однако если потребитель физически отсутствует – кто купит товар?

К сожалению, в Украине на данный момент отсутствует внятная и долгосрочная экономическая политика, что понятно для инвестора внутреннего или внешнего. Государство не должно огульно вмешиваться в экономику, она должно формировать экономические условия и правила. И тогда, мы сможем говорить о систематическом использовании новейших экономических моделей на основе государственной политики, а не о стохастических инициативах собственных граждан.

Выводы. Новейшие экономические модели основаны на идеях либерализма, однако они не отбрасывают роль государства. Принципы викиномики, преимущества экономики совместного пользования приемлемы для предсказуемого и стабильного рынка, который «играет» по единым правилам. Увлечение теоретическими построениями не заменит реальную экономику и не наполнит бюджет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Швед В. В. Викиномика как новая веха в управлении. *Экономика Крыма*. 2011. №1. – С.234.
2. Швед В. В. Теория коллективных действий и викиномика: анализ исторической трансформации Проблемы экономики. 2017. №1, Харків. С. 315–320.
3. Швед В. В., Яблочников С.Л. Особенности шеринговой экономики в Украине. *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса*. 2018. № 2 (43). С.75-80.
4. Швед В. В., Омельченко Е.В. Шеринговая экономика как путь развития мировой экономики // *Вестник Коми республиканской академии государственной службы и управления. Серия: Теория и практика управления*. - 2017. - №17. - С.117-121
5. У Нацбанку повідомили, скільки грошей заробітчани переказали в Україну у 2019 році. URL: <https://hromadske.ua/posts/u-nacbanku-povidomili-skilki-groshej-zarobitchani-perekazali-v-ukrayinu-u-2019-roci>

УДК339.97:338.22

ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПОЛИТИКА ИХ ПОДДЕРЖКИ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

канд. экон. наук **Н. В. Юрова**, ФМО БГУ, г. Минск

Резюме - в статье раскрывается роль малых и средних предприятий в экономическом развитии европейских стран, обоснована необходимость человеческого измерения деятельности МСП, а так же исследован подход к определению мер по поддержке и стимулированию деятельности МСП в Европейском союзе на основе человеческого измерения, в том числе в условиях пандемии Covid-19.

Ключевые слова: человеческое измерение, малые и средние предприятия, Европейский союз, стимулирование, поддержка, пандемия Covid-19.

Введение. В странах Европейского союза имеется обширный опыт по использованию потенциала малых и средних предприятий для достижения целей устойчивого экономического развития. В современных условиях необходимо учитывать специфику потребностей, способностей и возможностей человека для оперативного и гибкого реагирования бизнеса на их изменения. Малые и средние предприятия формируют базовый потенциал развития национальных экономик большинства развитых и развивающихся стран, несмотря на экономическую мощь транснациональных корпораций и рост их геополитического значения. Малые и средние предприятия (МСП) стимулируют дух предпринимательства, инноваций в своих странах и поэтому имеют решающее значение для повышения уровней конкурентоспособности и занятости. Поскольку 99% всех предприятий ЕС – это МСП, человеческое измерение их деятельности позволит шире определить вероятные риски и возможности для реализации государственной политики их поддержки.

Основная часть. Малые и средние предприятия в Европейском союзе являются локомотивом европейской экономики. Они создают новые рабочие места, способствуют экономическому росту и социальной стабильности. Поскольку малые и средние предприятия, безусловно, преобладают среди всех субъектов хозяйствования, в Европейском союзе разработаны различные программы по поддержке и стимулированию их деятельности. Четкое определение критериев, которые позволяют отнести то или иное предприятие к МСП, позволяют избежать неопределенности, что очень важно для доступа к финансам и программам поддержки ЕС, специально нацеленных на эти предприятия. К основным критериям, определяющим является ли предприятие МСП, относят: численность персонала (до 250 работников) и либо оборот (до 50 млн евро), либо сумма ежегодного баланса (до 43 млн евро) [1]. По оценкам, в 2018 году в Европейском союзе (ЕС-28) насчитывалось примерно 25,1 миллиона малых и средних предприятий, причем подавляющее большинство этих предприятий были микропредприятиями, в которых работало менее девяти человек. Еще 1,47 миллиона предприятий были небольшими фирмами с числом сотрудников от 10 до 49 и примерно 236 тысяч были средними фирмами, у которых было от 50 до 249 работников. Несмотря на весьма высокое среднее значение создания добавленной стоимости по ЕС (около 56% от ВВП), экономический вклад МСП для каждой европейской страны различен. Важно отметить, что размер экономики европейской страны не имеет существенного значения для эффективной работы МСП. Так, например, в небольшом отравном государстве Мальта 93,1% добавленной стоимости приходится на МСП, в то же время в лидирующей экономике ЕС - Германии не менее 82% добавленной стоимости в стране создается МСП. [2]