

Література:

1. Татарчук М. І., Мироненко М. Ю. Проблеми розбудови фінансової системи України.
URL: <http://intkonf.org/tatarchuk-m-i-mironenko-m-yu-problemi-rozbudovi-finansovoyi-sistemi-ukrayini>.

ІНФРАСТРУКТУРА ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

Н. В. МОЖАЙКІНА, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Д. В. ПЛІЇН, магістрант
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

Найважливішою умовою розвитку малого та середнього підприємництва є економічна інфраструктура. Мале і середнє підприємництво перебуває у найгірших умовах ведення бізнесу порівняно з великими компаніями (важкий доступ до ресурсів, державних інвестицій, високий рівень ризику, ускладнено навчання кадрів, здійснення науково-технічних розробок та його комерціалізація, обмежені основні фонди). Саме тому розвиток інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва набуває великого значення. Особливо це стосується підприємств, орієнтованих на експорт.

Під системою інфраструктурної підтримки суб'єктів малого та середнього бізнесу, орієнтованого на експорт, розуміється сукупність державних, громадських та комерційних інститутів, що взаємодіють між собою допомагаючи формуванню сприятливого бізнес-середовища та умов для подальшого ефективного функціонування.

Елементами системи інфраструктурної підтримки суб'єктів малого та середнього бізнесу, орієнтованого на експорт, вважаються інститути (державні та недержавні), що надають фінансову та нефінансову підтримку організаціям малого та середнього бізнесу, орієнтованого на експорт. До державних інститутів відносяться органи державної влади (управління), що виконують виконавчі функції державного управління, державні організації (підприємства), регіональні центри з розвитку та підтримки організацій малого та середнього бізнесу, орієнтованого на експорт, фінансово-кредитні установи. До недержавних інститутів належать венчурні фонди, бізнес-інкубатори, організації, що надають інформаційно-консультаційні послуги, аутсорсингові та ін. [1].

Роль державних інститутів у підтримці малого та середнього бізнесу, що здійснює експортну діяльність як сукупності існуючих взаємовідносин між державою та суб'єктами експортно-орієнтованого малого та середнього бізнесу, полягає у формуванні умов зростання експорту сектора малого та середнього бізнесу. Ця діяльність може бути зведена до двох моментів. По-перше, це дії загальноекономічного характеру, пов'язані з регулюванням розвитку малих та

середніх підприємств, які здійснюють експортну діяльність, та спрямовані на формування умов, розробку обов'язкових норм та правил поведінки для таких суб'єктів господарювання. Результат таких дій бачиться у скороченні трансакційних витрат, зниженні адміністративних бар'єрів, пропозиції пільгових форм оподаткування та ін. У цілому це формує середовище для підприємств малого та середнього бізнесу, що здійснюють експортну діяльність. Друга група дій акцентована на підвищенні ефективності експортної активності окремих малих та середніх підприємств. Це кредитування, будь-які інші форми фінансової підтримки, лізинг, консультаційне, інформаційне та кадрове забезпечення тощо.

Довгостроковими проектами мають стати інвестиції в ринкову інфраструктуру та розвиток *венчурного підприємництва*. Для реалізації цих програм повинні бути залучені не стільки кошти державного бюджету, скільки можливості приватного капіталу за підтримки держави.

Аналіз діяльності організацій, що утворюють інфраструктурну підтримку суб'єктів малого та середнього бізнесу показав, що найбільш поширеними формами наданої підтримки є фінансова, майнова, консультаційна. Набагато рідше такими організаціями пропонується гарантійна підтримка та підтримка у галузі освіти. Центри координації підтримки експортно-орієнтованих суб'єктів малого та середнього бізнесу, що функціонують і створюються в регіонах, націлені на надання малому та середньому бізнесу, що мають експортну діяльність, різноманітних послуг інформаційного та консультаційного характеру, послуг з просування малих та середніх підприємств на ринок, сприянням у встановленні контактів з партнерами в країні та за її межами, пошуку потенційних партнерів з організації виставкової та освітньої діяльності за кордоном (семінарів, круглих столів, конференцій).

Слід зазначити, що комплексний підхід підтримки малого бізнесу повинен базуватися на ряді векторів: фінансово-кредитному, нормативно-правовому, інформаційно-технічному, організаційному, підтримці зовнішньоекономічної діяльності, кадровому забезпеченні бізнесу та ін.

На жаль, новостворені об'єкти інфраструктури малого та середнього бізнесу поки що не відіграють помітної ролі. Відсутність необхідних матеріальних, фінансових, технічних, кадрових та інших ресурсів не дозволяє центрам підтримки експорту надавати послуги, що повною мірою відповідають заявленим.

Крім того, необхідно відзначити розрізненість у діяльності таких організацій та відсутність системного органу, який би координував їхню роботу. При цьому слід розуміти, що всі інститути (державні та недержавні) лише в комплексі зможуть забезпечити життєздатність взаємопов'язаної та взаємодоповнюючої системи підтримки експортно-орієнтованого малого та середнього бізнесу. Тільки така система зможе охопити всі проблемні питання суб'єктів малого та середнього бізнесу, які здійснюють експортну діяльність.

Загалом сучасна інфраструктура підтримки експорту малого та середнього бізнесу має в своєму розпорядженні достатні набори інструментів і різноманітність інститутів підтримки, проте вона поки що тільки починає

формуватися, що обумовлено, в тому числі наявністю проблем структурного характеру в масштабі всієї країни.

Література

1. Аньшин В. М., Филин С. А. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе. М.: Анкил, 2003. 420 с.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ

М. С. НАУМОВ, канд. екон. наук, доц.,

доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки

А. О. ІСУПОВ, студент

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна*

Прагнення суб'єктів господарської діяльності спрогнозувати валютний курс пов'язане з бажанням уникнути обезцінення власного капіталу. Аналіз динаміки та прогнозування валютних курсів є відносно новим напрямом досліджень, оскільки за умов систем золотого та золотодевизного стандартів обмінні курси були стабільними. Лише після демонетизації золота в рамках Ямайської валютної системи відбувся перехід до вільного встановлення курсів і, як наслідок, актуалізувалась проблема хеджування валютних ризиків.

Перші спроби прогнозування валютних курсів були пов'язані з побудовами математичних моделей, що враховували динаміку грошової маси та національного доходу. Вони не мали успіху: реальний курс істотно відрізнявся від прогнозованого. Основні причини невдач полягали у наступному. По-перше, курс валюти залежить від стану всієї національної економіки та істотних змін за кордоном, тоді як моделі враховують лише декілька основних показників. По-друге, для розрахунків майбутнього курсу використовуються прогнозні статистичні дані, які можуть відрізнитись від реальних, збільшуючи ймовірність помилки. По-третє, обмінний курс залежить від співвідношення попиту і пропозиції на валюту, яке значно відрізняється протягом року, а моделі, як правило, базуються на узагальнених за рік показниках. Нарешті, з метою зменшення імовірності помилок в моделях необхідно правильно врахувати часові лаги між певними змінами та їх наслідками.

Сучасні методи прогнозування валютних курсів проводяться на основі кількісного аналізу (статистичні методи) та якісного аналізу (методи експертних оцінок).

Для реалізації статистичних методів використовуються показові функції, ступінні функції, динамічні ряди та аналітичні залежності.

Методи прогнозування валютних курсів на основі показових та ступінних функцій дуже схожі між собою і полягають у послідовному виділенні чинників,