

УДК 322,122 (043.5)

Васенко В. К.

Закінчення таблиці

ІНФРАСТРУКТУРА МАЛОГО БІЗНЕСУ ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН

While analyzing the infrastructure of the small business international and domestic special (free) economic zones, there was given the estimation of their influence on becoming functioning and on the FEZ development in the countries of market, transitional economy and developing countries. The methods of increasing the efficiency of FEZ functioning on the basis of development of small business and enterprise are considered.

Сьогодні майже всі країни світу використовують механізми вільних економічних зон для залучення іноземних інвестицій і забезпечення на цій основі прискореного соціально-економічного розвитку депресійних територій, активізації зовнішньоекономічної діяльності, досягнення вигідної інтеграції виробництва на основі міжнародного поділу праці та ін. Проте, як засвідчують вітчизняні дослідники зональних економічних формувань – В. О. Дергачов [1], В. І. Пила, О. С. Чмир [2], І. М. Чучка, І. І. Устич [3] та інші, не всі економічні зони і далеко не у всіх країнах світового господарства функціонують ефективно. Кращі результати їх цільової діяльності спостерігаються в країнах ринкової економіки – США, Великобританії, Японії, Китаї та інших. З'ясування цього питання і покладено в основу даної статті.

Метою дослідження є аналіз розвитку дрібного бізнесу у вільних економічних зонах в країнах ринкової, перехідної економіки та тих, що розвиваються і виявлення ступеня впливу на їх ефективне функціонування інфраструктури малого бізнесу в різних країнах світу.

Проведений авторами аналіз світової практики створення й розвитку вільних економічних зон показує, що успішна їх діяльність в першу чергу залежить від створеного ринкового середовища та інфраструктури малого бізнесу зонального економічного формування. Інфраструктура малого бізнесу – це різновиди підприємств, організацій, які згідно з національними законодавством належать до розряду дрібних і разом з тим відіграють надзвичайно важливу роль у забезпеченні стабільного розвитку й функціонуванні ринкового механізму регулювання економіки, безперервного руху товарів та послуг у різних сферах суспільного відтворення.

На частку малого бізнесу США припадає близько 70% ВВП країни, у Японії – значно більше. В економіці США дрібні фірми дають не лише половину приросту всього валового національного продукту, але й дві третини (2/3) новостворених робочих місць [4, с.10]. Особлива роль у цих країнах належить малому бізнесу й у створенні необхідного ринкового середовища у ВЕЗ, який тут швидко і гнучко займає відповідні ніші, створює дійове й високоефективне ринкове середовище. У таблиці показана питома вага структур малого бізнесу провідних країн ринкової економіки та України в розрахунку на 10 тис. населення.

Таблиця

**Питома вага структур малого бізнесу
і підприємства в провідних країнах ринкової економіки
та Україні станом на 01.01.2006 р.**

Показники	Назва країни					
	США	Японія	Німеччина	Італія	Англія	Україна
1	2	3	4	5	6	7
Проживає населення, млн. чол.	261,0	127,0	78	58	57	47,0

1	2	3	4	5	6	7
Кількість підприємств малого бізнесу всього, млн. одиниць	19,3	7,1	3,4	4,2	2,6	0,28
Кількість підприємств малого бізнесу на 10000 населення, одиниць	740	560	430	720	460	60

Цифри, відображені в таблиці 1 переконливо засвідчують те, що все, пов'язане з діяльністю малого бізнесу і підприємництва в країнах ринкової економіки, є незамінним органічним елементом організаційної структури сучасного суспільного виробництва навіть у найрозвинутіших країнах світу.

Буде не справедливим вважати, що функціонування малого бізнесу й підвищення його ролі в економіці держав на сучасному етапі притаманне лише розвинутим капіталістичним країнам. У країнах Південно-Східного регіону Азії, які вийшли на передові рубежі, останнім часом малий бізнес дає до 80% приросту обсягів ВВП [5, с. 280].

Тому перш ніж прийняти рішення про створення ВЕЗ, у першу чергу, необхідно підготувати міцний фундамент для її функціонування, запустити в дію економічні "локомотиви", якими є дрібні підприємства, тобто створити необхідне ринкове середовище для діяльності економічної зони. Дрібні підприємства розвинутих країн світу знайшли своє місце і в умовах прискорення науково-технічного прогресу, переходу до нових технологій у передових галузях промисловості. Вони складають органічний елемент всієї системи, що забезпечує роботу з новими інформаційними технологіями, новими ідеями модернізації виробництва. Дрібні підприємства є також оптимальною формою виробництва в умовах підвищеного ризику [5, с. 8].

Господарським Кодексом України визначено, що малими (незалежно від форм власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної 500 тисяч євро за курсом Національного банку України щодо гривні [6]. Проте розвиток дрібного підприємництва в Україні, як засвідчує таблиця, йде дуже мляво, незважаючи на те, що в нашій країні практично закінчилася приватизація, яка повинна б стимулювати цей процес. Не сприяє розвитку дрібного підприємництва і Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва" від 19.10.2000 [5], що вимагає від уряду держави здійснювати більш ефективні заходи, яких є достатньо в арсеналі світової практики. Наприклад, на погляд автора, сьогодні є доцільним в систему державної підтримки включити створення спеціальних "інкубаторів" для вирощування малих підприємств (така система діє в США і більшості європейських країн). Суть цих "інкубаторів" полягає в тому, що на виробничих площах, які належать державі (чи великим підприємствам) особі, що бажає відкрити власну справу, надаються за невисоку орендну плату необхідні виробничі площі, устаткування чи навіть централізовані бухгалтерські й управлінські послуги. Їх майбутнє мале підприємство використовує доти, доки не стане на "ноги" і не зможе самостійно орендувати чи закупити виробничі площі і виконувати всі функції господарської діяльності. Цей термін може тривати від одного до двох років.

Такі "інкубатори" особливо популярні при здійсненні конверсії виробництва, при налагодженні випуску нової продукції, у тому числі товарів народного споживання і особливо при здійсненні нових перспективних технічних проектів.

Особливої уваги заслуговує і досвід державної підтримки малого бізнесу Японії, в надрах якого народилися й вирости практично всі найсучасніші наукомісткі виробництва і фірми – "Хонда", "Саньо", "Ніссан" та інші. Держава на національному, регіональному й місцевому (префектурному) рівні здійснює політику підтримки малого бізнесу на стадії його створення, становлення і структурної перебудови. Основні напрямки цієї політи-

ки – законодавчі, фінансово-кредитні, податкові пільги й стимули. Більше 500 місцевих торгово-промислових палат Японії та їх філіалів надають різну фінансову, консультативну, освітню допомогу малому бізнесу. Держава фінансує діяльність дрібного бізнесу за допомогою спеціального фонду підтримки малих підприємств і народного фонду, які закладаються до бюджету через фінансову корпорацію малого й середнього бізнесу.

В Японії широке застосування отримала також і практика надання компаніям малого бізнесу комерційних кредитів, гарантію і страхування зобов'язання, за які бере на себе держава. При цьому таке поручництво може здійснюватися як під заставу майна дрібної компанії, так і без нього. Діє широка система податкових пільг малому бізнесу, яка передбачає:

виключення із доходу дрібного підприємства, що підлягає оподаткуванню суми заробітної плати власника фірми й членів його сім'ї (на рівні середньої по країні заробітної плати для даної категорії працівників);

зниження ставок оподаткування для дрібних корпорацій; виключення із оподаткування частини прибутку дрібних корпорацій, що витрачена на розвиток науки і підготовки кадрів та ін.

Крім цього, у розвинутих країнах світу створені спеціальні центральні органи, що надають необхідне сприяння малому бізнесу й підприємству (у США – це Адміністрація малого бізнесу, у Японії – управління малого й середнього бізнесу).

Таким чином, у провідних країнах ринкової економіки надається серйозна державна підтримка розвитку підприємницького способу господарювання, який суттєво відрізняється від не підприємницького особистістю агентів господарювання, особливими методами, принципами діяльності, характерними відносинами [6, с. 66].

Усі дрібні фірми держав з розвинутою ринковою економікою можна класифікувати у чотири основні типи: венчурні, "традиціоналісти", "сателіти" та "міні-монополісти."

1. Венчурні (ризикові) фірми – здійснюють технологічний розвиток, в основі якого лежить модернізація старих галузей народного господарства країни або виникнення нових галузей, що має особливе значення для науково-технічних зон. Головна їх мета – отримати продукт, що приносить високі прибутки. Життєздатність таких ризикових фірм залежить від вдалої розробки новизни. В 90-ті роки ризиковий бізнес, який був суто американським явищем, займав досить солідне місце в економіці США. Його характерна риса – добре розвинута фінансова база з відповідним укладом ведення справи і високим ступенем економічного ризику. Масштабність поставленого завдання і надзвичайно складні умови їх розв'язання пов'язані з великим ризиком – ось те підґрунтя, на якому виникають і діють інноваційні фірми (стартові, ризикові та впроваджувальні).

Про ефективність діяльності венчурних фірм у галузі наукових досліджень та інноваційних розробок засвідчує той факт, що в США на кожний вкладений долар у венчурну фірму з числом працюючих до 100 чоловік здійснювалося в 4 рази більше нововведень, ніж у фірм з кількістю працюючих від 1000 до 10000 чоловік і в 24 рази більше, ніж в компаніях з числом працюючих більше 100 тисяч чоловік.

Слід зазначити, що для організації дрібної венчурної фірми не потрібні великі капітальні витрати на противагу великим компаніям. Для її створення необхідні дві умови – підприємець (лідер), одержимий (захоплений) перспективною ідеєю і капітал, що спеціалізується на фінансуванні дрібних ризикових фірм.

2. Фірми-традиціоналісти, традиційні (класичні) дрібні фірми, що складають більшість у малому бізнесі. На практиці розрізняють три основних типи дрібних фірм-традиціоналістів; "масовики", "хамелеони", "генеріка."

2.1. Фірми-масовики, як правило, орієнтуються на постійний попит споживачів і не кооперуються між собою. Власники таких фірм повністю присвячують себе власному дрібному бізнесу. Серед суб'єктів ринку їх питома вага складає близько 30 відсотків традиційних дрібних фірм. Головна сфера їх діяльності на ринку – операції з нерухомістю (землею, приміщеннями, обладнанням) або спеціальними знаннями. Вони численні, а тому серед них високий рівень конкуренції. Їх продукція завжди користується попитом, це гарантує їм виживання і отримання відповідних доходів. Фірми-масовики

банкрутами бувають дуже рідко, а тому свою діяльність припиняють добровільно, в основному через низькі доходи. В країнах ринкової економіки, де створені вільні економічні зони, цей тип фірм найбільш поширений у сфері послуг; на транспорті, в оптовій та роздрібній торгівлі, готельному, туристичному і розважальному бізнесі, ділових та особистих послугах, сільськогосподарських фермах, а також взуттєвому, швейному, харчовому та поліграфічному виробництві. Роль цих фірм у ринковій інфраструктурі вільних економічних зон досить велика, особливо в період їх становлення.

По-перше, вони краще інших вирішують проблему зайнятості, бо для їх створення не потрібні великі грошові ресурси.

По-друге, задоволення масових потреб створює реальні умови для постійного розвитку й нарощування обсягів виробництва продукції (послуг), що робить їх практично "не потопними."

Фірми-масовики вже мають місце і в економіці України, проте їх чисельність поки що не значна, бо створення таких фірм вимагає наявності певного стартового капіталу, який в умовах низького рівня оплати праці більшості населення та високої ціни на кредитні ресурси у комерційних банках, не дає можливості відкривати власну справу, що в значній мірі гальмує їх розвиток.

2.2. Фірми-хамелеони – дуже активний тип дрібних фірм, що пильно стежить за кон'юктурою ринку з метою найбільш прибуткового вкладення свого капіталу. Вони виходять на ринок з двома типами ресурсів – вільним грошовим капіталом та високою підприємницькою активністю. Інколи такі фірми володіють простими засобами виробництва і не великими приміщеннями. Вони нечисленні і мають за головну мету отримання високих прибутків у короткі строки у сферах, що задовольняють найбільш суттєві потреби людей.

2.3. Фірми-генеріка – дрібні фірми, що займаються копіюванням за ліцензіями великих фірм нової продукції, які користуються попитом у населення (фармація, електроніка, біотехнології та ін). Вони відносно численні на ринках і жорстоко конкурують між собою та з великими компаніями. Діяльність і життєздатність таких фірм повністю залежить від ринкової кон'юктури, що дозволяє відносити їх до категорії традиціоналістів. Проте їх головна мета – розвиток, що робить їх схожими на венчурні фірми або навіть на великі компанії. Дочекавшись закінчення терміну дії патенту на який-небудь ефективний винахід, фірма-генеріка викуповує у власника патента ліцензію на виробництво нового продукту і приступає до його виготовлення в максимально можливих масштабах, доки існує незадоволений попит на таку новинку. Фірми-генеріка виконують дві важливі функції в економічній системі спеціальної економічної зони:

по-перше, сприяють здійсненню структурної перебудови економіки й перерозподілу капіталів у напрямку впровадження науково-технічного прогресу в нові галузі;

по-друге, стимулюють великі компанії до нових розробок у сфері високих технологій. Оскільки своєю жорстокою ціною конкуренцією спонукають монополістів відмовлятися від практики угод і обмеження ринків новими товарами.

Таким чином, використовуючи стратегію ліцензійного виробництва найновішої продукції, фірми-генеріка досягають своєї головної мети – швидкого зростання продажу товарів до певної межі, при цьому здійснюючи прогресивний перерозподіл капіталів в економіці та стимулюючи великі компанії до нових наукових розробок і досліджень.

3. Фірми-сателіти – дрібні фірми, які при збуті продукції орієнтуються на її масовий попит і намагаються не конкурувати з великим бізнесом, вступаючи з ним в кооперативні зв'язки шляхом укладання відповідних контрактів. Такі фірми, виходячи на ринок, мають або засоби виробництва і технологічний досвід (субпідрядники), або грошові кошти, приміщення та вміння торгувати й надавати будь-які послуги. Контрактна система співпраці з великим бізнесом у формі субпідряду чи франчайзингу (система надання великими фірмами певних пільг своїм сателітам, які збувають їх продукцію або сплачують певний відсоток за оренду обладнання, приміщень чи використання торгового знаку головної фірми), гарантує їх життє-

здатність і прибутковість, бо вони знаходяться в повній залежності від успіхів або невдач головної фірми.

4. Фірми-міні-монополісти – особливий тип малого бізнесу, який виходить на ринок, маючи унікальний технологічний досвід, виробничі потужності та вузькоспеціалізоване обладнання. Вони задовольняють дуже обмежений попит, проте довгостроковий і стабільний. Як правило, такі фірми спеціалізуються на виготовленні продукції, яка розрахована на ринки малих розмірів і не цікавить великі фірми. Наприклад, фірми-міні-монополісти можуть займатися виробництвом вузлів, агрегатів та деталей до машин і обладнання, товарів для окремих груп населення (інвалідів, етнічних груп), унікальних сувенірів, творів мистецтва та ін. Висока якість продукції при порівняно низьких цінах гарантує їм стабільний її збут своїм клієнтам, вигідні контракти на поставку великим компаніям та відносно спокійне життя.

Дотримуючись нішової стратегії фірми міні-монополісти гарантують собі високі прибутки, стабільність та престиж, виконуючи при цьому функції задоволення потреб не значних за чисельністю груп населення.

Проведений автором аналіз інфраструктури малого бізнесу США, Японії та інших країн ринкової економіки свідчить про те, що дрібні суб'єкти підприємництва виконують дуже важливі функції в їх економіці і особливо у становленні й розвитку спеціальних економічних зон. Яскравим підтвердженням цьому є те, що на фірми, які підпадають під статус малого бізнесу, припадає 40 – 60% загальної зайнятості населення, майже 30% всіх інвестицій і товарного експорту. Питома вага невеликих фірм у структурі національних господарств становить 85 – 95%.

Підбиваючи підсумки, можемо прийти до висновку, що висока інфраструктура малого бізнесу на територіях зональних економічних формувань провідних країн ринкової економіки є найголовнішою передумовою становлення та прискореного розвитку їх депресійних територій і виступають їх вирішальною локомотивною економічною силою, яка забезпечує високу ефективність їх функціонування. У вільних економічних зонах значно менший вплив держави, але більше ринкової самостійності, а саме таке ринкове середовище й полюбують дрібні підприємці (вони не переносять втручання держави в їх комерційні справи), тому це і виступає головним мотивуючим фактором значного припливу дрібних капіталів у такі формування, забезпечуючи тим самим їх прискорений розвиток.

Головною ж метою створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні, як підкреслюється в Законі України "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон", є залучення іноземних інвестицій та сприяння їм, активізація підприємницької діяльності, розвиток інфраструктури ринку та ін., прискорення соціально-економічного розвитку України [7].

Література: 1. Дергачев В. А. Свободные экономические зоны в современном мире. – Одесса, "Судоходство," 1992. – 92 с. 2. Пила В. І. Спеціальні (вільні) економічні зони: теорія та практика. Навч. посібник / В. І. Пила, О. С. Чмирь. – К.: КДТУ, 1998. – 328 с. 3. Чучка І. Особые экономические территории в Венгрии / И. Чучка, И. Устич // Экономика Украины. – 1992. – №1. – С. 59 – 64. 4. Васенко В. К. Основы малого бизнеса і підприємницької діяльності. Навчальний посібник / В. К. Васенко, С. Б. Комісар, І. В. Малікова, Л. І. Полятикіна, І. В. Шалигіна. – Суми: ВАТ СОД, Вид. "Козацький вал," 2002. – 186 с. 5. Васенко В. К. Вільні економічні зони: стратегія розвитку. – Суми: Вид. "Довкілля," 2004. – 348 с. 6. Господарський Кодекс України. Закон України від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №18 – 22. – С. 144. 7. Закон України від 13 жовтня 1993 року. "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон" // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – №21.

Стаття надійшла до редакції
22.06.2007 р.

УДК [336.743:347.73](477)

Єна О. О.

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕЖИМУ ЗДІЙСНЕННЯ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

In the article the peculiarities of the legal regime of carrying out of currencies operations in Ukraine are examined. According to the legislation of Ukraine the legal regime of currencies relations in Ukraine is determined as regime of currencies limitations. There is drawn the conclusion about the necessity of liberalization of the currency adjusting by introduction of economic methods of regulation of currencies relations, gradual diminishing of amount of currencies limitations and reducing to the minimum the intervention from the state in functioning of currency market, but taking into account the state and terms of development of economy of the state, and also improvement, systematization, removal of collisions and blanks in the legislation.

В умовах переходу національної економіки до ринкових відносин особливого значення набуває питання забезпечення стабільності та стійкості національної грошової одиниці, що залежить від встановлення певного валютного режиму.

Дослідження правової регламентації валютних відносин в умовах транзитивної економіки міститься в роботах багатьох провідних українських учених, зокрема Є. О. Алісова, Ю. М. Бездітко, А. С. Гальчинського, Є. В. Карманова, В. В. Козюка, О. А. Костюченка, Л. М. Кравченко, О. О. Мануйленко, В. І. Міщенко, С. В. Науменкової, Г. А. Стасюка [1 – 3] та ін. Цій проблемі приділяється значна увага і в працях таких російських дослідників, як: І. П. Айзенберг, М. М. Артемов, О. Ю. Грачова, Б. Ю. Дорофеев, А. В. Ємелін, М. М. Земцов, В. В. Наумов, В. О. Пушин, М. В. Сапожников, Г. А. Тосунян, І. В. Хаменушко [4 – 6] та ін. Водночас перелічені питання залишаються донині актуальними і потребують поглибленої їх розробки. Мета даної статті – дослідити особливості правового режиму здійснення валютних операцій в Україні.

У теорії права поняттям "правовий режим" охоплюється певний порядок правового регулювання, що забезпечується через особливе поєднання залучених для його здійснення способів, методів і типів правового регулювання [7, с. 410]. Правовий режим відбиває ступінь жорсткості останнього, наявність відповідних обмежень або пільг, допустимий рівень активності суб'єктів, межі їх правової самостійності [8, с. 172]. Отже, шляхом поєднання взаємодіючих між собою дозволів, зобов'язань і заборон створюється особлива спрямованість правової регламентації в діапазоні від жорстких до відносно м'яких правових режимів.

Залежно від наявності чи відсутності валютних обмежень у науковій літературі виділяють 3 типи правових режимів, що використовуються державою для проведення валютної політики: а) режим державної валютної монополії (тобто виключне право держави на здійснення операцій з іноземною валютою та іншими валютними цінностями); б) режим валютного державного регулювання або режим валютних обмежень (характеризується існуванням нормативних заборон, лімітуванням і регламентацією операцій з валютою й валютними цінностями); в) режим вільноконвертованої валюти або режим відсутності валютних обмежень (є характерним для розвинених держав із ринковою економікою) [4, с. 4; 5, с. 323; 6, с. 12 – 27]. Вибір типу валютного режиму впливає на поведінку суб'єктів валютного ринку, а також визначає принципи здійснення валютних операцій, обсяг повноважень органів валютного регулювання й контролю, права й обов'язки юридичних і фізичних осіб щодо

© Єна О. О., 2007