

польных цен, диктат условий, ущемляющих интересы страны.

Институциональное обеспечение ТНК – объединение ряда юридических лиц, которое подразделяется на прямое и косвенное, а также формальные институты и неформальные. Институциональное обеспечение обеспечивается клубом президентов ТНК, внутренним и внешним законодательством, институтом обеспечения ТНК, Комиссией по ТНК.

Локальное институциональное обеспечение осуществляется на уровне компании клубом президентов, в то время как на глобальном уровне – комиссией ООН по ТНК.

В условиях снижения эффективности институциональной среды ТНК институциональное обеспечение корпоративного сектора должно быть ориентировано на:

- достижение однородности институтов, снижающей степень неопределенности в деятельности корпораций как институтов и их агентов;
- обеспечение синхронности функционирования институциональных субъектов, что позволит им повысить степень рациональности своих действий;
- реализацию непрерывности в развитии, понимаемой как сохранение преемственности традиций,

облегчающих агентам восприятие новых норм и правил.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Мочерний С. Транснаціональні корпорації (ТНК) // Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
2. Robertson R. Glocalization: Time Space and Homogeneity / R. Robertson // Global Modernities / Ed. by M. Featherstone, S. Lash and R. Robertson. – London: Sage, 1995. – P. 25-44.
3. Экономика транснациональной компании: учеб. пособие для вузов / А. И. Михайлушкин, П. Д. Шимко. – М.: Высш. шк., 2005. – С. 24.
4. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М., 1997. – 286 с.
5. Экономический сайт. – Режим доступа: <http://www.economicus.ru>, свободный.
6. Євлакова І.А. Суперечливі наслідки глобалізації / І. А. Євлакова // Стратегії розвитку України: Науковий журнал. – 2004. – № 3-4. – С. 278-281.
7. Fischer S. Globalization and Its Challenges / S. Fischer // American Economic Review Papers and Proceedings. – May 2003. – P. 1-32.
8. Fischer S. Ten Years of Transition: Looking Back and Looking Forward / S. Fischer // Introduction to IMF Staff Papers. – IMF., 2001.

УДК 330.322:336.22 (477)

Медведкова Н.С.

кандидат економічних наук,

*старший консультант відділу економічної стратегії
Національного інституту стратегічних досліджень*

ІНСТРУМЕНТИ ФІСКАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ В РАМКАХ СОТ

Розглянуто угоди щодо бюджетно-податкового регулювання діяльності підприємництва в рамках СОТ. Проаналізовано іноземний досвід використання фіскальних інструментів підтримки економічної активності в рамках СОТ. Запропоновано напрями щодо розширення застосування фіскальних інструментів в Україні.

Ключові слова: СОТ, субсидії, державна підтримка, інновації, НДДКР.

Медведкова Н.С. ИНСТРУМЕНТЫ ФИСКАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ В РАМКАХ ВТО

Рассмотрены соглашения по бюджетно-налоговому регулированию деятельности предпринимательства в рамках ВТО. Проанализирован иностранный опыт использования фискальных инструментов поддержки экономической активности в рамках ВТО. Предложены направления по расширению применения фискальных инструментов в Украине.

Ключевые слова: ВТО, субсидии, государственная поддержка, инновации, НИОКР.

Miedviedkova N.S. THE TOOLS OF FISCAL SUPPORT OF ECONOMIC ACTIVITY IN THE CONTEXT OF THE WTO

The agreements on the fiscal regulation of business activity in the context of the WTO were considered. International experience in the use of fiscal instruments to support economic activity in the context of the WTO is analyzed. The ways to expand the use of fiscal instruments in Ukraine are suggested.

Keywords: the WTO, subsidies, government support, innovation, R & D.

Постановка проблеми. Найважливішими рисами сучасного світового господарства є поглиблення інтеграційних процесів, поширення ринкових відносин на всі регіони світу та глобалізація, що проявляється у зростанні міжнародної торгівлі та інвестицій, загостренні конкуренції. В сучасних умовах вступ до СОТ стає майже обов'язковою умовою при інтегруванні країни у світову економіку, що підтверджується кількістю країн, що входить до СОТ¹. СОТ не лише сприяє лібералізації міжнародної торгівлі, а й охоплює інші питання, зокрема пов'язані з інвес-

тиціями та трансфером технологій у світі. Членство у СОТ дає можливість Україні застосовувати заходи фіскальної політики на рівних умовах з іншими країнами-учасниками СОТ, але їх раціональність та ефективність залежить від конкретних бюджетно-податкових інструментів в рамках СОТ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми бюджетно-податкової підтримки економічної активності було досліджено такими вітчизняними вченими та фахівцями, як Т. Затоначька, С. Захарін, І. Луніна, І. Лютий, В. Мельник, Ю. Пасічник, І. Прокопенко, Д. Серебрянський, І. Чугунов, та інші.

¹ на теперішній час до СОТ входить 159 країн

Після шестирічної адаптації України до умов СОТ на сьогодні актуальним є розгляд додаткових фіскальних інструментів для підтримки підприємництва.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в аналізі іноземного досвіду застосування фіскальних інструментів підтримки економічної активності в рамках СОТ та пошуку напрямів щодо розширення їх застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підтримка економічної активності є напрямом горизонтальних субсидій, який забезпечує не лише розвиток та адаптацію до конкуренції в міжнародних масштабах, а й має соціальні значення. Перш за все варто відмітити, що вступ до СОТ передбачав наступні позитивні кроки:

- усунення обмежень у зовнішньоекономічних торговельних відносинах та застосування єдиного механізму врегулювання торговельних спорів;
- зниження експортних ризиків та розширення експорту, що призводить до зростання надходжень іноземної валюти;
- зменшення транспортних витрат і здеешевлення імпоротної сировини.

Свою чергою це сприятиме впровадженню передових іноземних технологій виробництва та управління (в тому числі енергозберігаючих технологій), використання більш високих стандартів якості навколишнього середовища та розширення впровадження доступу до «зелених» технологій, підвищення рівня кваліфікації та продуктивності робочої сили, зростання економічної ефективності підприємств, розширення податкової бази та збільшення таким чином надходжень до бюджету.

Незважаючи на перелічені позитивні наслідки від вступу до СОТ, існують загрози для підприємництва в Україні, що полягають у наступному:

- погіршення конкурентоспроможності місцевих виробників через низьку якість вітчизняної продукції. Крім того, прихід в Україну ТНК, що мають можливість економити на «ефекті масштабу», дає їм змогу роботи пропозицію значно низької ціни на свою продукцію;
- залежність від впровадження передових іноземних технологій виробництва;
- збільшення імпорту обладнання та комплектуючих, що зумовлює необхідність додаткових валютних видатків;
- погіршення стану платіжного балансу внаслідок переведення інвесторами дивідендів, процентів і т. ін., а також репатріації капіталу;
- посилення залежності національної економіки від іноземних держав, що загрожує її економічній та політичній безпеці;
- вищий рівень оплати праці на іноземних підприємствах призводить до соціальної нерівності;
- надання податкових та митних пільг, що зменшує надходження коштів до бюджету країни.

Для забезпечення вільних і справедливих умов конкуренції країн-учасниць СОТ діють відповідні угоди. Основними угодами щодо бюджетно-податкового регулювання діяльності підприємництва в

рамках СОТ є Загальна угода по тарифам та торгівлі (ГАТТ або ГАТТ), Угода про субсидії та компенсаційні заходи (SCM або СКЗ), Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (TRIMs або ТРИМС), Угода про сільське господарство (AoA), Угода щодо сприяння торгівлі (Agreement on trade facilitation).

Загальна угода по тарифам та торгівлі (ГАТТ) містить принципи щодо надання та застосування субсидій, а також компенсаційних заходів при порушенні цих принципів країнами-членами СОТ. Ключовими з них є наступні:

- *національний режим щодо внутрішнього оподаткування та регулювання* передбачає, що внутрішні податки, правила та вимоги, які стосуються внутрішнього продажу та купівлі товарів, транспортування, розподілу чи використання товарів, а також правила внутрішнього кількісного регулювання, не повинні застосовуватися до імпортованих чи вітчизняних товарів таким чином, щоб створювати захист вітчизняного виробництва;
- *принцип найбільшого сприяння* полягає в тому, що країна-учасник СОТ повинна надати своєму партнерові такі ж привілеї, що і будь-якій іншій державі. Якщо уряд країни використовує нову пільгу в торгівлі з іншою державою, то ця пільга повинна бути доступною для інших країн-членів СОТ.

Ці принципи спрямовані на забезпечення недискримінації та поширюються на інші угоди. Зокрема, в рамках Угоди про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (TRIMs) принцип національного режиму стосовно іноземних інвестицій передбачає, що країни-учасниці повинні надавати філіалам та дочірнім компаніям ТНК такий же режим, що й національним підприємствам у галузі податків. Принцип найбільшого сприяння (принцип недискримінації щодо ПП) вимагає, що будь-які пільги, що надані іноземному інвесторові з однієї країни, повинні поширюватися на іноземні інвестиції з інших країн.

Заходи державної підтримки поділяються на «зелену», «блакитну» чи «жовту» скриньки². Однією з поширених форм державної підтримки є субсидія, що представляє собою допомогу уряду компенсувати підприємствам витрати протягом тривалого періоду часу. В залежності від мети здійснення підтримки розрізняють наступні види субсидій:

- *внутрішні виробничі субсидії* надаються для стимулювання зростання виробництва для внутрішнього споживання продукції та до розширення експорту;
- *субсидії, спрямовані на заміщення імпорту* надаються з метою використання вітчизняної продукції замість імпоротної;
- *експортні субсидії* представляють собою бюджетне фінансування національних експортерів, що здійснюється для підтримки пріоритетних галузей з метою вдосконалення структури економіки. Окремим видом експортних субсидій є експортні премії, що представляють собою винагороду експортерам та скорочують витрати підприємств, сприяючи підвищенню їх конкурентоспроможності на світових ринках. Вони можуть бути прямими, тобто надаватися шляхом субсидування з державного бюджету, та непрямыми – здійснюватися за допомогою надання пільг на отримання кредитів, сплату податків, тощо.

Згідно з Угодою СКЗ субсидія існує, якщо відбувається наступне:

- 1) є будь-яка з форм фінансового сприяння;
- 2) це фінансування здійснюється урядом або будь-яким державним органом на території країни – члена СОТ;

² «Червона скринька» – заходи, заборонені нормами СОТ; «Блакитна скринька» включає заходи, спрямовані на обмеження перевиробництва; «Жовта скринька» – заходи, спрямовані на стимулювання виробництва та підвищення прибутковості; «Зелена скринька» передбачає заходи державної підтримки, що зовсім не впливають (або мають мінімальний вплив) на виробництво і торгівлю та фінансуються у будь-якому обсязі (відповідно до можливостей бюджетного фінансування);

3) існує вигода для того, хто отримує фінансування.

Згідно з Угодою СКЗ субсидія є неадресною за умови існування автоматичного права на її отримання та якщо дотримуються наступні критерії:

- субсидія є горизонтальною за застосуванням;
- встановлено критерії щодо визначення права на отримання та розмір субсидії, та ці критерії і умови надання субсидій дотримуються і перевіряються.

Субсидія є адресною, якщо надається регіону, специфічним галузям економіки чи окремим підприємствам регіону. Своєю чергою, адресні субсидії поділяються на *заборонені субсидії* та субсидії, що *дають підстави для вжиття заходів*.

Угодою СКЗ передбачено, що заборонені субсидії є економічною вигодою, що надається виробникам товарів з метою стимулювання експорту або використання вітчизняних товарів замість імпортованих. Згідно з вимогами Угоди СКЗ країнам-членам СОТ необхідно відмовитися від їх використання.

Отже, в рамках Угоди СКЗ фіскальні інструменти повинні відповідати наступним вимогам.

По-перше, повинен задовольнятися баланс між підтримкою товарів на експорт та споживанням всередині країни. Тому забороняються субсидії, обумовлені показниками експорту, або використанням вітчизняних товарів на перевагу від імпортованих.

По-друге, *допомога не повинна бути точковою* (тобто надаватися окремим підприємствам чи галузям економіки) *та досягати великих розмірів*. Так, згідно з Угодою СКЗ серйозна шкода виникає тоді, коли:

- субсидії призначено для покриття виробничих збитків, понесених певною галуззю виробництва;
- субсидії призначено для покриття виробничих збитків, понесених підприємством, за винятком одноразових заходів, які не здійснюються регулярно і не можуть повторно здійснюватися для даного підприємства і які здійснюються лише для того, щоб надати час для розробки довгострокових рішень та уникнути загострення соціальних проблем;
- загальний обсяг субсидування від вартості товару перевищує 5 %;
- відбувається пряме списання заборгованості, тобто списання заборгованості державі, або надаються кошти для покриття заборгованості.

Серйозна шкода може виникати, коли існує хоча б один один з наступних наслідків:

- витіснення або перешкодження імпорту аналогічних товарів іншого Члена на ринок Члена СОТ, який надає субсидію;
- витіснення або перешкодження експорту аналогічних товарів іншого Члена з ринку третьої країни;
- значне заниження ціни товару, на який надається субсидія, у порівнянні з ціною аналогічного товару іншого Члена на тому ж ринку, або ж стримання цін, падіння цін чи втрати обсягу продажу на тому ж ринку;
- зростання на світовому ринку частки певного товару Члена СОТ, який надає субсидію, у порівнянні з середньою часткою, яку він мав протягом попереднього трирічного періоду, і це зростання набуває стійкої тенденції протягом періоду надання субсидії.

По-третє, вплив на *структуру торгівлі і коливання цін повинен бути обмеженим* для запобігання отримання вигід лише певним колом країн.

Субсидії, що не дають підстави для вжиття заходів, можуть вільно застосовуватися в рамках СОТ. Разом з тим норми СОТ передбачають певні критерії та порогові значення:

1. *Допомога у науково-дослідній діяльності*, яку здійснюють підприємства (або ВНЗ чи науково-дослідні заклади на договірній основі з фірмами), якщо: така допомога становить не більше 75 % від вартості промислових дослідів або 50 % від вартості розробок на доконкурентній стадії, а також за умови, що така допомога обмежується винятково:

- витратами на персонал, який зайнятий винятково у веденні науково-дослідної діяльності;
- витратами на інструменти, устаткування, землю та споруди, що використовуються винятково і постійно для ведення науково-дослідної діяльності;
- витратами на консультації та еквівалентні послуги, які використовуються винятково для ведення науково-дослідної діяльності (враховуючи купівлю наукових дослідів, технічних знань, патентів тощо);
- додатковими накладними витратами, які є безпосередньо результатом науково-дослідної діяльності;
- іншими поточними витратами (зокрема, на матеріали, поставки та інше), які є безпосередньо результатом науково-дослідної діяльності.

2. *Допомога неблагополучним регіонам на території Члена СОТ*, яка надається в рамках загального регіонального розвитку, не є адресною і розподіляється між відповідними регіонами за умови, що:

- кожен неблагополучний регіон повинен являти собою район з чітко визначеними географічними межами і власним економічним та адміністративним устроєм;
- регіон повинен розглядатися як неблагополучний на основі нейтральних і об'єктивних критеріїв, які вказують на те, що труднощі у регіоні виникають не лише у результаті тимчасових обставин; такі критерії повинні чітко визначатися у законі, нормативному акті або іншому офіційному документі з тим, щоб їх можна було перевірити;
- критерії повинні включати вимір економічного розвитку, який ґрунтується принаймні на одному з наступних факторів: дохід на душу населення, дохід домашніх господарств на душу населення або ВВП на душу населення (не повинен перевищувати 85 % від середнього показника для даної території); рівень безробіття (повинен становити принаймні 110 % від середнього показника по даній території). Ці показники повинні розраховуватися за трирічний період, проте такі розрахунки можуть бути комплексними і включати інші фактори.

3. *Сприяння у прискореній адаптації наявних потужностей до нових вимог щодо охорони довколишнього середовища*, які вводяться відповідно до закону та/або нормативного акта і проявляються у більших обмеженнях і фінансових витратах фірм, за умови, що така допомога:

- являє собою одноразовий захід і не є повторюваною;
- обмежена до 20 % від витрат на адаптацію;
- не покриває витрат на заміну й експлуатацію устаткування, на яке надається допомога, оскільки такі витрати повинні повністю нести фірми;
- прямо прив'язана до планованого фірмою зменшення забруднення довкілля і є пропорційною йому, а також не покриває економії на виробничих витратах, якої може бути досягнуто таким чином;
- надається всім підприємствам, які можуть пристосувати нове устаткування та/або виробничі процеси.

Нова Угода щодо сприяння торгівлі (Agreement on trade facilitation), підписана у грудні 2013 року, передбачає спрощення процедур торгівлі, що полягає у зниженні вимог до документації та є особли-

во корисним для малого бізнесу. У фіскальній сфері ця новація передбачає наступне спрощення: кожна держава-член застосовує процедури, що дозволяють реалізацію товарів до остаточного визначення митних зборів, податків, зборів і платежів. Цей захід дозволить запобігти бюрократичній затримці товарів та експортувати своєчасно, скоротити витрати підприємств-експортерів малого бізнесу та підвищити їх економічну ефективність.

Іноземний досвід використання фіскальних інструментів країн-членів СОТ передбачає використання широкого кола напрямів державної підтримки підприємництва в рамках СОТ. Найпоширенішими серед них є наступні:

1. Сервісна підтримка експорту, а саме:

- маркетингові програми, що передбачають сприяння здійсненню маркетингових досліджень для розширення ринків збуту. У Чехії експортні субсидії надаються для підвищення конкурентоспроможності чеської зовнішньої торгівлі. Маркетингова програма орієнтована на розвиток діяльності чеських експортерів на закордонних ринках і ширше використання можливостей експорту на світовому ринку. Ця Програма здійснює підтримку отримання маркетингової інформації у зв'язку з виходом на зарубіжні ринки, розвиток досліджень, бізнес-презентації на торгових ярмарках і виставках за кордоном і відповідне створення рекламних матеріалів. Та якщо у 2011 році було прийнято рішення щодо надання 93 субсидій у розмірі 100,5 млн чеських крон (близько 5 млн дол. США), у 2012 році їх було вже більш ніж вдвічі □ 225 рішень про виділення субсидій на суму 240,8 млн чеських крон (близько 12 млн дол. США) [1];

- навчання та перекваліфікація працівників, що передбачає надання державної підтримки для підвищення конкурентоспроможності робочої сили. Наприклад, у Чехії надаються гранти на створення робочих місць, підготовку і перепідготовку кадрів: на створення робочих місць □ у розмірі 50 тис. крон (близько 2,5 тис. дол. США) на одного працівника, на підготовку і перепідготовку кадрів □ 25%, 35% і 45% залежно від розміру компанії (великі/середні/малі), загальні видатки з підготовки і перепідготовки здійснюються лише в районах з безробіттям, якнайменше на 50% вищим, ніж у середньому по країні [2].

2. Державна фінансова підтримка експорту, що здійснюється через наступні механізми:

- кредитування експортної діяльності через експортно-кредитні агентства (ЕКА). Ці установи можуть здійснювати пряме кредитування, підтримку процентної ставки або виступати в якості страховальника чи гаранта експортної діяльності. Угодою СОТ про субсидії та компенсаційні заходи передбачено наступне: діяльність ЕКА повинна бути беззбитковою у довгостроковій перспективі, а ставки, за якими здійснює свою діяльність ЕКА, повинні бути достатніми для покриття довгострокових операційних видатків та збитків за пропонованими програмами.

Зокрема, в Іспанії діє державна корпорація Instituto de Crédito Oficial (ICO), яка займається фінансуванням торгівлі і інвестицій, інтернаціоналізацією МСП. У Словаччині Eximbank займається підвищенням конкурентоспроможності експортерів та надає послуги з експортних кредитів, страхування інвестицій та ін [3].

- надання субсидій та грантів на підтримку та стимулювання експорту. Ці гранти надаються підприємствам, які експортують вироблені товари. У США діє програма STEP (The State Trade and Export Promotion Program), ініційована у 2010 році, що передбачає надання грантів з федерального бюджету і бюджетів штатів та призначена допомогти збільшити кількість малих підприємств, що експортують, і розширити їх експорт [4].

В Австралії грант на розвиток експортного ринку (Export Market Development Grants) є ключовим важелем програми надання фінансової допомоги експортерам. Він охоплює широкий спектр галузей промисловості і продукції (послуг), у тому числі експорт інтелектуальної власності і ноу-хау за межі Австралії. Цей грант має наступні переваги: стимулює малі та середні австралійські підприємства розвивати експортні ринки; відшкодовує до 50% витрат на стимулювання експорту, які є вищими 10 тис. дол. США за умови, що загальні витрати складають принаймні 20 тис. дол. США; забезпечує до 7 грантів на кожного допустимого заявника. Щоб отримати вперше доступ до гранту, підприємству необхідно протягом двох років понести 20 тис. дол. США на витрати з розвитку експортного ринку [5].

На відміну від інших зарубіжних країн, що застосовують вже багато років заходи підтримки експорту, Російська Федерація впроваджує їх тільки зараз. У 2013 році планувалося витратити на фінансові заходи підтримки експорту до 14 млрд. дол. США та одним з пріоритетних напрямів є субсидування витрат на надання експортних кредитів [6].

На теперішній час експортні субсидії використовуються країнами-членами СОТ як ефективний важіль зовнішньоторговельної політики. До найбільш експортоорієнтованих галузей належить сільське господарство, що є однією зі складових процесу переговорів в рамках СОТ. Угода про сільське господарство (AoA) містить правила регулювання торгівлі та застосування заходів державної підтримки виробництва і торгівлі у сільському господарстві. Країни-учасники СОТ беруть на себе зобов'язання щодо підтримки сільського господарства, доступу до ринку та системи оподаткування, а також щодо експортної конкуренції. Ця угода не обмежує Україну у витратах на внутрішні програми підтримки за умови, якщо вони не мають вплив на торгівлю (або їх вплив є мінімальним) та відповідають критеріям згідно з Угодою про сільське господарство.

З метою адаптації малого бізнесу в сільському господарстві до умов СОТ її країнами-членами застосовуються цільові програми. Так, у Російській Федерації запроваджені цільові програми, спрямовані на пристосування малого бізнесу в сільському господарстві до умов СОТ. В рамках двох цільових програм³ Курганська область нагородила власників фермерських господарств (початківців) грантами на 29,3 млн руб. Суми, передбачені грантами, повинні, в першу чергу, використовуватися для підвищення конкурентоспроможності продукції на ринку та допоможуть привести її у відповідність за всіма регламентами і вимогам. Крім того, нове виробництво має забезпечити у сільській місцевості створення додаткових робочих місць [7].

3. надання державної підтримки за наступними напрямками:

- впровадження підприємствами нових стандартів охорони навколишнього середовища з метою підвищення соціально-економічного розвитку та пристосування до міжнародних правил охорони на-

³ «Підтримка початківців фермерів Курганської області на період 2012-2014 рр.» та «Розвиток сімейних тваринницьких ферм на базі селянських (фермерських) господарств Курганської області на 2012-2014 рр.»

вколишнього середовища. Так, у Польщі підприємства, що інвестують у проекти, пов'язані з охороною навколишнього середовища (наприклад, розвиток поновлюваних джерел енергії, охорони навколишнього захисту), можуть отримати гранти від Національного Фонду охорони навколишнього середовища та Управління водних ресурсів. Рівень підтримки та умови її надання варіюють залежно від виду інвестиції [8].

- підтримка НДДКР та інноваційної діяльності підприємств. Зокрема, у США діє Програма SBIR (Small Business Innovation and Research program), яка допомагає малим підприємствам досліджувати свій технологічний потенціал і вигоди від його комерціалізації. Там існує 11 федеральних відомств, які за законом зобов'язані виділяти частину своїх бюджетів на НДДКР та надавати на конкурсній основі малим підприємствам, що беруть участь в НДДКР в деяких областях, таких як оборона, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища та інші [9]. У Німеччині діють програми субсидування для всіх видів технологій, що в основному орієнтовані на МСП. "Центральна інноваційна програма для МСП" є найбільш відомою з цих програм та її метою є сприяння інноваційній діяльності та конкурентоспроможності МСП [10].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, світова практика підтверджує, що країни-члени СОР активно здійснюють державну підтримку підприємства. В Україні ще не до кінця використані можливі інструменти в рамках СОР та існує значний резерв щодо їх удосконалення. По-перше, це стосується фінансових інструментів підтримки експорту: зокрема, в Україні фінансування експортної діяльності здійснюється не за рахунок державних коштів (як у інших країнах), а за рахунок коштів багатосторонніх організацій з розвитку та глобальних банків, а також власних ресурсів комерційних банків, які, в свою чергу, звертаються за фінансуванням до вищезазначених установ. По-друге, з огляду на досвід застосування тих фіскальних інструментів підтримки підприємства, що не дають підстави для ужиття заходів, напрямами щодо розширення їх застосування в Україні слід відмітити наступні:

- впровадження цільових програм, спрямованих на адаптацію малого бізнесу до умов СОР. В Україні, не дивлячись на існування загальнодержавних програм підтримки малих та середніх підприємств, спеціальні програми для досягнення конкретної мети відсутні;

- застосування сервісної підтримки експорту: по-перше, розробка маркетингових програм для підвищення конкурентоспроможності зовнішньої торгівлі, що забезпечать необхідну інформаційну підтримку у зв'язку з розширенням ринків збуту, відповідне забезпечення рекламними матеріалами, презентаціями на ярмарках і виставках за кордоном; по-друге, сприяння розвитку кадрового потенціалу у сфері діяльності СОР за рахунок розробки

програм підготовки фахівців у сфері діяльності СОР, підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів відповідно до потреб державної політики України в сфері взаємодії з СОР;

- підтримка у НДДКР та здійсненні інноваційної діяльності підприємств, що передбачає надання стимулів для заохочення здійснення НДДКР та інновацій та сприятиме таким чином підвищенню якості та конкурентоспроможності продукції;

- підтримка у впровадженні підприємствами нових стандартів охорони навколишнього середовища, що передбачає надання державної підтримки на реалізацію проектів, які позитивно впливають на стан навколишнього середовища країни.

Безумовно перевагою цих заходів є те, що вони підвищують якісні показники економіки та дають можливість стимулювати структурні перетворення в країні. Ефективне використання державної підтримки в рамках СОР сприятиме створенню умов для активізації інвестиційних процесів, інноваційно-технологічної модернізації виробництва, що забезпечить інноваційно-інвестиційну модель розвитку економіки та виконання пріоритетних завдань стимулювання структурних перетворень в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Czech PM: export subsidies as the core of governmental economic policy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.czechcompete.cz/policy-pipeline/czech-republic/1149-czech-pm-export-subsidies-as-the-core-of-governmental-economic-policy>.
2. Investment incentives [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.czechinvest.org/data/files/fs-04-investment-incentives-68-en.pdf>.
3. Заїка Андрій. Фінансова підтримка експортної діяльності МСП: європейський досвід / Заїка Андрій: матеріали круглого столу «Торговельна політика України: погляд у майбутнє». (26 листопада 2013 р., м. Київ).
4. State Trade and Export Promotion (STEP) Program Fact Sheet [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sba.gov/content/state-trade-and-export-promotion-step-fact-sheet>.
5. Export Market Development Grants (EMDG) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.austrade.gov.au/export/export-grants/what-is-emdg>.
6. Минэкономразвития: В России популярны устаревшие меры поддержки экспорта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbcdaily.ru/economy/562949988684705>.
7. 29,3 миллиона рублей адаптируют зауральских фермеров к условиям ВТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravdaurfo.ru/news/293-milliona-rublej-adaptiruyut-zauralskih-fermerov-k-usloviyam-vto>
8. Investment in Poland [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kpmg.com/PL/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/2013/investment-in-poland-edition-2013.pdf>.
9. SBIR [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sba.gov/community/blogs/community-blogs/small-business-cents/job-creation-grants>.
10. Germany Trade & Invest [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Business-location-germany/RD-framework/rd-incentives.html>.