

**Національна академія наук України**

**Інститут регіональних досліджень**

**Крупін В. Є.**

**Державне регулювання  
зовнішньоекономічної діяльності  
територіально-виробничих систем**



**Львів - 2009**

**Національна академія наук України**  
**Інститут регіональних досліджень**

**В. Є. КРУПІН**

**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ**  
**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**  
**ТЕРИТОРІАЛЬНО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ**

Львів – 2009

**УДК 338.2:339.944:334.71**

**К-84**

**Крупін В. Є. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем: монографія / В. Є. Крупін; НАН України. Ін-т регіональних досліджень; наук. ред. С. О. Іщук. – Львів, 2009. – 218 с. – ISBN 978-966-02-5188-5.**

У монографії розглянуто сутність та особливості державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем, досліджено вітчизняний та зарубіжний досвід, визначено та систематизовано основні методи, важелі та інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Особлива увага приділена обґрунтуванню комплексного механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем, визначенню його складових, взаємозв'язків між ними і характеру їх впливу на зовнішньоекономічну діяльність. Запропоновано ряд удосконалень інституційного забезпечення та нормативно-правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Для наукових працівників, державних службовців, аспірантів, викладачів і студентів вищих навчальних закладів.

**Науковий редактор:**

Іщук С.О. – доктор економічних наук

**Рецензенти:**

Бойко Є.І. – доктор економічних наук, професор  
(Інститут регіональних досліджень НАН України)

Кузьмін О.Є. – доктор економічних наук, професор  
(Національний університет “Львівська політехніка”)

Мокій А.І. – доктор економічних наук, професор  
(Львівська комерційна академія)

**ISBN 978-966-02-5188-5**

Рекомендовано до друку Вченою радою Інституту регіональних досліджень НАН України (Протокол №3 від 17 березня 2009 р.)

© Інститут регіональних досліджень  
НАН України, 2009

# ЗМІСТ

<b>Вступ .....</b>	<b>5</b>
<b>Розділ 1. Теоретико-методологічні засади державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем .....</b>	<b>7</b>
1.1. Зовнішньоекономічна діяльність територіально- виробничих систем і особливості її регулювання .....	7
1.2. Методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем .....	27
1.3. Зарубіжний досвід регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств .....	51
<b>Розділ 2. Сучасний стан, перспективи і фактори розвитку зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем .....</b>	<b>70</b>
2.1. Аналіз тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності промисловості України .....	70
2.2. Оцінка суб'єктів і нормативно-правового забезпечення регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем .....	92
2.3. Методи оцінки конкурентоспроможності територіально-виробничих систем .....	109

## **Розділ 3. Механізм державного регулювання**

### **зовнішньоекономічної діяльності**

#### **територіально-виробничих систем ..... 129**

- 3.1. Концептуальні засади формування механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем ..... 129
- 3.2. Удосконалення складових механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем ..... 143
- 3.3. Способи покращення інституційного забезпечення державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем ..... 161

#### **Висновки ..... 176**

#### **Список використаних джерел ..... 178**

#### **Додатки ..... 196**

## ВСТУП

Зовнішньоекономічна діяльність займає особливо важливе місце у сучасній світовій економіці з огляду на постійне поглиблення процесів міжнародного поділу праці, міжнародної кооперації та спеціалізації. Власне вона є засобом взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності різних країн, що дає їм можливість ефективніше здійснювати свою економічну діяльність та використовувати наявні ресурси.

Враховуючи сучасні динамічні процеси глобалізації та поглиблення торговельних зв'язків між різними країнами, проблема регулювання зовнішньоекономічної діяльності є надзвичайно важливою для пропорційного розвитку вітчизняної економіки та її становлення як повноцінного учасника світового господарства. Незважаючи на те, що в основу ринкової економіки закладені принципи мінімального втручання та лібералізації, досвід розвинутих країн свідчить про необхідність певного впливу держави на зовнішньоекономічну діяльність, зокрема з метою врівноваження платіжного балансу та сприяння розвитку експортного потенціалу країни.

Останніми роками в Україні очевидними є негативні тенденції у зовнішньоекономічній діяльності, що виявляються як у значній частці сировини та виробів з низьким рівнем обробки у структурі експорту, так і щорічним зростаючим переважанням обсягів імпорту продукції над обсягами її експорту, що спричиняє стан негативного сальдо поточних операцій платіжного балансу країни. Водночас частка вітчизняних підприємств у світовому експорті є досить низькою і дорівнює лише 0,3%, а ВВП України складає лише 0,18% від загальносвітового.

Ці тенденції вказують на те, що необхідними є якісні зміни у структурі вітчизняного експорту та збільшення його кількісних і вартісних обсягів, що може бути досягнуто лише за умови виробництва конкурентоспроможної продукції з високим рівнем доданої вартості та

значною часткою науково-технічних розробок. Українським промисловим підприємствам необхідною є багатовекторна експортна експансія і для цього з боку держави потрібним є сприяння оновленню підприємствами виробничих фондів, створення та налагодження виробництва сучасної продукції і постійного підвищення її конкурентоспроможності.

Основними проблемами, що спричиняють такий стан на рівні державного регулювання, є низький рівень законодавчого забезпечення, що проявляється у його нестабільності та частих змінах, відсутності чітких вимог та норм, дублюванні та протиріччі окремих положень у різних нормативно-правових актах, особливо що стосується податкового, інвестиційного та інноваційного регулювання, що в сукупності призводить не до підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції як на зовнішніх, так і внутрішньому ринку, але навіть до поступового її зниження внаслідок інфляційних процесів, зокрема через світові тенденції до подорожчання енергоносіїв. На рівні підприємств основними проблемами є високий рівень зносу основних виробничих фондів промислових підприємств та відсутність доступного капіталу для перезброєння виробництва, що не дає підприємствам можливості налагодження виробництва конкурентоспроможної продукції.

Водночас, як підтверджує вітчизняний і зарубіжний досвід, територіально-виробничі системи, що поєднують у собі середні і великі промислові підприємства та їх об'єднання, при відповідному стимулюванні з боку держави мають значні передумови до швидкого налагодження виробництва сучасної конкурентоспроможної продукції, а також до її підвищення у перспективі.

Відтак, важливим напрямом наукових пошуків є дослідження та удосконалення методів і механізмів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем, що дали б змогу ефективно впливати на неї з метою збільшення обсягів експорту та оптимізації його структури. Розгляду й дослідженню цих власне питань і присвячена ця монографія.

## **Розділ 1**

# **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ**

### **1.1. Зовнішньоекономічна діяльність територіально-виробничих систем і особливості її регулювання**

Проблема формування ефективних механізмів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем ґрунтується на необхідності застосування комплексного підходу до вирішення проблем щодо розвитку і ефективного використання виробничого та експортного потенціалу України. Значна кількість макроекономічних заходів здійснених протягом років незалежності держави свідчить про їх непослідовність та суперечливість, а навіть про регресивний вплив багатьох важелів та інструментів регулювання як на зовнішньоекономічну, так і на загальногосподарську діяльність вітчизняних суб'єктів підприємництва.

Зважаючи на значне погіршення останніми роками стану платіжного балансу України, необхідним є розроблення і застосування таких механізмів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які мали б на меті стимулювання вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності до збільшення обсягів експорту на основі підвищення конкурентоспроможності та інноваційного рівня продукції, потенціал до виготовлення значних обсягів якої мають, передусім, власне територіально-виробничі системи.

Державне регулювання ринкової економіки представляє собою систему механізмів, що проявляються у законодавчому, виконавчому, стимулюючому і контрольному впливі на різні види діяльності суб'єктів господарювання. Незважаючи на те, що в основу ринкової



економіки закладений принцип нерегульованості та лібералізації, досвід багатьох розвинутих країн свідчить про те, що без державного регулювання економічних процесів обійтись неможливо, особливо в питаннях перерозподілу доходів для вирішення соціальних питань, розвитку пріоритетних або відсталих (але перспективних) галузей економіки, охорони довкілля, розвитку освіти і науки.

Надзвичайно важливим для повноцінного економічного та соціального розвитку господарської системи країни має регулювання економіки в її перехідний період, яка характеризується на такому етапі значними диспропорціями щодо залученого капіталу у різні галузі економіки, рівні розвитку регіонів і підприємств, рівні заробітних плат тощо.

Тому зрозуміло, що держава має важливу роль у ефективному розвитку економіки, причому необхідним є постійне балансування на межі регулювання та дерегулювання з метою уникнення надмірного втручання і виникнення небажаних диспропорцій. Доказом необхідності певного державного регулювання ринкових процесів є досвід багатьох промислово-розвинутих країн (США, Німеччини, Італії, Франції, Японії тощо), які успішно застосовують різноманітні механізми державного впливу на економічні процеси.

Необхідність комплексного підходу до регулювання зовнішньоекономічної діяльності пояснюється також тим, що в умовах слабо розвинутої та нестабільної економічної системи недостатнім є лише прямий регулюючий вплив на експортні або імпорتنі потоки, а необхідним є також застосування усіх можливих непрямих важелів впливу з метою активізації експортної діяльності і зниження імпорту для врівноваження сальдо платіжного балансу країни.

За визначенням, наведеним у вітчизняному законодавстві, зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [55].

У [40, с. 208] зазначено, що зовнішньоекономічна діяльність – це, передусім, заснована на взаємовигідних економічних умовах діяльність

у сфері міжнародної торгівлі, руху капіталу, міграції робочої сили, передачі технологій тощо. В свою чергу, її регулювання спрямоване на забезпечення захисту інтересів країни та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, створення для них рівних можливостей щодо розвитку всіх видів підприємницької діяльності та напрямів отримання і використання доходів, здійснення інвестицій, на розвиток конкуренції та ліквідацію монополізму.

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності в Україні підприємствами недержавної форми власності стало можливим відносно недавно, порівняно з багатьма зарубіжними країнами, і тому багато аспектів її регулювання на рівні держави і управління на рівні підприємств все ще знаходяться на стадії дослідження та розвитку.

До видів зовнішньоекономічної діяльності, які можуть здійснювати в Україні її суб'єкти, належать [55, ст. 4]:

- експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на тери-

торії України у випадках, передбачених законами України;

– спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

– підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

– організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібної торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;

– товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

– орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

– операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;

– роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;

– інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.

Зовнішньоекономічна діяльність є для багатьох промислових підприємств, як правило, способом розширення ринків збуту після відпо-

відного насичення своїми виробами внутрішнього ринку, хоча у деяких випадках продукція може вироблятися лише для експорту. З іншої сторони, промислові підприємства, які виробляють продукцію для внутрішнього ринку часто не мають можливості її експорту з багатьох причин, зокрема її низької конкурентоспроможності, невідповідності продукції вимогам для проходження необхідної сертифікації і ліцензування, наявності жорсткої конкуренції на зовнішніх ринках збуту, обмежень з боку країни-імпортера, відсутності інформаційного забезпечення щодо можливостей експорту і попиту на зовнішніх ринках тощо. Але, незважаючи на додаткові труднощі при її плануванні та здійсненні, зовнішньоекономічна діяльність притягує промислові підприємства більшою кількістю ринків збуту і їх місткістю, а завдяки цьому – потенційним збільшенням прибутків та валютних надходжень з-за кордону.

Водночас, регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється з метою [55, ст. 7]:

- забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України;
- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України;
- створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.

Як стверджує Кредісов А.І. [167, с. 35], сучасна система регулювання (управління) зовнішньоекономічною діяльністю охоплює широке коло об'єктів і може бути загалом охарактеризована з використанням ряду критеріїв і аналітичних ознак, найважливішими з яких є екзогенність та ендогенність складових. За цим підходом він поділяє цю систему на багатостороннє регулювання (світогосподарська частина) та національне регулювання (макроекономічна частина) зовнішньоекономічної діяльності. Тому при формуванні механізмів регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем необхідним є врахування можливостей впливу як на національному, так і міжнародному рівнях. Система зовнішньоекономічного регулювання

на національному і світогосподарському рівнях охоплює такі галузі і процеси економічного життя [167, с. 36]:

- імпорт і експорт (у тому числі методи, види та форми операцій щодо їх здійснення);
- валютні ринки, об'єкти, механізми та інструменти валютного регулювання;
- іноземні інвестиції та інвестиційні інституції;
- вільні (спеціальні) економічні зони;
- міжнародні фінансові організації (у тому числі напрямки й умови їх діяльності);
- міжнародні товарні ринки (товарні біржі, товарні аукціони, торги, ярмарки, виставки).

Розглядаючи зовнішньоекономічну діяльність територіально-виробничих систем та аспекти її регулювання необхідно передусім зосередитися на експортній діяльності, яка за своєю специфікою є найбільш притаманною для них завдяки їх ресурсним, виробничим та організаційним особливостям.

У законодавстві України наголошено на важливості розвитку експортної діяльності вітчизняних промислових підприємств. Зокрема, у статті 11-й Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” [55] один з принципів її податкового регулювання охарактеризований як “заохочення експорту готової продукції”. Враховуючи цей принцип, експорт продукції носить пріоритетний характер для розвитку вітчизняної економіки та її інтеграції у світове господарство. Також очевидним є, що експорт готової продукції дає можливість отримати надходження іноземної валюти в економіку, що з позиції економічної теорії робить країну більш стійкою до коливань у світовій економіці, збільшує її багатство і покращує стан зовнішньоторговельного балансу країни, який повинен тяжіти до рівності між експортом та імпортом, або, що вважається ще кращим – незначного переважання експорту над імпортом.

Водночас, сам експорт є об'єктом впливу з боку різних форм міжнародного співробітництва. На нього впливає факторний розподіл, міжнародний фінансовий клімат, він є результуючою функцією цілого

комплексу чинників, якими є рух капіталів, робочої сили, регулююча діяльність міжнародних економічних організацій, відповідні двосторонні та багатосторонні домовленості між країнами [120, с. 151].

Для кращого розуміння об'єкту дослідження необхідним є також чітке визначення поняття територіально-виробничих систем. На даний час існує декілька тлумачень даного терміну. Зокрема, територіально-виробнича система – це “складна динамічна система, яка є організованою сукупністю підприємств (виробництв), пов'язаних економічними, фінансовими та технологічними зв'язками, що функціонує у багатовимірному економічному просторі” [17].

За іншим визначенням, територіально-виробнича система – це “добровільне об'єднання двох або більше підприємств чи інших юридичних осіб, що повністю або частково поєднали свої матеріальні або нематеріальні ресурси з метою здійснення спільної виробничої, інвестиційної, наукової, комерційної та / або інших видів діяльності, координації дій, захисту своїх прав, відстоювання спільних інтересів, що не суперечить чинному законодавству і базується на спільності завдань, які прагнуть здійснити підприємства” [32, с. 36-37].

Враховуючи ці визначення, а також той факт, що більшість об'єднань підприємств в Україні за обсягами реалізації належать до групи середніх підприємств, і лише незначна частина – до великих (згідно критеріїв групування підприємств, наведених у ст. 63 Господарського Кодексу України [34]), можливим є запропонування визначення територіально-виробничих систем, як *середніх і великих підприємств, а також їх об'єднань, основним видом діяльності яких є виробництво продукції і які характеризуються мінімальними річними обсягами реалізації у розмірі 500 тис. євро (за середньорічним курсом Національного банку України) та річною середньообліковою чисельністю працівників понад 50 осіб.*

Базуючись на наведених визначеннях, можна стверджувати, що територіально-виробничі системи не є новим економічним чи організаційним явищем чи структурою, але в сучасних умовах вітчизняної економіки вони мають пріоритетне значення з огляду на складний стан промисловості та необхідність прискорення його розвитку. У дослі-

дженнях вітчизняних науковців останніх років були виділені також такі близькі за сутністю поняття як “інтегровані підприємницькі структури” [22], “інтегровані суб’єкти господарювання” [111], “інтегрована корпоративна структура” [157], які можна вважати більш широким поняттям, ніж територіально-виробничі системи. Останні можна окреслити як ту частину інтегрованих підприємницьких структур, обов’язковою ознакою яких є виробництво продукції.

Необхідно підкреслити, що існує також відмінність між поняттями територіально-виробничої системи та територіально-виробничого комплексу, що наводиться вченими [78]. Територіально-виробничий комплекс є сукупністю підприємств, близько розташованих за географічною ознакою, але, як правило, не об’єднаних між собою жодними зв’язками, а в умовах ринкової економіки навіть часто конкуруючих між собою. Цей термін тісно пов’язаний з регулюванням державного сектору економіки, або зі стратегічним плануванням регіонального розвитку. Отже, поняття територіально-виробничого комплексу в економічній науці застосовується не для об’єднань підприємств, а для сукупності підприємств певного регіону з метою визначення його економічного потенціалу та особливостей. Його сутність є також близькою до поняття кластеру та його ролі у економіці певного регіону.

Обґрунтування особливостей формування та функціонування територіально-виробничих систем проведено у публікаціях Бойка Є.І., Іщук С.О., Войцеховського В.Б., Горина М.П. [17, 32, 109], де досліджено організаційно-економічні засади просторового розвитку територіально-виробничих систем, розглянуто фактори створення та шляхи їх розвитку, можливі організаційні форми, а також способи ефективного поєднання потенціалів окремих підприємств.

Зокрема у [32] підкреслюється, що головним каталізатором розвитку виробничих зв’язків в промисловості стає формування нових територіально-виробничих систем в організаційних формах асоціацій, корпорацій, консорціумів та концернів. Необхідно додати також, що на основі положень, викладених у вітчизняному законодавстві до територіально-виробничих систем можливим є також віднесення промислово-фінансових груп та холдингів.

Потрібно також зауважити, що часто трактування у кожній країні окремих форм об'єднань підприємств, їх особливостей та ролі у розвитку економічної системи відрізняється. Тисунова В.Н. підкреслює у зв'язку з цим, що в кожній країні формується власна система інтегрованих корпоративних структур у відповідності з національним законодавством: у Великобританії і США – холдинги, у Німеччині – концерни, в Японії – сюдани і кейрецу, в Росії – фінансово-промислові групи і холдинги [157, с. 286].

Для пояснення ролі об'єднань підприємств у зовнішньоекономічній діяльності країни необхідним є розгляд основних причин та способів їх утворення. Зокрема, об'єднання підприємств можуть створюватись з метою ефективнішого використання:

- виробничого потенціалу (для підвищення продуктивності виробничих процесів, оптимізації структури та обсягів витрат завдяки досягненню ефекту масштабу, підвищення якості продукції і дотримання вимог щодо нормативних та технічних параметрів продукції);
- фінансового та інвестиційного потенціалу (акумуляція капіталу для впровадження інновацій і здійснення поточної діяльності);
- сировинного потенціалу (мінімізації витрат і зниження собівартості продукції);
- маркетингового потенціалу (вдосконалення збутової діяльності, що має вплив на організаційні параметри продукції);
- наукового потенціалу (розроблення проектної інноваційної продукції та її удосконалень).

Названі мотиви об'єднання підприємств відображають потенційні передумови для підвищення конкурентоспроможності як самої територіально-виробничої системи, так і продукції, яку вона виготовляє. Висока конкурентоспроможність, своєю чергою, є основною вимогою для збуту продукції на зовнішніх ринках, що є особливо необхідним для України в умовах перехідної економіки. Важливість швидкого і ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності та, зокрема, експорту, можна пояснити тим, що біля половини ВВП України (45,3% у 2007 році [180]) складає власне експортна продукція та послуги. Водночас частка вітчизняних підприємств у світовому експорті є досить



низькою і дорівнює лише 0,3%, а ВВП країни складає лише 0,18% від загальносвітового.

На основі статей 118-127 Господарського Кодексу України [34] і статті 3-ї Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” [55] можливим є визначення видів об’єднань підприємств які, окрім середніх і великих промислових підприємств, можна вважати територіально-виробничими системами і які можуть виступати у ролі суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності. Такими організаційно-правовими формами є асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, промислово-фінансові групи і холдингові компанії. Їх статус та деякі особливості функціонування регулюються вищезазначеними статтями Господарського Кодексу України. Розглянемо кожне із них та визначимо причини формування, рівень інтеграції та специфіку здійснення ними зовнішньоекономічної діяльності.

*Асоціація* – це договірне об’єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об’єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об’єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації. Асоціації є такими об’єднаннями, що мають найслабкіші зв’язки між підприємствами, що входять у них. Асоціації, як правило, є горизонтальними об’єднаннями, утвореними за галузевою або технологічною ознакою, не передбачають координації зовнішньоекономічної діяльності, натомість мають на меті лобювання та захист інтересів виробників, концентрацію навколо певного науково-дослідного або дослідно-конструкторського підприємства чи установи, консультативно-інформаційна підтримка учасників.

*Корпорація* – це договірне об’єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об’єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації. Відповідно координується і зовнішньоекономічна діяльність такого об’єднання.

*Консорціум* – це тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Останніми роками така форма об'єднання є особливо популярною в Україні, щоправда той факт, що тривалість їх існування визначається у момент створення може бути певним обмеженням щодо координації та довгострокового розвитку різних видів зовнішньоекономічної діяльності.

*Концерн* – це статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та інших діяльностей. Така форма здається бути найефективнішою в стосунку до здійснення зовнішньоекономічної діяльності завдяки тісній співпраці між собою окремих складових об'єднання, але, водночас, вона викликає значну увагу з боку Антимонопольного комітету, який має на меті недопущення порушення конкурентного середовища.

*Промислово-фінансова група (ПФГ)* – це об'єднання, яке створюється за рішенням Кабінету Міністрів України на певний строк з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми, що впроваджуються згідно міжнародних договорів України, а також з метою виробництва кінцевої продукції. Промислово-фінансові групи не набули достатнього поширення в Україні, як це має місце, наприклад, у Західній Європі, США чи навіть Росії. Передусім це спричинено складністю формування та реєстрації, а також можливістю використання підприємствами альтернативних і значно простіших форм об'єднання. Розглядаючи досвід зарубіжних країн потрібно відмітити, що значна частина транснаціональних корпорацій за організаційно-правовою формою є власне промислово-фінансовими групами і відсутність таких об'єднань в Україні можна пояснити лише специфічним підходом вітчизняного законодавства до визначення їх сутності та умов створення.

*Холдингова компанія (холдинг)* – це відкрите акціонерне товариств-

во, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності). Холдинг характеризується наявністю головного (материнського) підприємства і одного чи багатьох дочірніх, контрольний пакет акцій яких належить материнському підприємству. Така форма об'єднання є однією з найпоширеніших у світі і є також притаманною багатьом транснаціональним корпораціям. Щоправда значна диверсифікація господарської діяльності у таких об'єднаннях може бути водночас і перевагою, і недоліком, внаслідок зменшення контролю центрального органу управління за поточною діяльністю окремих дочірніх підприємств.

Сучасний стан економіки України, який характеризується дефіцитом обігових коштів і все ще низьким рівнем платоспроможного попиту на вітчизняну продукцію, не дає змоги підняти виробництво на економічно обґрунтований рівень, що унеможлиблює покриття дефіциту державного бюджету за рахунок податкових та інших надходжень. Незважаючи на існуючі заходи щодо стимулювання експортної діяльності, протягом 2005-2007 рр. в Україні спостерігається перевищення імпорту товарів і послуг над експортом, що виснажує валютні резерви, спричиняє зниження вартості національної валюти, призводить до дефіциту поточного рахунку платіжного балансу. Крім того, як зазначає Чистов С.М., Україна є надто залежною від товарів критичного імпорту, насамперед, енергоносіїв [40, с. 220].

В умовах сучасного світового господарства зовнішньоекономічна діяльність є надзвичайно складною з огляду на потребу постійного підвищення конкурентоспроможності продукції, і тому роль територіально-виробничих систем є особливо важливою з позиції розвитку економіки країни.

Підтвердженням цього є дані щодо частки середніх і великих підприємств у загальних обсягах реалізованої продукції, яка у 2007 році склала 95,6% від загального обсягу виробленої продукції в Україні [180]. Ідентичною є ситуація і у експортній діяльності, де найбільшу частку посідають власне великі промислові підприємства та їх

об'єднання, завдяки їх значному капіталу, сировинним, виробничим, збутовим потужностям тощо.

Враховуючи очевидну необхідність збільшення обсягів експорту і врівноваження платіжного балансу країни, одним із засобів стимулювання зовнішньоекономічної діяльності можна вважати сприяння розвитку територіально-виробничих систем як основних організаційних структур, що потенційно здатні виробляти значні обсяги конкурентоспроможної експортної продукції. Їх роль є надзвичайно важливою з тієї позиції, що вони є формою поєднання виробничого, фінансового, інвестиційного, сировинного, наукового та маркетингового потенціалу окремих підприємств з метою підвищення ефективності господарської діяльності у всіх напрямках її здійснення.

Особливо це стосується об'єднань підприємств, що на відміну від окремих промислових підприємств, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, мають внаслідок об'єднання зусиль значно більший потенціал, передусім, для досягнення максимально можливої конкурентоспроможності продукції, яка дає вищу ймовірність втримання і розширення існуючих ринків збуту та виходу на нові. Як зазначає Рокоча В.В. [160, с. 16], відносно більша прив'язка великих корпорацій, які акумулюють значні виробничі ресурси і виробляють левову частку ВВП, до експортної діяльності не є випадковою. Нарощування експорту – результат поглиблення спеціалізації, яка, в свою чергу, спричиняє збільшення обсягів виробництва.

Для високо розвинутих економік характерною є наявність різноманітних форм підприємницької діяльності (в тому числі і малих та середніх), однак основну структуру промисловості цих країн становлять великі корпорації та підприємства, здатні впроваджувати і використовувати складні капіталомісткі технології і процеси виробництва, а також постійно підтримувати високий інноваційний рівень продукції. І хоча великі корпорації не є численними, однак вони виробляють найбільшу частку продукції. Зокрема, у США великі корпорації становлять лише 18% від загального числа промислових підприємств, але виробляють 90% продукції [181, с. 9-10]. Вертикально-інтегровані структури стали також основою розвитку цілих країн як, наприклад, Німеччини,

Південної Кореї, Японії [125, с. 50], які забезпечили їм доступ на зарубіжні ринки завдяки об'єднанню зусиль виробничих підприємств, фінансових, науково-дослідних та збутових структур.

Як показує світовий досвід останніх десятиліть, підприємництво різних країн має тенденцію до інтеграції та укрупнення, причому не тільки в межах своїх країн, але і міжнародного. Це спричинено, передусім, постійним пошуком резервів підвищення ефективності економічної діяльності та раціональнішого використання ресурсів. Виходячи з обґрунтувань економічної теорії щодо об'єднань підприємств, територіально-виробничі системи мають бути більш стійкими до посиленої конкуренції на внутрішніх та зовнішніх ринках внаслідок поєднання переваг кожного з підприємств, що входить до системи і завдяки досягненню цим додаткового, синергічного, ефекту.

Незважаючи на процес роздроблення та приватизації колишніх великих промислових підприємств України, вони все ще складають основу металургійного, хімічного, машинобудівного та інших виробництв, які є пріоритетними для розвитку країни і займають перші місця у сучасному вітчизняному експорті. Як зазначають українські вчені-економісти [127, с. 215], основою вітчизняної економіки були і залишаються великі виробничі структури.

Роль середніх і великих підприємств у розвитку виробничого потенціалу можна побачити у табл. 1.1, де відображені кількість, обсяги реалізації та середньорічна кількість найманих працівників малих, середніх і великих підприємств України.

Таблиця 1.1

**Показники діяльності підприємств України у 2007 році**

Види підприємств	Кількість підприємств		Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг)		Середньорічна кількість найманих працівників	
	одиниць	%	тис. грн.	%	осіб	%
Малі	324011	85,1	106049,5	4,4	1674,2	18,5
Середні	56008	14,7	1645632,3	68,1	4269,8	47,0
Великі	770	0,2	663033,5	27,5	3131,2	34,5
Всього	380789	100	2414715,3	100	9075,2	100

Джерело даних: Державний комітет статистики України.

Важливим підтвердженням ролі середніх і великих підприємств є також частка їх виробництва та реалізації, що, незважаючи на значне сприяння розвитку малих підприємств та збільшення останніми роками їх кількості, має тенденцію до зростання (рис. 1.1).

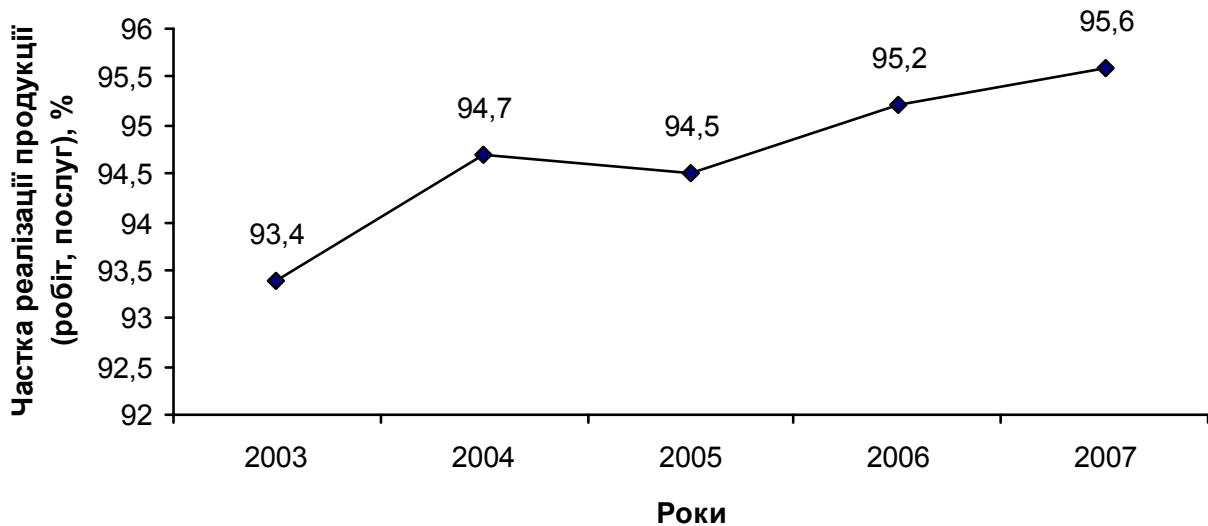


Рис. 1.1. Динаміка частки реалізації продукції (робіт, послуг) середніх і великих підприємств України (складено на основі [180])

Водночас для швидкого розвитку вітчизняного промислового експорту існують значні перешкоди, основними з яких є:

- низька конкурентоспроможність продукції, що виявляється передусім у нецінових факторах (високій ресурсозатратності, низькому технічному рівні виконання робіт, недостатньому рівні корисного ефекту від використання продукції порівняно з витратами на її придбання та обслуговування), які спричинені застарілістю виробничого устаткування і технологій;

- низький рівень державного стимулювання експортної, інноваційної та інвестиційної діяльності;

- недостатній рівень інформації про кон'юнктуру на зовнішніх ринках, інформації про конкурентів, місткість та насиченість зовнішніх ринків продукцією-аналогами;

- відсутність або недостатній рівень розвитку організації збуту на зовнішніх ринках.

Розглядаючи основну перешкоду розвитку експортної діяльності потрібно зазначити, що в сучасній міжнародній торгівлі особливо важливим є інноваційний та науково-технічний рівень продукції. Це є однією з основних проблем вітчизняної промисловості, яка все ще нездатна самостійно і на достатньо високому рівні проводити переозброєння виробничих процесів та виробляти конкурентоспроможну продукцію. Власне тому роль територіально-виробничих систем є ключовою для підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, завдяки кооперації та взаємній підтримці між об'єднаними у них підприємствами.

Щоправда, автор теорії конкурентних переваг Майкл Портер [132] негативно ставиться до формування об'єднань підприємств, особливо у перехідній чи слабо розвинутій ринковій економіці. Він вважає, що основною рушійною силою ефективного розвитку підприємств та створення конкурентоспроможної продукції є жорстке конкурентне середовище, у якому підприємства змагаються за отримання конкурентних переваг шляхом постійного впровадження все більшої кількості інновацій із метою випередження конкурентів.

Укрупнення та утворення об'єднань підприємств, на його думку, є загрозою конкуренції та зниженням загальної ефективності підприємств, що до них входять. Основою для формування конкурентного середовища він вважає кластери, які, хоча і об'єднують підприємства за територіальною ознакою, але не передбачають між ними жодних організаційних зв'язків чи єдиного органу управління. Як зазначається в роботі М. Портера, кооперація є потрібною, але вона не настільки спонукає до удосконалення процесів виробництва та продукції, як конкуренція.

Спростовуючи цю тезу потрібно зазначити, що об'єднання підприємств повинні створюватися не з метою домінування на ринку певного виду продукції, обмеження конкуренції чи формування бар'єрів для створення нових підприємств даної галузі, а з метою раціональнішого використання наявних в об'єднанні ресурсів та здійснення ефективнішої діяльності завдяки синергічному ефекту, що дасть їм можливість домінувати на ринках збуту не за рахунок розміру об'єднання, а за рахунок підвищення конкурентоспроможності продукції, а, отже,

ціль є тією самою, що і в умовах жорсткої конкуренції – досягнення максимальної конкурентоспроможності для розширення ринків збуту та отримання прибутку.

Безперечно, не варто применшувати роль малих промислових підприємств у розвитку і диверсифікації виробництва та у зовнішньоекономічній діяльності, особливо що стосується ризиково-інноваційної (венчурної) сфери, але, водночас, власне великі промислові підприємства та їх об'єднання мають найбільший потенціал впровадження у виробництво високотехнологічної, ресурсо- та капіталомісткої продукції в умовах глобальної конкуренції, яка з часом буде лише посилюватися. Тому виправданим є ствердження, що територіально-виробничі системи мають значно більший потенціал ефективного здійснення зовнішньоекономічної діяльності, ніж інші суб'єкти підприємницької діяльності.

Додатковою перевагою територіально-виробничих систем є те, що вони мають більші можливості виходу за кордони своєї країни, і досить часто створюють на території інших держав свої збутові і навіть виробничі підприємства, що, як показує світовий досвід багатонаціональних та транснаціональних корпорацій, у багатьох випадках значно підвищує ефективність господарської діяльності.

Значна частина вітчизняних вчених вважає інтеграційні процеси в промисловості основним напрямком підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Зокрема, вчені В.К. Мамутов та Л.А. Савельєв [181, с. 10] зазначають, що для втримання та підвищення рівня конкурентоспроможності виробництва необхідними є високоточні технології, які забезпечили б виробництво наукомісткої інтелектуальної продукції, що вимагає значних затрат, а тому є під силу лише великим підприємствам. Останні можуть витратити значні кошти на розвиток підприємства, його технічне переоснащення, маркетингові дослідження і рекламу, створювати потужніші, ефективніші збутові організації та науково-дослідницькі лабораторії, закуповувати винаходи та ноу-хау, використовувати сучасні інформаційні технології, забезпечувати масштабну комп'ютеризацію процесів тощо.

Така точка зору підтверджується в роботі Фількевича І.А. [170],



який розглядаючи у своїй публікації світовий товарний ринок, поділяє його на 3 рівні:

- I-й рівень – ринок базових виробів (сільськогосподарська продукція і продукція видобувних галузей промисловості);
- II-й рівень – ринок низькотехнологічних і середньотехнологічних виробів (переважно напівфабрикатів і трудомісткої продукції);
- III-й рівень – ринок високотехнологічної продукції (наукомістка та інноваційна продукція).

Фількевич І.А. підкреслює, що частка II-го і III-го рівнів товарного ринку становить понад 80% загального обсягу світового експорту продукції, і там домінують корпорації країн великої сімки. Враховуючи те, що власне ці ринки є найбільш перспективними з точки зору прибутковості та наявного в Україні наукового та технологічного потенціалу, стає зрозумілим, що конкуренція з великими міжнародними корпораціями вимагатиме від вітчизняних підприємств значних зусиль та ресурсів, наявність яких притаманна власне територіально-виробничим системам. Натомість ринок I-го рівня (передусім продукції видобувних галузей), не повинен і не може бути пріоритетним для України внаслідок надзвичайно малої частки доданої вартості, що знижує як ВВП країни, так і потенційні прибутки вітчизняних переробних підприємств.

Шнипко О.С. зазначає [178], що Україна на даний час перебуває лише на початку формування власних транснаціональних корпорацій (ТНК), здатних вистояти в умовах глобальної конкуренції. З цією думкою необхідно погодитися. Навіть найбільші вітчизняні підприємства (чи об'єднання) на даний час не можуть на рівних правах конкурувати з іноземними транснаціональними корпораціями. Водночас потреба у таких підприємницьких структурах є очевидною через постійне зростання рівня відкритості української економіки.

З точки зору теорії інтернаціоналізації, можливим є визначення місця територіально-виробничих систем у процесі трансформації стратегії підприємств щодо зовнішньоекономічної діяльності (рис. 1.2). Очевидно те, що більшості територіально-виробничих систем найбільш притаманна етно-центрична стратегія, в той час як частині з них – поліцентрична.

Водночас поступовий перехід територіально-виробничої системи спочатку до поліцентричної, а пізніше до геоцентричної стратегії є ознакою її трансформації у транснаціональну корпорацію. Власне тому розвиток таких структур у підприємстві можна вважати кроком до становлення вітчизняних транснаціональних корпорацій.

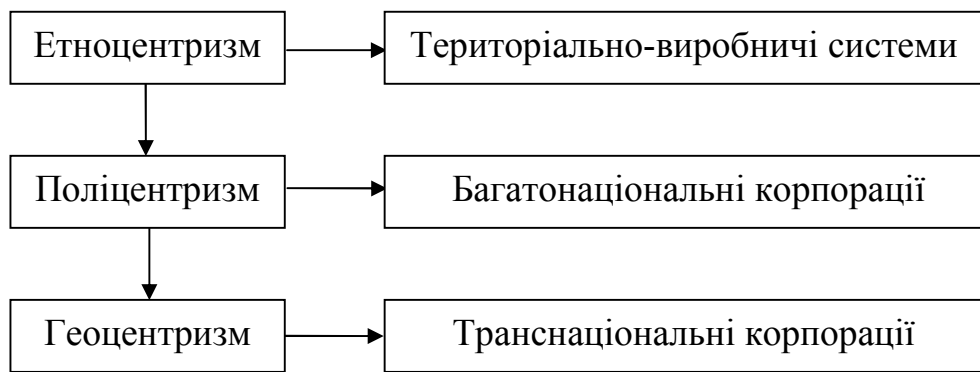


Рис. 1.2. Послідовність трансформації територіально-виробничих систем з позиції теорії інтернаціоналізації

Фактом, що підтверджує важливість та актуальність досліджуваної проблеми є те, що країни Центральної Європи також вбачають у формуванні власних територіально-виробничих систем свій основний потенціал виходу на зовнішні ринки збуту. Зокрема, польський вчений П. Божик у своїй роботі [219] стверджує, що у Польщі негайно мають бути створені великі підприємства та їх об'єднання у електротехнічній, електронній і комп'ютерній галузях. Розглядаючи, зокрема, перспективи розширення польської присутності на російському ринку збуту, він пише, що на даний час немає можливості збільшення обсягів експорту без активної участі уряду і державної проєкспортної політики, а також сприяння створенню великих підприємств, які стануть реальною основою і підтримкою для тисяч малих та середніх компаній, кооперуючись із ними.

Як зазначається в [79], перспективи зовнішньоекономічної діяльності в Україні найбільшою мірою залежать від розвитку експортного потенціалу та вдосконалення товарної структури експорту. Виходячи з цього, передумовами ефективною зовнішньоекономічної діяльності є

сприяння створенню потужних територіально-виробничих систем, які були б спроможні створювати та вдосконалювати високотехнологічну та наукомістку інноваційну продукцію, що є конкурентоспроможною на закордонних ринках збуту. Частка високотехнологічної продукції у вітчизняному промисловому експорті на даний час є надзвичайно низькою, і нелогічно очікувати, що малі та середні підприємства навіть при найбільшому сприянні з боку держави здатні швидко змінити цю ситуацію. Зрозуміло, що в експорті повинні переважати вироби з високою часткою доданої вартості і наукових та технологічних розробок. Це є основною передумовою ефективної зовнішньоекономічної діяльності.

Отже, можна зробити висновок, що територіально-виробничі системи є організованими підприємницькими структурами, здатними не тільки виробляти більші обсяги продукції, порівняно з малими підприємствами, але і розробляти інновації завдяки своєму науково-технічному потенціалу, впроваджувати їх через потужні фінансово-інвестиційні можливості, а також реалізовувати продукцію, використовуючи збутові переваги.

Таке поєднання потенціалів, можливостей і переваг може відіграти ключову роль у налагодженні виробництва конкурентоспроможної продукції як для забезпечення потреб внутрішнього ринку, так і завоювання зовнішніх. Оскільки світовий ринок висуває постійні вимоги до підвищення ефективності господарської діяльності, зосередження зусиль на формуванні та розвитку територіально-виробничих систем є логічним та необхідним для розвитку експортної діяльності в Україні.

Таким чином, надзвичайно актуальними і необхідними є розробка та впровадження комплексного механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем, який повинен мати на меті стимулювання утворення конкурентоспроможних експортних потужностей для розвитку вітчизняної економіки і подальшої її інтеграції у світовий економічний простір на рівних правах з іншими країнами.

## **1.2. Методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем**

Розглядаючи проблему формування механізмів регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем, необхідним є визначення усіх методів, важелів та інструментів, застосування яких певним чином впливає на цю діяльність. Водночас потрібним є врахування усіх аспектів впливу цих заходів на економічну систему, з огляду на те, що більшість із них можуть впливати не лише на діяльність територіально-виробничих систем, але і на інші підприємства, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, а навіть на суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють свою діяльність лише на території України.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні має, передусім, форми стимулювання і підтримки експорту, які поділяються на такі напрямки: державна фінансова підтримка, податкове стимулювання, митно-тарифне стимулювання, спеціальні заходи, засоби загальноекономічного характеру.

На регіональному рівні регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за загальнодержавною схемою за такими напрямками: експорт, імпорт, іноземні інвестиції, власні інвестиції, забезпечення економічної безпеки, фінансово-економічні заходи для стимулювання експорту, розвитку експортного потенціалу та виробництва для заміщення імпорту, удосконалення правової бази і системи інформаційного, дипломатичного і організаційного забезпечення, розвиток інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності, інші спеціальні заходи [8, с. 243].

Загалом основою при державному регулюванні зовнішньоекономічної діяльності є стан платіжного балансу країни, що є відображенням усіх зовнішньоекономічних операцій, які відбулися протягом певного періоду часу (як правило, кварталу або року).

Як зазначається у [113], державне регулювання платіжного балансу – це сукупність економічних, валютних, фінансових, грошово-кредитних заходів держави, спрямованих на формування основних статей платіжного балансу, а також покриття наявного сальдо. Заходи, що

застосовуються для регулювання зовнішньоекономічної діяльності відрізняються власне в залежності від того, яким є сальдо платіжного балансу країни, зокрема сальдо поточних операцій. У [106, с. 128] підкреслюється, що сальдо поточних операцій відображає стан економіки країни та її позицію у світовому господарстві, окреслюючи одночасно конкурентоспроможність продукції та послуг даної країни, слабкість чи силу її економічної системи.

При дефіцитному (негативному, пасивному) сальдо поточних операцій платіжного балансу, тобто коли імпорт продукції та послуг перевищує експорт, а вплив грошових коштів від міжнародної торгівлі є більшим ніж їх надходження, застосовуються механізми для збалансування сальдо шляхом стимулювання експортної діяльності, обмеження імпорту та заохочення припливу іноземного капіталу. При профіцитному (позитивному, активному) платіжному балансі державне регулювання спрямоване на усунення надлишкового активного сальдо, передусім, через зниження привабливості вітчизняної продукції для експорту, стимулювання імпорту, обмеження припливу капіталу із іноземних країн та стимулювання вітчизняних підприємств до інвестування закордоном.

Необхідно зауважити, що регулювання пасивного сальдо платіжного балансу є, як правило, компенсацийним, тобто базується на застосуванні та поєднанні двох протилежних комплексів заходів: рестрикційних (обмеження імпорту продукції, платоспроможності внутрішнього попиту, грошової маси тощо) і експансіоністських (стимулювання експорту продукції, надходження капіталу з закордону, девальвація національної валюти тощо) [113].

Форми, методи і важелі регулювання зовнішньоекономічної діяльності визначаються, передусім, зовнішньоекономічною політикою держави, яка може тяжіти до політики вільної торгівлі, що характеризується мінімальним втручанням держави у процеси зовнішньоекономічної діяльності, або політики протекціонізму, яка має на меті захист внутрішнього ринку від негативних впливів конкуренції на світовому ринку [114, с. 222].

Безперечно, що держави не застосовують жодного з цих різнови-

дів зовнішньоторговельної політики у повній мірі, а, як правило, намагаються поєднувати між собою позитивні аспекти кожної з них для досягнення максимально ефективного стимулюючого впливу на розвиток вітчизняної економіки, в залежності від конкретних умов та ситуації в країні.

Економіка будь-якої країни є системою взаємопов'язаних процесів, більшість яких прямо або опосередковано впливають один на одного, причому незначна зміна одного з них може спричинити значні позитивні або негативні наслідки у багатьох інших. Тому при визначенні механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем необхідно враховувати всі можливі інструменти, які можуть бути використані державою для досягнення бажаного результату.

Класифікацій методів впливу на зовнішньоекономічну діяльність є достатньо багато, щоправда учені-економісти дещо по-різному підходять до їх групування. Відтак, у [40, 151] виділено адміністративні та економічні методи, у [167] перераховано митні, кількісні і торговельно-політичні методи, у [122] наведено економічні (поділяються на тарифні і фінансові) і неекономічні (кількісні і приховані) методи.

Внаслідок того, що значна кількість фахівців виділяють адміністративні та економічні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності, коротко розглянемо відмінності між ними. Адміністративні методи, в основному, застосовуються в умовах нестабільності економіки, значної інфляції, низького рівня внутрішнього промислового виробництва, низької конкурентоспроможності вітчизняної продукції, зростання дефіцитів бюджету та платіжного балансу.

До таких методів відносять: ембарго (повна заборона здійснення зовнішньоекономічної діяльності з певною країною), квотування, ліцензування, стандартизацію, самовільне обмеження експорту продукції [40, с. 210; 151, с. 191]. Можливість застосування адміністративних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності з часом стає все меншою, особливо внаслідок поглиблення зв'язків між вітчизняними та іноземними підприємствами, а також під впливом вимог міжнародних організацій, що регулюють міжнародну економічну діяльність.

Економічні методи, в свою чергу, передбачають застосування не заборонних, а регулюючих та стимулюючих інструментів. Економічне регулювання є найоптимальнішим з позиції сприяння розвитку зовнішньоекономічної діяльності та не перешкоджає процесу інтеграції країни та підприємств у світове господарство.

Окрім найбільш поширених методів впливу на зовнішньоекономічну діяльність, деякі вчені виділяють і інші. Зокрема, Лисюк В.М., Ісаченко Д.А. та Захарченко В.І. [104, с. 145] виділяють такі три основні системи забезпечення зовнішньоекономічних операцій з боку держави:

- система кон'юнктурно-економічної інформації;
- комплексна система стимулювання експорту;
- система захисту підприємств від зовнішньоекономічного ризику.

Зрозуміло, що значний опосередкований вплив на зовнішньоекономічну діяльність територіально-виробничих систем мають також такі загальноекономічні інструменти, як амортизаційна, інвестиційна та інноваційна політики, які мають прямий вплив на конкурентоспроможність продукції та підприємств, і, таким чином, опосередковано впливають на обсяги та ефективність їх зовнішньоекономічної діяльності.

А тому, узагальнюючи всі наведені підходи викладені у фаховій літературі [40, 113, 122, 151, 153, 167, 185] можливим є сформування нової класифікації основних видів регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем за різними ознаками (рис. 1.3):

- за рівнем регулювання: міжнародне (наднаціональне), загальнодержавне (національне), територіальне (регіональне);
- за формою регулювання: адміністративне, економічне;
- за способом регулювання: пряме, непряме;
- за сферою регулювання: інформаційне, нормативне, валютне, митне, фінансово-кредитне, податкове, амортизаційне, інноваційне, інвестиційне, антимонопольне.

Розглянемо детально основні методи, важелі та інструменти регулювання за сферами впливу, включаючи способи і особливості їх застосування щодо зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем.



Рис. 1.3. Класифікація видів регулювання зовнішньоекономічної діяльності за різними ознаками

*Інформаційне регулювання* передбачає створення системи інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, що означає роз'яснення щодо процедур митного оформлення, маркування, пакування, стандартизації та сертифікації продукції, надання інформації стосовно зовнішніх ринків збуту, потенційних закордонних партнерів, можливостей залучення іноземних інвестицій та вкладень капіталу за кордоном тощо.

*Нормативне регулювання* передбачає визначення правил та вимог, до яких повинні застосовуватися суб'єкти зовнішньоекономічної діяль-



ності при її здійсненні. Особливо важливими для сприяння її розвитку є чіткість визначених норм, прозорість та зрозумілість вимог, відсутність конфліктів та дублювання між положеннями різних законодавчих актів. До нормативного регулювання можна віднести державні та міжнародні вимоги щодо оформлення та виконання зовнішньоторговельних контрактів, технічного рівня продукції, її якості, відповідності вимогам сертифікації та стандартизації.

Міжнародні нормативні акти, до яких необхідно застосовуватись територіально-виробничим системам при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності залежать від того, які з них підписала та ратифікувала країна. На міжнародному рівні можна виділити багатостороннє, двостороннє та одностороннє регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Багатостороннє регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється в межах міжнародних угод, участь в яких приймають більше ніж дві країни і які найчастіше ініціюються міжнародними організаціями. Двостороннє регулювання передбачає підписання між двома країнами угод, що визначають умови торгівлі між ними, зокрема угоди про вільну торгівлю, надання торговельних преференцій, утворення митного, економічного чи політичного союзу, уникнення подвійного оподаткування, заохочення за взаємний захист інвестицій тощо. Одностороннє регулювання передбачає застосування певних регулятивних заходів до країн, підприємств, певних груп чи видів продукції в односторонньому порядку.

*Валютне регулювання* [9, 113, 182, 185]. До основних важелів цього виду регулювання належать: режим валютного курсу, девальвація і ревальвація, валютні обмеження, рівень конвертованості національної валюти.

Попит і пропозиція національної і іноземної валюти визначається станом платіжного балансу, і тому він є одним з основних факторів формування валютних курсів. Засоби регулювання валютного курсу та рівень впливу держави на нього залежать від режиму валютного курсу, який застосовується. Режимми валютного курсу поділяються на такі основні групи як плаваючі, фіксовані та множинні. В Україні протягом

років незалежності були випробувані декілька різновидів режимів валютних курсів, щоправда в умовах перехідної економіки застосування плаваючих курсів виявилось надзвичайно небезпечним та дестабілізуючим фактором з точки зору посилення інфляційних процесів, в той час як фіксовані курси є ефективними лише у моменти значної інфляції. Множинність валютних курсів означає застосування диференційованих курсових співвідношень для різних видів зовнішньоторговельних операцій, видів продукції чи країн.

При фіксованих та множинних режимах валютних курсів можливим є підвищення або зниження вартості національної валюти стосовно іноземної (або іноземних). Штучне підвищення курсу національної валюти стосовно певних видів продукції чи операцій має на меті здешевлення імпорту продукції першої необхідності, зменшення реальних виплат за зовнішнім боргом країни, зменшення обсягів експорту.

В свою чергу, заниження курсу національної валюти проявляється у тому, що курсова різниця, яка отримується внаслідок зміни курсу, є премією або дисконтом щодо офіційного валютного курсу, а це є додатковим стимулом для експорту. Як правило, множинність валютних курсів застосовується з метою постійної незначної девальвації національної грошової одиниці та стимулювання таким чином експортної діяльності.

Девальвація, тобто зниження курсу національної валюти щодо іноземних, позитивно впливає на стимулювання експорту та обмежує імпортні надходження. Щоправда Михайлів З.В. [113] підкреслює, що девальвація стимулює експорт продукції лише за наявності експортного потенціалу конкурентоспроможної продукції та сприятливої кон'юнктури на світовому ринку. Тому її застосування у країнах з перехідною економікою, або в країнах, що розвиваються, не є ефективним, передусім тому, що для розширення експортного виробництва необхідні значні капіталовкладення, які в таких країнах є дефіцитом.

Ревальвація підвищує курс національної валюти відносно іноземних валют, тим самим спричиняючи подорожчання вітчизняних експортних виробів і зниження цін на імпортовану продукцію. Таке регулювання, як правило, застосовується лише у випадку значного активного

сальдо платіжного балансу країни, який через надмірне і довготривале надходження іноземної валюти вважається негативним явищем. Альтернативою ревальвації є проведення центральним банком валютних інтервенцій з купівлі іноземної валюти та стабілізації цим курсу національної грошової одиниці. Щоправда це посилює проблему інфляції, і тому наступним кроком є підвищення облікової ставки для зменшення грошової маси, що, своєю чергою, веде за собою подорожчання кредитів всередині країни. Якубовський С.О. [185] вважає ці дії такими, що мають негативний вплив на економіку країни внаслідок створення несприятливих умов для здійснення господарської діяльності.

Валютні обмеження, до яких можна віднести обмеження можливостей використання та контроль за валютними надходженнями підприємств-експортерів (зокрема зобов'язання продажу центральному банку всієї або частини суми валютних надходжень від експорту, заборона чи обмеження вільного використання цих надходжень), обмеження щодо продажу іноземної валюти підприємствам-імпортерам (обов'язок ліцензування операцій з іноземною валютою, обмеження вивезення капіталу закордон).

Конвертованість характеризує здатність вільного обміну національної грошової одиниці на інші валюти. Різновидами конвертованості національної валюти є: повна, часткова, зовнішня і внутрішня [167].

*Митне регулювання.* В Україні митне регулювання здійснюється на основі таких митних режимів, як: випуск для вільного обігу, реімпорт, транзит, митний склад, магазин безмитної торгівлі, переробка на митній території, переробка під митним наглядом, тимчасове ввезення (вивезення), вільна митна зона, переробка поза митною територією, експорт, реекспорт, імпорт, реімпорт, знищення, відмова на користь держави [8, с. 239].

На основі [40, 122, 151, 167], можливим є умовний поділ методів митного регулювання на тарифні і нетарифні, які, в свою чергу, можна поділити на кількісні та приховані, добровільні обмеження, антидемпінгове регулювання.

До тарифних засобів регулювання відносять ті, в основу яких покладено використання митного тарифу, який є одним з базових інстру-

ментів митного та економічного регулювання зовнішньої торгівлі країни.

Митний тариф – це систематизований перелік ставок митних тарифів, якими обкладають товари у разі імпорту або експорту. Головні функції митного тарифу наступні [114, с. 233]: захист національних виробників від іноземної конкуренції, забезпечення надходження коштів у державний бюджет, покращення умов доступу національних товарів на зовнішні ринки, покращення стану платіжного балансу. Існують такі види мит (в залежності від напрямку товарних потоків): ввізні, вивізні та транзитні.

Щоправда, на даний час в Україні вивізні мита майже не застосовуються, що здійснюється з метою максимального стимулювання експортної діяльності, і тому 90% від митних грошових надходжень отримуються з ввізних мит, а 10% з них розподіляються між транзитними і вивізними митами [4]. Хоча таким чином відбувається певне скорочення надходжень до державного бюджету, це є суттєвим засобом підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках з позиції її цінового фактору.

Ставки мита у митному тарифі є диференційованими за товарними групами і поділяються на: преференційні (застосовуються до продукції, імпортованої з країн, що утворюють з Україною економічні інтеграційні об'єднання – зону вільної торгівлі, митний союз тощо), пільгові (застосовують до виробів тих країн, які користуються в Україні режимом найбільшого сприяння), повні (застосовуються до продукції інших країн). Існують також специфічні види мит, зокрема: спеціальні (застосовуються для захисту вітчизняних виробників від імпортних конкурентних виробів, для попередження недобросовісної конкуренції з боку підприємств інших країн), антидемпінгові, компенсаційні (застосовуються у випадку ввезення на територію України продукції, для виробництва й експорту яких використано субсидії, якщо такий імпорт завдає шкоди вітчизняним виробникам аналогічної продукції) [114, с. 233-234].

До кількісних методів регулювання зовнішньої торгівлі відносяться:

- квотування (або контингентування [167, с. 46]), тобто кількісне обмеження імпорту або експорту певних видів продукції;
- ліцензування, що передбачає необхідність отримання у державних органів влади спеціального дозволу на ввезення або вивезення продукції.

Приховані методи передбачають створення перешкод для вільного пересування продукції через кордон шляхом встановлення певних технічних вимог чи стандартів, зокрема санітарних, фітосанітарних, екологічних вимог [45], вимог щодо маркування і пакування тощо. До прихованих методів також відносять державні закупівлі продукції.

Антидемпінгове регулювання передбачає захист вітчизняних виробників від недобросовісної конкуренції. Демпінг за визначенням вітчизняного законодавства [55] є ввезенням на митну територію країни імпорту товару за ціною, нижчою від порівнянної ціни на подібний товар у країні експорту, яке заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару. З метою захисту від демпінгу країни застосовують антидемпінгові мита, проводять антидемпінгові розслідування, застосовують санкції до закордонних підприємств, що його здійснюють.

Риси митного регулювання у найбільшій мірі відображають схильність зовнішньоторговельної політики країни до протекціонізму чи вільної торгівлі. Політика вільної торгівлі, що стає все більш притаманною більшості країн внаслідок процесів глобалізації та поглиблення економічних зв'язків між країнами характеризується застосуванням економічних методів, тобто передусім тарифного регулювання, рівень якого також поступово знижується.

Протекціонізм, в свою чергу, характерний для країн з слабким рівнем розвитку господарської системи і має на меті захист внутрішніх галузей промисловості, що є неконкурентоспроможними у порівнянні з закордонними аналогами. Але надмірно протекціоністські тенденції практично повсюдно і завжди призводять до гальмування прогресивних структурних перетворень, поглиблення явищ застою й макроекономічної дестабілізації [178].

Водночас, особливість здійснення територіально-виробничими системами експортної діяльності полягає у тому, що митне регулюван-

ня вітчизняних органів влади має мінімальний вплив на їх зовнішньоекономічну діяльність. Значно більший вплив на їх експортну діяльність мають митні вимоги, тарифи і обмеження країн-імпортерів, у які українські територіально-виробничі системи постачають свою продукцію. З цієї позиції, особливо важливим для розвитку експортної діяльності є приєднання України до угод з іншими країнами, що дасть можливість мінімізації негативного впливу їхніх митних правил на діяльність українських експортних підприємств.

*Фінансово-кредитне регулювання* [40, 104, 113, 122, 151]. До основних інструментів належать такі прямі методи впливу як кредитування, субсидування і страхування експорту, імпортні депозити, а також загальноекономічні важелі як дефляційна і дисконтна політики, контроль за ціноутворенням. Філатова О.В. [171], в свою чергу, об'єднує між собою фінансові та валютні інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності у єдиний валютно-фінансовий механізм.

Кредитування експорту знаходить останнім часом все більшого застосування у багатьох розвинутих країнах, передусім завдяки тому, що такі заходи не є забороненими в рамках правил Світової організації торгівлі (СОТ). До кредитування експорту можна віднести такі інструменти як [122, с. 107; 167, с. 47]:

- надання державними або комерційними банками кредитів підприємствам-експортерам за пониженою відсотковою ставкою;
- державні кредити для іноземних підприємств-імпортерів за обов'язкової умови закупівлі продукції у підприємств країни-кредитора на усю суму кредиту (в цьому випадку важливу роль має державний рівень відсоткових ставок);
- страхування ризиків та надання гарантій при експорті продукції на випадок несплати імпортером вартості замовлених виробів.

Щоправда, застосування прямих фінансово-кредитних методів впливу на зовнішньоекономічну діяльність є достатньо ускладненим у тих країнах, що відчують дефіцит державних бюджетних коштів, які є необхідними для таких заходів.

Субсидування експорту, в свою чергу, передбачає грошові випла-

ти з боку держави чи банків підприємствам-експортерам або надання інших засобів зниження експортних витрат. Субсидування експорту поділяється на пряме і непряме.

Пряме субсидування експорту (експортні дотації [122, с. 106], прямі експортні премії [167, с. 48]) передбачає разові виплати підприємствам-експортерам при виході на зовнішній ринок збуту. Виплата здійснюється з відповідних фондів державного бюджету і дає можливість знижувати ціну експортованої продукції на зовнішньому ринку, що часто веде до демпінгу, тобто продажу продукції за цінами, нижчими за ціни на внутрішньому ринку підприємства-експортера. Часом завдяки субсидуванню продукція може продаватися навіть за ціною, нижчою від собівартості її виготовлення. Через це пряме субсидування експорту заборонено правилами СОТ, отже країни-члени цієї організації змушені вдаватися до непрямих методів субсидування.

Непряме субсидування експорту (непрямі експортні премії [167, с. 48]) надається у формі податкових пільг або звільнення від сплати певних загальнодержавних чи місцевих податків. Зокрема сюди можна віднести звільнення від мита або його повернення підприємствам, що використовують імпортовану сировину для виробництва експортної продукції (так званий умовно безмитний ввіз і повернення мита). Сутність цієї системи полягає у тому, що з метою розширення вивозу продукції експортерам повертається мито при вивозі продукції, яке було сплачено за ввіз імпортованої сировини або напівфабрикатів, використаних для виготовлення цієї продукції. Останнім часом коло цих засобів розширилося прихованими засобами субсидування, що спричинено небезпекою виникнення конфліктів з іншими державами та міжнародними економічними організаціями.

Хоча перелічені прямі інструменти фінансово-кредитного впливу на зовнішньоекономічну діяльність є надзвичайно ефективними засобами стимулювання експортної діяльності, в умовах дефіциту бюджетних коштів їх застосування є значно обмеженим.

Імпортні депозити [108], в свою чергу, є обмежуючим інструментом, що має на меті скорочення обсягів імпорту. Вони є заставою, яку вітчизняний імпортер зобов'язаний внести на спеціальний банківський

безвідсотковий депозитний рахунок перед здійсненням імпоротної операції. Депозит повертається імпортеру через встановлений термін (найчастіше через декілька місяців). Таким чином імпортний депозит є інструментом політики протекціонізму, який збільшує витрати імпортера, ускладнює процедуру імпорту та, по суті, підвищує ціну імпортованої продукції.

Загальна фінансово-кредитна політика, залежно від стану платіжного балансу і загальноекономічних тенденцій в країні, має на меті створення сприятливих умов для кредитування підприємницької діяльності або ж створення передумов для скорочення активності певних видів господарської діяльності. Низькі кредитні ставки є сприятливим фактором для розширеного відтворення та активізації господарської (та зовнішньоекономічної) діяльності підприємств, в той час як завищені ставки її дестимулюють. Щоправда низькі кредитні ставки є загрозою до збільшення грошової маси, що провокує інфляцію та скорочення реального експорту внаслідок зниження конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках. У таких випадках держава змушена вдаватися до зниження темпів інфляції, тобто застосовувати дефляційну політику.

Дефляційна політика має на меті скорочення обсягів внутрішнього попиту і включає обмеження бюджетних витрат, переважно видатків на цивільні та соціальні цілі, замороження цін та заробітної плати. Інструментами її впровадження є зменшення бюджетного дефіциту, зміна облікової ставки центрального банку (дисконтна політика), кредитні обмеження, встановлення меж зростання грошової маси.

Дисконтна політика, тобто зміна облікової ставки Центрального банку [113]. При пасивному платіжному балансі облікова ставка підвищується, що сприяє залученню інвестицій з закордону, а при активному – знижується, що стимулює національні підприємства до інвестування в інших країнах, а також сприяє відпливу зарубіжних інвестицій з країни.

*Податкове регулювання* [40, 49, 72, 73, 107, 123, 159]. Враховуючи те, що податкова система впливає на зовнішньоекономічну діяльність опосередковано, податковими інструментами впливу на неї можна вважати більшість загальнодержавних і місцевих податків та зборів.



Відповідна їх комбінація, рівень ставок, податкові пільги та знижки можуть створювати сприятливі передумови для здійснення господарської діяльності, в тому числі і зовнішньоекономічної. Найбільшу регулюючу здатність мають, щоправда, податок на додану вартість (ПДВ) і податок на прибуток підприємств.

Податок на додану вартість є непрямим загальнодержавним податком, базою нарахування якого є додана вартість, створена підприємством. Водночас, ПДВ є єдиним загальнодержавним податком, який має прямий вплив на зовнішньоекономічну діяльність. Згідно чинного законодавства [60], загальною є ставка 20%, в той час як для експортної продукції (робіт, послуг) застосовується ставка 0%. Механізм застосування нульової ставки ПДВ передбачає віднесення його суми у разі експорту на податковий кредит, а у випадку перевищення податкового кредиту над податковими зобов'язаннями відшкодування його суми з бюджетних коштів.

Підприємством-платником здійснюється подання декларації на експортне відшкодування ПДВ разом з митною вантажною декларацією, що є підтвердженням фактичного експорту. Даний механізм повернення має на меті мінімізацію зловживання шляхом здійснення перевірок наявності підстав для його виплати і тому його застосування є таким складним. З цієї позиції, негативним аспектом є тимчасова іммобілізація обігових коштів підприємств-експортерів, які часто не повертаються їм у відведені терміни через значну державну заборгованість з відшкодувань ПДВ.

Проблемою з застосуванням відшкодування ПДВ експортним підприємствам є те, відзначає Дяківський Д.А. [46], що таким чином втрачаються значні обсяги потенційних бюджетних коштів, а деколи, як наприклад це було у 2000-2001 роках – виплати відшкодувань з ПДВ перевищили надходження, отже держава більше виплачувала підприємств грошових коштів, ніж отримувала з даного податку.

Крисоватий А.І. та Вакулич І.П. доповнюють цю думку, та стверджують [87, с. 13-14], що застосування 0% ставки ПДВ для експортних операцій створює значний тягар для державного бюджету та сприяє зловживанню. Ними пропонується застосування щодо експорту ставки

ПДВ у розмірі 5%, що повинно, як вважають вони, створити рівні умови господарювання, посилити контроль з боку держави за зовнішньоекономічними операціями, а також використати отримані грошові кошти на цільову підтримку експортних підприємств у вигляді державних дотацій, субсидій, інвестицій, пільгового кредитування тощо.

Загальнодержавна (стандартна) ставка ПДВ також має значний опосередкований вплив на зовнішньоекономічну діяльність через дію на відтворювальні процеси, щоправда його дія в цьому плані є значно меншою за податок на прибуток підприємств. Застосування диференційованих ставок ПДВ є поширеним у зарубіжних країнах і застосовується з метою стимулювання прискореного розвитку певних пріоритетних галузей чи видів діяльності (напр. телекомунікації, комп'ютерні технології, наукові дослідження), або з метою покращення соціального забезпечення населення (напр. щодо продуктів харчування, медикаментів тощо). Щоправда Арзуманов Р.М. [5] висловлює думку, що диференціація чи зниження ставки ПДВ має слабкий позитивний вплив на інтенсивне відтворення внаслідок незначного реального впливу на відпускну ціну більшості виробників.

У роботі Мельника П.В. [107] зазначено, що основний податковий тягар зі сплати ПДВ припадає на галузі, що виробляють продукцію з високою часткою доданої вартості – машинобудування, будівництво, харчова, легка, переробна промисловість, основними споживачами якої є населення країни. На його думку, відсутність у чинному законодавстві галузевої диференціації зі сплати ПДВ призвела до поглиблення в економіці суперечностей щодо структурної перебудови промисловості, зокрема, частка базових галузей, які включають паливно-енергетичний та металургійний комплекси, збільшилась з 23 до 52,2% за цінами внутрішнього ринку за період з 1991 до 2000 року. У результаті вітчизняна продукція галузей з високою доданою вартістю втрачає свою конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Це, в свою чергу, зумовлює збільшення частки витрат населення країни на споживання, менше коштів залишається на заощадження (потенційний інвестиційний ресурс підприємств), тобто не відбувається реального зростання добробуту населення країни.

Податок на прибуток підприємств є прямим податком, який стягується з доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за ставкою 25% згідно Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” [58]. Хоча на зовнішньоекономічну діяльність підприємств він прямого впливу не має, водночас він є регулятором обсягів чистого прибутку підприємства, що залишається після оподаткування. Тому ставка цього податку впливає на фінансові можливості підприємств щодо інвестування у впровадження інновацій, розширення виробництва, створення та розвитку збутової системи тощо. Більше того, низькі ставки цього податку мають значний позитивний вплив на інвестиційний клімат країни, завдяки чому підприємства можуть залучити іноземні інвестиції, що також є важливим чинником розвитку економіки.

З метою стимулювання господарської та зовнішньоекономічної діяльності можливим є створення спеціальних (вільних) економічних зон (СЕЗ або ВЕЗ) і територій пріоритетного розвитку (ТПР). Такий статус передбачає, в залежності від кожного окремого випадку, скасування або застосування пільгових ставок окремих податків для суб’єктів підприємницької діяльності, що зареєстровані та виконали вимоги, необхідні для отримання статусу суб’єкта такої зони чи території. Незважаючи на те, що думки як закордонних, так і вітчизняних вчених поділені щодо доцільності такого обмеженого за територіальною ознакою стимулювання, в Україні на даний час існує 11 СЕЗ та 9 ТПР, що загалом покривають 10,5% території України.

Незважаючи на те, що у вітчизняному законодавстві відсутнє чітке визначення податкових пільг, вони також є інструментом регулювання, який може застосовуватися державою. Податкові пільги, які є зниженням суми коштів до оподаткування широко застосовуються у практиці більшості країн.

Цей інструмент податкового регулювання використовується з метою досягнення визначених цілей у розвитку економічної системи країни, сприянню розвитку певних галузей та видів діяльності. Незважаючи на позитивний вплив диференційованого підходу до регулювання економіки він, як зазначають багато вчених, має водночас дискримінаційний характер дії щодо тих суб’єктів підприємницької діяльності, які

таких податкових пільг не отримують.

Податкові знижки передбачають надання новоствореним підприємствам можливості застосування пільгових ставок податків у перші роки їх діяльності. Така практика була поширена свого часу у багатьох країнах Центральної та Західної Європи та довела значну ефективність під час трансформаційних процесів. Щоправда, використання податкових знижок при утворенні територіально-виробничих систем здається бути недоцільним, а навіть небезпечним з огляду на те, що вони є об'єднаннями уже існуючих та функціонуючих підприємств, зв'язки між ними не обов'язково є тривалими, а також існує можливість об'єднання лише для уникнення сплати податків у повному розмірі. Виходячи з цього ймовірно є, що застосування податкових знижок щодо територіально-виробничих систем може призвести до зловживання шляхом короткотермінового формування та ліквідації об'єднання після закінчення терміну дії сприятливого впливу податкової знижки.

Податкове регулювання повинно, передусім, характеризуватися чіткістю та простотою, запобігати зловживанням та, водночас, бути сприятливим для розвитку підприємницької діяльності. Як зазначає В.Є. Новицький [120, с. 42], податкова система України потребує вдосконалення, причому найбільш принциповим фактором при цьому повинна бути нова ідеологія оподаткування, яка мала б стимулюючу роль, а не виконувала виключно фіскально-поліцейські функції.

Розвиваючи цю думку, Чистов С.М. [40, с. 205-206], в свою чергу підкреслює, що податкове регулювання в сучасних умовах полягає не лише в тому, щоб максимально звільнити доходи та прибутки підприємств від податків і створити загальні та селективні стимули для їх господарювання відповідно до поточних цілей державного регулювання, а й у тому, щоб встановити чітку кількісну залежність між розмірами податкових пільг, що надаються суб'єкту підприємництва.

Це підтверджують і інші вчені [159], стверджуючи: “Податкова система має бути організаційно-економічним механізмом, покликаним коригувати і стимулювати фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання в суспільстві”.

Амоша О.І. висловлює думку, що основну проблему податкового регулювання в Україні створюють не рівень податкових ставок, а кількість податків, заплутаність порядку нарахування, значні витрати праці та часу, фактична безправність платників податків, гіпертрофовані права органів, що займаються перевіркою підприємств, та атрофовані права суб'єктів господарської діяльності [2].

*Амортизаційне регулювання* має значний опосередкований вплив на стимулювання зовнішньоекономічної діяльності, хоча його виділяють лише деякі вітчизняні науковці, зокрема Сухарський В.С. [153]. З такою думкою варто погодитися з огляду на те, що таке регулювання прямо впливає на інвестиційний клімат країни загалом та можливості оновлення виробничих фондів підприємств зокрема.

Завдяки тому, що норми амортизаційних відрахувань визначаються окремо для різних груп виробничих фондів, можливою є галузева диференціація цих норм з метою сприяння прискореному розвитку окремих видів діяльності, в залежності від загальнодержавних пріоритетів щодо розвитку промисловості. Існує також можливість використання різних методів нарахування амортизації, зокрема лінійного, кумулятивного, прискореного тощо, що сприяє ефективнішому управлінню грошовими потоками на підприємстві.

Застосування високих норм амортизації позитивно впливає на рівень та ефективність зовнішньоекономічної діяльності через стимулювання інноваційної та інвестиційної діяльності, створюючи передумови для швидшого оновлення основних виробничих фондів завдяки зменшенню суми прибутку до оподаткування. Норми щорічної (щоквартальної) амортизації визначаються окремо для різних груп основних виробничих фондів, які поділяються, як правило, на будівлі та споруди, виробниче устаткування та обладнання, а також малоцінні предмети.

*Інноваційне регулювання* впливає на рівень зовнішньоекономічної діяльності через створення передумов до підвищення конкурентоспроможності продукції, яка, в свою чергу, є головним фактором успішної діяльності підприємств на зовнішніх ринках збуту.

Важливість інноваційного розвитку промислових підприємств підкреслюють багато вітчизняних вчених, зокрема Бойко Є.І., Мамутов

В.К., Савельєв Л.А., Кузьмін О.Є., Захарін С.В., Яковлев А.І. Основними інструментами стимулювання інноваційної діяльності підприємств вони виділяють податкові, амортизаційні, інвестиційні, фінансово-кредитні важелі, отже тут знову очевидним є тісний взаємозв'язок і переплетіння між собою різних методів регулювання зовнішньоекономічної та господарської діяльностей.

Державними органами управління застосовується наступне визначення інновацій: технологічні інновації – це діяльність підприємства, пов'язана із розробкою та впровадженням як технологічно нових, так і значно технологічно удосконалених продуктів (продуктові інновації) і процесів (процесові інновації) [150, с. 334].

Для підтримки підприємств, що впроваджують інновації чи випускають інноваційну продукцію, як правило, надаються податкові пільги, пільгове кредитування, субсидування та пряма фінансова допомога. Такі сприятливі умови часом можуть надаватися інноваційним підприємствам за територіальною ознакою, якщо вони розташовані у технологічних парках, технополісах, інноваційних інкубаторах тощо [70].

Щодо важливості та необхідності підвищення інноваційного рівня підприємств та економіки загалом непотрібно вже нікого переконувати. Вітчизняні та зарубіжні дослідження, здійснені науковцями останніх десятиліть чітко вказують на тенденції зростання у тих країнах, що вирішили йти інноваційним шляхом розвитку економіки.

Час, коли Україна може конкурувати за світовому ринку за рахунок таких факторів виробництва, як дешеві робоча сила та сировина, невпинно скорочується. Зростання заробітних плат відбувається швидше зростання продуктивності праці та відповідного приросту реального сектора економіки, що забирає одну з основних загальнодержавних конкурентних переваг, на яку покладалися значні надії у 1990-х роках як щодо розвитку виробництва, так і щодо залучення іноземних інвестицій. В таких умовах необхідно шукати інші виходи для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та розвитку промисловості. Тому єдиним альтернативним шляхом розвитку економіки є інноваційна модель, яка базується на розробці, впровадженні та виробництві продукції, що є конкурентоспроможною за усіма параметрами

на світових ринках збуту. Цього неможливо досягнути без координованої підтримки з боку державних органів законодавчої та виконавчої влади, які повинні максимально спрощувати та стимулювати діяльність таких суб'єктів підприємницької діяльності, які є майбутнім джерелом мобілізації всіх секторів економіки для забезпечення економічного та соціального зростання.

*Інвестиційне регулювання* впливає на зовнішньоекономічну діяльність територіально-виробничих систем через створення стимулюючих умов для оновлення підприємствами власних виробничих фондів, розширення виробництва, впровадження інновацій, удосконалення параметрів продукції, тобто здійснення заходів, що мають на меті підвищення конкурентоспроможності територіально-виробничої системи або її продукції та розширення ринків збуту.

Загалом інвестиційні умови у певній країні описуються поняттям “інвестиційного клімату”, який є терміном, що поєднує в собі всі переваги та особливості здійснення інвестиційної діяльності. Державне регулювання інвестиційної діяльності забезпечується наступними важелями: системою податків, податкових ставок і пільг, амортизаційною політикою, наданням певним регіонам, галузям чи підприємствам фінансової допомоги у формі дотацій, субсидій, бюджетних позик тощо. Важливість наявності в країні сприятливого інвестиційного клімату підкреслюється багатьма вченими [42, 68, 99, 100, 101, 121], які визначають інвестиції ключовим засобом забезпечення виходу країни з економічної кризи, структурних зрушень у національній економіці, забезпечення науково-технічного прогресу, розвитку інфраструктури, збільшення доходів населення та підвищення його життєвого рівня.

Американський вчений Р. Моксон [195] виділяє 4 основні критерії вибору країни інвестування:

- фактори, що стосуються робочої сили (наявність, вартість, продуктивність);
- інфраструктурні фактори (транспорт та комунікації, регіональні постачальники продукції, матеріалів і сировини);
- фактори державної політики (загальне відношення до іноземних інвесторів, регулювання інвестиційних надходжень, заохочення інозе-

мних інвестицій);

- фактори стабільності (економічна і політична стабільність).

Як зазначав ще Дж. М. Кейнс: “ключ до вирішення економічних проблем слід шукати в недостатньому рівні інвестиційної діяльності” [129, с. 537]. Це особливо актуально для вітчизняної економіки в сучасних умовах, коли інвестування в Україні є обмеженим через незначні обсяги заощаджень населення, недостатність бюджетних коштів та нездатність вітчизняних підприємств забезпечити достатні обсяги власного інвестування. З цієї позиції, інвестиційне регулювання має включати також управління процесами залучення іноземних інвестицій та вкладення національних у інші країни.

Розглядаючи іноземні інвестиції у рамках дослідження зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем потрібно підкреслити, що вони відіграють тут подвійну роль. З однієї сторони, іноземне інвестування є одним з видів зовнішньоекономічної діяльності, яку можуть здійснювати її суб'єкти. З другої сторони, іноземні інвестиції є одним з найважливіших засобів перебудови та оновлення виробничої діяльності підприємств для країн, що розвиваються, а також для країн з перехідною економікою, які відчують недостатність внутрішніх інвестицій.

Стосовно державного регулювання інвестиційної діяльності та її ролі у активізації зовнішньоекономічної діяльності, можна виділити також те, що недостатньо високий рівень експортної діяльності національних територіально-виробничих систем та промисловості загалом пояснюється за допомогою економетричних моделей визначення ролі іноземного капіталу в зовнішньоекономічній діяльності. Як зазначається у [167, с. 32-34], сучасні західні теорії міжнародної торгівлі, зокрема модель Кенета К. Курихари, виділяє два типи країн: розвинуті країни, які мають надлишок капіталу, і країни, що розвиваються і відчують нестачу капіталу для розвитку економіки. Курихарою обґрунтована чітка залежність обсягів експорту від обсягів іноземного інвестування для країн, що розвиваються. Залежність ця пояснюється тим, що надлишок вільних капіталів створює надлишок продукції в країні і це веде до поступового підвищення обсягів експорту та досягнення балансу з



обсягами імпорту. І навпаки, при нестачі власного капіталу та пов'язаним з цим низьким рівнем розвитку національного виробництва для країни існує необхідність перевищення ввозу продукції над її вивозом. Для обґрунтування цієї теорії наводиться модель, яка відображає описану залежність [167, с. 33]:

$$I + X = S + M + B,$$

де I – народногосподарські (внутрішні) інвестиції;

X – експорт товарів і послуг;

S – національні заощадження;

M – імпорт товарів і послуг;

B – іноземні фінансові засоби.

Завдяки використанню цієї формули можливою є оцінка обсягів іноземних інвестицій, необхідних для швидкого зростання національного доходу, зокрема, внаслідок збільшення обсягів експорту.

Стимулювання припливу іноземних інвестицій здійснюється, як правило, шляхом надання податкових пільг та знижок, встановлення для підприємств з іноземним капіталом прискорених ставок амортизації для швидшої окупності вкладеного капіталу тощо. На даний час законодавство визначає національний режим для іноземних інвесторів, проте у науковців немає спільної думки щодо доцільності такого рішення в умовах перехідної економіки. Так, частина вчених вважає, що підприємства з іноземними інвестиціями та підприємства без них повинні бути на рівних правах, і тому іноземні інвестори не повинні користуватися особливими пільгами, встановленими лише для них. Зокрема, так вважає М. Герасимчук [25]. Інші ж вчені, навпаки, висловлюють думку, що у зв'язку з наявністю конкуренції серед країн, які є потенційними реципієнтами іноземних інвестицій та тих, які характеризуються несприятливим інвестиційним кліматом, іноземний капітал слід заохочувати та створювати йому таким чином мотивації. Вирішити це завдання можна лише шляхом встановлення пільг та надання гарантій. Український вчений О. Гаврилюк вважає, що повністю скасувати пільги, передбачені лише для іноземних інвесторів можна лише тоді, коли країна досягла достатнього рівня економічного розвитку та вже не відчуває гострого дефіциту інвестиційних ресурсів [25].

Отже, інвестиції, включно з іноземними, є рушійною силою розширеного відтворення будь-якого промислового підприємства чи територіально-виробничої системи, оскільки дають їм змогу виробляти нові види продукції, впроваджувати інновації, підвищувати конкурентоспроможність продукції та розширювати ринки збуту, зокрема зовнішні, тобто активізувати зовнішньоекономічну діяльність. Тому відповідне регулювання інвестиційної діяльності має значний як прямий, так і опосередкований вплив на зовнішньоекономічну діяльність територіально-виробничих систем.

Необхідно також зазначити, що процес інвестування передбачає не лише закупівлю нового устаткування чи впровадження нового виробничого процесу. Проблема полягає у тому, що часто підприємства після налагодження виробництва продукції перестають шукати нових способів підвищення конкурентоспроможності своєї продукції з точки зору переваг для споживачів, а лише шукають можливості економії витрат на її виробництві. В сучасному конкурентному середовищі втримання переваги лише за рахунок унікальності продукції можливо лише у короткостроковому періоді, тому інноваційний підхід у інвестуванні, який передбачає постійне вдосконалення нормативних, технічних, економічних та організаційних параметрів продукції повинен застосовуватися підприємствами постійно.

*Антимонopolьне регулювання*, передусім, стосується великих підприємств та їх об'єднань, що функціонують на ринках продукції країни. Якщо до 1991 року проблема існування монополій в Україні була через об'єктивні причини відсутня, то на даний час, при формуванні та розширенні територіально-виробничих систем необхідно враховувати державні обмеження щодо частки ринку, яку займає певне підприємство чи об'єднання підприємств.

Найбільшу увагу при антимонopolьному регулюванні привертають процеси концентрації у форми корпорацій та концернів, що внаслідок жорсткої структури управління становлять певну загрозу конкуренції. У випадку асоціацій та консорціумів такої проблеми майже не існує з огляду на статус договірною об'єднання та слабких зв'язків між підприємствами, що до нього входять.

У той час, коли експортні територіально-виробничі системи можна вважати одним із найсуттєвіших засобів розвитку зовнішньоекономічної діяльності, їх існування не має означати використання монопольного становища на внутрішньому ринку, тим більше що основними, якщо не єдиними, ринками збуту їх продукції є країни, вимоги антимонопольного законодавства яких можуть суттєво відрізнятись. До цієї думки схиляються також вчені Інституту економіки промисловості НАН України, які стверджують: “Потрібно обмежити чинність антимонопольних механізмів щодо найважливіших інноваційних напрямків і проектів, тому що вони більше конкурують на зовнішньому ринку” [127, с. 210].

Водночас Сизоненко В.О. зауважує, що великі корпоративні структури мають здатність ускладнювати розвиток середнього та малого бізнесу, що не входить до складу корпоративних мереж. Зокрема, говорячи про промислово-фінансові групи він стверджує, що в перехідній економіці вони можуть мати негативний ефект внаслідок штучного створення монополій, певних відхилень під час проведення приватизації чи застосування системи оподаткування. Водночас, існування таких об’єднань зумовлює пошук складнішої концепції розвитку підприємницьких структур, форм співробітництва малого й середнього бізнесу з ПФГ [143, с. 117-118], що у перспективі може мати позитивний вплив на розвиток промисловості.

Підсумовуючи розгляд теоретичних аспектів застосування різних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем, потрібно підкреслити, що процеси в економічній системі країни є надзвичайно сильно пов’язаними між собою, а тому часто зміни у одній сфері регулювання змінюють тенденції у одній або декількох інших сферах господарської системи.

Власне тому при формуванні механізмів регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем необхідною є всебічна ґрунтовна оцінка наслідків від впровадження тих змін, які мають на меті стимулювання розвитку експортної діяльності промислових підприємств та їх об’єднань.

### **1.3. Зарубіжний досвід регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств**

Аналіз досвіду зарубіжних країн стосовно регулювання зовнішньоекономічної діяльності дає можливість оцінити аспекти практичного застосування відповідних методів, важелів та інструментів впливу на неї, водночас вказуючи на переваги і недоліки їх впровадження у конкретних умовах. Враховуючи це, уваги та вивчення заслуговує як досвід промислово-розвинутих країн, які успішно пройшли довгий шлях розвитку ринкової економічної системи, так і тих, які донедавна належали до групи країн з перехідною економікою, досвід яких базується на вирішенні тих проблем, що є максимально наближеними до особливостей та проблем сучасної вітчизняної господарської системи.

Особливої уваги при дослідженні методів і важелів регулювання зовнішньоекономічної діяльності заслуговує досвід країн Центральної Європи, які швидше від інших країн пострадянського блоку пройшли трансформацію економіки й досягли значних позитивних результатів як у структурній перебудові економічної системи, так і у міжнародній торгівлі. До найбільш успішних країн цього регіону потрібно віднести Польщу, Чеську Республіку і Угорщину, які, незважаючи на застосування відмінних механізмів впливу на національне господарство, досягли протягом останніх 17-18 років трансформації до ринкової економіки подібних результатів, що вказує на існуючі альтернативи у виборі підходів до регулювання. Тому розглянемо деякі аспекти державного регулювання у цих країнах, приділяючи основну увагу Польщі.

Як виявило дослідження, названі країни передусім зосередилися на залученні іноземних інвестицій у національну економіку, що дало поштовх до створення виробничих потужностей для імпортозаміщення на внутрішньому ринку, а пізніше і посиленого розвитку експортно-орієнтованих галузей.

Польський вчений Карашевські В. [199] вважає, що іноземні інвестиції в Польщі відіграли ключову роль у розвитку конкурентоспроможної промисловості країни. Згідно статистичних даних, в цю країну за період 1990-2006 рр. було вкладено біля 108 млрд. дол. США у вигляді прямих іноземних інвестицій [205]. В Угорщину за цей же період на-

дійшло біля 60 млрд. дол. США [198], у Чеську Республіку – 59 млрд. дол. США [193]. Динаміку надходжень прямих іноземних інвестицій протягом 2001-2006 рр. у три названі країни можна побачити на рис. 1.4.

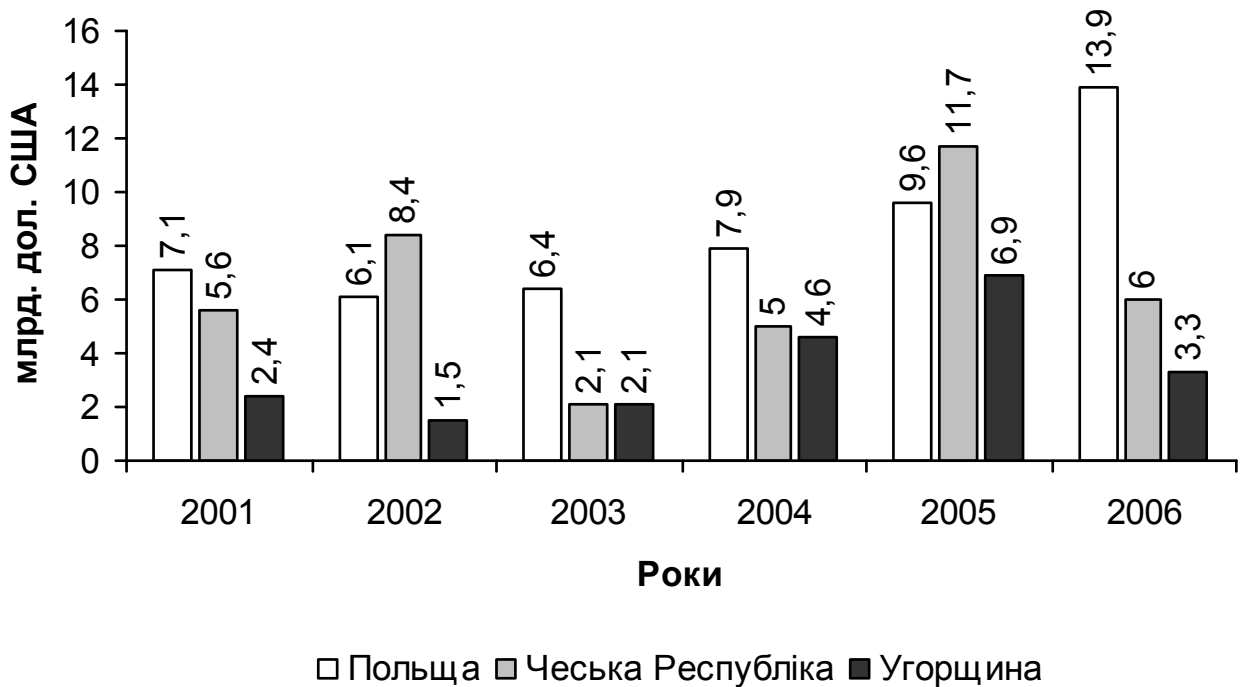


Рис. 1.4. Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій у Польщу, Чеську Республіку та Угорщину протягом 2001-2006 рр. [193, 198, 205]

Надзвичайно важливу роль у сприянні залучення іноземних інвестицій відіграє інформаційне забезпечення, що здійснюється спеціальними державними установами. Так, Польське агентство інформації і закордонних інвестицій (PAiIZ – Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych) надає вичерпну інформацію та допомогу потенційним інвесторам, які зацікавлені вкладати свої кошти у польську економіку. Дане агентство виконує такі функції [90, 205]:

- створення позитивного іміджу Польщі та польських товарів і послуг в інших країнах шляхом надання інформації у мережі Інтернет;
- надання правових консультацій потенційним інвесторам та тлумачення законодавчих актів, що пов'язані з реалізацією інвестиційних

проектів;

- здійснення для підприємств-замовників пошуку партнерів, інвесторів та постачальників, а також місця найоптимальнішого розташування майбутнього підприємства;
- допомога та посередництво у контактах з польськими органами державної та місцевої влади.

Особливістю даного агентства є те, що перебуваючи державною установою, воно одночасно є суб'єктом підприємницької діяльності і зареєстроване у формі акціонерного товариства, та надає усі вище перелічені послуги на платній основі. Таким підхід до управління даним агентством спонукає його до максимально ефективної праці. Ефективність діяльності агентства оцінюється дуже високо, у даний час воно займається понад 80 інвестиційними проектами, 20 з яких стосуються великих транснаціональних корпорацій. Лише плановане збільшення зайнятості за рахунок цих інвестиційних проектів оцінюється на 12,5-18 тисяч нових робочих місць [205].

За даними вищеназваного агентства, основними причинами вибору Польщі, як країни вкладення коштів, інвестори називають висококваліфіковану робочу силу, сприятливе ставлення польського уряду та місцевих органів державної влади, зрозуміле і чітке законодавство, що пристосоване до стандартів Європейського Союзу, розвинуту інфраструктуру тощо. Подібними є відгуки інвесторів і у Чеській Республіці та Угорщині. Цікавим, а водночас невтішним фактом є те, що ці ж самі фактори іноземні інвестори в Україні перелічують у складі негативних, тобто на даний час у нас не тільки відсутні стимули для іноземних інвесторів, а немає навіть базових умов, необхідних для заохочення припливу капіталу з інших країн у вітчизняну економіку.

Привабливість здійснення підприємницької діяльності у Польщі підтверджують також дані щодо обсягів реінвестованих прибутків іноземних підприємств, які вклали інвестиції у цю країну. Лише у 2006 році сума реінвестицій склала 5,6 млрд. дол. США [205], що є майже половиною залучених іноземних інвестицій у цьому періоді.

Завдяки залученню значних обсягів іноземних інвестицій Польщі вдалося в останніх роках докорінно змінити структуру промисловості,

що вплинуло і на зміни у структурі експорту, яку можна побачити у табл. 1.2. З наведених даних видно подібність структури експорту Польщі у 1995 році до сучасної експортної структури України, що наведена у розділі 2.1 (рис. 2.1). Зокрема, тут виділяються металопродукція, машини та обладнання, мінеральні продукти, що вказують на типову для постсоціалістичних країн видобувну та базову переробну промисловість, які характеризуються низьким рівнем переробки та незначною часткою доданої вартості.

Таблиця 1.2

**Зміни у структурі польського експорту протягом 1995-2006 рр.\***

Види продукції	Роки		
	1995	2000	2006
Вироби легкої промисловості, %	13,6	9,6	4,0
Деревина та вироби з неї, %	4,1	3,6	2,7
Машини та обладнання, %	11,5	20,3	23,9
Металопродукція, %	16,2	12,7	13,1
Мінеральні продукти, %	10,0	5,6	4,8
Продукти харчування, %	4,5	3,7	4,2
Транспортні засоби, %	10,1	14,3	16,9
Хімічна продукція, %	6,8	5,4	5,0
Інше, %	23,2	24,8	25,4

\* Примітка. Складено на основі [202].

Уже у 2006 році ситуація у Польщі була вже кардинально протилежною – завдяки залученню значних обсягів іноземних інвестицій на перше місце у обсягах експорту виходить продукція галузі машинобудування, значних результатів також досягає виробництво транспортних засобів, причому це відбувається на фоні стрімкого нарощування обсягів експорту країни.

Обсяги експорту Польщі не є значними, порівняно з розвинутими країнами, але вони стрімко і впевнено зростають. Щоправда, незважаючи на таку тенденцію, з табл. 1.3 видно, що зовнішньоторговельне сальдо цієї країни є від’ємним, причому розрив між обсягами експорту та імпорту все збільшується. Водночас, позитивним аспектом є те, що біля 50-60% імпорту Польщі складає “інвестиційний імпорт” [204].

**Динаміка експорту та імпорту Польщі у 1990-2006 рр.\***

Роки	Експорт, млрд. дол. США	Імпорт, млрд. дол. США	Зовнішньоторговельне сальдо, млрд. дол. США
1990	14,3	9,4	4,9
1991	14,9	15,5	-0,6
1992	13,2	15,9	-2,7
1993	14,1	18,8	-4,7
1994	17,2	21,6	-4,4
1995	22,9	29,1	-6,2
1996	24,4	37,1	-12,7
1997	25,8	42,3	-16,5
1998	28,2	47,1	-18,9
1999	27,4	45,9	-18,5
2000	31,6	48,9	-17,3
2001	35,8	52,1	-16,3
2002	41,3	55,1	-13,8
2003	53,7	68,0	-14,3
2004	74,3	88,2	-13,9
2005	89,3	101,5	-12,2
2006	109,1	124,6	-15,5

\* Примітка. Складено на основі [202, 205].

Важливим напрямком підвищення міжнародної конкурентоспроможності польської продукції є державна інноваційна політика. Згідно з законодавством Польщі [214], новими технологіями вважаються технологічні знання у вигляді нематеріальних активів, тобто ліцензій, авторських прав, патентів та “ноу-хау”, що дозволяють виробництво нових або покращення існуючих виробів або послуг, і які не застосовуються у світі довше ніж 5 років. Для стимулювання інноваційної діяльності у 2005 році були впроваджені податкові заохочення, що включають в себе амортизацію витрат на науково-дослідні роботи за період 12 місяців, зарахування видатків на науково-дослідні роботи на валові витрати підприємства незалежно від досягнутого фінансового результату, оподаткування таких робіт податком на додану вартість здійснюється за ставкою 22%. До цього часу платники податку, що займалися науково-дослідними роботами не могли відраховувати ПДВ від вартості за-



куплених товарів та послуг. Хоча 22% ставка ПДВ у цьому випадку не є найкращим виходом, ставка 0% не може бути застосована у зв'язку з поступовою гармонізацією податкових ставок на території Європейського Союзу, а тому Польща планує проводити переговори про можливість застосування преференційної ставки ПДВ у розмірі 7%.

Амортизаційна політика Польщі також є важливим інструментом у регулюванні розвитку національного господарства. Вона націлена на швидке оновлення основних виробничих фондів, а також використовується для стимулювання прискореного розвитку окремих галузей та видів діяльності. Загалом польське законодавство виділяє 8 груп основних фондів, щоправда в кожній з груп існує диференціація ставок в залежності від цілей використання основних виробничих фондів (табл. 1.4). Дещо інакші правила стосуються амортизації нематеріальних активів. Можливим є списання їх вартості лише лінійним методом, не допускається використання прискорених, сповільнених чи індивідуальних ставок амортизації, неможливим є також удосконалення нематеріальних активів та збільшення тим самим їх вартості – кожне покращення нематеріального активу розцінюється як окремий актив, який відповідно необхідно амортизувати.

Незважаючи на значний прогрес польських підприємств у здійсненні експортної діяльності потрібно зауважити, що все ще не у повній мірі застосовуються всі методи її стимулювання, зокрема що стосується фінансово-кредитних інструментів. Хоча у Європейському Союзі застосування фінансових методів стимулювання експорту є надзвичайно поширеним, у Польщі вони ще не одержали необхідного розвитку, передусім внаслідок відсутності достатніх бюджетних коштів. Водночас, з таких методів, що застосовуються у Польщі, основними є [191]:

- кредитування експортних операцій – лише 4% польських експортних операцій відбувається з використанням кредитування (у той час як у Німеччині кредитування використовують 25% експортерів, а у Великобританії – понад 50%);

- страхування експорту – в той час, як у промислово-розвинутих країнах даний інструмент є достатньо поширеним, у Польщі частка застрахованих експортних операцій становить лише 2,5%;

**Групи основних фондів та річні норми амортизації у Польщі\***

Групи основних фондів	Види основних фондів	Норма амортизації, %
1	<i>Будівлі та споруди, зокрема:</i> - житлові будівлі - будівлі нежитлового призначення - підземні гаражі та криті паркінги - кіоски (до 500м <sup>3</sup> )	1,5 – 10  1,5 2,5 4,5 10
2	<i>Водні та земельні інженерні об'єкти</i>	2,5 – 10
3	<i>Котли і енергетичне устаткування</i>	7 – 14
4	<i>Машини, устаткування і апарати загального призначення, зокрема:</i> - комп'ютери	7 – 30  30
5	<i>Машини, устаткування і апарати спеціального призначення, зокрема:</i> - устаткування вугільної промисловості - устаткування металообробної промисловості - устаткування хімічної промисловості - бурове обладнання	7 – 20  7 10 14 20
6	<i>Технічне обладнання, зокрема:</i> - мобільні телефони, каси фіскальні - підйомні крани	4,5 – 25  20 25
7	<i>Транспортні засоби, зокрема:</i> - літаки - легкові та вантажні автомобілі	7 – 20  14 20
8	<i>Інструменти, прилади, рухоме майно та обладнання</i>	10 – 25

\* Примітка. Складено на основі [216].

- державні доплати до відсотків за експортні кредити – цей інструмент використовується у недостатній мірі через великий перелік вимог до реципієнтів та незначні бюджетні кошти, що виділяються з

цією метою.

Отже, навіть Польща, як країна з порівняно високим рівнем ВВП та значними обсягами експорту все ще не може дозволити собі на повноцінне стимулювання експортної діяльності за рахунок фінансово-кредитних методів. Основними причинами цього є відсутність бюджетних коштів, додаткові витрати підприємств та складність отримання допомоги від державного банку.

Важливу роль у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності відіграє податкове регулювання, що має вплив на зовнішньоекономічну діяльність та здатність підприємств до підвищення конкурентоспроможності продукції. Цей вплив, як уже зазначалося, може бути прямим або опосередкованим. Як стверджують закордонні вчені [218], основною тенденцією в оподаткуванні різних країн світу в останніх роках є збільшення частки податкових надходжень з непрямих податків. Тому передусім розглянемо практику застосування ПДВ, для чого звернемося до табл. 1.5, де наведено ставки цього податку у деяких країнах світу.

Як видно з цих даних, більшість країн застосовують максимально можливий прямий стимулюючий вплив ПДВ на експортну діяльність, використовуючи ставку 0%, що дає можливість експортерам мінімізувати ціну продукції на зовнішніх ринках. Звичайні та преференційні ставки ПДВ, в свою чергу, визначають умови діяльності підприємств на внутрішньому ринку, тому що їх розмір відображається у загальному рівні цін в країні, соціальному забезпеченні населення тощо. В той час, як звичайні ставки ПДВ застосовуються до більшості товарів і послуг, що реалізуються на території певної країни, преференційні ставки стосуються товарів першої необхідності, наприклад, продуктів харчування, ліків, книг, послуг зв'язку тощо. Деякі країни застосовують також підвищені ставки ПДВ щодо дорогої та ексклюзивної продукції як, наприклад, деяких марок автомобілів і ювелірних виробів.

У США податок на додану вартість застосовується лише у штаті Мічіген, в той час як у 44-х штатах застосовується податок з реалізації (різновид податку з обороту) [4], ставки якого коливаються в межах 3-8,25%. Подібна практика проводиться і у Японії, де ставка податку з

реалізації (податку на споживання) становить 5%. Приводом до відмови ввести ПДВ стало ствердження, що він має регресивний вплив на розвиток економіки та не стимулює зовнішньоторговельних відносин.

Таблиця 1.5

**Ставки ПДВ у деяких країнах світу (станом на 01.08.2007 р.)\***

Країни	Ставка ПДВ, %		
	експортна	преференційна	стандартна
Болгарія	0	-	20
Великобританія	0	-	17,5
Данія	0	-	25
Естонія	0	5	18
Ізраїль	0	-	17
Іспанія	0	4 і 7	16
Італія	0	4 і 10	20
Китай	0	-	17
Нідерланди	0	6	19
Німеччина	0	-	19
Південна Корея	0	-	10
Польща	0	3 і 7	22
Португалія	0	-	21
Росія	0	-	19
Румунія	0	9	19
Словаччина	0	-	19
Словенія	0	8,5	20
Туреччина	0	-	18
Угорщина	0	5	20
Україна	0	-	20

\* Примітка. Складено на основі [207, 217].

Розглядаючи практику застосування податку на прибуток підприємств потрібно відмітити дві основні тенденції, що склалися останніми роками. Значна кількість країн перейшли до використання пропорційного податку, що має на меті здійснення мінімального фіскального впливу на діяльність підприємств, а також реалізацію принципу недискримінації. Водночас відбувається поступове зниження ставок цього податку, причому це пояснюється не лише сприянням розширеного відтворення підприємств, але і певною конкуренцією між сусідніми

країнами з метою залучення капіталів.

Так, у Чеській Республіці ставка податку на прибуток становить 26%, Польщі та Словаччині - 19%, Угорщині – 16%, Латвії та Литві – 15% [148]. Застосування низьких пропорційних ставок податку сприяє також зменшенню тіньового сектора економіки, мінімізації зловживань податковими пільгами та накопиченню інвестиційних ресурсів підприємств. Альтернативним шляхом є застосування прогресивної чи змішаної податкової шкали. Зокрема, у Японії великі корпорації (капітал яких більший за 100 млн. єн) сплачують податок за ставкою 30% незалежно від суми річного доходу, в той час як малі (річний дохід менше 8 млн. єн) – 22%, а середні (річний дохід яких є більшим за 8 млн. єн) – також 30% [203].

У США та Великобританії, в свою чергу, діють змішані шкали оподаткування прибутку корпорацій, які представлені на табл. 1.6 і 1.7. Як зазначають Андрущенко В.Л. і Данілов О.Д. [4], такий диференційований підхід до оподаткування прибутку корпорацій у США пояснюється можливістю вибору щодо сплати корпоративного прибуткового податку або ж сплати акціонерами прибуткового податку з дивідендів.

Таблиця 1.6

### Оподаткування прибутку корпорацій у США

Прибуток до оподаткування, дол. США	Ставка податку, %
до 50 000	15
50 001 – 75 000	25
75 001 – 100 000	34
100 001 – 335 000	39
335 001 – 10 000 000	34
10 000 001 – 15 000 000	35
15 000 001 – 18 333 333	38
більше 18 333 334	35

Джерело: [4, 73].

Вартим уваги є також досвід оподаткування корпорацій США альтернативним мінімальним податком (АМП), який має на меті міні-

**Оподаткування прибутку корпорацій у Великобританії**

Прибуток до оподаткування, фунтів стерлінгів	Ставка податку, %
до 10 000	0
10 001 – 50 000	23,75
50 001 – 300 000	19
300 001 – 1 500 000	32,75
більше 1 500 000	30

Джерело: [73].

мізацію можливостей підприємств до зловживання податковими пільгами, знижками і кредитами. Якщо АМП, нарахований на дохід корпорації, перевищує суми звичайних зобов'язань по корпоративному податку, то платник має сплатити саме альтернативний податок [4]. Ставка альтернативного мінімального податку для корпорацій у США становить 20%.

Застосування пільг в оподаткуванні є також значно поширеним у зарубіжному досвіді. Прикладом може бути Франція, де держава активно застосовує механізм податкових пільг в рамках стимулюючої функції податкової системи, за допомогою яких здійснюється значне сприяння прискоренню науково-технічному прогресу та розширенню експорту [104, с. 39].

Розглядаючи митну політику зарубіжних країн, необхідно відмітити загальносвітову тенденцію до її поступової гармонізації на основі використання правил Світової організації торгівлі. На даний час більшість промислово-розвинутих країн та країн, що розвиваються, пристосували основні інструменти регулювання до вимог цієї організації. Її вагомість та сферу впливу можна побачити на рис. 1.5, який показує країни, що є її членами станом на 01.01.2009 року.

Основною ознакою митного регулювання більшості країн світу є постійне зниження ефективного митного навантаження на експорт та імпорт продукції завдяки приналежності цих країн до СОТ. У результаті багатосторонніх переговорів, проведених у рамках СОТ, рівень митного навантаження в останні роки знижено більш ніж на 75%, середній

рівень ставок митних тарифів розвинутих країн складає близько 6%, а країн, що розвиваються, - 30-40% [8, с. 240].

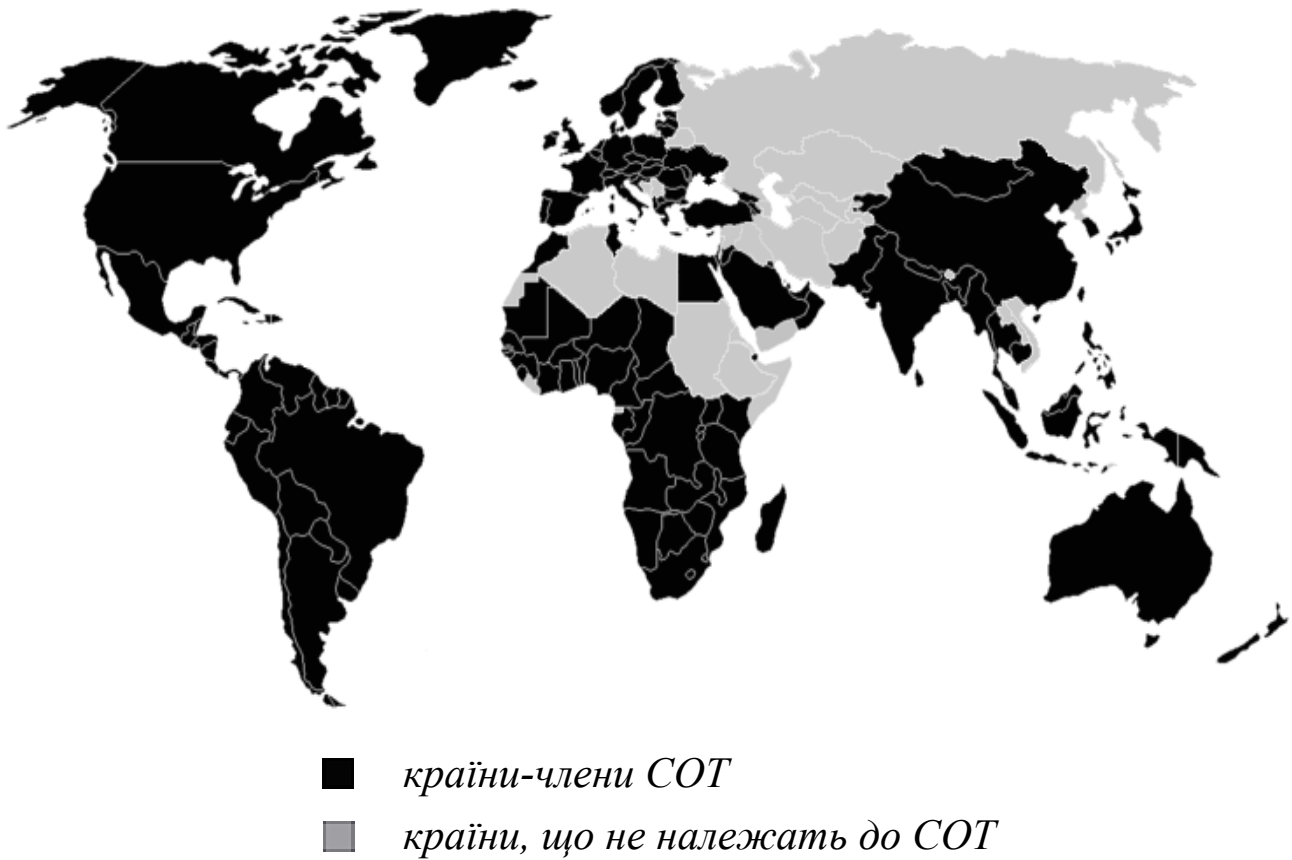


Рис. 1.5. Розподіл країн світу за ознакою приналежності до СОР станом на 01.01.2009 р. [142]

З країн, що досягли значного успіху у фінансово-кредитному регулюванні зовнішньоекономічної діяльності потрібно виділити США та країни Західної Європи. У США фінансово-кредитна складова механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за допомогою наступних державних установ [192]:

- Експортно-імпортний банк США (U.S. Export-Import Bank), що здійснює кредитування зовнішньоекономічних операцій та страхування цих же кредитів;

- Асоціація страхування закордонних кредитів (Foreign Credit Insurance Association), яка здійснює страхування зовнішньоторговельних кредитів;

- Громадська корпорація з фінансування експорту (Public Export

Funding Corporation), що надає кредити імпортерам американської продукції.

У Німеччині пільгове кредитування експорту не застосовується, водночас, усім суб'єктам підприємницької діяльності доступними є кредити за низькими відсотковими ставками. У Франції пільгове кредитування експорту є доступним лише для операцій з країнами, що розвиваються. Водночас у обох країнах розвинутими є інші види страхування, зокрема страхування експортних кредитів, страхування обмінного курсу, страхування від зростання витрат внаслідок інфляції, страхування виробничих ризиків тощо, причому кошти на них виділяються з державних бюджетів [7].

Розглядаючи валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, потрібно відзначити значні розбіжності внаслідок різних рівнів розвитку національних господарств. Якщо США чи Японія широко застосовували девальвацію власної валюти, то для країн, що розвиваються, застосування цього важеля є достатньо ризикованим, а також, часто невиправданим. Джеймс В. Дін проаналізував особливості валютного регулювання країн Центральної та Східної Європи у період перехідної економіки, тобто у 1990-2004 рр. (табл. 1.8) [41].

Таблиця 1.8

### Режими валютного курсу країн Центральної та Східної Європи

Країни	Режим валютного курсу
Естонія, Латвія, Литва	Валютна рада (прив'язка до курсу іноземної валюти, долара США, євро або СПЗ)
Польща	Плаваючий курс та застосування засобів монетарної політики для уникнення надмірної інфляції
Чеська Республіка	Керований плаваючий курс з застосуванням валютних інтервенцій
Угорщина	Повзучий коридор з межами $\pm 1\%$

Джерело: [41].

Як видно з табл. 1.8, кожна з перелічених країн обрала специфічний для себе режим валютного курсу, враховуючи стратегію розвитку національного господарства, основні пріоритети та перешкоди в їх досягненні. Складність у виборі режиму валютного курсу підсумував ди-



ректор Міжнародного валютного фонду Хорст Кохлер, який ствердив, “ніякий режим валютного курсу не є відповідним для всіх країн чи за будь-яких умов” [200]. Тому кожна країна вибирає режим найбільш відповідний для внутрішніх умов, передусім темпів інфляції, динаміки зміни сальдо платіжного балансу, дефіциту державного бюджету тощо.

У Польщі, зокрема, одночасно з плаваючим валютним курсом застосовувалася “повзуча” девальвація національної валюти, темпи знецінення якої були встановлені в залежності від прогнозованих темпів інфляції. Незважаючи на певне підсилення інфляційних процесів, цей важіль виявився достатньо дієвим у стимулюванні збільшення обсягів експорту та економічного зростання загалом.

При розгляді досвіду регулювання зовнішньоекономічної діяльності варто також звернути увагу на деякі окремі країни чи їх групи. Зокрема, необхідно розглянути досвід нових індустріальних країн (НІК), до яких належать більш розвинуті (Південна Корея, Сінгапур, о. Тайвань), а також менш розвинуті (Мексика, Аргентина, Таїланд, Туреччина, Шрі-Ланка, Філіппіни тощо). Характерними ознаками цих країн було утворення за короткий період часу значного промислового потенціалу завдяки чіткому позиціонуванню у міжнародному поділі праці. У 1960-1970 рр. транснаціональні корпорації розвинутих країн почали переносити свої виробництва у країни, що розвиваються. Це було спричинено зростанням заробітної плати, вичерпанням певних ресурсів, жорсткими вимогами щодо екології промисловості у розвинутих країнах. Ті з країн, які створили максимально сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій транснаціональних корпорацій отримали значний поштовх у розвитку експортно-орієнтованих виробництв, завдяки чому стали одними з найбільших експортерів у світі.

Щоправда, внаслідок поступового зростання заробітних плат та рівня життя у цих країнах транснаціональні корпорації знову відчували потребу перенесення своїх виробництв у більш сприятливе середовище, тому відбувалося їх переміщення з однієї країни у іншу (утворювалися так звані “покоління НІК”). Спостерігалася, таким чином, як зауважує А.С. Філіпенко, “закономірність поетапної індустріалізації, завдяки якій, піднімаючись технологічними сходами вгору, кожна група

цих країн звільняла нижню сходинку для іншого, наступного за нею покоління НІК” [47].

Відтак, отримані протягом цих років іноземні інвестиції, набутий досвід промислового виробництва, розвиток інфраструктури, становлення власних підприємств і висококваліфікована робоча сила створили для цих країн необхідні умови для подальшого стабільного розвитку.

Щоправда використання такого досвіду для України є малоймовірним. Таке припущення можна зробити виходячи з існування лише двох основних напрямків підвищення конкурентоспроможності країни: зосередження на інноваційному розвитку або використання дешевої робочої сили, як основного фактора міжнародної конкурентоспроможності. Зрозуміло, що в умовах географічної близькості до Європейського Союзу та значного впливу робочої сили з України через низький рівень заробітних плат використання переваги дешевої та, водночас, висококваліфікованої робочої сили є неможливим. Перейняття досвіду НІК є можливим, хіба що, на кінцевих стадіях розвитку, наприклад на стадії залучення високотехнологічного та наукомісткого виробництва, враховуючи сприятливий для цього вітчизняний науковий потенціал.

Достатньо повчальним і корисним є також досвід Японії, яка після Другої світової війни зуміла стати однією з найрозвинутіших та конкурентоспроможних країн світу, що є найбільшим розробником та виробником наукомісткої продукції. Стрімкий розвиток Японії у другій половині ХХ ст. був спричинений зосередженням урядових програм на стимулюванні виробництва інноваційної та конкурентоспроможної продукції, які почали впроваджуватися ще у 1947 р. як політика “пріоритетних виробництв” [48], що сприяла, передусім, розвитку хімічної і машинобудівної галузей, зокрема таких напрямків як приладобудування, автомобілебудування, електроніка та електротехніка.

Згідно неї, 50% інвестиційних ресурсів комерційних банків обов’язково спрямовувалися на розвиток пріоритетних галузей, водночас державними органами управління проводилося нормування стратегічних виробів. Незважаючи на те, що у 1950-х та до середини 1960-х років стан платіжного балансу Японії було нестійким внаслідок при-

пливу значних обсягів іноземних інвестицій та поступового зростання обсягів експорту, то уже в другій половині 60-х років відчутним став виробничий та експортний потенціал країни, що одночасно відобразилося і на статтях платіжного балансу.

Щоправда у 1970-х роках Японія відчула наслідки зовнішньоторговельної політики США, що супроводжувалася штучним заниженням курсу долара відносно єни з метою розширення експорту у Японію та збалансування дефіциту торгівлі з цією країною, що призвело до дефіциту японського платіжного балансу протягом декількох років. Але уже у 1980-х роках завдяки високій конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках та застосуванню товарного демпінгу Японія знову досягнула активного стану платіжного балансу, що дало можливість накопичити значні золотовалютні резерви та використовувати їх для зовнішньоторговельної експансії. Як підкреслюється у [176], завдяки такій політиці у 2000 році Японія встановила рекорд за обсягами накопичених золотовалютних резервів і вони становили 354,6 млрд. дол. США, що дає їй можливість бути одним з найбільших інвесторів у світі.

Отже, вдале поєднання методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності дало можливість мінімізувати негативні ефекти від значних обсягів "критичного" імпорту, від якого є залежною Японія, і, водночас, наростити обсяги експорту високотехнологічної промислової продукції. Сприяли цьому декілька важелів, зокрема політика низьких кредитних ставок, середньорічні значення яких лише у 1990-1996 рр. знизилися з 6,95% до 2,66%, у той час як у Німеччині вони коливалися в межах 10-11%, а у США 8-10% [176]. Нарощування конкурентоспроможних виробничих потужностей дали можливість застосування у 1990-х роках девальвації національної валюти, як важеля для збільшення привабливості японської продукції на зовнішніх ринках. Як стверджує Шамова І.В. [176], за період 1995-2000 рр. курс японської єни відносно долара постійно знижувався. Так, якщо у 1995 році 1 долар дорівнював 102,8 єни, то у 2000 р. – 123 єни. Варто зауважити, що застосування девальвації є можливим завдяки значному інноваційному та виробничому потенціалу, який був створений протягом останніх де-

сятиліть і лише через це Японія має можливість отримати від неї певний корисний ефект.

Необхідно також підкреслити, що на початкових стадіях становлення ринкової економіки Японія приділяла значну увагу розвитку великих корпоративних структур [125], в основному вертикально-інтегрованих, що зосереджували в собі необхідні підрозділи для наукових досліджень та дослідно-конструкторських робіт. Як зауважує Жаліло Я.А. [48], незважаючи на певний негативний вплив таких підприємницьких структур на конкурентне середовище, вони передусім сприяли активізації інвестиційного процесу, що загалом мало позитивний ефект на створення та розвиток наукомісткої і капіталомісткої промисловості.

Якщо в Японії основою організації промисловості стали концерни з акціонерною формою власності, які виникли внаслідок поглинання середніх і малих фірм за принципом вертикальної інтеграції технологічно пов'язаних підприємств, то особливістю організації промислово-фінансових груп у США виступає використання однієї з її вищих форм – промислово-фінансових конгломератів, до складу яких входять майже всі існуючі за законодавством фінансові інституції (банки, кредитні заклади, трести, пенсійні фонди, інвестиційні компанії тощо). Вони встановлюють довгострокові фінансові зв'язки, проводять фінансові операції промислових корпорацій [143, с. 117].

Залежно від внутрішніх економічних та соціальних умов, географічного положення, яке має вплив на наявність чи обмеженість ресурсів, рівня розвитку економічної системи, наявності та рівня використання експортного потенціалу, обсягів платоспроможного попиту, у кожної країни формується характерний лише для неї платіжний баланс. Незважаючи на те, що негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу країни вважається несприятливим фактором для стабільності економіки, деякі розвинуті країни світу констатують значне переважання імпорту над експортом, як це має місце у випадку США, Великобританії чи Іспанії (табл. 1.9).

Водночас деякі країни, що розвиваються, внаслідок ресурсно-сировинної структури експорту або використання дешевої робочої сили

Таблиця 1.9

**Показники зовнішньої торгівлі деяких країн світу у 2006 році  
з ранжуванням по сальдо балансу поточних операцій\***

Країна	Експорт, млн. дол. США	Імпорт, млн. дол. США	Сальдо, млн. дол. США
Китай	974	777,9	196,1
Росія	317,6	171,5	146,1
Японія	590,3	524,1	66,2
Канада	405	353,2	51,8
Нідерланди	413,8	373,8	40
Італія	450,1	445,6	4,5
Чеська Республіка	89,34	87,7	1,64
Австрія	133,3	134,3	-1
Білорусь	19,61	21,12	-1,51
Молдова	1,02	2,65	-1,63
Словенія	21,85	23,59	-1,74
Угорщина	67,99	69,75	-1,76
Словаччина	39,64	41,84	-2,2
Естонія	9,68	12,03	-2,35
Україна	38,4	45,0	-6,6
Болгарія	15,5	23,8	-8,3
Румунія	33	46,48	-13,48
Польща	109,1	124,6	-15,5
Португалія	46,77	67,74	-20,97
Туреччина	85,21	120,9	-35,69
Франція	490	529,1	-39,1
Іспанія	222,1	324,4	-102,3
Великобританія	468,8	603	-134,2
США	1024	1869	-845

\* Примітка. Складено на основі: [180, 201, 210].

у експортно-орієнтованій промисловості мають можливість досягнути значного позитивного сальдо (Росія, Китай). Для тих країн, що нещодавно завершили трансформацію економічної системи до ринкової, а також тих, які все ще знаходяться у цьому процесі, характерним є незначне переважання імпорту на експортом внаслідок недостатнього використання експортного потенціалу, а також відсутності розвинутого внутрішнього виробництва, яке не забезпечує у повній мірі потреб внутрішнього ринку.

У підтвердження того, що надмірне активне сальдо платіжного балансу є також несприятливим фактором для економіки загалом, Якубовський С.О. [185] описує ситуацію Росії. Він стверджує, що внаслідок значного активного сальдо, існує необхідність у закупівлі Центральним банком іноземної валюти з метою недопущення зростання курсу національної валюти, що приводить до зниження конкурентоспроможності вітчизняних виробників. Збільшується грошова маса та інфляція, тому Центральний банк підтримує високу облікову ставку (13%), що робить кредити надто дорогими, і підприємства змушені залучати кошти за кордоном (69% кредитів Росії у 2005 були отримані за кордоном).

Підсумовуючи досвід зарубіжних країн у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності необхідно відзначити, що найбільш успішними у цій діяльності є ті країни, які зробили наголос на мінімізації фіскального тиску на діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, максимально сприяли залученню іноземних інвестицій під час трансформації економічної системи та стимулювали застосування інноваційного підходу до розвитку промисловості. У багатьох розвинутих країнах суб'єктами, що змогли поєднати в собі всі необхідні фактори для виробництва продукції, яка була б конкурентоспроможною на міжнародному ринку, були об'єднання промислових підприємств, передусім у формі концернів, консорціумів, холдингів та промислово-фінансових груп.

Також можна відзначити, що хоча ті країни, які ще донедавна належали до групи країн із перехідною економікою, все ще повноцінно не застосовують усього спектру методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності (наприклад, кредитування і страхування експорту), застосування податкового, митного, амортизаційного, валютного, інвестиційного та інноваційного регулювання дає достатній ефект для швидкого розвитку їх економічних систем.

## **Розділ 2**

# **СУЧАСНИЙ СТАН, ПЕРСПЕКТИВИ І ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНО- ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ**

### **2.1. Аналіз тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності промисловості України**

В сучасних умовах глобалізації зовнішньоекономічна діяльність є надзвичайно складною з огляду на посилену конкуренцію та потребу промислових підприємств у постійному підвищенні конкурентоспроможності своєї продукції. Особливо ускладненим здійснення зовнішньоекономічної діяльності є для тих країн, що лише формують повноцінну відкриту ринкову економіку і починають переходити до ефективних механізмів її управління.

Зовнішньоекономічна діяльність в Україні розвивається помірними темпами, поступово поглиблюються зв'язки як із тими країнами, що віддавна є торговельними партнерами, так і з новими державами. Але, незважаючи на те, що обсяги товарного експорту з року в рік зростають, цього недостатньо для досягнення балансу між ними та обсягами імпорту (табл. 2.1).

Більше того, обсяги товарного експорту починають значно відставати від обсягів товарного імпорту, що є несприятливим для економічної системи країни в цілому. Аналіз наведених у табл. 2.1 статистичних даних свідчить, що в 2004 році експорт мав тенденцію до зростання, в той самий час темпи приросту обсягів імпорту були меншими, що забезпечувало активний баланс по міжнародній торгівлі продукцією. Хоча динаміка зростання експорту була значно більшою, ніж динаміка зростання імпорту, потрібно зауважити, що такий розрив був спричинений багатьма протекціоністськими заходами з боку українського уря-

Таблиця 2.1

## Динаміка експорту та імпорту за географічною ознакою у 2004-2007 рр.\*

Регіони	Роки							
	2004		2005		2006		2007	
	млн. дол. США	темп зміни, % до попер. року	млн. дол. США	темп зміни, % до попер. року	млн. дол. США	темп зміни, % до попер. року	млн. дол. США	темп зміни, % до попер. року
<i>Експорт</i>								
Країни СНД	8557,0	141,6	10730,6	125,4	12663,5	118,0	18615,2	147,0
Європа	11764,3	128,6	10881,4	92,5	12625,5	116,0	14774,2	117,0
Азія	8030,7	148,7	8377,4	104,3	8133,8	97,1	10364,1	127,4
Африка	1758,0	140,6	2393,9	136,2	2373,7	99,2	2792,1	117,6
Америка	2544,2	208,7	1831,2	128,0	2550,9	139,3	2686,3	105,3
Австралія і Океанія	11,7	243,8	13,7	117,1	17,9	130,7	15,7	87,6
Інші країни	0,2	-	0,3	150,0	2,6	866,7	0,4	16,5
<b>Всього</b>	<b>32666,1</b>	<b>141,6</b>	<b>34228,5</b>	<b>104,8</b>	<b>38367,9</b>	<b>112,1</b>	<b>49248,0</b>	<b>128,4</b>
<i>Імпорт</i>								
Країни СНД	15208,0	132,1	17029,3	112,0	20184,6	118,5	25629,5	127,0
Європа	9887,2	121,1	12666,4	128,1	16804,2	132,7	23048,2	137,2
Азія	2574,0	130,6	4644,5	180,4	6071,4	130,7	8940,9	147,3
Африка	279,7	112,4	426,2	145,9	413,0	96,9	673,1	163,0
Америка	966,1	90,1	1265,5	31,0	1465,3	115,8	2248,0	153,4
Австралія і Океанія	81,5	152,6	103,9	127,5	99,5	95,8	128,4	129,0
Інші країни	0,3	75,0	0,5	166,7	0,6	120,0	0,8	128,9
<b>Всього</b>	<b>28996,8</b>	<b>126,0</b>	<b>36136,3</b>	<b>124,6</b>	<b>45038,6</b>	<b>124,6</b>	<b>60668,9</b>	<b>134,7</b>

\* Примітка. Складено і розраховано на основі даних Державного комітету статистики України [150, 180].



ду з метою захисту вітчизняних виробників та обмеженням надходжень імпортової продукції на ринок. У 2005 імпорт все таки перевищив експорт, що було спричинено як скасуванням деяких мит, так і підвищенням цін на імпортовані енергоносії. Але, якщо в 2005 році позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу вдалося досягнути завдяки сектору послуг, експорт якого перевищував імпорт настільки, що компенсував негативне сальдо по продукції, то у 2006 році, у зв'язку зі змінами у вартості та структурі імпортової продукції, негативного сальдо уникнути не вдалося. Подальші тенденції у 2007 році лише поглибили розрив поміж обсягами експорту та імпорту і об'єктивних причин на зворотній процес на даний час немає.

Розглядаючи товарну структуру зовнішньої торгівлі України у 2007 році, необхідно відмітити деякі її особливості, зокрема вартісні значення і динаміку зміни обсягів експорту за товарною структурою (рис. 2.1).

Як видно з рис. 2.1, експорт характеризується значним переважанням виробів з низькою часткою доданої вартості, продукцією з незначним рівнем переробки, великою часткою сировини та матеріалів. Основу експорту складають: металопродукція (чорні метали, алюміній, мідь та вироби з них) – 42,2% від загального обсягу, механічне обладнання, машини та механізми (котли, машини, апарати і механічні пристрої, електричні машини і устаткування) – 10,1%, мінеральні продукти (електроенергія, кам'яне вугілля, руди, шлаки, зола, сіль, сірка, штукатурні матеріали та цемент) – 8,7%, хімічна продукція (вироби неорганічної хімії, добрива, екстракти дубильні, барвники, фармацевтична продукція) – 8,2%, транспортні засоби і шляхове обладнання – 6,7%, готові харчові продукти – 4,2%, продукти рослинного походження (зернові культури, насіння і плоди олійних культур) – 3,5%, жири та олії – 3,5%, текстиль та текстильні вироби – 2,0%, полімерні матеріали, пластмаси та каучук – 2,0%.

Розглядаючи структуру експорту у розрізі країн, до основних імпортерів вітчизняної продукції відносяться: у країнах СНД – Росія (25,7% від загального обсягу експорту України) та Білорусь (3,2%); у країнах Європи – Італія (5,4%), Німеччина і Польща (по 3,3%); у Азії –

Туреччина (7,4%), Індія (1,5%), Сирія (1,7%), Об'єднані Арабські Емірати (1,2%) і Саудівська Аравія (1,1%); у Африці – Єгипет (1,8%), Алжир (0,9%) і Нігерія (0,5%); у Північній і Південній Америці – США (2,1%), Британські Віргінські острови (1,2%), Бразилія (0,7%) і Мексика (0,3%); у Австралія та Океанії – Австралія (0,03%) і Нова Зеландія (0,01%).

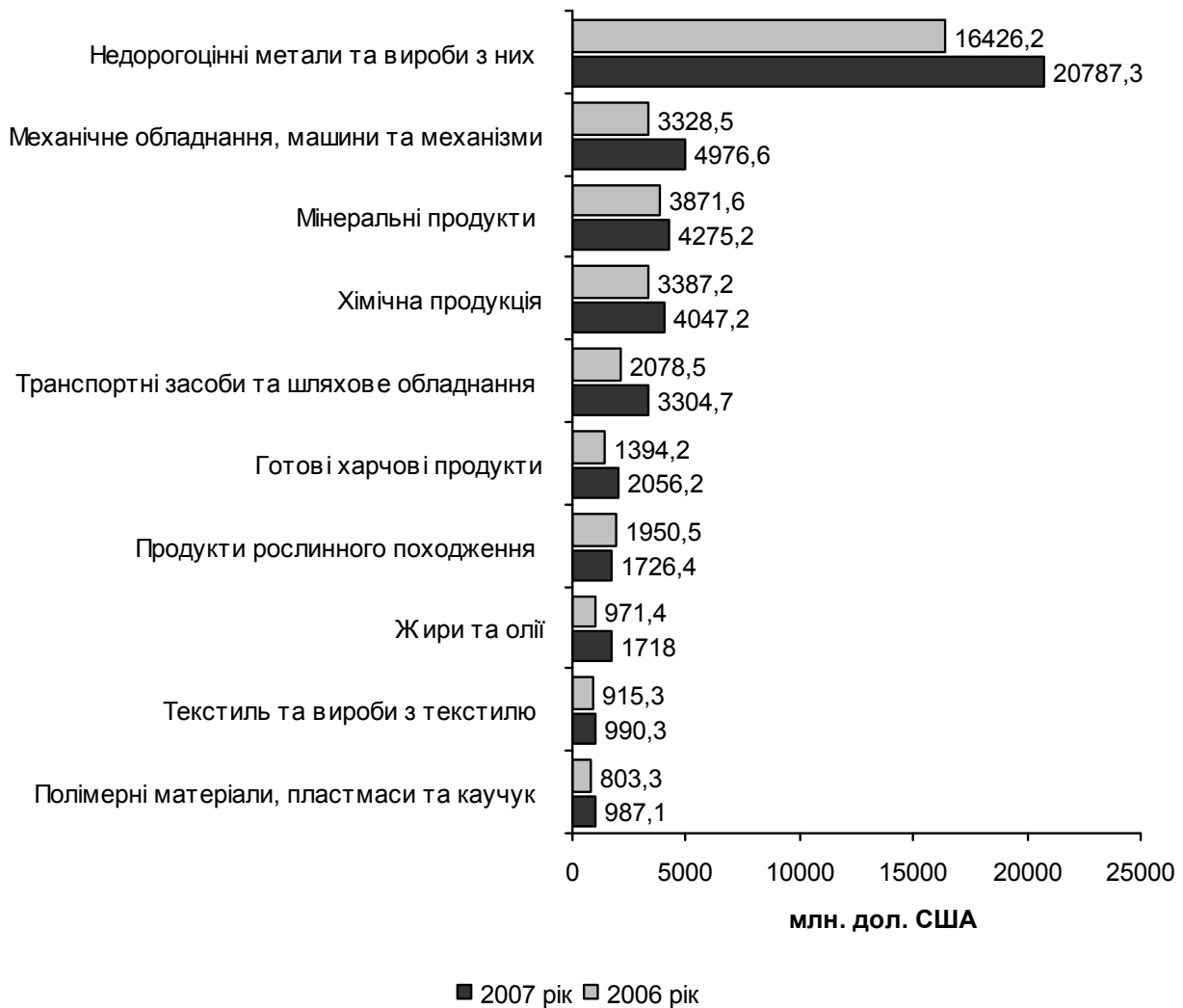


Рис. 2.1. Основні позиції вітчизняного експорту та динаміка зміни їх обсягів у 2006-2007 рр. [180]

Важливим при оцінці структури експортних потоків є визначення частки інноваційної продукції, що є показником, який відображає рівень науково-технічного спрямування економіки. Незважаючи на тенденцію до експорту продукції з низьким рівнем обробки та сировини,

деяку частку експортних потоків все-таки становлять інноваційні вироби (табл. 2.2), і це незважаючи на відсутність або надзвичайно слабкий рівень стимулювання такого виробництва. З наведених розрахунків видно, що при збільшенні виробництва інноваційної продукції пропорційно зростає також і її експорт, тобто ця продукція має високу конкурентоспроможність на зовнішніх ринках. Зросла також і частка інноваційної продукції у структурі самого експорту, що власне і повинно відбуватися внаслідок спрямованості на підвищення науково-технічного рівня виробництва.

Таблиця 2.2

**Частка інноваційної продукції у загальному обсязі експорту України у 2004-2007 рр.\***

Показники	Роки			
	2004	2005	2006	2007
Обсяги експорту продукції, млн. дол. США	32666,1	34228,5	38367,9	49248,0
Обсяги виробництва інноваційної продукції, млн. дол. США	3719,6	4949,6	6117,4	7773,3
Обсяги експортованої інноваційної продукції, млн. дол. США	1581,1	2472,2	2534,1	2836,9
Частка інноваційної продукції у експорті, %	4,8	7,2	6,6	5,8
Частка інноваційної продукції поставленої на експорт у загальному обсязі виробленої інноваційної продукції, %	42,5	49,9	41,4	36,5

\* Примітка. Складено і розраховано на основі даних Державного комітету статистики України [150].

У структурі імпорту, в свою чергу, особливо виділяються енергоносії, які є для України “продукцією критичного імпорту” [40, с. 220; 115, с. 32] з огляду на те, що від них залежною є повноцінна діяльність вітчизняної економіки. Значну частку складають також капітало- і наукомістка продукція, засоби виробництва, аналоги яких або не виробляються в Україні, або конкурентоспроможність вітчизняної продукції є значно нижчою. Вартісні значення і динаміка зміни обсягів імпорту за

товарною структурою наведені на рис. 2.2.

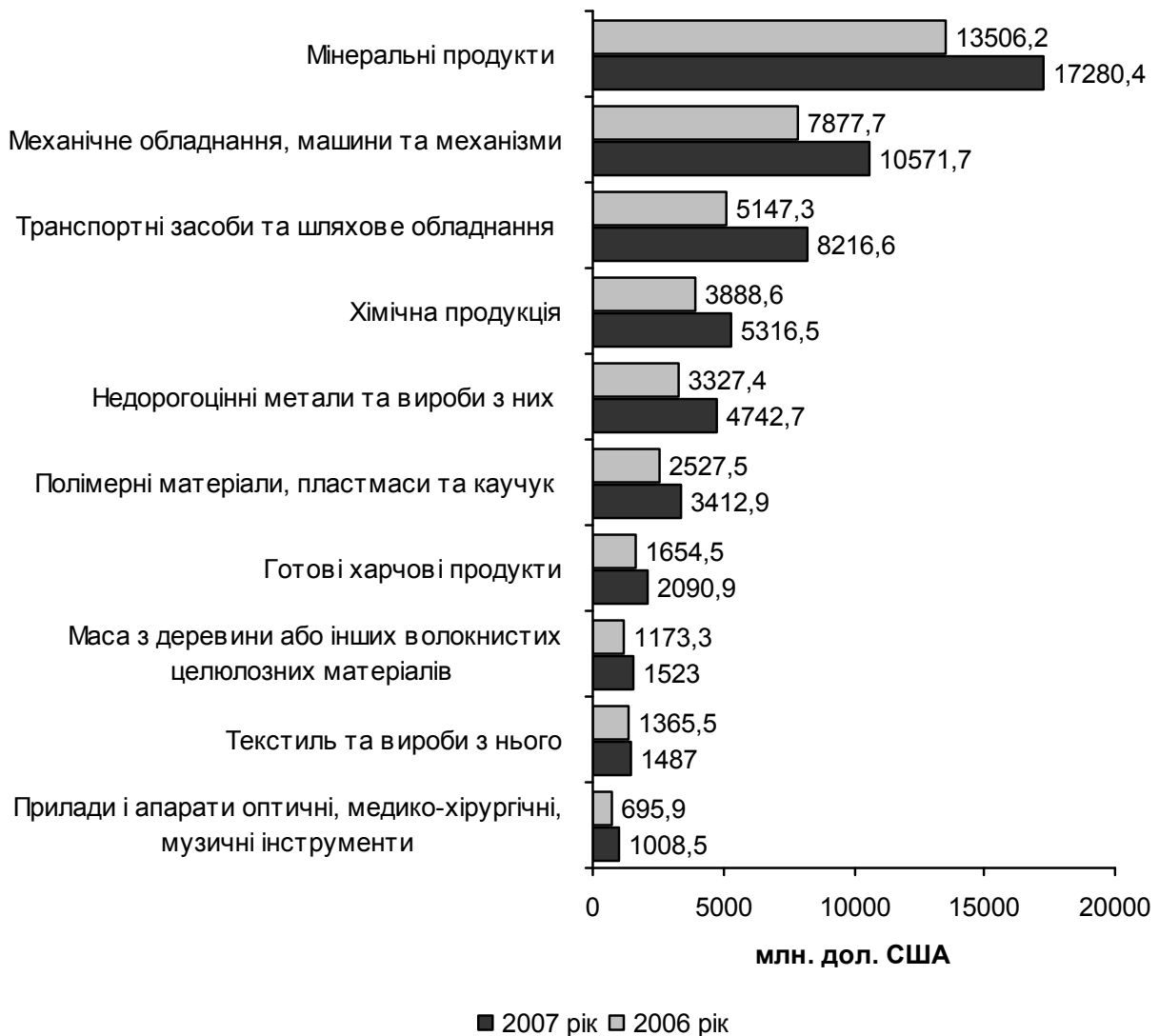


Рис. 2.2. Основні позиції вітчизняного імпорту та динаміка зміни їх обсягів у 2006-2007 рр. [180]

Детально аналізуючи структуру імпорту України у 2007 році потрібно виділити такі основні позиції: мінеральні продукти (електроенергія, нафта та продукти її перегонки) – 28,5% від загального обсягу, механічне обладнання, машини та механізми – 17,4%, транспортні засоби і шляхове обладнання (передусім легкові та вантажні автомобілі) – 13,5%, хімічна продукція (фармацевтична продукція, органічні хімічні сполуки, ефірні олії, косметичні препарати) – 8,8%, недорогоцінні метали та вироби з них (чорні метали, мідь, алюміній, цинк та вироби з

них) – 7,8%, полімерні матеріали, пластмаси та каучук – 5,6%, готові харчові вироби – 3,4%, маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів – 2,5%, текстиль та вироби з нього – 2,5%, прилади і апарати оптичні, медико-хірургічні, музичні інструменти – 1,7%. Щодо географічної структури імпорту, то основними постачальниками продукції для України є: Росія (27,8% від загального обсягу імпорту), Німеччина (9,6%), Туркменістан (7,0%), Китай (5,4%), Польща (4,8%), Італія (2,9%).

Розглядаючи регіональний розподіл обсягів експорту продукції у 2007 році потрібно виділити таких основних експортерів (рис. 2.3): Донецька область – 10663,7 млн. дол. (21,7% від загальних обсягів експорту), Дніпропетровська область – 9816,7 млн. дол. (19,9%), м. Київ –

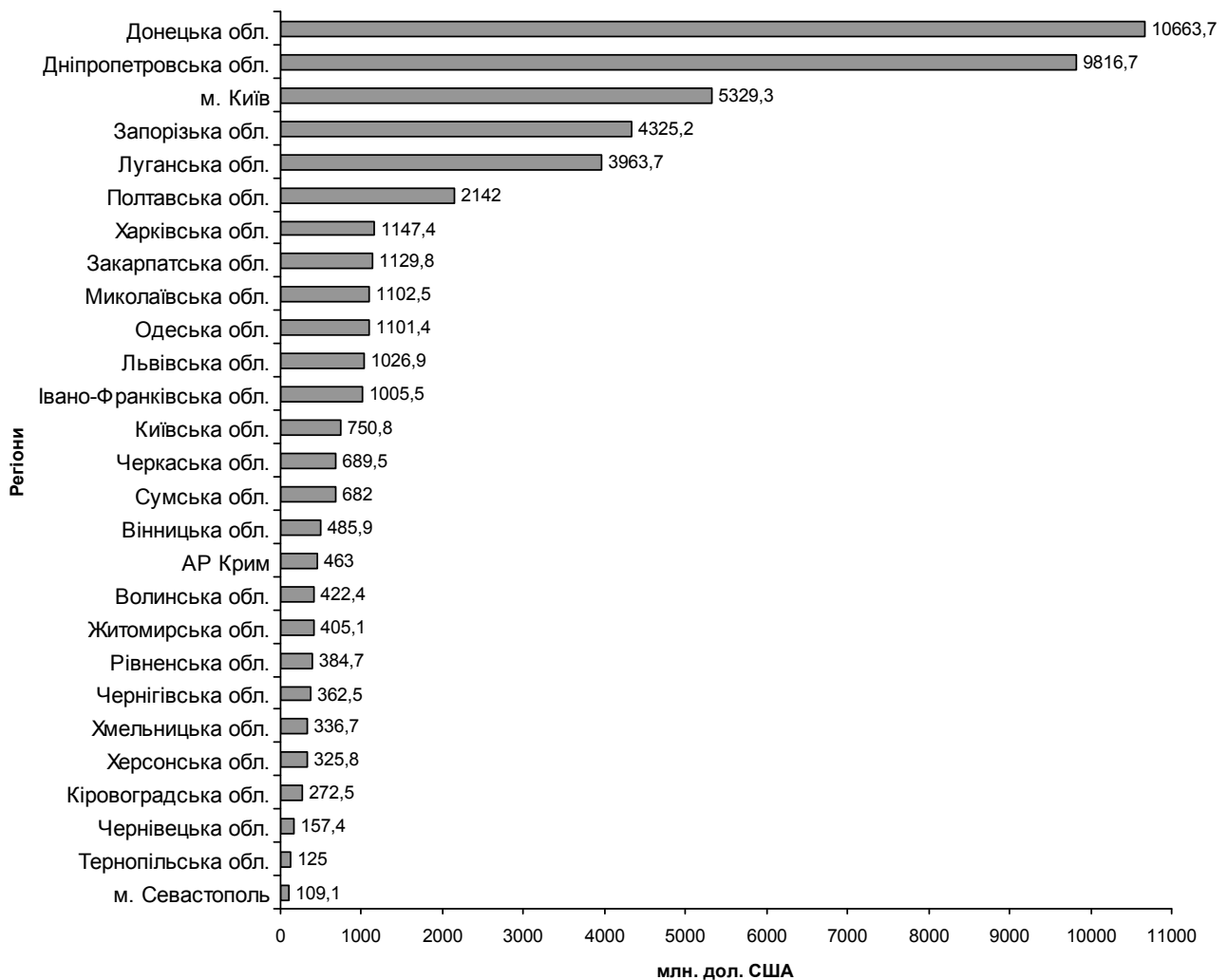


Рис. 2.3. Розподіл обсягів експорту у 2007 році за регіонами України [180]

5329,3 млн. дол. (10,8%), Запорізька область – 4325,2 млн. дол. (8,8%), Луганська область – 3963,7 млн. дол. (8%), Полтавська область – 2142 млн. дол. (4,3%), Харківська область – 1147,4 млн. дол. (2,3%), Закарпатська область – 1129,8 млн. дол. (2,3%), Миколаївська область – 1102,5 млн. дол. (2,2%), Одеська область – 1101,4 млн. дол. (2,2%), Львівська область – 804,1 млн. дол. (2,1%).

Найменші обсяги збуту продукції за кордон здійснюють Тернопільська, Чернівецька та Кіровоградська області. Як видно з наведених даних, експортні виробництва є нерівномірно розподіленими по території країни, найбільший на даний час експортний потенціал зосереджений в Україні у східних областях, у яких знаходиться більшість підприємств і територіально-виробничих систем металургійної, хімічної та машинобудівної промисловості.

Важливими для визначення місця країни у світовій торгівлі є показники експорту та імпорту в розрахунку на одну особу, які дають змогу оцінити рівень продуктивності країни у виробництві експортної продукції та оцінити реальні споживання імпортованих виробів. В свою чергу, показники експорту та імпорту у відсотках від ВВП показують рівень інтеграції економіки країни у світове господарство, а також залежність від імпортованої продукції. Ці показники, наведені у табл. 2.3, розраховані для 6-8 країн з трьох основних груп, виділених за класифікацією ООН [213]. Як видно з цих даних, Україна все ще має досить незначні показники у розрахунку на одну особу, навіть порівняно з сусідніми постсоціалістичними країнами. В свою чергу, країни Центральної Європи мають середні, але порівняно високі показники, враховуючи що тривалість реформ у них (як і в Україні) становить приблизно однакову кількість років.

Потрібно відмітити також незначну частку експорту та імпорту у розвинутих країнах, де вона є такою завдяки великій місткості внутрішнього ринку, що підкріплений платоспроможним попитом. У країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою ситуація протилежна – сформовані зв'язки з зовнішніми ринками продовжують втримувати та поступово розвивати експорт, водночас частка імпорту зали-

Таблиця 2.3

## Економічні показники деяких країн світу у 2006 році\*

Групи країн	Країни	Показники у розрахунку на одну особу, дол. США			Показники у % від ВВП	
		ВВП	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Промислово-розвинуті країни	Австрія	37181	16257	16379	43,0	43,3
	Великобританія	38601	7714	9922	20,0	25,7
	Іспанія	26800	5491	8015	20,5	29,9
	Італія	30698	7741	7663	25,2	25,0
	Канада	32584	12129	10578	37,2	32,5
	США	43867	3400	6206	7,8	14,1
	Франція	33729	7691	8304	22,8	24,6
	Японія	37926	4632	4113	12,2	10,8
Країни, що розвиваються	Естонія	10555	7356	9142	69,7	86,6
	Китай	1905	737	588	38,7	30,9
	Польща	8749	2832	3234	32,4	37,0
	Словаччина	8760	7277	7681	83,1	87,7
	Словенія	18873	10875	11741	57,6	62,2
	Туреччина	5038	1197	1699	23,8	33,7
	Угорщина	11370	6829	7006	60,1	61,6
	Чеська Респуб.	11614	8734	8574	75,2	73,8
Країни з перехідною економікою	Білорусь	2980	2017	2172	67,7	72,9
	Болгарія	3832	2117	3250	55,2	84,8
	Молдова	595	236	613	39,7	103,1
	Росія	5189	2246	1213	43,3	23,4
	Румунія	3596	3596	2087	41,2	58,0
	Україна	1779	829	972	46,6	54,6
Усереднені показники по 264 країнах світу		7082	1884	1831	26,6	25,9

\* Примітки:

1. Розраховано на основі даних [180, 201, 202, 210] (додаток В).
2. Групування країн проведено за методикою ООН 2008 року [213].

лишається достатньо високою для забезпечення потреб внутрішнього ринку у тій продукції, виробництво якої ще не налагоджено або ж існує кількісний дефіцит власних виробів.

Необхідно розглянути також тенденції і особливості прямого іноземного інвестування та вкладення вітчизняними підприємствами інвестицій за кордоном, які також є важливими складовими зовнішньоеко-

номічної діяльності країни. Станом на 1 січня 2008 року іноземними інвесторами в економіку України було вкладено 29489,4 млн. доларів США, тобто 636,5 доларів на одну особу. Динаміка іноземного інвестування протягом 1994-2007 рр. наведена на рис. 2.4.

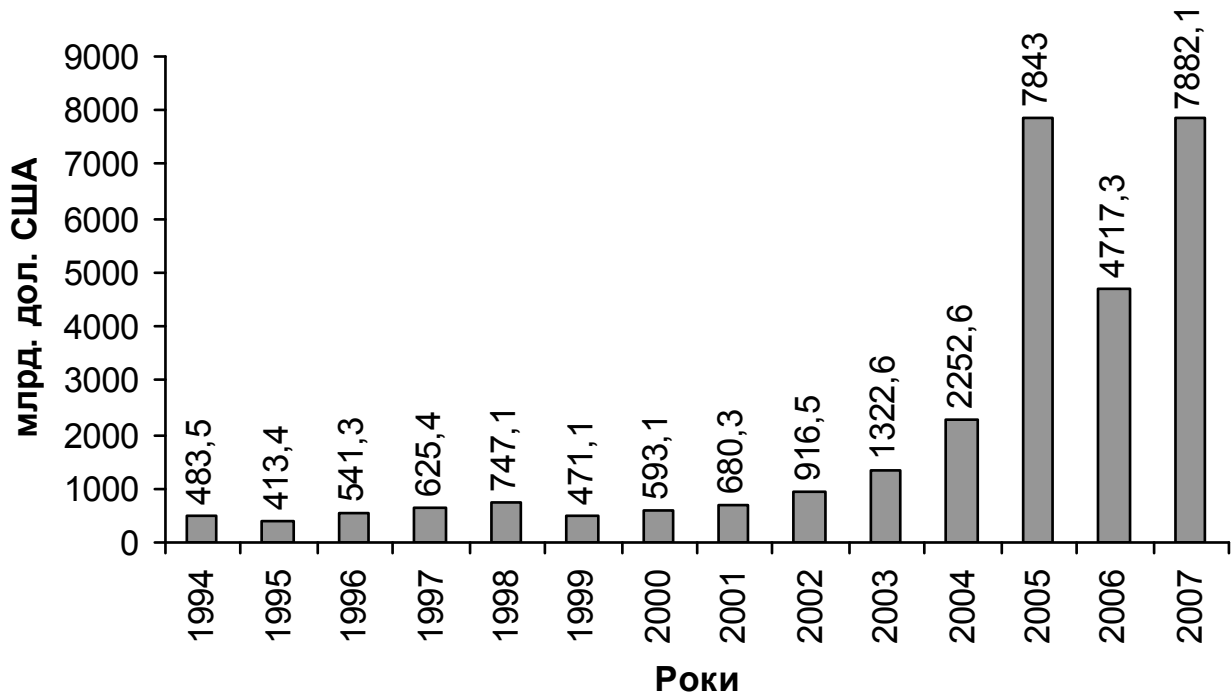


Рис. 2.4. Динаміка прямого іноземного інвестування в Україні [180]

В Україну вкладено інвестиції зі 123 країн світу. За інформацією Держкомстату [180] станом на 01.01.2008 р., найбільші обсяги інвестицій здійснені нерезидентами з Кіпру – 5941,8 млн. доларів (20,1% від загального обсягу), Німеччини – 5917,9 млн. доларів (20,1%), Нідерландів – 2511,2 млн. доларів (8,5%), Австрії – 2075,2 млн. доларів (7,0%), Великобританії – 1968,8 млн. доларів (6,7%), Російської Федерації – 1462,2 млн. доларів (5,0%), Сполучених Штатів Америки – 1436,8 млн. доларів (6,9%), Франції – 1046,2 млн. доларів (3,5%), Британських Віргінських островів – 1045,7 млн. доларів (3,5%), Швеції – 1006,6 млн. доларів (3,4%), Польщі – 670,5 млн. доларів (2,3%), Швейцарії – 583,8 млн. доларів (2,0%), Угорщини – 400,9 млн. доларів (1,4%). На ці 13 країн припадає 88,4% загального обсягу прямих іноземних інвестицій, вкладених в українську економіку.



Дещо специфічною є ситуація стосовно іноземних інвестицій вкладених з Кіпру, Британських Віргінських островів, Швейцарії та Ліхтенштейну. Враховуючи, що ці країни є офшорними зонами, експерти [95, 154, 158] вважають, що цей капітал має українське походження, тобто був вивезений з території України, а пізніше вкладений з закордону у вигляді іноземних інвестицій. Здійснюючи такі операції, ці підприємства уникають сплати більшості податків в Україні, наслідком чого є значне скорочення надходжень до державного бюджету. Спричинена така діяльність, передусім високим рівнем тінізації вітчизняної економіки, що пояснюється нечіткістю та конфліктністю вітчизняного законодавства, значними порушеннями у органах державної влади стосовно контролю за діяльністю підприємств, надзвичайно високим рівнем корупції, недієвими заходами щодо стимулювання підприємницької діяльності або їх відсутністю.

Найбільшу зацікавленість у іноземних інвесторів викликають підприємства промисловості, частка яких у загальному обсязі інвестицій складає 28,7%, це, передусім, підприємства металургійної (6,2%) і харчової (5,8%) галузей. Значні обсяги іноземних інвестицій вкладаються у види господарської діяльності з високим рівнем рентабельності, зокрема у сектор фінансових послуг – 14,6%, підприємства торгівлі та ремонту – 10,4%, підприємства, що здійснюють операції з нерухомістю і орендну діяльність, надають інжинірингові та консалтингові послуги – 8%.

Така тенденція, хоча і позитивна з позиції залучення капіталу в економіку України загалом, показує надання переваги іноземними інвесторами тим галузям, які не потребують довгострокових капіталовкладень. Зрозуміло, що для повноцінного розвитку вітчизняної економічної системи необхідним є залучення інвестицій власне у довгострокові проекти, що мають на меті виробництво промислової продукції, а такі проекти характеризуються порівняно повільним терміном окупності. Не приваблює до значних капіталовкладень у розвиток промислових підприємств навіть одна з небагатьох переваг, якими володіє Україна – дешева та кваліфікована робоча сила. Це є надзвичайно негативним фактом враховуючи структурну перебудову української економіки, у

якій нова та сучасна промисловість мала б бути запорукою та основою постійного розвитку цілого вітчизняного господарства. Це ще раз підтверджує, що інвестиційний клімат в Україні є ще недостатньо сприятливим для заохочення великих інвесторів, які могли б вкласти в українську економіку значні капіталовкладення.

У регіональному розрізі найбільшими реципієнтами іноземного капіталу є території, що характеризуються високим рівнем розвитку інфраструктури, значною кількістю кваліфікованої робочої сили, сировинними ресурсами та платоспроможним попитом. Внаслідок цього, станом на 01.01.2008 р., найбільші обсяги іноземного капіталу вкладені у економічну діяльність міста Києва – 32,8% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, Дніпропетровську область – 9,9%, Донецьку область – 4,6%, Харківську область – 4,3%, Київську область – 3,7%. Одеську область – 3,0%. Отже, як і у ситуації з обсягами виробництва експортної продукції, вкладення іноземних інвестицій зосереджено у столиці та східних областях країни.

Вітчизняні підприємства також інвестують за кордоном, хоча обсяги капіталовкладень є значно меншими, причому у деяких роках повернення інвестицій в Україну навіть переважало обсяги їх вкладення (рис. 2.5).

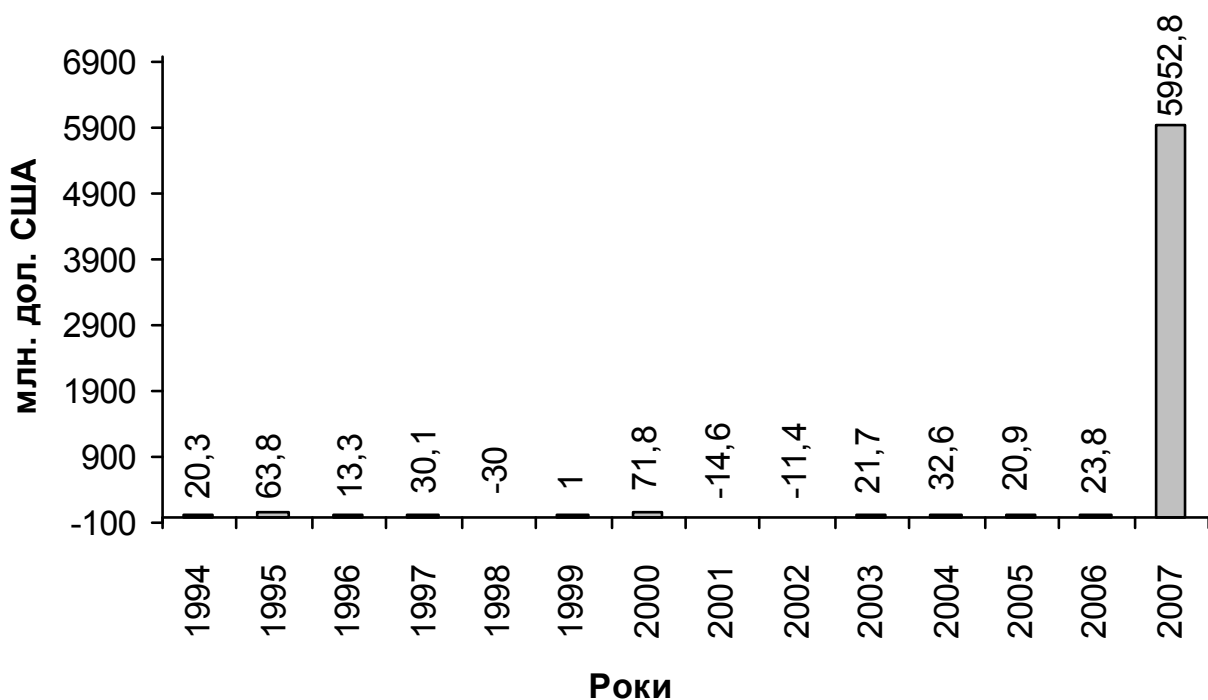


Рис. 2.5. Динаміка вкладення прямих інвестицій за кордон [180]

Загалом, вітчизняні суб'єкти підприємницької діяльності інвестували за кордоном 6196,1 млн. дол. США [180]. Основними країнами-реципієнтами вітчизняних інвестицій є такі країни як Кіпр (94%), Росія (2,4%), Латвія (0,5%), Польща (0,5%), Грузія (0,5%), Молдова (0,4%), Панама (0,3%), Іспанія (0,2%), Великобританія (0,2%), Вірменія (0,2%), Британські Віргінські острови (0,2%), США (0,1%), Швейцарія (0,1%), Литва (0,1%) і В'єтнам (0,1%).

Варто зазначити, що пряме інвестування у інших країнах означає поступовий розвиток вітчизняних територіально-виробничих систем, які створюють за кордоном виробничі та збутові підрозділи, дочірні підприємства, філії та представництва. З позиції розвитку вітчизняної промисловості і розширення ринків збуту це є позитивним фактором, хоча в умовах дефіциту дешевого капіталу в Україні їх надмірний вплив може поглиблювати негативні тенденції в національній економіці.

У процесі дослідження проблем промислових підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, проаналізовано показники 100 середніх і великих відкритих акціонерних товариств (повний перелік підприємств та їх показники наведені у додатку Г). Перші 50 підприємств належать до середніх, а наступні 50 – до великих. Потрібно нагадати, що згідно з класифікацією ст. 63 Господарського Кодексу України, середніми підприємствами є ті, що характеризуються річними обсягами реалізації продукції (робіт, послуг) між 500 тис. євро та 5 млн. євро (за середньорічним курсом НБУ) та річною середньообліковою чисельністю працівників між 50 та 1000 осіб. До великих підприємств, в свою чергу, віднесено суб'єктів господарювання, що реалізували за рік продукції (робіт, послуг) більш ніж на 5 млн. євро, а річна середньооблікова чисельність працівників є вищою за 1000 осіб. Отже, з метою аналізу, до основних показників діяльності підприємств включено:

- річну середньооблікову чисельність працівників;
- обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг), як у національній валюті, так і у перерахунку на євро (за середньорічним курсом НБУ у 2006 році, тобто 6,2 грн./євро), що здійснено з метою групування підприємств на середні та великі;

- фінансовий результат підприємства (до оподаткування);
- додана вартість, створена підприємством (у грошовому виразі і у відсотках до загальних обсягів реалізації);
- обсяги експорту у грошовому виразі у національній валюті, доларах США, а також у відсотках до загальних обсягів реалізації підприємства).

Аналіз позиції топ-менеджменту цих підприємств дозволив з'ясувати основні перешкоди, які стоять на заваді ефективному розвитку експортної діяльності (додаток Є). Як видно з рис. 2.6, основні проблеми є наслідком неефективного державного регулювання, а тому основний наголос повинен ставитися власне на вдосконаленні макроекономічних підходів до стимулювання загальногосподарської і зовнішньоекономічної діяльності.

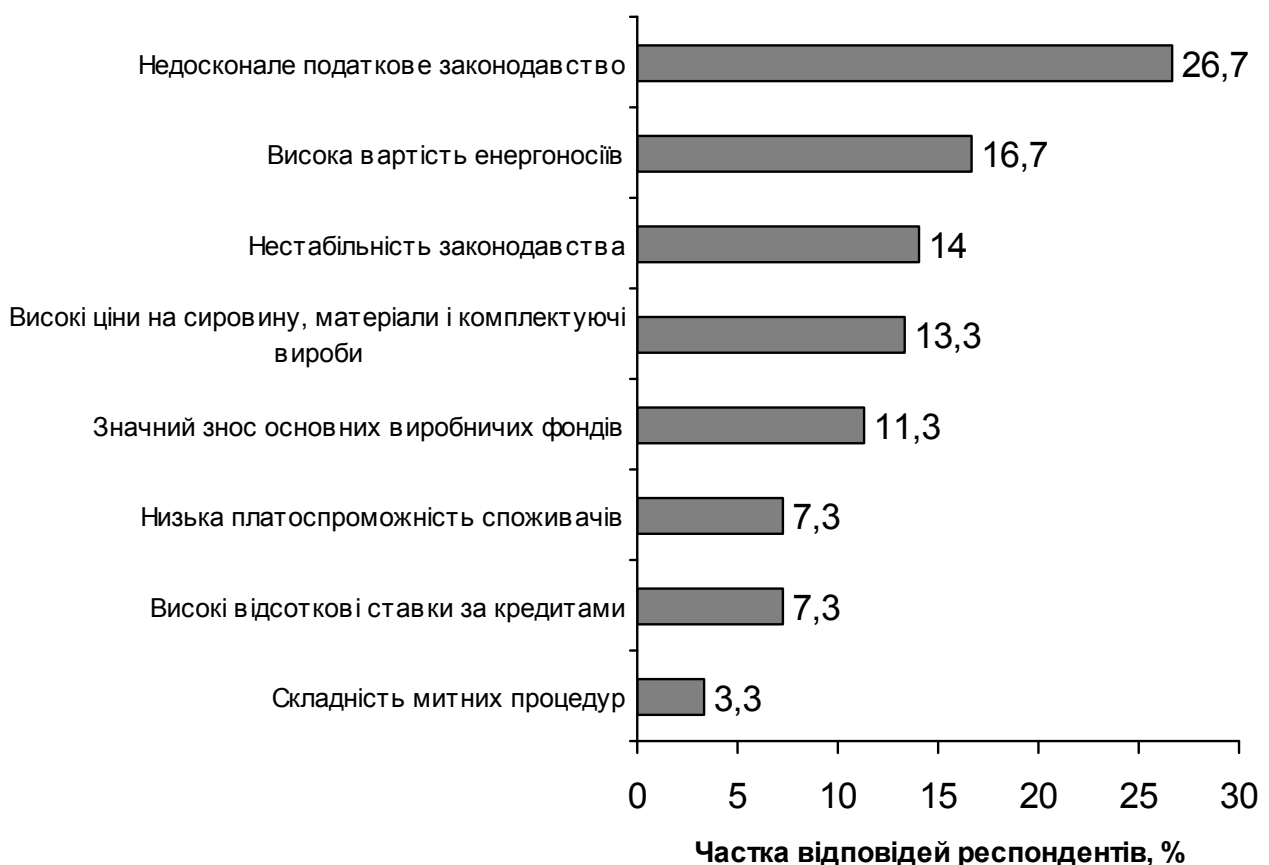


Рис. 2.6. Основні перешкоди при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Про репрезентативність вибірки підприємств свідчить те, що сумарні обсяги експорту продукції досліджених 100 підприємств склали у 2006 році 13,1 млрд. дол. США, що становило 34,2% від загальних обсягів експортованої з України продукції. Враховуючи пріоритетність розвитку експортних машинобудівних підприємств, до вибірки увійшли 64 підприємства галузі машинобудування, 19 підприємств металургійної галузі, 9 підприємств хімічної промисловості, 4 підприємства харчової і 4 легкої промисловості (графічно розподіл представлено у додатку Ж). Середня частка доданої вартості у обсягах реалізації продукції проаналізованих підприємств склала 31,9% (при коливаннях від мінімальної 6,7% до максимальної 86,8%), а частка експорту – 49,8% (при коливаннях від 4,5% до 99,9%).

Специфікою структури вітчизняного експорту є те, що значну частку в ньому займають об'єднання промислових підприємств. Це пояснюється тим, що основою експортних потоків України на даний час є металопродукція і виробництво хімічної промисловості, виробництво яких вимагає капіталоемних процесів, а це, як правило, не під силу окремим підприємствам.

Процес об'єднання господарських структур у більшій утворення різних форм в Україні за останні роки став більш помітним, але все ще має більш спонтанний, а не системний характер [181, с. 17]. Тенденції до укрупнення суб'єктів підприємницької діяльності можна побачити зі статистичних даних щодо кількості вітчизняних об'єднань підприємств протягом останніх років. Хоча спостерігається як зростання, так і зменшення кількості окремих видів об'єднань, все-таки, основною тенденцією є їх збільшення, як видно із загального підсумку таблиці 2.4. Зміни в структурі окремих видів об'єднань можна пояснити тим, що в процесі розвитку підприємств приймаються рішення на користь ефективніших форм господарювання, а це веде за собою зміну організаційної структури об'єднання (чи злиття) декількох із них між собою.

Створення об'єднань підприємств шляхом злиття і поглинання (в іноземній фаховій літературі M&A – mergers and acquisitions) – це одна з найбільш виразних ознак глобалізації світової економіки. Інтеграція підприємств із метою ефективнішого виробництва та збуту продукції є

**Кількість і види об'єднань підприємств в Україні  
станом на 1-ше січня 2001-2008 рр.**

Види об'єднань підприємств	Роки						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Асоціації	2435	2458	2497	2679	2751	2841	2953
Корпорації	648	717	761	798	824	842	849
Консорціуми	61	62	66	77	80	84	84
Концерни	385	395	388	397	406	403	400
Інші об'єднання юридичних осіб	2124	2115	2082	2061	1971	1880	1774
Всього об'єднань підприємств	5653	5747	5794	6012	6032	6050	6060

Джерело даних: Державний комітет статистики України [150, 180].

одним зі шляхів інтернаціоналізації як самих підприємств, так і цілих країн.

Аналіз тенденцій з об'єднання підприємницьких структур [161] показує, що у 2006 році Україна зайняла 4-те місце за темпами зростання активності на ринку злиттів і поглинань зі всіх країн Центральної та Східної Європи, а це свідчить про підвищений інтерес підприємницьких структур до розширення, розвитку і пошуку нових та ефективніших способів здійснення виробничої і збутової діяльності. В Україні було здійснено 171 угоду зі злиття та поглинання, що на 86 угод більше, ніж у 2005 році. Порівняно з кількістю угод у названому регіоні Європи, це небагато, оскільки загалом у 2006 році таких угод у Центральній та Східній Європі було укладено 2527, однак тенденція і темпи зростання свідчать про зацікавленість як іноземних компаній, так і вітчизняних до розвитку господарської діяльності на території України. Хоча у 2006 році найбільше об'єднань мали місце у фінансовому секторі (24%), у промисловому виробництві також відбулися значні зрушення, і угоди у ньому сягнули 23% від загального обсягу об'єднань.

Водночас злиття та поглинання часто означають надходження в Україну іноземних інвестицій. У 2006 році понад половина (53%) таких угод були здійснені іноземними компаніями, вітчизняні компанії укла-

ли 42% таких угод, а ще 5% склали придбання вітчизняними підприємствами активів за кордоном. Як зазначається у [161], в наступні роки можна очікувати значного збільшення кількості угод поглинання та злиття у вітчизняному секторі промисловості, тому що вони розглядаються як можливість отримати доступ до динамічного внутрішнього ринку збуту, а також вигідного старту для експорту в інші країни цього регіону Європи завдяки відносно недорогій робочій силі, значним природним ресурсам і вільним та вигідним доступом до транспортних шляхів.

На даний час значна кількість промислових підприємств України перебуває у складному, часто збитковому стані, що спричинено низькою якістю, високою ресурсо- і енергозатратністю, а звідси й низькою конкурентоспроможністю їх продукції на внутрішніх та зовнішніх ринках, недостатньо налагодженою та неефективною системою збуту продукції, невідповідною системою управління фінансовими та іншими ресурсами. Враховуючи сучасний стан української економіки та факт переважання у платіжному балансі України імпорту готової продукції над її експортом, існує значна потреба у збільшенні обсягів виробництва і збуту конкурентоспроможних виробів, що допомогло б як підвищити обсяги експорту та збільшити приплив валютних надходжень у державу в цілому, так і дало б можливість українським підприємствам вийти на нові міжнародні ринки збуту і покращити свій фінансовий та економічний стан. Потрібно також наголосити, що навіть ті промислові підприємства, які на даний час експортують готову продукцію, часто змушені підпорядковуватися різноманітним обмеженням та квотам, які накладають на певні види продукції уряди інших країн. Тому активізація зовнішньоекономічної діяльності у багатьох випадках обмежена не тільки внутрішніми, але і зовнішніми чинниками.

Проаналізуємо стан та ефективність діяльності вітчизняних об'єднань підприємств. Дослідження показало, що Державний комітет статистики України не веде обліку інформації щодо зовнішньоекономічної діяльності таких об'єднань, не здійснює моніторингу обсягів їх експорту та імпорту товарів і послуг. У зв'язку з цим, можливою є лише загальноєкономічна оцінка стану об'єднань підприємств і визна-

чення передумов щодо виробництва конкурентоспроможної експортно-орієнтованої продукції.

Такі загальноекономічні показники, як обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) і чистого прибутку дають можливість оцінити вагомість та тенденції розвитку окремих видів територіально-виробничих систем протягом останніх років (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

**Показники діяльності об'єднань підприємств України  
у 2003-2007 рр.\***

Показники об'єднань підприємств	Роки				
	2003	2004	2005	2006	2007
Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг), млн. грн.:					
- асоціації	388,8	456,1	583,5	685,1	747,7
- консорціуми	29,3	94,6	82,2	151,1	360,0
- корпорації	11557,9	21283,7	18706,8	13959,1	16429,3
- концерни	1128,7	990,5	1052,8	1405,7	1867,0
Чистий прибуток (збиток), млн. грн.:					
- асоціації	-20,8	14,7	20,2	9,7	-5,3
- консорціуми	-	-9,5	22,2	3,3	-11,7
- корпорації	125,0	1418,4	1228,5	711,3	1100,8
- концерни	-0,7	0,6	1,1	-39,6	2,2

\* Примітки:

1. Джерело даних – Державний комітет статистики України.
2. Статистичні дані щодо холдингів були відсутні у 2003-2004 рр., а у 2005-2007 рр. були недоступними з приводу конфіденційності інформації.
3. Дані щодо промислово-фінансових груп відсутні з тієї причини, що об'єднань такого типу на даний час в Україні немає.

Враховуючи те, що наведені показники не відображають динаміки зміни кількості окремих видів територіально-виробничих систем, необхідним є аналіз наведених даних у розрахунку на одне об'єднання (табл. 2.6).



**Показники діяльності об'єднань підприємств України  
в розрахунку на одне об'єднання\***

Показники об'єднань підприємств	Роки				
	2003	2004	2005	2006	2007
Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг), тис. грн. на 1 об'єднання:					
- асоціація	158,2	182,7	217,8	241,1	253,2
- консорціум	473,3	1433,8	1067,0	1798,7	4285,6
- корпорація	16119,8	27968,0	23442,1	16578,6	19353,4
- концерн	2857,4	2552,9	2651,9	3488,2	4667,6
Чистий прибуток (збиток), тис. грн. на 1 об'єднання:					
- асоціація	-8,5	5,9	7,5	3,4	-1,8
- консорціум	-	-144,3	288,9	38,7	-139,6
- корпорація	174,4	1863,8	1539,5	844,7	1296,7
- концерн	-1,7	1,5	-2,9	-98,2	5,6

\* Примітка. Складено і розраховано на основі даних Державного комітету статистики України.

Середня рентабельність об'єднань підприємств дає змогу оцінити економічну ефективність їх діяльності. Як видно з табл. 2.7, за цим показником найкращі результати мають корпорації, які у 2004-2007 рр. утримували рівень 5-7%, що є досить високим для підприємств промисловості.

Підприємства, об'єднані у асоціації мали достатньо стабільний рівень рентабельності (окрім 2007 року), хоча враховуючи те, що зв'язки між цими підприємствами не є значними, можна ствердити, що цього результату вони досягають не завдяки інтеграції між собою, а завдяки ефективності кожного окремого підприємства, яке входить до даного об'єднання.

Консорціуми, які у 2004 р. характеризувалися збитковістю, у 2005 р. різко підвищили рівень рентабельності. Така зміна спричинена утворенням високорентабельних консорціумів у нафтогазовій галузі, що за-

ймаються постачанням цієї сировини з Росії. Але уже у 2006-2007 рр. рівень їх рентабельності різко знизився.

Концерни, які мали б характеризуватись значним рівнем мобілізації та координації господарської діяльності, коливаються біля межі неприбуткової діяльності з тенденціями до збитковості.

Таблиця 2.7

**Середня рентабельність об'єднань підприємств України  
у 2003-2007 рр.\***

Об'єднання підприємств	Роки				
	2003	2004	2005	2006	2007
Асоціації	5,1	3,3	3,6	1,4	-0,7
Консорціуми	-	-9,1	37,1	2,2	-3,1
Корпорації	1,0	7,1	7,0	5,4	7,2
Концерни	-0,1	0,1	-0,1	-2,7	0,1

\* Примітка. Складено і розраховано на основі даних Державного комітету статистики України.

Надзвичайно негативним фактором для ефективного розвитку промисловості, який притаманний країнам з перехідною економікою, є наявність значного тіньового сектору економіки, частка якого в Україні особливо висока (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Рівень тінізації економіки деяких країн**

№ п/п	Країна	Частка тіньової економіки, % до ВВП
1	Великобританія	12,5
2	Франція	15,0
3	Німеччина	16,8
4	Чехія	18,4
5	Польща	27,4
6	Литва	29,4
7	Росія	45,1
8	Україна	51,2

Джерело: [158].

За оцінками експертів Національного інституту стратегічних досліджень Україна має найвищий показник тінізації економіки серед проаналізованих країн Європи. Така тенденція має дуже негативний вплив на зовнішньоекономічну діяльність, перешкоджаючи швидкому та ефективному розвитку експортно-орієнтованої промисловості, а також залученню іноземних інвестицій у економіку країни.

Дуже близьким до тіньової економіки негативним явищем у сучасній вітчизняній економічній системі є наявність, як зауважують деякі вчені [37, с. 14-15; 82, с. 34-37], такої ознаки як “віртуальна економіка”. Під цим поняттям вони розуміють економіку, що поділяється на два сектори, один з яких створює вартість (підприємства, які працюють ефективно) і другий, який цю вартість поглинає (підприємства, які працюють неефективно, нерационально використовуючи свої фінансові, сировинні, трудові та інші ресурси). Як зазначається в [82, с. 36], цей поглинаючий сектор і називається “віртуальним”, оскільки, незважаючи на теоретичне створення вартості у виробничих процесах, насправді ця цінність тут знищується. Це явище відображає дуже низьку конкурентоспроможність підприємств, які неефективно здійснюють свою господарську діяльність і виробляють таку продукцію, яка за своїми параметрами не користується попитом, або (як це буває з вітчизняними підприємствами) реалізовує свою продукцію нижче собівартості, тим самим не створюючи вартість, а поглинаючи її. Відсутність необхідних передумов для існування здорової конкуренції і державний протекціонізм стримують розвиток нових конкурентоспроможних підприємств. Щодо згаданих підприємств “віртуальної економіки”, то у них є лише два варіанти виходу з такої ситуації: припинення діяльності або налагодження виробництва конкурентоспроможної продукції.

Незважаючи на прагнення багатьох економістів вважати вітчизняну економіку ринковою вже на даному етапі її розвитку, це все ще не є можливим з огляду на наявність багатьох ознак перехідної економіки (відповідно до ознак виділених визнаними міжнародними організаціями). Основним і найбільш проблемним є недостатньо розвинуте і, водночас, регульоване державою конкурентне середовище, у якому через високий рівень корупції реально застосовується неоднакове для всіх

підприємств оподаткування, надаються субсидії чи дотації, штучно захищаються від зовнішньої конкуренції неефективні та неконкурентоспроможні промислові підприємства, внаслідок чого, як підкреслює О. Костусєв, “всупереч логіці ринкової економіки неефективні підприємства часто процвітають, а їх більш продуктивні конкуренти мають труднощі” [82, с. 37].

Усе це приводить до висновку, що вітчизняну економіку все ще важко вважати ринковою, незважаючи на те, що такий статус вона отримала з боку США і Європейського Союзу. До тих пір, поки значна частка ВВП створюється у тіньовому секторі, поки існує значна частка збиткових підприємств, що поглинають вартість, створену іншими суб'єктами господарювання, неможливим є визначення вітчизняної економіки як ринкової. У звіті Світового Банку [211] виділяється таке визначення закінчення перехідного періоду у економіці: “широка дисперсія продуктивності праці та капіталу у різних видах підприємств на початку трансформації і ерозія цієї різниці між старими та новими секторами економіки протягом реформ створюють природне визначення закінчення трансформації”. Перехід до повноцінної ринкової економіки вимагає від підприємств пошуку нових шляхів ефективного господарювання, збільшення обсягів реалізації, розширення асортименту та підвищення конкурентоспроможності продукції. Роль держави, в свою чергу, полягає у створення максимально сприятливих умов для такої діяльності.

З огляду на це можна стверджувати, що тенденції в зовнішньоекономічній діяльності України чітко вказують на необхідність державного стимулювання експортної діяльності. Власне тому формування механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем має базуватися на сприянні розвитку і підвищенні ефективності як загальногосподарської, так і експортної діяльності промислових підприємств та їх об'єднань на основі виробництва і збуту продукції з високим рівнем конкурентоспроможності.

Вжиття рестрикційних заходів щодо обмеження імпорتنих надходжень продукції на даному етапі розвитку країни є не тільки недоцільним, але й у зв'язку з членством в СОТ – надзвичайно обмеженим. То-

му застосування експансіоністських інструментів, особливо зважаючи на значний науковий і технологічний потенціал вітчизняних підприємств, повинно стати основою при розробці механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності вітчизняної промисловості.

## **2.2. Оцінка суб'єктів і нормативно-правового забезпечення регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем**

Основою регулювання зовнішньоекономічної діяльності є Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” (№959-12 від 16 квітня 1991 року) [55], який визначає загальні принципи її здійснення, види зовнішньоекономічної діяльності, що дозволені на території України, основи та суб'єктів її регулювання, принципи оподаткування та митного регулювання, заходи щодо захисту конкуренції у галузі зовнішньоекономічної діяльності, питання її інформаційного забезпечення, загальні засади, види та форми відповідальності у сфері зовнішньоекономічної діяльності тощо. Деякі базові аспекти здійснення зовнішньоекономічної діяльності визначені також у ст. 377-400 Господарського Кодексу України (№436-15 від 16.01.2003 р. [34]).

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні може здійснюватись такими суб'єктами [55, ст. 7]:

- Україною як державою в особі її органів в межах їх компетенції;
- недержавними органами управління економікою (товарними, фондовими, валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями, спілками та іншими організаціями координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів;
- самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними.

На рис. 2.7 представлено перелік основних суб'єктів регулювання зовнішньоекономічної діяльності за їх рівнями. Органи державного управління, які здійснюють регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів підприємництва, можна поділити на загальнодержавні

та територіальні [40, с. 209-210; 55, ст. 9-10]. Загальнодержавні структури регулюють діяльність усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від форм власності та територіального розміщення. До основних з них належать Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Національний банк, Державна митна служба, Антимонопольний комітет, Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі, Державне агентство з інвестицій та інновацій.



Рис. 2.7. Основні суб'єкти регулювання зовнішньоекономічної діяльності

До компетенції Верховної Ради України віднесено: ухвалення та зміна законів, затвердження основних напрямів зовнішньоекономічної політики та структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, ратифікація міжнародних угод, встановлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності тощо. Кабінет Міністрів України визначає методи здійснення зовнішньоекономічної політики, координує діяльність міністерств та комітетів з питань регулювання зовнішньоекономічної діяльності, ухвалює нормативні акти з питань такої діяльності, укладає міжнародні угоди та ін. Державною митною службою України здійснюється митний контроль за перетином продукції через кордон, а Антимонопольним комітетом контролюється додержання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законодавства щодо максимальної частки ринку для окремих підприємств чи їх об'єднань [40, с. 210; 55, ст. 9].

Національний банк України (НБУ) регулює курси національної та іноземних валют, проводить розрахунки за отриманими державними кредитами та боргами, здійснює зберігання та використання золотовалютного резерву держави. Функції кредитування експорту, в свою чергу, покладені на Державний експортно-імпорتنний банк (Укрексімбанк), через який НБУ може здійснювати стимулювання цієї діяльності.

Міністерство економіки здійснює забезпечення єдиної зовнішньоекономічної політики, займається координацією зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів підприємництва та контролем за додержанням ними умов міжнародних угод, застосовує інструменти нетарифного регулювання міжнародної торгівлі.

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі здійснює оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, зокрема проводить розслідування стосовно демпінгових, субсидійних або інших порушень, а також приймає рішення стосовно застосування антидемпінгових, антисубсидійних чи інших заходів з метою захисту правил чесної конкуренції.

Державна служба експортного контролю України покликана для участі у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики у сфері державного експортного контролю щодо забезпечення захисту

інтересів національної безпеки, виконання міжнародних зобов'язань. Метою її діяльності є дотримання міжнародних зобов'язань України щодо нерозповсюдження зброї масового знищення та її носіїв, установа належного державного контролю за здійсненням міжнародних передач озброєнь, військової та спеціальної техніки, окремих видів сировини, матеріалів, обладнання та технологій, котрі можуть бути використані для створення зброї, військової і спеціальної техніки [162].

Державне агентство з інвестицій та інновацій (скорочено – Держінвестицій) було створено згідно Указу Президента №1873/2005 від 30 грудня 2005 року [164], як центральний орган виконавчої влади зі спеціальним статусом, робота якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України. Метою його діяльності є організаційне, інформаційне та правове забезпечення діяльності Національної ради України з інвестицій та інновацій. До основних завдань агентства належать підготовка пропозицій щодо пріоритетних напрямків інноваційної та інвестиційної діяльності, вжиття заходів щодо залучення інвестицій в економіку України, формування інформаційних баз даних щодо інвестиційних та інноваційних програм і проектів, здійснення державної реєстрації інноваційних проектів та контроль за їх виконанням.

Варто зауважити, що в статті [90] у 2005 році пропонувалося створення подібної державної установи, що займалася б підтримкою вітчизняних інвестиційних проектів, але з деякими відмінностями від фактично створеної. На думку автора, таке агентство мало б бути не стільки органом виконавчої влади, скільки консультативно-інформаційним центром, що займався б безпосередньою допомогою та підтримкою інвестиційних проектів з метою залучення іноземного капіталу у їх впровадження та розвиток. Причому наголос повинен робитися власне на залученні іноземних інвестицій та комплексній допомозі іноземним інвесторам у підготовці та здійсненні капіталовкладень.

До територіальних органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності належать місцеві Ради народних депутатів та їх виконавчі і розпорядчі органи, а також територіальні підрозділи органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Місцеві Ради народних депутатів та їх виконавчі органи можуть виконувати



свої зовнішньоекономічні функції лише через створені ними зовнішньоекономічні організації, які мають статус юридичної особи, і лише щодо суб'єктів підприємництва, розміщених на підпорядкованій їм території.

Окрім державних установ перелічених у нормативно-правових актах України, у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності важливу роль відіграють також міжнародні організації. Хоча їх вплив на міжнародну торгівлю різних країн є індикативним, все більше країн прислуховуються до цих рекомендацій, що регламентують та спрощують відносини у світовому господарстві. Такими впливовими міжнародними організаціями у сфері зовнішньоекономічної діяльності на даний час є:

- Світова організація торгівлі (СОТ), що була заснована у 1995 році на базі Генеральної угоди з тарифів та торгівлі (ГАТТ). Метою діяльності цієї організації є заохочення країн до спрощення та лібералізації міжнародної торгівлі, визначення правил її здійснення, рекомендації щодо заборони застосування дискримінаційних заходів та наголосення на тарифних методах державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Незважаючи на те, що вплив цієї організації на міжнародну торгівлю є лише індикативним, все більше країн приймають ці правила за основу регулювання зовнішньоекономічної діяльності. На даний час в цю організацію входять 153 країн світу, на які припадає 95% обсягів світової торгівлі. Україна була на шляху вступу до СОТ ще з 30-го листопада 1993 року, але через непостійність політичного курсу держави та нерегульованість усіх необхідних питань, цей процес тривав до 16-го травня 2008 року, коли України стала офіційним членом цієї міжнародної організації. Протягом цих 15 років продовжувалися постійні дискусії стосовно того, які наслідки матиме членство України у цій організації та який це буде мати вплив на стан вітчизняної промисловості і економічної системи загалом. Мова йдеться, зокрема, про неконкурентоспроможні галузі промисловості, що в умовах відкритої економіки не можуть конкурувати з закордонними підприємствами, конкурентоспроможність продукції яких є часто вищою за вітчизняні аналоги.

- Організація об'єднаних націй (зокрема ЮНКТАД – Конферен-

ція ООН з торгівлі та розвитку), що нараховує 168 країн-членів. Основною метою діяльності є розробка та надання країнам рекомендацій щодо необхідних заходів по сприянню розвитку міжнародних відносин у сфері торгівлі, інвестицій, технологій та фінансів.

- Міжнародний валютний фонд (МВФ), що є міжурядовою організацією, покликаною з метою сприяння міжнародному співробітництву, збалансованому зростанню міжнародної торгівлі, підтриманню стабільних валютних курсів та протидіяння надмірній девальвації, а також коротко- та середньостроковій фінансовій підтримці урядів країн для збалансування їх платіжних балансів.

- Світовий банк (складається з Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку, Багатосторонньої агенції з гарантій інвестицій), який має на меті фінансування підприємницької діяльності та структурних зрушень у економіці країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. Основними видами його діяльності можна виділити заохочення до іноземного інвестування, надання пільгових кредитів для проведення інституційних реформ, коштів для кредитування і страхування експортних операцій через мережу національних банківських установ.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється його суб'єктами за допомогою [55, ст. 7]:

- законів України;
- передбачених в законах України актів тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції;
- економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого) в межах законів України;
- рішень недержавних органів управління економікою, які приймаються за їх статутними документами в межах законів України;
- угод, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і які не суперечать законам України.

Розглянемо основні законодавчі акти, які мають регулюючий вплив на зовнішньоекономічну діяльність, а також їх зміни у минулому

та наслідки введення цих змін.

Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється на основі таких нормативно-правових актів, як:

- Закон України “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” (№185/94-ВР від 23.09.1994 року [61]), що визначає умови та процедури здійснення операцій з іноземною валютою експортерами та імпортерами;

- Декрет Кабінету Міністрів “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” (№15-93 від 19.02.1993 року [39]), який встановлює режим здійснення валютних операцій на території України, визначає загальні принципи валютного регулювання, повноваження державних органів і функції банків та інших фінансових установ України в регулюванні валютних операцій, права й обов’язки суб’єктів валютних відносин, порядок здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства тощо.

Розглядаючи валютне регулювання в Україні, необхідно зазначити непослідовність вжиття різних інструментів. Зокрема, скасування 31.03.2005 р. постанови Правління НБУ “Про введення обов’язкового продажу надходжень в іноземній валюті на користь резидентів - юридичних осіб” від 15.09.1998 р., яка протягом понад 6-ти років зобов’язувала експортерів до продажу 50% валютної виручки за фіксованим курсом НБУ, могло стати певним поштовхом до розвитку експортної діяльності, якщо б майже одночасно (у квітні 2005 року) не було здійснено ревальвації курсу національної валюти по відношенню до американського долара (з 5,19 до 5,05 грн./дол.), який все ще є основною валютою розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності вітчизняних підприємств. Внаслідок цього кроку НБУ реальні обмінні курси долара на декілька місяців досягли навіть рівня 4,85 грн./дол. США. Це є прикладом того, як поєднання двох неузгоджених валютних регулюючих заходів привело до нівелювання позитивних тенденцій у вітчизняному експорті.

Зрозуміло, що сильна та стабільна національна грошова одиниця є важливою для зростання економіки, але лише тоді, коли зміни її вартості корелюють з реальними змінами в економічній системі. В той час,

як у 2005-2006 рр. спостерігалася середньорічна інфляція на рівні 10-11%, курс гривні по відношенню до долара США підтримувався НБУ на тому ж рівні, тобто 5,05 грн./дол. США. Внаслідок інфляції споживчих цін в Україні вартість виробництва експортної продукції для вітчизняних підприємств був все вищою, а імпорт – все дешевшим. Таким чином присутнє було дестимулювання розвитку експортно-орієнтованої промисловості та сприяння збільшенню залежності економіки від продукції закордонних підприємств.

При митному регулюванні зовнішньоекономічної діяльності в Україні застосовуються такі основні нормативно-правові акти:

- Митний Кодекс України (№92-15 від 11.07.2002 року [112]), що визначає засади регулювання організації та здійснення митної справи в Україні, регулює економічні, організаційні, правові, кадрові та соціальні аспекти діяльності митної служби України. Кодекс спрямований на забезпечення захисту економічних інтересів України, створення сприятливих умов для розвитку її економіки, захисту прав та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності і громадян, а також забезпечення додержання законодавства України з питань митної справи. Він також визначає сутність та принципи застосування Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), що має на меті систематизацію усіх товарів та їх груп для спрощення митних процедур.

- Закон України “Про Єдиний митний тариф” (№2097-12 від 05.02.1992 року [51]), що визначає порядок формування та застосування митного тарифу на території України, втілюючи в себе дві функції митного регулювання: протекціоністську, що захищає вітчизняних виробників, та фіскальну, що має на меті отримання доходів до державного бюджету.

В Україні присутні тенденції до поступового зниження ставок митного тарифу, що спричиняється як угодами з окремими країнами, так і зменшенням необхідності захисту вітчизняних виробників внаслідок процесів лібералізації міжнародної торгівлі. Вчені зазначають [8], що кінцевою метою трансформації митного тарифу України є досягнення рівня середньої ставки ввізного мита не більше, ніж 14% (середня ставка ввізного мита – це відношення ставки на певний товар, помноженої

на обсяг імпорту цього товару, до загального обсягу імпорту всіх товарів). Стосовно пільгових ставок ввізного мита, на основі міжнародних договорів в Україні затверджено застосування режиму найбільшого сприяння для 55 країн та режиму вільної торгівлі для 13 країн [8, с. 242-243].

Податкове регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється на основі таких нормативно-правових актів:

- Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” (№334-94-ВР від 28.12.1994 року [58]), який визначає принципи нарахування та стягнення податку на прибуток, основні пільги та принципи їх застосування, норми амортизаційних відрахувань, відповідальність платників податків за порушення тощо. Згідно нього, ставка податку на прибуток підприємств становить на даний час 25%.

- Закону України “Про податок на додану вартість” (№168-97-ВР від 03.04.1997 року [60]), що визначає платників податку на додану вартість, об’єкти, базу та ставки оподаткування, перелік неоподатковуваних та звільнених від оподаткування операцій, особливості оподаткування експортних та імпорتنих операцій, порядок обліку, звітування та внесення податку до державного бюджету. Згідно зі ст. 6, ставка, за якою оподатковуються експортні операції становить 0% від бази оподаткування, в той час як основною ставкою ПДВ для усіх інших операцій є ставка у розмірі 20%.

Надзвичайно важливим для оптимізації податкового законодавства є зведення податкового законодавства у єдиний податковий кодекс, пропозиції щодо прийняття якого з’являються уже багато років, але внаслідок певних причин цей закон так і не прийнятий. Незважаючи на значну необхідність у такому документі, Проект Податкового Кодексу України був внесений на розгляд Верховної Ради лише у березні 2007 року (№3405 від 28.03.2007 року [135]), щоправда він досі так і не був розглянутий та не набув статусу закону. У цьому проекті закладено принцип розширення податкової бази, зниження ставок податків (податку на прибуток підприємств до 20%, ПДВ до 17%), підвищення норм амортизаційних відрахувань тощо, отже присутній є наголос на спрощенні процесу нарахування та стягнення податків з одночасним зни-

женням податкового тиску на господарську діяльність суб'єктів господарювання.

Зміни у вітчизняному податковому законодавстві були частими та не завжди послідовними. Водночас, значний позитивний вплив зниження ставки податку на прибуток підприємств щодо зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних територіально-виробничих систем був доведений у деяких державних експериментах. Зокрема, необхідно виділити заходи, введені Законом України “Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України” [63], яким для підприємств даної галузі було впроваджено ставку податку на прибуток у розмірі 9% (при тогочасній стандартній ставці 30%), яку пізніше замінено на 15%. Азаров М. так окреслив результати експерименту, що тривав 2,5 роки (з 01.07.1999 р. до 01.01.2002 р.) [1]: в обігу підприємств додатково залишилося 2,3 млрд. грн., рентабельність зросла до 30,5%, обсяги експорту збільшилися у 1,9 рази при зростанні виробництва промислової продукції на 8-17%. Значно збільшилася і виручка від реалізації продукції – з 37,4% у 1999 р. до 45,7% у 2000 р.

Незважаючи на значні досягнення у розвитку підприємств гірничо-металургійного комплексу протягом експерименту його не було продовжено, а на заміну податковій пільзі вже 17.01.2002 р. введено Закон України “Про подальший розвиток гірничо-металургійного комплексу” [59], що передбачав для цих підприємств перерахування 50% суми податку на прибуток на спеціальний рахунок даного підприємства у Державному казначействі України з призначенням на здійснення інвестицій. Щоправда інвестиційний проект, що передбачав використання цих коштів повинен був затверджуватися державними органами управління, отже підприємство не могло вільно ними розпоряджатися, а навіть не мало можливості інвестувати їх у ті активи, які вважало для себе потрібними, якщо Держказначейство таку думку не поділяло. Більше того, існувало часове обмеження на цільове використання зазначених грошових коштів, а у випадку їх невикористання вони мали перерахуватися у бюджет у вигляді податкових платежів. Отже зрозуміло, що це також було фактичним заморожуванням коштів підприємств

та створенням видимості державного стимулювання інвестиційної діяльності промислових підприємств, тому що у випадку більшості підприємств ці кошти не могли бути вчасно використані і податок на прибуток був сплачений ними у повному обсязі.

Щодо доходів, отриманих підприємствами на території більш ніж однієї країни, законодавство України передбачає усунення подвійного оподаткування для таких суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Сума доходу або прибутку, одержана юридичними особами, їх філіями, відділеннями за кордоном, входить до загальної суми доходу (прибутку), що підлягає оподаткуванню в Україні, і враховується під час визначення розміру податку [114, с. 231].

Розглядаючи, в свою чергу, досвід застосування ПДВ, потрібно відзначити, що його ставки змінювалися в Україні тричі. Законом України “Про податок на додану вартість” у 1991 року було встановлено ставку ПДВ у розмірі 28%, а уже через рік ставку цього податку було знижено до 20%. Зважаючи на значний дефіцит бюджету, з 18.05.1993 року вона знову була піднята до рівня 28%, але через масове ухилення від сплати податку позитивного результату це не дало. Тому спочатку постановою від 31.05.1995 року, а потім законом від 03.04.1997 року Верховна Рада України знизила ставку ПДВ знову до 20% [87, с. 11-12]. З цього видно значну нестабільність податкового законодавства, яка, безумовно, мала значний негативний вплив на здійснення підприємствами господарської діяльності.

Основою амортизаційного регулювання є стаття 8 Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” [58], у якій виділено чотири групи основних фондів:

- група 1 - будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, в тому числі житлові будинки та їх частини (квартири і місця загального користування), вартість капітального покращення землі;
- група 2 - автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього; меблі; побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, інше конторське (офісне) обладнання, устаткування та приладдя до них;

- група 3 - будь-які інші основні фонди, не включені до груп 1, 2 і 4;

- група 4 - електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, інші інформаційні системи, комп'ютерні програми, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів (предметів).

У таблиці 2.9 наведені діючі на даний час норми амортизаційних відрахувань для перерахованих вище груп основних фондів, а також норми, діючі у 1996-2004 рр. та пропоновані згідно проекту Податкового Кодексу [135].

Таблиця 2.9

**Тенденції зміни норм амортизаційних відрахувань для груп основних фондів (в розрахунку на податковий квартал)\***

Групи основних фондів	Норми амортизаційних відрахувань, %		
	1996 - 2004 рр.	2004 р. - досі	Згідно з проектом Податкового Кодексу [135]
1	1,25	2	2,5
2	6,25	10	15
3	3,75	6	10
4	6,25	15	25

\* Примітка. Розподіл основних фондів на чотири групи було проведено у 2003 році, у якому було введено в дію норму амортизації для 4-ї групи у розмірі 15% (до цього фонди цієї групи відносилися до 2-ї групи).

Інноваційне регулювання здійснюється на основі Закону України “Про інноваційну діяльність” (№40-15 від 04.07.2002 року [56]), який визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом. Щоправда механізм надання фінансової допомоги інноваційним проектам є нечітким та часомістким, зокрема розгляд та реєстрація інноваційного проекту



здійснюється згідно Закону протягом шести місяців, а стимулювання впровадження у виробництво інноваційної продукції здійснюється лише за допомогою безвідсоткового кредитування. Від моменту впровадження в дію Закону і до змін, внесених 25.03.2005 року (скасування статей 21-22), інноваційним підприємствам мали надаватися податкові пільги, зокрема, можливість сплати податку на прибуток, ПДВ, земельного податку у розмірі 50% від діючої ставки оподаткування. Незважаючи на декларативне стимулювання, протягом 2003-2004 рр. пільгове оподаткування було призупинено відповідними Законами “Про Державний бюджет України”, отже фактично так і не було повноцінно впроваджено у дію.

Таке стимулювання могло б бути достатньо ефективним, хоча і тут присутнім було практичне обмеження для розширеного відтворення підприємств, тому що кошти, які мали залишатися у розпорядженні платника податку від несплаченої половини податкових платежів повинні були зберігатися на спеціальному рахунку і могли використовуватися лише для фінансування інноваційної та науково-технічної діяльності, розширення власних науково-технологічних і дослідно-експериментальних баз. При невикористанні коштів протягом 12 місяців вони мали бути сплачені до Державного бюджету України. Тому застосування такого механізму стимулювання інноваційної діяльності не було ефективним з практичних міркувань, зокрема складності і обмеження можливостей підприємств розпоряджатися власними обіговими коштами. Хоча, після відміни такого ускладненого пільгового оподаткування інноваційних підприємств наявні зараз механізми практично не стимулюють інноваційної діяльності, що є негативним з позиції потенційного зниження конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках.

Іншими законодавчими актами, що регулюють сферу інноваційної діяльності, є:

- Закон України “Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків” (№991-14 від 16.07.1999 року [65]), що визначає правові та економічні засади запровадження та функціонування спеціального режиму інноваційної діяльності у затверджених техноло-

гічних парках на території України;

- Закон України “Про наукову і науково-технічну діяльність” (№1977-12 від 13.12.1991 року [57]) визначає організаційні, правові та фінансові засади функціонування та розвитку науково-технологічної сфери, розглядає необхідні умови для наукової та науково-технічної діяльності з метою забезпечення потреб суспільства;

- Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” (№433-15 від 16.01.2003 року [62]), що створює правову базу для концентрації ресурсів держави на провідних напрямках науково-технологічного оновлення виробництва, забезпечення вітчизняного ринку конкурентною, наукомісткою продукцією та виходу з нею на світовий ринок. Визначені цим Законом пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні зобов’язують органи виконавчої влади України всіх рівнів створювати режим найбільшого сприяння виконанню робіт, спрямованих на реалізацію відповідних пріоритетних напрямів, та концентрації на них фінансово-економічних та інтелектуальних ресурсів.

Щодо інноваційних проектів, зареєстрованих у спеціальних економічних зонах (СЕЗ) або на територіях пріоритетного розвитку (ТПР), застосовуються інакші норми законодавства, зокрема, перелічені у законах, що визначають їх статус та умови здійснення господарської діяльності на їх території.

Інвестиційну діяльність, включаючи іноземні інвестиції, регулюють такі законодавчі акти:

- Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” [55], у якому визначаються поняття і сутність іноземних інвестицій, як виду зовнішньоекономічної діяльності, що може здійснюватися її суб’єктами;

- Закон України “Про режим іноземного інвестування” (№93/96-ВР від 19.03.1996 року [64]), який визначає особливості режиму іноземного інвестування на території України, види іноземних інвестицій, форми їх здійснення, порядок оцінки об’єктів інвестування, державні гарантії щодо захисту іноземних інвестицій, порядок державної реєстрації та діяльності підприємств з іноземними інвестиціями, принципи

регулювання інвестицій, вкладених у спеціальні (вільні) економічні зони;

- Закон України “Про захист іноземних інвестицій на Україні” (№1540а-12 від 10.09.1991 року [54]), що перераховує основні принципи державного захисту та гарантій при здійсненні іноземного інвестування (необхідним є відзначення дублювання майже усіх положень з Законом України “Про режим іноземного інвестування”);

- Постанова Кабінету Міністрів України “Положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій” (№928-96-П від 07.08.1996 року [133]), яка визначає перелік та порядок подання документів щодо вкладення іноземних інвестицій, їх розгляду та державної реєстрації іноземних інвестицій та інвесторів.

Проблема залучення іноземних інвестицій та регулювання цих процесів є особливо складною. Зрозуміло, що сприятливий інвестиційний клімат неможливо створити протягом короткого часу, тому що його формування є довготривалим процесом, і держава повинна надзвичайно обережно приймати рішення, які можуть певним чином вплинути на нього. Лише декілька різких змін у законодавстві можуть мати негативний вплив на залучення обсягів інвестицій протягом багатьох наступних років. Прикладом таких необдуманих дій може бути нестабільність українського законодавства на початку 1990-х років. Зокрема, у травні 1993 року, Декретом Кабінету Міністрів України “Про режим іноземного інвестування” були введені пільги по оподаткуванню доходу та доданої вартості підприємств з часткою іноземних інвестицій. Згідно з цим Декретом, такі новостворювані підприємства звільнялися на п’ять років від сплати податку з прибутку. Але вже у вересні цього ж року Постановою Кабінету міністрів України “Про питання оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями” надання податкових пільг по відношенню до іноземних інвесторів було призупинено [121, с. 62-67]. Наслідки цих дій відобразилися на обсягах іноземних інвестицій. На жаль, таких дій в історії українського уряду є досить багато. Певна стабілізація українського законодавства мала місце лише з 2000-го року, що, своєю чергою, призвело до збільшення щорічних надходжень у наступних роках. Таким чином, стабільність законодавства є

одним з найважливіших факторів впливу на інвестиційний клімат країни загалом та інвестиційну привабливість окремих підприємств, які є об'єктами інвестування.

Досліджуючи процеси формування державних та регіональних програм розвитку інвестиційної діяльності варто відмітити, що ще на початку 1990-х років в Україні існувала відповідна програма залучення іноземних інвестицій – Закон України “Про Державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні” [50], прийнята в грудні 1993 року, але, вона втратила чинність вже у березні 1996 року. Це було ще одним з проявів недалекоглядності вітчизняних законодавців, які не розуміли важливості стабільності законодавчої бази, особливо коли йдеться про іноземних інвесторів.

До практики таких програм уряд повернувся лише у 2002 році з Програмою розвитку інвестиційної діяльності на 2002-2010 роки, затвердженою Постановою Кабінету Міністрів України 28 грудня 2001 року. Ця Програма визначала важливість стимулювання збільшення обсягів вітчизняних та іноземних інвестицій в економіку України, зокрема шляхом формування нормативно-правової бази, реформування податкової системи, розвитку корпоративного управління, стимулювання довготермінового банківського кредитування, розвитку фондового ринку тощо. Основним недоліком цієї Програми є те, що вона має декларативний характер і не визначає чітких шляхів досягнення поставлених у ній завдань, не визначає також органів державної влади, які мають виконувати дану Програму і проводити контроль за її виконанням.

Також і на регіональному рівні були прийняті декілька програм щодо розвитку інвестиційної діяльності і залученню вітчизняних та іноземних інвестицій. Такі програми мають на даний час Івано-Франківська, Чернівецька, Полтавська, Черкаська, Дніпропетровська, Волинська області, планується введення таких програм і у інших областях. Такі програми є важливими з огляду на регіональні особливості ступеня економічного розвитку, географічного положення та низки інших факторів, а також, на відміну від загальнодержавних програм, однією з функцій регіональних програм є створення шляхів для інформа-

ційного забезпечення інвестиційної діяльності, тобто доведення до відома потенційних інвесторів переліку об'єктів, що потребують капіталовкладень. Причому ще однією особливістю таких регіональних програм в Україні є те, що вони ставлять наголос не на вітчизняних, а власне на прямих іноземних інвестиціях.

Для створення передумов до покращення інвестиційного клімату було також зроблено кроки до підвищення рівня захисту іноземних інвестицій. Мова йдеться про ратифікацію Україною у 2000 році Вашингтонської Конвенції 1965 року про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами.

Варто зауважити, що на даний час законодавство визначає національний режим для іноземних інвесторів згідно Закону України “Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження” (№1457-14 від 17.02.2000 року [66]). Це означає, що іноземні інвестори не можуть отримувати податкових пільг чи будь-яких інших заохочень щодо вкладення інвестицій, якщо такі заходи не є доступними також вітчизняним інвесторам, отже тут виконується принцип рівності.

Антимонопольне регулювання базується на таких основних нормативно-правових актах:

- Законі України “Про захист економічної конкуренції” (№2210-14 від 11.01.2001 року [53]), який визначає основні правові засади підтримки та захисту економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності і спрямований на забезпечення ефективного функціонування економіки України на основі розвитку конкурентних відносин;

- Законі України “Про захист від недобросовісної конкуренції” (№236/96-ВР від 07.06.1996 року [52]), що визначає правові засади захисту суб'єктів підприємницької діяльності і споживачів від недобросовісної конкуренції, спрямований на встановлення, розвиток і забезпечення торгових та чесних звичаїв ведення конкуренції при здійсненні підприємницької діяльності в умовах ринкових відносин.

Головним антимонопольним обмеженням щодо об'єднань підпри-

ємств є максимальний розмір частки ринку, яку даний суб'єкт займає. Це обмеження визначено на рівні 35% від загального об'єму ринку певного виду продукції.

Підсумовуючи, розглянувши основні законодавчі акти, їх особливості та зміни у минулому, потрібно відзначити дублювання окремих положень, непослідовність і частоту змін у них, що, безумовно, мало певний негативний вплив на розвиток усіх аспектів зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних промислових підприємств та їх об'єднань.

### **2.3. Методи оцінки конкурентоспроможності територіально-виробничих систем**

Основною передумовою ефективною зовнішньоекономічної діяльності можна вважати конкурентоспроможність як продукції, так і територіально-виробничої системи, що її виготовляє. Власне тому оцінка конкурентоспроможності територіально-виробничих систем є важливим питанням як для їх формування, так і для оцінки перспектив розвитку.

У сучасному економічному просторі, поряд із класичним підходом до оцінки ефективності підприємницької діяльності, як відношення корисного ефекту до витрат на його отримання, повинен враховуватися також підхід до визначення ефективності через оцінку рівня конкурентоспроможності, причому як самої продукції, так і територіально-виробничих систем, що її виготовляють. Це необхідно тому, що конкурентоспроможність характеризує ефективність не тільки поточну, але й потенційну. Залежно від рівня конкурентоспроможності, територіально-виробнича система може визначати перспективи подальшої діяльності, необхідність удосконалення (або припинення) виробництва певних видів продукції, а також оцінювати потребу в диверсифікації чи можливості виходу на нові ринки збуту.

Загалом показниками ефективності діяльності територіально-виробничих систем можна вважати: рентабельність (відображення економічної ефективності територіально-виробничої системи); продуктивність (ефективність здійснюваних виробничих процесів у системі);

конкурентоспроможність (ринкова ефективність, що відображає позицію відносно конкурентів, а також дійсну і потенційну можливість задоволення потреб споживачів).

Конкурентоспроможність як прояв ефективності є одним із визначальних факторів просторового розвитку територіально-виробничих систем в умовах ринкової економіки та жорсткого конкурентного середовища. Вона відображає наявну на момент її оцінки ефективність здійснюваної науково-дослідницької, інноваційної, виробничої та збутової діяльності територіально-виробничої системи. Таким чином, конкурентоспроможність можна вважати передумовою прибуткової діяльності підприємства у майбутньому, завдяки тому, що вона є необхідною умовою успішного збуту продукції. Питання конкурентоспроможності територіально-виробничих систем є мало дослідженим у вітчизняній економічній науці, зокрема, внаслідок відсутності протягом багатьох десятиліть промислових підприємств недержавної форми власності, і тому потребує ґрунтовного дослідження.

У фаховій літературі наведено чимало методик оцінювання конкурентоспроможності продукції та підприємств, щоправда всі вони мають певні особливості, а навіть і обмеження, які не дають можливості використовувати їх на практиці. Існування значної кількості методик оцінки конкурентоспроможності продукції пояснюється тим, що часто параметри продукції важко оцінити кількісно або вартісно, і тому їх визначення та порівняння є ускладненим. У таких випадках необхідним є використання експертної оцінки, яка, однак, може бути до певної міри суб'єктивною і недостатньо точною.

Враховуючи те, що конкурентоспроможність промисловості формується на мікрорівні, тобто на стадіях розробки та виробництва продукції, важливим є розгляд методик її оцінки, причому аналіз необхідно розпочати власне з цього рівня. Загалом в економічній науці зустрічаються такі види конкурентоспроможності, як конкурентоспроможність продукції, підприємства, галузі, регіону та країни. Згідно з визначеннями вітчизняних та зарубіжних вчених, конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступінню реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогіч-

ними об'єктами, представленими на даному ринку [98, 169]. За визначенням Європейського форуму із проблем управління, конкурентоспроможність – це реальна або потенційна можливість підприємств в існуючих для них умовах проектувати, виробляти та реалізувати вироби, які за ціновими та неціновими характеристиками є більш привабливими для споживача, ніж вироби їх конкурентів [169]. Як підкреслює Р.А. Фатхудінов, конкурентоспроможність визначає властивість витримувати конкуренцію з аналогічними об'єктами на певному ринку, і тому повинна оцінюватися по кожному об'єкту на кожному конкретному ринку.

Розглянуті визначення розкривають сутність конкурентоспроможності і, водночас, показують практичну складність, яка існує через обмеженість наявної інформації про діяльність конкурентів. Тому аналіз конкурентоспроможності власної продукції та її співставлення з виробами конкурентів дає можливість порівняти ефективність діяльності обох суб'єктів, що є неможливим при застосовуванні класичних підходів до її оцінки.

Зважаючи на можливий недостатній рівень інформації про діяльність конкурентів, визначення рівня конкурентоспроможності продукції є також можливим на основі порівняння її параметрів з базовою (еталонною) продукцією, яка може існувати лише в теорії. В цьому випадку відпадає необхідність отримання інформації про вироби конкурентів (у певних умовах їх може не бути взагалі, наприклад, при розробці концептуально нових видів продукції), але тут виникає складність максимально точного визначення потреб та очікувань споживачів щодо даної продукції і створення на їх основі умовного еталонного виробу, який буде базою порівняння. Однак, потрібно пам'ятати, що оцінка конкурентоспроможності завжди передбачає порівняння продукції підприємства з продукцією конкурентів, або з базовим (еталонним) зразком.

Наведені трактування конкурентоспроможності, а також цілі формування територіально-виробничих систем, дають нам можливість визначити поняття конкурентоспроможності останніх. *Конкурентоспроможність територіально-виробничої системи – це здатність під-*



*вищувати і утримувати високу конкурентоспроможність продукції на основі впровадження інновацій, що стає можливим завдяки поєднанню потенціалів окремих структурних одиниць системи та підвищення сукупної ефективності використання наявних ресурсів внаслідок досягнення синергічного ефекту.*

Конкурентоспроможність є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість та ефективність адаптації підприємства до умов конкурентного середовища. На основі існуючих груп методів оцінки конкурентоспроможності [71, с. 72] виділено 5 основних підходів, що потребують детального розгляду. До них віднесено:

- методи, що базуються на оцінці конкурентоспроможності продукції;
- методи оцінки конкурентоспроможності підприємств, засновані на порівнянні фінансово-економічних показників;
- матричні методи оцінки конкурентоспроможності;
- методи, основані на оцінці стратегічного потенціалу;
- методи, що базуються на теорії рівноваги підприємства і галузі.

Розгляд наведених підходів дасть змогу визначити основні методи оцінки конкурентоспроможності як територіально-виробничих систем, так і їх продукції, а також запропонувати авторський метод визначення потенційної конкурентоспроможності продукції та обґрунтувати її сутність.

*Методи, що базуються на оцінці конкурентоспроможності продукції.* Конкурентоспроможність продукції і підприємства є взаємозалежними характеристиками, і тому обидві потребують аналізу. У багатьох методах визначення конкурентоспроможності підприємства необхідно спочатку визначити рівень конкурентоспроможності самої продукції, яку воно виробляє, і тому розглянемо декілька методів її оцінки, які є найбільш поширеними і доступними для практичного застосування. Перший із них базується на виділенні основних характеристик (параметрів) продукції та їх порівняння із характеристиками виробів конкурентів (параметричний метод). Алгоритм, згідно з яким пропонується визначати конкурентоспроможність продукції цим методом, склада-

ється з 8-ми етапів (на основі [28, с. 213-220]):

*1-й етап. Визначення цілей оцінювання рівня конкурентоспроможності виробу.* Основна мета оцінки конкурентоспроможності продукції – забезпечення їх конкурентних переваг на ринку щодо виробів конкурентів. Цілями оцінювання конкурентоспроможності виробу в конкретній ринковій ситуації є [28]:

- виведення нового виробу на ринок (національний, міжнародний);
- оцінювання конкурентоспроможності виробу, вже представленого на ринку;
- розробка заходів щодо підвищення конкурентоспроможності виробу за окремими параметрами;
- коригування ціни виробу відповідно до рівня його конкурентоспроможності;
- зміна стратегії і тактики маркетингу при виведенні конкурентами на ринок аналогічного виробу.

Із наведених цілей зрозуміло, що оцінка конкурентоспроможності продукції повинна здійснюватися на всіх етапах життєвого циклу продукції з огляду на те, що умови на ринках збуту є надзвичайно динамічними, і тому конкурентоспроможність певної продукції не є фіксованою протягом всього часу її виробництва та збуту. Звідси, оцінка конкурентоспроможності виробів підприємства має здійснюватися періодично або постійно.

Визначення цілей оцінки конкурентоспроможності є необхідним для аналізу значення інтегрального показника, який розраховується на основі даного алгоритму. Його величина буде трактуватися в залежності від обраних цілей, а від цього, в свою чергу, будуть залежати подальші дії стосовно оцінюваної продукції.

*2-й етап. Збір та аналіз даних про ринок оцінюваної продукції, споживачів та конкурентів.* Даний етап проводиться за допомогою маркетингових досліджень, які повинні надати інформацію про стан ринку даного виробу, його місткість, потреби, очікування та бажання споживачів (а також ступінь їх задоволення у разі існування виробів-аналогів), наявних конкурентів та параметри їх продукції. Ще одним

надзвичайно важливим фактором, що потребує оцінки при аналізі потенційних ринків збуту, є платоспроможність попиту, яка має вирішальне значення у прийнятті споживачем рішення на користь того чи іншого виробу.

*3-й етап. Формулювання вимог до виробу-еталона.* Виконання даного етапу, передусім, здійснюється при створенні нової продукції та при відсутності можливості її порівняння з виробами конкурентів. На цьому етапі визначаються обов'язкові характеристики виробу, без яких він не буде користуватися попитом взагалі.

Можливим варіантом є також підхід з позиції очікувань чи вимог споживачів до характеристик майбутньої продукції. Таку інформацію можна отримати шляхом маркетингових досліджень. На основі аналізу результатів останніх можна виділити обов'язкові (чи пріоритетні) параметри проектної продукції підприємства. За наявності на ринку виробів конкурентів та інформації про них, виконання даного етапу є обов'язковим.

*4-й етап. Визначення параметрів виробу, що підлягають оцінюванню.* Основними параметрами, які пропонується аналізувати при визначенні конкурентоспроможності продукції є [19, с. 111; 28, с. 215-216; 31, с. 70-72]:

- Нормативні параметри, до яких відносяться міжнародні, державні, регіональні вимоги і стандарти, а також вимоги споживачів. Збільшення чи зменшення величини цих параметрів є неможливим, а необхідним є лише відзначення наявності (або відсутності) відповідності виробу цим вимогам. Проблема відповідності продукції встановленим стандартам і нормам є однією з найбільших перешкод при виході вітчизняної продукції на зовнішні ринки збуту і пов'язана, передусім, із низьким рівнем інноваційного забезпечення промислових підприємств, внаслідок чого вони не здатні виробляти продукцію, яка відповідає всім міжнародним нормам та стандартам.

- Технічні параметри включають: класифікаційні (характеризують властивості виробу, визначають його призначення, сферу використання та умови використання); функціональні (досконалість, рівень виконання основної функції, універсальність, технологічність); ергономічні (гі-

гієнічні, антропометричні, фізіологічні, психологічні, психофізіологічні); естетичні (форма, дизайн); екологічні (нешкідливість матеріалів); показники безпеки (вогнегасність, надійність електроізоляції); показники технологічності, надійності та довговічності. Потрібно зауважити, що всі технічні параметри, окрім класифікаційних, є оціночними показниками і характеризують якість виробу, яка, як зазначає Р.А. Фатхудінов [169], є головним фактором конкурентоспроможності.

- Економічні параметри, які відображають загальну ціну споживання продукції: ціна виробу та витрати на транспортування, монтаж, навчання персоналу, експлуатацію, ремонт, технічне обслуговування, зберігання та інші витрати. Тобто економічні параметри є сукупними витратами [169, с. 278], які здійснюються протягом усього періоду використання виробу з метою отримання від нього корисного ефекту.

- Організаційні параметри, до яких відносять: системи знижок, умови платежів та поставок, комплектність поставок, строки та умови гарантії, наявність та якість післяпродажного обслуговування тощо. У більшості фахової літератури організаційні параметри не виділяються взагалі, хоча потрібно зауважити, що перелічені тут характеристики значно впливають на конкурентоспроможність продукції і останнім часом набувають все більшої важливості як частина комплексної маркетингової політики підприємств щодо підвищення конкурентоспроможності продукції. Незважаючи на те, що ці параметри найлегше піддаються коригуванню і, водночас, мають суттєвий потенційний вплив на рівень конкурентоспроможності продукції, у більшості фахової літератури з конкурентоспроможності майже не розглядається методика їх оцінки та управління. Необхідність їх аналізу, щоправда, підтверджується у [128, с. 34], де стверджується, що хоча основна конкурентоспроможність продукції формується за рахунок співвідношення економічних та технічних характеристик, при недостатньому рівні організаційних параметрів їх позитивний результат може бути нівельований та зведений до мінімального рівня. Хоча, деякі науковці [146] вважають, що організаційні параметри визначають конкурентні переваги цілого підприємства, а не лише певного виду продукції. На спростування цьому необхідно зазначити, що при ефективному управлінні конкуренто-

спроможністю продукції більшість підприємств застосовує диференційований підхід до управління їх параметрами, а тому вони є різними для кожного конкретного виробу. Загальну стратегію щодо створення певних оптимальних для споживачів організаційних характеристик, що стосуються всіх видів продукції, у свою чергу, можна вважати передумовою формування відповідного позитивного іміджу підприємства як його конкурентної переваги, з чим погоджуються у [128].

*5-й етап. Визначення одиничних параметричних індексів оцінюваної продукції.* Послідовно розраховуються одиничні параметричні індекси по нормативним, технічним, економічним та організаційним характеристикам продукції.

Оцінка нормативних параметрів проводиться з використанням параметричного показника  $q_i$ , який не потребує розрахунку, а лише відображає відповідність продукції окресленим вимогам. Тому він може приймати лише такі значення:

- $q_i = 1$  – виріб відповідає встановленій нормі, стандарту чи вимозі;
- $q_i = 0$  – не відповідає переліченим критеріям.

Розрахунок одиничних індексів за технічними параметрами здійснюється за формулою (1) або (2). Якщо параметр є тим кращий, чим вищим є його значення, то одиничний параметричний індекс розраховується як відношення параметра виробу до величини базового (еталонного) параметра:

$$q_j = \frac{P_j}{P_b}, \quad (2.1)$$

де  $q_j$  – одиничний параметричний індекс, розрахований за  $j$ -тим технічним параметром;

$P_j$  – значення  $j$ -го параметра виробу;

$P_b$  – значення параметра базового (еталонного) виробу, з яким проводиться порівняння.

Якщо параметр є тим кращий, чим нижчим є його значення, розрахунок одиничного параметричного індексу здійснюється за оберненою до попередньої формулою (2.2):

$$q_j = \frac{P_b}{P_j}. \quad (2.2)$$

Варто наголосити, що базовим виробом (із яким порівнюється власна продукція підприємства) може бути або виріб підприємства-конкурента (тоді  $P_b = P_{\text{конк}}$ ), або еталонний (гіпотетичний) виріб, який за своїми параметрами повинен задовільняти потреби цільових споживачів на 100% (тобто тоді  $P_b = P_{100}$ ), а відтак, значення одиничного параметричного індексу за таким параметром виробу має дорівнювати одиниці.

Особливістю визначення технічних одиничних параметричних індексів полягає у тому, що всі технічні показники, в свою чергу, поділяються на “жорсткі” та “м’які”. “Жорсткі” параметри мають свою конкретну величину (обсяг, об’єм), яка має свій вимірник (кілограми, міліметри тощо), і тому вони оцінюються у вигляді відсоткового відношення фактичної величини параметра до тієї величини, яка характеризує задоволення потреби на 100% (або до значення виробу-конкурента). Натомість “м’які” параметри не мають чітко визначеної кількісної характеристики, і тому необхідним є їх вираження у цифровій (бальній) формі. Для цього проводиться експертна оцінка “м’яких” технічних параметрів за обраною шкалою.

Розрахунок одиничних параметричних індексів за економічними параметрами проводиться таким чином:

$$q_k = \frac{P_k}{P_b}, \quad (2.3)$$

де  $q_k$  – одиничний параметричний індекс, розрахований за  $k$ -тим економічним параметром;

$P_k$  – значення  $k$ -го параметра виробу.

Розрахунок одиничних параметричних індексів за організаційними параметрами не розглядається у більшості фахових джерел з питань оцінки конкурентоспроможності, але зрозуміло, що їх оцінка повинна проводитися подібно до оцінки технічних параметрів, тому що вони підвищують якість та зменшують витрати придбання продукції споживачами. Тому, оцінку пропонується проводити за допомогою формул (2.4) або (2.5). Отже, якщо параметр є тим кращий, чим вищим є його

значення, то одиничний параметричний індекс розраховується як відношення параметра виробу до величини базового параметра:

$$q^l = \frac{P_l}{P_b}, \quad (2.4)$$

де  $q^l$  – одиничний параметричний індекс, розрахований за організаційним параметром  $l$ ;

$P_l$  – значення  $l$ -го параметра виробу.

Якщо параметр є тим кращий, чим його значення є нижчим, розрахунок одиничного параметричного індексу здійснюється за оберненою формулою (2.5):

$$q^l = \frac{P_b}{P_l}. \quad (2.5)$$

Після визначення одиничних параметричних індексів за всіма чотирма параметрами, потрібно перейти до розрахунку групових параметричних індексів, які є зведеними одиничними показниками.

*6-й етап. Визначення групових параметричних індексів оцінюваної продукції.*

Груповий показник конкурентоспроможності за нормативними параметрами розраховується за формулою:

$$I_{NP} = \prod_{i=1}^n q_i, \quad (2.6)$$

де  $I_{NP}$  – груповий показник конкурентоспроможності за нормативними параметрами;

$q_i$  – одиничний показник  $i$ -го нормативного параметра;

$n$  – кількість нормативних параметрів, що оцінюються.

З формули (2.6) зрозуміло, що якщо хоча б один з одиничних нормативних показників дорівнює нулю, результат розрахунку групового показника також буде нулем. Це пояснюється тим, що при невідповідності принаймні одному обов'язковому стандарту, нормативу чи вимозі, виріб є неконкурентоспроможним, і у підприємства немає можливості його продажу на аналізованому ринку без вдосконалення та пристосування продукції до всіх стандартів. У [31, с. 71] також підкреслюється, що необхідність розрахунку нормативних параметрів, як правило, означає наявність зовнішньоекономічної діяльності у підприємства, яке

має намір виходити з оцінюваним виробом на зарубіжні ринки збуту.

Груповий індекс конкурентоспроможності за технічними параметрами визначається з обов'язковим врахуванням вагомості (питомої ваги) кожного параметра:

$$I_{TP} = \sum_{j=1}^n q_j \cdot a_j, \quad (2.7)$$

- де  $I_{TP}$  – груповий параметричний індекс за технічними показниками;
- $q_j$  – одиничний параметричний індекс  $j$ -го технічного параметра;
- $a_j$  – вагомість  $j$ -го параметричного індексу;
- $n$  – кількість технічних параметрів продукції, за якими здійснюється оцінка конкурентоспроможності.

Вагомість параметра визначається за допомогою експертної оцінки шляхом визначення важливості окремих параметрів продукції для споживачів на основі результатів маркетингових досліджень.

Груповий параметричний індекс за економічними параметрами розраховується за наступною формулою:

$$I_{EP} = \sum_{k=1}^n q_k \cdot a_k, \quad (2.8)$$

- де  $I_{EP}$  – груповий параметричний індекс за економічними параметрами;
- $q_k$  – одиничний параметричний індекс  $k$ -го економічного параметра;
- $a_k$  – вагомість  $k$ -го параметричного індексу;
- $n$  – кількість економічних параметрів.

Груповий параметричний індекс за організаційними параметрами розраховується за формулою:

$$I_{OP} = \sum_{l=1}^n q_l \cdot a_l, \quad (2.9)$$

- де  $I_{OP}$  – груповий параметричний індекс організаційних характеристик;
- $q_l$  – одиничний параметричний індекс організаційного параметра  $l$ ;



$a_l$  – вагомість  $l$ -го параметричного індексу;

$n$  – кількість організаційних параметрів.

*7-й етап. Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності виробу.* На цьому етапі розраховується інтегральний показник конкурентоспроможності на основі всіх попередньо розрахованих групових показників. Потрібно зауважити, що більшість фахових джерел не враховує організаційних параметрів при розрахунку інтегрального показника і тоді формула є такою:

$$C_{INT} = I_{NP} \cdot \frac{I_{TP}}{I_{EP}}, \quad (2.10)$$

Лише у деяких джерелах [31, с. 73] наводиться формула інтегрального показника конкурентоспроможності продукції з врахуванням організаційних параметрів, де його пропонується розраховувати за таким принципом:

$$C_{INT} = I_{NP} \cdot \frac{I_{TP} \cdot I_{OP}}{I_{EP}}, \quad (2.11)$$

Оцінюючи сучасні тенденції в економіці важко заперечити важливість організаційних параметрів у формуванні конкурентоспроможності продукції. Потрібно також зауважити, що їх вагомість є більшою при збуті промислової продукції, і меншою (в залежності від конкретного організаційного параметра) для продукції широкого вжитку та її збуту кінцевим споживачам. Враховуючи це, більш перспективним потрібно вважати розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності продукції за формулою (2.11).

*8-й етап. Підготовка висновків щодо рівня конкурентоспроможності виробу.* Результати отриманого інтегрального показника конкурентоспроможності продукції трактуються наступним чином:

- якщо  $C_{INT} > 1$ , то виріб є більш конкурентоспроможним ніж виріб конкурента;
- якщо  $C_{INT} = 1$ , то виріб є однаковим за обраними параметрами з виробом конкурента;
- якщо  $C_{INT} < 1$ , то виріб є неконкурентоспроможним.

При порівнянні з еталоном, виріб можна вважати конкурентоспроможним, якщо він відповідає вимогам споживачів на 100%, тобто

$$C_{\text{INT}} = 1.$$

У [28] зазначається також, що якщо метою оцінювання виробу є прийняття рішення щодо його виведення на ринок, то значення інтегрального показника конкурентоспроможності  $C_{\text{INT}}$  повинно трактуватися наступним чином:

- 1,00 – 1,19 – недоцільно;
- 1,20 – 1,39 – мало перспективно;
- 1,40 – 1,59 – перспективно;
- 1,6 і більше – дуже перспективно.

Потрібно також зауважити, що такий підхід до трактування значення інтегрального показника конкурентоспроможності продукції знаходить підтвердження у відтворювально-еволюційному підході до управління конкурентоспроможністю Р.А. Фатхудінова [169, с. 81-83], де зазначено, що при незначному переважанні конкурентоспроможності власної продукції над конкурентним виробом, необхідною є розробка і впровадження у виробництво продукції, яка буде значно випереджати конкурентів, щоби уникнути зайвих витрат на удосконалення продукції у тому разі, якщо вона буде конкурентоспроможною лише у короткостроковій перспективі. Тобто, управління конкурентоспроможністю продукції повинно полягати на постійному удосконаленні характеристик продукції, або ж на її заміні на кращі аналоги, причому з використанням випереджального планування, тобто пошуку таких розробок, які будуть на декілька кроків випереджати конкурентів.

Російський вчений Ліфіц І.М. [102], в свою чергу, пропонує оцінювати рівень конкурентоспроможності продукції таким чином:

$$K = \frac{I_O}{I_A}, \quad (2.12)$$

де  $I_O$  – інтегральний показник оцінюваної продукції;

$I_A$  – інтегральний показник продукції-конкурента.

Самі ж інтегральні показники конкурентоспроможності виробу він пропонує розраховувати за формулою (2.13) або (2.14):

$$I = \frac{P_e}{3_{\text{п}} \cdot 3_e}, \quad (2.13)$$

де  $P_e$  – сумарний корисний ефект від використання виробу за його

призначенням;

$Z_{\Pi}$  – сумарні витрати на створення виробу;

$Z_e$  – сумарні витрати на експлуатацію виробу.

$$I = \frac{U}{C_{sum}}, \quad (2.14)$$

де  $U$  – комплексний показник якості виробу, що визначає його корисність для споживача;

$C_{sum}$  – ціна споживання виробу, що складається з ціни продажу, а також витрат споживача на його експлуатацію.

Отже, використовуючи результати оцінки конкурентоспроможності продукції, можливим є визначення конкурентоспроможності територіально-виробничої системи, що її виготовляє. Відтак, її конкурентоспроможність ( $C_c$ ) можна визначати у долях одиниці з врахуванням питомої ваги окремих виробів у загальному обсязі реалізації ( $a_i$ ), конкурентоспроможності  $i$ -го товару на  $j$ -му ринку ( $C_{ij}$ ), а також показника значимості ринку ( $b_j$ ) [98, с. 42; 169, с. 294]:

$$C_c = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m a_i b_j C_{ij}, \quad (2.15)$$

Показник значимості ринку, на якому представлена продукція, показує, наскільки певний ринок є важливим для конкретного підприємства, і наскільки перспективним він є у майбутньому. Значення цього показника є таким: для ринків у розвинутих країнах - 1, для інших країн – 0,7, для внутрішнього ринку – 0,5. При цьому питома вага  $i$ -го виробу підприємства в загальному обсязі реалізації визначається таким чином:

$$a_i = \frac{O_i}{O}, \quad (2.16)$$

де  $O_i$  – обсяг реалізації  $i$ -го виробу за аналізований період (у вартісному виразі);

$O$  – загальний обсяг реалізації підприємства за той самий період (у вартісному виразі).

Конкурентоспроможність підприємства ( $C_c$ ) також можна оцінювати як функціональну залежність, що враховує сумарну конкурентоспроможність виробів підприємства ( $C_i$ ) та рівень управління маркетин-

нгом, який показує швидкість реагування на зміни попиту і виходу на ринок з новим товаром, порівняно з конкурентами ( $R_m$ ) (на основі [168, с. 55]).

$$C_c = f\left(\sum_{i=1}^n C_i \cdot R_m\right). \quad (2.17)$$

Хоча ця залежність, безумовно, притаманна всіх підприємствам, точний її розрахунок є проблематичним, а тому цей підхід можна вважати більш теоретичним, аніж практичним.

За іншим методом [71, с. 83], інтегральний показник рівня конкурентоспроможності підприємства визначається за формулою:

$$C_c = I_T \cdot I_E, \quad (2.18)$$

де  $I_T$  – ступінь задоволення потреб споживача (спосіб розрахунку тотожний інтегральному показнику конкурентоспроможності продукції, що визначається за формулою (2.10);  
 $I_E$  – критерій ефективності виробництва – відображає співвідношення показників ефективності досліджуваного підприємства та конкурента. Найчастіше використовуються показники ефективності виробничо-господарської діяльності і рентабельності активів чи власного капіталу.

Загалом, щодо цієї групи методів, потрібно виділити такий позитивний аспект, як всестороння оцінка конкурентоспроможності продукції, яка власне і є об'єктом управління на підприємстві при здійсненні науково-дослідної, дослідно-конструкторської, виробничої, збутової та управлінської діяльності. Ці методи дають можливість виділити основні конкурентні переваги продукції та недоліки, які необхідно удосконалювати.

*Методи оцінки конкурентоспроможності, засновані на порівнянні фінансово-економічних показників.* При застосуванні таких методів оцінки конкурентоспроможності до аналізу включаються показники, що відображають ефективність здійснення господарської діяльності територіально-виробничої системи. До них відносяться: рентабельність (виробництва, реалізації продукції, активів, власного капіталу тощо), обсяги виробництва та збуту продукції, рівень чистого прибутку, капітальні інвестиції, фінансова стійкість, ліквідність, рівень матеріальних

витрат тощо. Така оцінка, щоправда, відображає статичний аналіз діяльності територіально-виробничої системи і не означає, що у перспективі ці показники залишаться без змін, тому її результати не повинні бути основою для складання середньо- та довгострокових стратегій розвитку об'єднань, а можуть застосовуватися лише для оцінки їх поточної діяльності.

Зокрема, Ансофф [71, с. 82] пропонує визначати конкурентний статус підприємства на основі його рентабельності таким чином:

$$КСП = \frac{R_F}{R_O}, \quad (2.19)$$

де  $КСП$  – конкурентний статус підприємства;  
 $R_F$  – фактичний рівень рентабельності;  
 $R_O$  – оптимальний рівень рентабельності.

При такому підході до оцінки конкурентоспроможності територіально-виробничої системи повстає також питання визначення оптимальних рівнів перелічених показників господарської діяльності. Оптимальними можуть вважатися середні або максимальні значення фінансово-економічних показників певної галузі, або їх бажаний для досягнення рівень може закладатися самим підприємством.

*Матричні методи оцінки конкурентоспроможності.* Перевагою матричних методів аналізу є те, що вони дають можливість оцінки конкурентоспроможності підприємства у динаміці. До основних матричних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства відносяться:

- матриця Бостонської консалтингової групи (БКГ), у якій оцінюється стан підприємства за параметрами “ріст - частка ринку”;
- матриця Мак-Кінсі, де враховуються такі параметри, як привабливість ринку та стійкість бізнесу;
- матриця ADL (Артура Д. Літла), яка базується на співвідношенні зрілості сектора і місця підприємства та конкурентів у ньому;
- матриця Хофера, що показує стадію життєвого циклу галузі і конкурентну позицію підприємства;
- проект PIMS (Profit Impact of Market Strategy – вплив ринкової стратегії на прибуток), що має на меті визначення кількісних закономі-

рностей впливу факторів виробництва і ринку на довгострокову рентабельність підприємства, тим самим аналізуючи поточну та перспективну конкурентоспроможність [71, с. 75-76]. На цій основі здійснюється порівняння дійсних показників підприємства з базою даних підприємств даної галузі чи країни, та визначаються пріоритетні параметри діяльності, що потребують покращення.

*Методи, основані на оцінці стратегічного потенціалу.* При оцінці конкурентоспроможності територіально-виробничих систем надзвичайно важливим є аналіз ефективності використання наявного потенціалу, що дає можливість розроблення стратегії подальшої діяльності територіально-виробничої системи. За допомогою такого аналізу можливим є найбільш глибоке відображення сутності територіально-виробничих систем та їх важливості з точки зору максимізації конкурентоспроможності продукції.

Ці методи передбачають аналіз внутрішнього середовища підприємства з метою визначення конкурентних переваг та потенціалу їх використання. Під стратегічним потенціалом розуміють сукупність можливостей по виробництву продукції, тобто сукупність всіх ресурсів, необхідних в процесі виробництва та реалізації продукції. Основою методів цієї групи є інтегральний показник оцінки стратегічного потенціалу підприємства, що включає значення різних ресурсних елементів потенціалу з врахуванням їх вагових характеристик, які змінюються, залежно від специфіки галузі [71, с. 86-87].

Враховуючи вищенаведене, конкурентоспроможність територіально-виробничої системи можна визначити як функцію від основних видів потенціалу, якими вона володіє, тобто ця залежність у загальному випадку буде виглядати наступним чином:

$$C_c = f(P_{inn}, P_{inv}, P_{vyr}, P_{zbut}, P_{upr}) \quad (2.20)$$

де  $P_{inn}$  – інноваційний потенціал (наявність в складі територіально-виробничої системи власного науково-дослідного чи дослідно-конструкторського бюро, підприємства або установи; розроблені та запатентовані нові види продукції чи задокументовані вдосконалення існуючих виробів; інші нематеріальні активи –“ноу-хау”, закуплені ліцензії тощо);

- $P_{inv}$  – інвестиційний потенціал (наявність фінансових ресурсів для впровадження інновацій, зокрема, обсяг чистого прибутку, який можливо реінвестувати);
- $P_{vyr}$  – виробничий потенціал (потенційні обсяги виробництва, завантаженість основних виробничих фондів, наявність необхідних площ для розширення виробничої діяльності тощо);
- $P_{zbut}$  – збутовий потенціал (наявність збутової мережі, її розгалуженість, можливості виходу на зовнішні ринки збуту);
- $P_{upr}$  – рівень якості організаційно-управлінського забезпечення інноваційно-інвестиційними, виробничими і збутовими процесами, тобто управлінський потенціал.

Зокрема, для оцінки конкурентоспроможності територіально-виробничих систем можливим є використання методу, що враховує наявний інноваційно-інвестиційний потенціал для підвищення конкурентоспроможності продукції. Визначення окремих параметрів повинно здійснюватися за допомогою експертної оцінки, а формулою для розрахунку конкурентоспроможності територіально-виробничої системи є:

$$C_c = P_{inn} \cdot P_{inv} \cdot P_{upr}, \quad (2.21)$$

Враховуючи взаємозалежність конкурентоспроможності продукції і підприємства, що її виготовляє, можливим є також визначення потенційної конкурентоспроможності, тобто показника, який характеризує існуючу на даний момент конкурентоспроможність продукції та потенціал підприємства щодо її підвищення у майбутньому. Варто зауважити, що це, знову ж таки, відображає зв'язок з відтворювально-еволюційним підходом до управління конкурентоспроможністю. Розрахунок цього показника (потенційної конкурентоспроможності продукції для конкретного її виду) пропонується здійснювати за такою формулою:

$$C_P = C_{INT} \frac{S_{inv}}{S_{inn}}, \quad (2.22)$$

- де  $C_P$  – потенційна конкурентоспроможність продукції;  
 $C_{INT}$  – інтегральний показник конкурентоспроможності виробу –

розраховується за формулою (2.10) або (2.11);

- $S_{inv}$  – наявні інвестиційні кошти, що можуть бути використані для впровадження необхідних інновацій для підвищення конкурентоспроможності виробу (вказуються у грошових одиницях або у відсотках від суми, яка необхідна для їх впровадження);
- $S_{inn}$  – вартість необхідних технологічних інновацій для підвищення конкурентоспроможності виробу (вказується у грошових одиницях або приймається за 100 відсотків).

*Методи, що базуються на теорії рівноваги підприємства і галузі* [71, с. 73-74]. Основними показниками, які оцінюються, є відносна вартість придбаного устаткування, відносні ставки заробітної плати, відносна вартість матеріальних ресурсів, відсоткові ставки по кредитах тощо. Конкурентоспроможним у галузі вважається те підприємство, яке має нижчі перелічені показники. Щоправда необхідно підкреслити, що такий підхід до визначення конкурентоспроможності є мало перспективним з огляду на те, що він відображає в основному зовнішні умови функціонування підприємства, а також передбачає існування умов досконалої конкуренції та рівноваги у даній галузі, що, як показує практика, є неможливим. Додатково необхідно зауважити, що нижчі витрати, особливо на устаткування та заробітну плату не означають, що територіально-виробнича система виробляє конкурентоспроможну та інноваційну продукцію, а також не відображає рівня ефективності її виробничо-збутової діяльності.

Наведені методи оцінки конкурентоспроможності територіально-виробничих систем та їх продукції є основними, які можуть бути використані промисловими підприємствами, водночас, враховуючи різноманітність можливих напрямків діяльності кожного підприємства, а також специфіку різних галузей національного господарства, застосування окремих методик може бути більш або менш доцільним чи достовірним з позиції пріоритетів їх стратегічного розвитку.

Завдяки результатам аналізу конкурентоспроможності територіально-виробничих систем та їх продукції можливим є управління параметрами, що потребують покращення. Управління конкурентоспромо-



жністю у об'єднаннях підприємств набирає ще більш розмежованого характеру ніж на окремих підприємствах, тому що на кожній стадії впровадження, виробництва та збуту продукції вплив на її конкурентоспроможність має інший підрозділ (підприємство, філія, відділення тощо). Тому важливим є таке поєднання зусиль кожного з них, щоб внаслідок цього підвищувалася конкурентоспроможність продукції і ефективність господарської діяльності територіально-виробничої системи загалом.

### Розділ 3

## МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ

### 3.1. Концептуальні засади формування механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем

З метою формування комплексного, цілеспрямованого та ефективного механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем необхідним є визначення його сутності, мети, цілей, завдань і принципів його функціонування, основних складових та характеру їх впливу на дану діяльність, засад формування нових або удосконалення існуючих складових механізму регулювання на основі методів, важелів та інструментів державного впливу, а також здійснення прогнозування очікуваних наслідків від застосування даного механізму.

Передусім, потрібним є визначення поняття даного механізму і економічної сутності, що вкладається у цей термін з позиції економіки та управління національним господарством.

Проведені дослідження дають нам підстави вважати, що *механізм державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем – це сукупність економічних і адміністративних методів, важелів та інструментів, що у поєднанні здійснюють регулюючий і стимулюючий вплив на зовнішньоекономічну діяльність промислових підприємств та їх об'єднань через створення сприятливих умов для підвищення їх конкурентоспроможності та конкурентоспроможності їх продукції на основі впровадження інновацій з метою ефективного використання їх експортного потенціалу та розширення*

*зовнішніх ринків збуту вітчизняної високотехнологічної і наукомісткої продукції з високою часткою доданої вартості.*

Відповідно метою формування механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем є визначення тих методів, важелів та інструментів державного регулювання, а також способів їх застосування, що будуть мати стимулюючий вплив на прискорений розвиток експортної діяльності, передусім у галузях, які здійснюють виробництво продукції з високою часткою доданої вартості, високотехнологічної та інноваційної продукції, що має високу конкурентоспроможність на існуючих та потенційних зовнішніх ринках збуту.

Основними цілями при формуванні механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем є визначення необхідних заходів для:

- стимулювання збільшення обсягів і ефективності експорту, а також зміни його структури на користь конкурентоспроможних у перспективі видів діяльності (машинобудування, приладобудування тощо);
- сприяння підвищенню рівня міжнародної конкурентоспроможності продукції на основі впровадження інновацій;
- збільшення частки доданої вартості у експортній продукції;
- створення передумов для акумуляції промисловими підприємствами коштів інвестиційного призначення, зокрема, за рахунок прибутку;
- заохочення залученню іноземних інвестицій як важливого фактора підвищення фінансових можливостей промислових підприємств в умовах перехідної економіки;
- спрощення процедур ввезення та мінімізація тарифних бар'єрів стосовно імпорту основних виробничих фондів ("інвестиційного імпорту"), виробництво аналогів яких не налагоджено в Україні;
- застосування експортного мита стосовно сировини та ресурсів, що можуть бути використані вітчизняними підприємствами обробної промисловості;
- сприяння мінімізації тарифних бар'єрів та ліквідації нетарифних бар'єрів зі сторони країн-імпортерів вітчизняної продукції;

- мінімізації передумов і можливостей підприємств до зловживання стимулюючими засобами, здійснення діяльності у тіньовому секторі економіки, оподаткування прибутків у офшорних зонах тощо.

Завданнями при формуванні механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем є:

- окреслення складових механізму, що мають як прямий, так і опосередкований вплив на зовнішньоекономічну діяльність територіально-виробничих систем, визначення взаємозалежностей між ними;

- обґрунтування можливих змін кожної зі складових механізму, необхідних для досягнення бажаного регулюючого чи стимулюючого впливу;

- визначення суб'єктів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, що будуть мати прямий чи опосередкований вплив на впровадження складових механізму регулювання у дію;

- складення переліку нормативно-правових документів та визначення відповідних змін, які необхідно внести у них з метою впровадження механізму.

Зрозуміло, що необхідним є розробка такого механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, в результаті застосування якого відбудеться реальна активізація експортної діяльності і, водночас, цей механізм буде запобігати зловживанню та здійсненню цієї діяльності у тіньовому секторі економіки. А тому основними принципами механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем є: чіткість, послідовність, зрозумілість, постійність, логічність, справедливість, передбачуваність, пропорційність і екстериторіальність дії впроваджених заходів.

Розглядаючи проблему формування механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем, необхідним є визначення усіх складових, що входять до нього і мають вплив на цю діяльність. Водночас, потрібно враховувати всі аспекти впливу складових цього механізму на економічну систему з огляду на те, що більшість з них можуть впливати не лише на діяльність територіально-виробничих систем, але і на інші підприємства, що займаються

зовнішньоекономічною діяльністю, а навіть на ті суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють свою діяльність лише на території України.

Також формування механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем вимагає комплексного розгляду і удосконалення всіх його складових з урахуванням специфіки перехідної економіки України, стану платіжного балансу, стратегічних пріоритетів розвитку національної економіки і ролі вітчизняних територіально-виробничих систем у становленні і розвитку експортних потужностей країни. Зважаючи на цю роль та наявний виробничий потенціал таких систем, основним видом зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем потрібно вважати експорт, а тому складові механізму повинні зосереджуватися, насамперед, на його регулюванні, а точніше – стимулюванні.

Варто наголосити, що державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем суттєво не може відрізнятися від регулювання зовнішньоекономічної діяльності інших суб'єктів підприємницької діяльності, оскільки більшість методів впливу є універсальними. Але якщо до уваги взяти стимулюючий вплив державного регулювання, то зрозуміло, що держава повинна сприяти розвитку не лише малого підприємництва, або лише збиткових підприємств чи неефективних галузей, а й усіх інших. При такому регулюванні необхідною є диференціація за галузями, формами господарювання, видами продукції тощо. Особливої уваги вимагають великі територіально-виробничі системи, які мають значно більші перспективи нарощування обсягів експорту та втримання позицій лідера на ринку у довгостроковому періоді. Виходячи власне з цього обґрунтування, державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем потребує особливого підходу, який стимулюватиме їх до акумуляції фінансових і матеріальних ресурсів, нематеріальних активів, а також створить передумови до постійного оновлення виробничих процесів, виробництва конкурентоспроможної продукції та виходу з нею на нові зовнішні ринки збуту чи розширення вже існуючих.

Водночас державне стимулювання діяльності територіально-виробничих систем та стимулювання малого підприємництва не суперечать одне одному. Потрібно пам'ятати, що малі і середні підприємницькі структури не завжди здатні виробляти таку високотехнологічну, ресурсо- та капіталомістку продукцію як великі. Тому вони природно співіснують одне з одним, задовольняючи різні аспекти продуктивних потреб ринку і можуть здійснювати виробничу кооперацію у формі субпідряду, франчайзингу, ліцензування тощо. Також важливо згадати, що малі підприємницькі структури переважно зосереджені у сфері послуг, яка в розвинутих країнах виробляє значну частку ВВП, і тому їх роль, як інфраструктурного та обслуговуючого чинника розвитку територіально-виробничих систем, є також надзвичайно важливою і незаперечною.

Отже, визначаючи концептуальні засади процесу формування комплексного механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем, необхідно виділити його складові та визначити взаємозв'язки між ними. Відповідно до основних груп методів, розглянутих у параграфі 1.2, можливим є визначення складових та їх зведення в межах єдиного механізму, структурно-логічна схема якого представлена графічно на рис. 3.1.

Відповідно, в межах механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем виділено 10 складових і визначено як взаємозалежності між ними, так і характер їх впливу цю діяльність.

З рис. 3.1 видно, що деякі складові механізму є значно пов'язаними між собою, а навіть можуть впроваджуватися в дію з застосуванням важелів і інструментів інших складових. Враховуючи це, особлива увага повинна приділятися їх зміні у комплексі відповідно до інших складових.

Для детальнішого пояснення складових механізму і їх взаємозалежностей необхідно зазначити таке:

- інноваційна та інвестиційна складові регулювання впроваджуються, передусім, за допомогою важелів та інструментів фінансово-кредитної, податкової та амортизаційної складових;

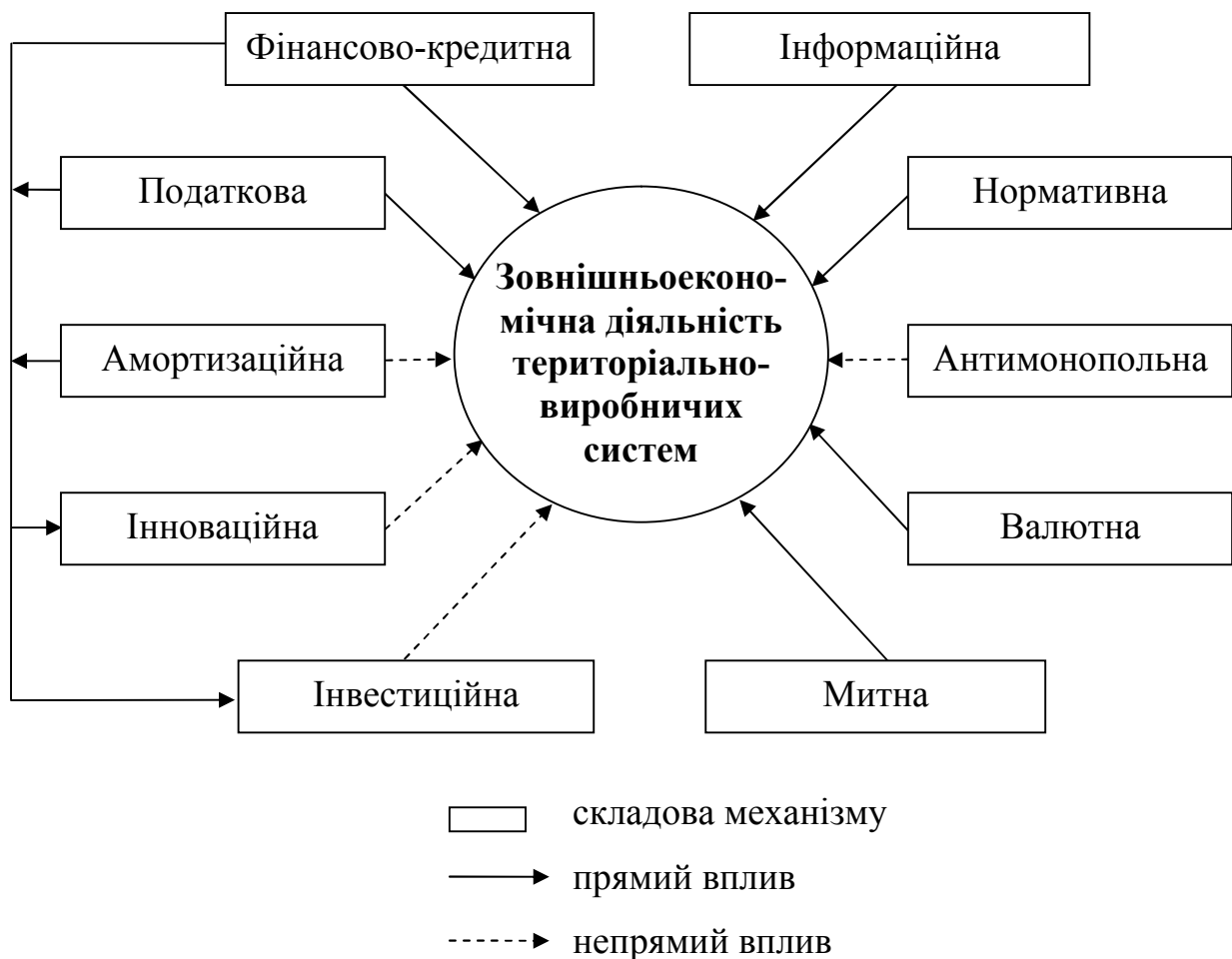


Рис. 3.1. Структурно-логічна схема складових механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем

- податкова складова має прямий вплив на зовнішньоекономічну діяльність через застосування ПДВ, а непрямий - через інші податки, зокрема, через податок на прибуток підприємств;
- фінансово-кредитна складова має прямий вплив через кредитування та страхування експорту і непрямий - через рівень кредитних ставок, фінансування чи пільгове кредитування інноваційної діяльності тощо.

Необхідність комплексного підходу до вирішення проблеми сприяння прискореному розвитку ефективної зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем вимагає застосування усіх можливих важелів, які мають прямий чи опосередкований вплив на її здійснення. Об'єктом, щодо якого повинен застосовуватися найбільш-

ший вплив, є конкурентоспроможність продукції та конкурентоспроможність самих територіально-виробничих систем. Враховуючи це, наведені складові механізму, що проявляються у формах державного регулювання, можна поділити на три основні блоки, залежно від об'єкту регулювання, на який вони мають прямий вплив:

- складові, які впливають на конкурентоспроможність територіально-виробничої системи та її продукції;
- складові, які впливають лише на конкурентоспроможність продукції;
- складові, які впливають на підготовку і процес експорту продукції.

Базуючись на цьому розподілі і враховуючи мету механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем, можливим є визначення та представлення алгоритму (послідовності), за якою складові механізму мають вплив на цю діяльність.

Як видно з рис. 3.2, при ефективному державному стимулюванні можливими є лише три основні перешкоди в активізації експортної діяльності територіально-виробничих систем, зокрема:

1. Обмеження щодо експорту з боку країни-імпортера. На цю умову вплив має лише держава, усунути її вона може шляхом укладання угод із країнами, які є дійсними чи потенційними імпортерами, або за рахунок участі у міжнародних економічних організаціях, що спрощують умови міжнародної торгівлі між тими країнами, які є їх членами (передусім, це Світова організація торгівлі).

2. Недостатній рівень конкурентоспроможності продукції. Ця перешкода та шляхи її подолання лежать виключно у сфері впливу підприємства-експортера, яке може вирішити її за рахунок мобілізації ресурсів (наукових, матеріальних, фінансових, управлінських тощо), впровадження інновацій та покращення параметрів продукції з метою підвищення її конкурентоспроможності до необхідного рівня.

3. Несприятлива кон'юнктура на зовнішньому ринку. На цю перешкоду підприємство-експортер впливу не має. Можливість розв'язання даної проблеми існує лише за умови значної модифікації продукції або диверсифікації і виходу на нього з новим виробом, але



такі дії не вирішують проблеми збуту конкретного виду продукції. Ця перешкода є єдиною, на яку впливу не має ані держава, ані промислове підприємство.



Рис. 3.2. Схема причинно-наслідкових зв'язків процесу зростання обсягів експорту продукції територіально-виробничих систем на основі конкурентоспроможності

Отже, як виникає з рис. 3.2, конкурентоспроможність є ключовим фактором при виході на зовнішні ринки збуту, а тому державне регулювання повинно концентруватися на стимулюванні підвищення тих параметрів, які мають вплив власне на неї. І роль власне територіально-виробничих систем у розробці та виробництві конкурентоспроможної продукції є першочерговою з огляду на кумулятивний потенціал для створення цінностей для споживача.

Для більш ефективного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем необхідним є проведення їх диференціації залежно від характеру орієнтації їх діяльності стосовно зовнішньоекономічних зв'язків:

- експортні територіально-виробничі системи (орієнтовані переважно для діяльності на зовнішніх ринках збуту), в яких обсяги експорту продукції складають понад 50% від загального обсягу реалізації продукції;
- внутрішньоринкові територіально-виробничі системи (призначені для забезпечення споживчих потреб на внутрішньому ринку);
- територіально-виробничі системи зі змішаною орієнтацією.

Зауважмо, що імпорتنих територіально-виробничих систем ми не виділяємо з огляду на ряд причин. По-перше, якщо територіально-виробнича система імпортує сировину, матеріали чи комплектуючі для виробництва продукції і подальшого її експорту, то вона буде належати до експортних систем, а при умові що цей імпорт здійснюється для подальшої реалізації продукції на внутрішньому ринку – до внутрішньоринкових. По-друге, суто імпортні підприємства є, як правило, торговельними, і не мають власних виробничих потужностей. Наведена диференціація загалом дає можливість визначення групи тих територіально-виробничих систем, стимулювання діяльності яких є пріоритетним, і які мають потенційну можливість користуватися особливим сприянням з боку держави внаслідок здійснення експортної діяльності, яка, як визначено у Законі України “Про зовнішньоекономічну діяльність” [55], потребує особливого стимулювання.

Необхідність власне стимулюючого впливу можна оцінити і з тієї позиції, що третина вітчизняного експорту йде у країни Європейського

Союзу, ринки якого є значно більш комплексними і складними для здійснення збуту, порівняно з ринками, наприклад, СНД, Азії чи Африки. Отже, вітчизняні підприємства отримують іноземну валюту на ринках зі складними конкурентними умовами, для того, щоб нею розплачуватися за імпорт із країнами, які мають низький рівень насичення товарного ринку, а це не є логічним із позиції ефективності державного регулювання економічних процесів. А тому, вітчизняним промисловим підприємствам необхідна багатовекторна експортна експансія, яка може бути здійснена лише за умови виробництва багатостадійної, конкурентоспроможної продукції з високим рівнем доданої вартості та значною часткою науково-технічних розробок.

Як уже зазначалося, стимулювання вітчизняних територіально-виробничих систем є також необхідним для формування у майбутньому українських багатонаціональних та транснаціональних корпорацій. Без такої підтримки науковий і виробничий потенціал України буде лише використовуватися зарубіжними компаніями, а країна буде лише сприйматися на міжнародній арені як постачальник дешевої робочої сили та сировини. Звісно, це також має такі позитивні сторони, як зменшення безробіття та залучення певних обсягів іноземних інвестицій, але це буде співпраця не на рівних правах. Негативним може також бути аспект скорочення податкових надходжень у бюджет України внаслідок оподаткування прибутку вітчизняних підприємств у інших країнах, зокрема, в офшорних зонах.

У світі на даний час існує дві моделі національної конкурентоспроможності. Перша базується на дешевизні продукції, сировини, робочої сили і використовують її, в основному, Китай, Індія, та частково Південна Корея. Її застосування є проблемним і вимагає готовності населення до праці за незначну оплату, а також жорсткого державного контролю за рівнем цін на соціальні послуги (охорону здоров'я, освіту, житло тощо). Друга модель базується на забезпеченні високої якості продукції і притаманна більшості європейських країн, США, Японії, Канаді тощо [103].

Виходячи з цього, Україні нераціонально та й нереально впроваджувати першу модель державної конкурентоспроможності, тому що в

такому разі близькість до високорозвинутих європейських країн буде лише спонукати до подальшого відпливу як інтелекту, так і некваліфікованих працівників з України, гальмуючи подальший розвиток національної економіки. Вибір другої моделі конкурентоспроможності є очевидним, і державні органи влади, які на даний час лише декларують перехід до її реалізації, повинні докласти більших зусиль для реального стимулювання вітчизняних підприємницьких структур щодо максимізації конкурентоспроможності їх продукції з позиції світового, а не тільки внутрішнього, ринку.

До цього повинен спонукати і той факт, що світове господарство стає все більш відкритим для вітчизняних виробників, а відтак конкуренція буде ставати більш жорсткішою, особливо з поступовим приходом в нашу країну транснаціональних корпорацій. Враховуючи, що їх прихід це питання часу, а не питання політичних рішень, а також зважаючи на те, що вступ до Світової організації торгівлі значно прискорить інтеграцію України у світове господарство, необхідним є негайне та активне сприяння підвищенню конкурентоспроможності як вітчизняної продукції, так і підприємств. Ключову роль тут повинні відіграти територіально-виробничі системи, які мають значний потенціал для конкурентної боротьби як за вітчизняний, так і зовнішні ринки збуту.

У зв'язку з тим, що вітчизняна економіка стає все більш відкритою для світового господарства та його впливу, міжнародна спеціалізація виробництва є на даний час ключовою для подолання кризового стану промисловості. Але очевидно, що промислові підприємства не здатні без державної підтримки та політики сприяння перепрофілювати свою діяльність та почати виробництво конкурентоспроможної продукції. Основна частина проблем, які гальмують розвиток вітчизняної промисловості лежить власне на макрорівні, тобто у державному регулюванні та стимулюванні її розвитку. Велика кількість збиткових промислових підприємств (35% у 2006 р. [180]) явно вказує на значні недоліки макроекономічного регулювання економіки, а реальне стимулювання розвитку інноваційної чи інвестиційної діяльності все ще знаходиться на низькому рівні. Внаслідок того, що основу вітчизняних експортних поставок складають сировинно-ресурсні матеріали, суттєво

знижується частка доданої вартості в українському експорті, значно нижчим є прибуток підприємств і надходження у держбюджет країни.

Інтеграція деяких промислових підприємств у об'єднання може стати привабливою альтернативою банкрутства багатьох із них у зв'язку з посиленням у близькому майбутньому конкуренції на ринках більшості промислових виробів. Щоправда, держава у ринковій економіці не має можливості такого директивного впливу на підприємства, який би змусив їх об'єднуватися, але завдяки своєму прямому і непрямому регулюванню основних економічних процесів, створенню сприятливих умов для конкретних типів підприємств та галузей, це є достатньо реальним для виконання. Але потрібно обумовити, що мета їх об'єднання не полягає в захопленні максимальної частки ринку певної продукції чи становленні монополізму, а навпаки, - об'єднанню зусиль для ефективнішої економічної діяльності, яка б дала можливість випускати конкурентоспроможну продукцію і на рівних правах конкурувати з іншими, більш прогресивними підприємствами. Водночас таке об'єднання повинно ґрунтуватися тільки на засадах збільшення економічної ефективності і досягнення додаткового економічного ефекту від злиття чи кооперації, а не на засадах об'єднання за галузевою ознакою. Виходячи з цього, набагато ефективнішим у більшості випадків буде вертикальне об'єднання, яке, в свою чергу, не так строго регулюється антимонопольним законодавством.

У сучасних умовах ліберальної та ринкової економіки держава немає можливості жорсткого регулювання зовнішньоекономічної діяльності, як це було в пострадянських країнах раніше. Принципи зовнішньоекономічної діяльності, викладені в українському законодавстві, чітко зазначають [55], що суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки та право здійснювати цю діяльність у будь-яких формах, не заборонених законодавством. Для повної реалізації цих принципів необхідно мінімізувати використання адміністративних методів впливу на зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання, та перейти до використання переважно економічних методів. Щоправда, використання економічних методів та важелів є складнішим і вимагає значної уваги

до всіх задіяних факторів та комплексності оцінки існуючих проблем перед застосуванням того чи іншого важеля. Незважаючи на складність, використання економічних методів є вимогою сучасного світового господарства, де активно проходять процеси глобалізації та уніфікації регулюючих механізмів.

Ці процеси спонукають країни переходити до застосування власне економічних важелів, внаслідок сучасного високого рівня інформаційного забезпечення та значного спрощення переміщення капіталів між країнами, що змушує уряди країн не обмежувати діяльність вітчизняних чи іноземних суб'єктів господарської діяльності, а навпаки, сприяти їх розвитку застосовуючи стимулюючі заходи та створювати максимально вигідні умови для здійснення підприємницької діяльності. Таке стимулювання останніми роками дійшло до стадії суперництва, що можна побачити навіть на прикладі Європейського Союзу – внаслідок перепливу капіталів у країни зі сприятливим інвестиційним кліматом та низькими податковими ставками, інші країни цього об'єднання починають відчувати їх нестачу, внаслідок чого має місце спроба поступової гармонізації податкових ставок для вирівнювання умов здійснення господарської діяльності на території ЄС. Той факт, що Україна не належить до ЄС, є надзвичайно позитивним із тієї позиції, що при створенні сприятливого ділового клімату можливим є залучення значних обсягів інвестицій у розвиток вітчизняної економічної системи та використання наявного потенціалу. Звісно, завдяки вступу України у СОТ процес гармонізації вітчизняної нормативно-правової бази і методів регулювання буде поступово пришвидшуватися, але якщо вчасно впровадити та використати конкурентні (порівняно з іншими країнами) умови здійснення підприємницької та зовнішньоекономічної діяльності, можна значно прискорити якісний розвиток української економіки, принаймні до того часу, коли від цих переваг доведеться відмовитися.

Також потрібно зауважити, що хоча останніми роками значної популярності набрали тенденції до створення особливих умов для розвитку на основі спеціальних економічних зон (СЕЗ) і територій пріоритетного розвитку (ТПР), для ефективного розвитку експортного виробництва необхідним є екстериторіальний механізм регулювання (стиму-

лювання) господарської та, зокрема, зовнішньоекономічної діяльності, що означає створення однакових сприятливих умов для підприємств на території усієї країни. Такий підхід дозволить найефективніше використати наявний у різних регіонах промисловий та експортний потенціал, а також мінімізувати адміністративний вплив на діяльність промислових підприємств.

При впровадженні в дію механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем необхідно також звернути особливу увагу на проблеми “якості” регулювання, що відображається у рівні корумпованості органів державної влади, чіткому виконанні визначених норм без суб’єктивного їх трактування тощо. Як зазначається у дослідженні Національного інституту стратегічних досліджень [158, с. 124-127], на даний час зовнішньоекономічна діяльність є однією з найбільш тінізованих сфер вітчизняної економіки. Однією з основних причин цього є низька ефективність та корумпованість державних органів управління і контролю за здійсненням зовнішньоекономічної діяльності, зокрема посадовими особами податкових, митних органів, органів охорони державного кордону та інших контролюючих органів. Звідси видно, що причини неефективності державного контролю за зовнішньоекономічною діяльністю полягають не лише у особливостях, ставках чи підходах до податкового, митного, фінансово-кредитного чи антимонопольного регулювання цієї діяльності, а й у інституційних та корупційних недоліках державних контролюючих структур.

Враховуючи це, необхідно підкреслити надзвичайно негативний вплив людського фактора на регулювання як зовнішньоекономічної діяльності, так і економіки загалом. Згідно зі звітом міжнародної організації “Transparency International”, Україна у 2006 році була на 99-й позиції зі 163 країн світу, що були проранжовані ними за рівнем корумпованості [194]. Це є суттєвою перешкодою до ефективного, а навіть нормального застосування більшості регуляторних механізмів. А тому необхідним є застосування жорсткіших заходів для боротьби з корупцією та злочинністю, передусім у вищих ешелонах влади. Також надзвичайно важливим кроком до вирішення цієї проблеми є підвищення

“якості” вітчизняного законодавства, тобто зменшення кількості нормативно-правових актів шляхом зведення їх у кодекси за ознакою об’єкту регулювання і чітке визначення процедур оскарження рішень державних органів управління у разі виникнення спірних питань. Це дасть можливість мінімізувати передумови до суб’єктивного трактування законодавства як підприємствами, так і податковими чи іншими контролюючими органами, тим самим створюючи прозорі умови для функціонування і розвитку вітчизняних суб’єктів господарювання.

### **3.2. Удосконалення складових механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем**

З метою формування та впровадження у дію механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем необхідними є визначення шляхів удосконалення відповідних його складових, що будуть мати максимальний стимулюючий вплив на її швидкий та ефективний розвиток. Передусім, необхідно зосередитися на податковій складовій механізму як такій, що має значний вплив на зовнішньоекономічну діяльність через інноваційну та інвестиційну складові, а водночас, як показали результати аналізу діяльності територіально-виробничих систем на даний час – найбільш складної, нестабільної і дестимулюючої (дивись додаток Є).

Тому, при обґрунтуванні податкової складової механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем необхідно прийняти до уваги наступне. Основний прямий вплив на зовнішньоекономічну діяльність промислових підприємств має податок на додану вартість (ПДВ), що має значний позитивний вплив на стан зовнішньоторговельного балансу і на самі підприємства завдяки застосуванню нульової ставки при експорті продукції. Механізм застосування ПДВ щодо експортних операцій передбачає відрахування експортним підприємством тих сум податку, що були сплачені підприємствами-постачальниками сировини та матеріалів і підприємствами-виробниками комплектуючих, які були використані при виробництві



експортної продукції. Таким чином, експортна продукція повністю звільняється від внутрішніх податків, і тому застосування ПДВ дає можливість мінімізувати частку податків у ціні виробу, тим самим створюючи сприятливіші умови для вітчизняних виробників у конкурентній боротьбі з іноземними підприємствами. Водночас недоліком є те, що ставка ПДВ у розмірі 0% не стимулює нарощування обсягів експорту зі значною часткою доданої вартості.

Вимоги Світової організації торгівлі (СОТ) є досить ліберальними у питанні застосування ПДВ. Згідно з її правилами, продукція, що походить із території якої-небудь із договірних сторін не повинна обкладатися (прямо чи опосередковано) внутрішніми податками і зборами, ставки яких перевищують ті податки та збори, що застосовуються до аналогічних товарів вітчизняного походження [127, с. 248-249]. Виходячи з цього, експортна ставка ПДВ є універсальним засобом для виконання даного правила. Також при використанні цього податку (без потреби застосування імпорتنих мит) відбувається значне вирівнювання цін між продукцією виробленою у країні, та імпортною продукцією, яка надходить до країни.

Не можна рекомендувати з позиції регулювання зовнішньоекономічної діяльності використання замість ПДВ податку з обороту (податку з реалізації чи обігу). У разі його застосування економічно невигідним є виробництво і експорт складної, багатоступеневої продукції, до виготовлення якої послідовно залучені різні підприємства, тому що продукція підприємства кожної стадії обробки обкладається кожен раз цим податком, щоразу збільшуючи його кінцеву ціну, створюючи тим самим кумулятивний ефект. Для територіально-виробничих систем можливим є уникнення такого негативного ефекту внаслідок вертикальної інтеграції підприємств кожної стадії обробки, але тоді причиною утворення об'єднань підприємств було б не стільки підвищення їх економічної (чи інноваційної) ефективності, скільки зниження фіскального навантаження. Останнє не має бути основною причиною утворення об'єднань, оскільки це може привести до порушення конкурентного середовища. Водночас, незважаючи на значні обсяги бюджетного відшкодування ПДВ, цей податок є на даний час значним джерелом дохо-

ду Державного бюджету України (зокрема, у 2006 році частка ПДВ у доходах бюджету склала 33,7%, навіть при виплаті відшкодувань на суму 15 млрд. грн. [105]), і тому його застосування є надзвичайно важливим із точки зору соціально-економічної політики країни. Підтверджує такий підхід також досвід зарубіжних країн, зокрема країн ЄС, де частка ПДВ у доходах державного бюджету складає 17-38% [175].

Зниження ставки ПДВ (пропоноване, зокрема, у проекті Податкового Кодексу [135]) буде мати позитивний вплив на загальногосподарські процеси, але може значно знизити частку надходжень від цього податку до Державного бюджету. Водночас зниження ставки ПДВ має мінімальний вплив на зовнішньоекономічну діяльність промислових підприємств, а тому на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки таке зниження можна вважати недоцільним.

Водночас, як уже було зазначено у попередніх розділах монографії, значним ускладненням при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності є діючі на даний час процедури відшкодування податку на додану вартість, нарахованого у разі здійснення експортних операцій. Згідно з п. 7.7 Закону України “Про податок на додану вартість”, бюджетне відшкодування при експорті є можливим у разі перевищення суми податкового кредиту над сумою податкового зобов’язання, однак подання на виплату відшкодування є можливим лише у наступному податковому кварталі, за умови, що зобов’язання держави продовжують перевищувати зобов’язання підприємства. Термін, за який на даний час здійснюється бюджетне відшкодування ПДВ може тривати до 40 операційних днів при відсутності зауважень чи підозр щодо порушення податкового законодавства, а в разі їх виникнення – до 70 днів. Такий механізм має негативний вплив на виробничу діяльність (“замороження” оборотних коштів) і, відповідно, на ліквідність та платоспроможність промислових підприємств. Водночас результативність перевірок не дає підстав стверджувати, що вони проводяться з чітким дотриманням законодавства, а проведення таких деталізованих досліджень кожної експортної операції забирає надзвичайно багато часу в податкових органів.

Аналіз цієї проблеми виявив, що найбільш поширеним шляхом

шахрайства з відшкодуванням експортного ПДВ є створення фіктивного закордонного підприємства-імпортера, на реквізити якого оформляються необхідні документи. Насправді експорт продукції не відбувається взагалі, а підприємство має підстави звертатися до податкових органів за бюджетним відшкодуванням. Як стверджують експерти Національного інституту стратегічних досліджень [158], термін існування таких фіктивних підприємств, як правило, не перевищує одного місяця.

А відтак, для вирішення цієї проблеми доцільним є утворення і використання єдиної державної бази даних закордонних підприємств-імпортерів, завдання щодо формування якої необхідно покласти на Митну службу України. У разі, якщо закордонне підприємство-імпортер має у минулому здійснені операції з імпорту вітчизняної продукції, перевірка з боку податкових органів повинна бути мінімальною (або відсутньою взагалі при значних обсягах імпорту чи тривалій торгівлі з вітчизняним підприємством). У разі відсутності закордонного підприємства у базі даних, перевірка повинна бути повноцінною і її результат має вноситися в названу базу даних, тобто ретельні перевірки повинні здійснюватися лише стосовно тих експортних операцій, коли закордонне підприємство-імпортер відсутнє у цій базі даних, а отже не мало до цього часу фактичних закупівель продукції у вітчизняних підприємств.

Така процедура зменшить навантаження на податкові органи та консолідує інформацію (як щодо іноземних підприємств, так і щодо перевірок експортних операцій), причому покращення роботи відбудеться не шляхом розширення апарату державних служб, а навпаки - підвищення ефективності їх роботи завдяки створенню бази даних вітчизняних підприємств-експортерів та іноземних підприємств-імпортерів, між якими здійснюються зовнішньоторговельні операції. Водночас це дасть змогу скоротити тривалість перевірок. Максимальним часом, відведеним податковим органам на її здійснення необхідно затвердити 20 днів при відсутності зауважень (10 днів для перевірки податковими органами, 5 днів для подання податковим органом документів у Державне казначейство, 5 днів для фактичної виплати казначейством суми ПДВ) і 40 днів при їх виникненні (додаткові 20 днів для

проведення детальної перевірки).

Вітчизняна податкова система, як наголошують і законодавці, і податківці, і підприємці, є надзвичайно конфліктною, незрозумілою та двозначною. Робота над Податковим Кодексом триває уже багато років, але результат цієї праці (якщо Кодекс і буде прийнятим у найближчому майбутньому), через розходження та неоднорідність думок економістів може не призвести до бажаного результату, яким мало б бути створення податкової системи, стимулюючої розвиток національного господарства. Значна кількість підходів до трактування фіскальної, регулюючої і стимулюючої функцій податків зумовлює неоднозначність і конфліктність чинних на даний час в Україні важелів та інструментів, що відображається у неефективному та повільному зростанні активності у зовнішньоекономічній діяльності.

Позитивним у проекті Податкового Кодексу [135] потрібно виділити зниження ставки податку на прибуток підприємств з 25% до 20%. Але для швидкого зростання експортного промислового виробництва такої зміни може бути недостатньо, а тому потрібно запропонувати три альтернативні варіанти регресивної шкали оподаткування, в яких максимальною ставкою податку на прибуток підприємств прийнято 20%, тобто величину, закладену у проекті Податкового Кодексу. Мінімальна ставка оподаткування коливається в межах 10-12,5%, що зумовлено необхідністю запобігання оподаткуванню прибутків у офшорних зонах, де ставки податків є надзвичайно низькими. Зокрема, на Кіпрі, до вступу цієї країни до Європейського Союзу у 2004 році, ставка податку на прибуток для компаній-нерезидентів становила 4,25%, а після вступу до ЄС – 10%, що і спричинило такий значний вплив українського капіталу в цю країну. Водночас при стабільній податковій системі та низьких ставках оподаткування можна прогнозувати, що у перспективі транснаціональні корпорації, які здійснюють діяльність на території України, також буду оподатковувати тут свої прибутки, збільшуючи тим самим дохідну частину вітчизняного бюджету.

Основою до пропонованих підходів можна вважати криву Лаффера [141], згідно з якою надходження від податкових платежів мають тенденції до зростання при зниженні податкових ставок, і навпаки.

Значною відмінністю пропонованих підходів є те, що у всіх трьох з них за основу шкали взято не суму прибутку до оподаткування, а обсяги реалізації продукції (робіт, послуг), що пояснюється тим, що значна частина вітчизняних підприємств, незалежно від обсягів реалізації, часто працюють з мінімальними прибутками, або навіть є збитковими. Такий підхід допоможе промисловим підприємствам, незалежно від фінансової ефективності та рентабельності, акумулювати більшу частину інвестиційних ресурсів за рахунок прибутку. Також, така залежність повинна стимулювати підприємства до декларування максимально можливих обсягів реалізації, що, одночасно, значно зменшує можливості та потребу в зменшенні суми прибутку до оподаткування.

Для того, щоб не порушувати принципу рівності в оподаткуванні, диференційовані ставки податку на прибуток повинні застосовуватись для всіх підприємницьких структур, залежно від обсягів реалізованої продукції, експортованої продукції або частки доданої вартості, і незалежно від форми власності чи виду економічної діяльності конкретного підприємства.

Для обґрунтування доцільності застосування нових схем оподаткування прибутку було досліджено закономірності зростання обсягів експорту на основі показників реальних підприємств, що здійснюють експортні операції (перелік і показники цих підприємств наведені у додатку Г). Розраховано коефіцієнти кореляції та здійснено моделювання з застосуванням відповідних рівнянь регресії. Розрахунки здійснено за допомогою обчислювального апарату пакету Майкрософт Ексель (Microsoft Excel).

Проведений кореляційний аналіз виявив значні залежності між деякими показниками діяльності 100 промислових підприємств, наведеними у додатку Г. Зокрема, найбільш тісний зв'язок, що характеризується високим значенням коефіцієнта кореляції ( $r$ ), існує між (алгоритм розрахунку наведено в додатку Д):

- обсягами реалізації продукції і обсягами експорту:  $r = 0,8396$ ;
- обсягами реалізації продукції і доданою вартістю, створеною підприємством:  $r = 0,8645$ ;
- доданою вартістю, створеною підприємством, і обсягами експо-

рту:  $r = 0,8308$ .

Для визначення характеру зв'язку, а також кількісних змін залежного параметру  $Y$  від коливань незалежного параметру  $X$ , був застосований регресійний аналіз. Для трьох пар змінних, описаних вище, результати регресійного аналізу зведені у табл. 3.1 (графічна інтерпретація результатів у додатку Е).

Таблиця 3.1

**Результати аналізу показників діяльності  
територіально-виробничих систем**

№ п/п	Незалежна змінна ( $X_i$ )	Залежна змінна ( $Y_i$ )	Рівняння регресії	Коефіцієнт кореляції
1	Обсяги реалізації продукції підприємства ( $X_1$ )	Обсяги експорту продукції ( $Y_1$ )	$Y_1 = 1363,9e^{0,0705x}$ (3.1)	0,8396
2	Обсяги реалізації продукції підприємства ( $X_2$ )	Додана вартість, створена підприємством ( $Y_2$ )	$Y_2 = 1719,8e^{0,0584x}$ (3.2)	0,8645
3	Додана вартість, створена підприємством ( $X_3$ )	Обсяги експорту продукції ( $Y_3$ )	$Y_3 = 1389,8e^{0,0702x}$ (3.3)	0,8308

Усі три рівняння регресії є зростаючими функціями, які відображають експоненціальні залежності. Проведена оцінка дає підстави стверджувати, що завдяки стимулюванню підприємств до нарощування обсягів реалізації промислової продукції поступово зростати буде і її експорт. Зрозуміло, що це не є єдиною умовою зростання експорту, але вона вказує на притаманність цієї тенденції великим промисловим підприємствам. Також, як видно з рівнянь (3.2) і (3.3), створення підприємством значної частки доданої вартості є поштовхом до збільшення обсягів експорту продукції, водночас підприємствам зі значними обсягами реалізації притаманне зростання доданої вартості. Звідки, можна зробити висновок, що необхідним є заохочення підприємств до нарощування обсягів виробництва та реалізації, а також до збільшення частки доданої вартості в обсягах реалізації.

Отже, пропонується три альтернативні підходи щодо застосування диференційованих ставок податку на прибуток підприємств залежно від:

- 1) обсягів реалізації і частки експортної продукції у загальних обсягах реалізації – варіант А (табл. 3.2);
- 2) обсягів реалізації і частки доданої вартості у загальних обсягах реалізації – варіант Б (табл. 3.3);
- 3) обсягів реалізації і частки ринку суб'єкта господарювання – варіант В (табл. 3.4).

Потрібно зауважити, що в усіх трьох пропонованих шкалах оподаткування застосовується однакова градація. Перший діапазон коливається від 3,6 млн. грн. до 36 млн. грн., тобто стосується середніх підприємств, згідно визначення Господарського Кодексу України (від 500 тис. євро до 5 млн. євро, за середньорічним курсом НБУ у 2007 році, тобто 7,2 грн./євро). Наступні дві градації стосуються лише великих підприємств, згідно яких підприємства поділяються на дві групи: з обсягами реалізації від 36 млн. грн. до 100 млн. грн., та понад 100 млн. грн.

Таблиця 3.2

**Варіант А. Шкала оподаткування прибутку підприємств, залежно від частки експорту у обсягах реалізації продукції (робіт, послуг)**

Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг), тис. грн.	Частка експорту в обсягах реалізації продукції (робіт, послуг), %	Ставка податку на прибуток підприємств, %
3 600 – 36 000	до 50	20
	50 - 100	17,5
36 000 – 100 000	до 50	17,5
	50 - 100	15
100 000 і більше	до 50	15
	50 - 100	12,5

Перевагами податкової шкали, наведеної у табл. 3.2, є:

- диференційоване за обсягами реалізації продукції пряме стимулювання промислових підприємств до здійснення експортних операцій;
- стимулювання промислових підприємств не лише до нарощу-

вання експортних потужностей, але й до збільшення обсягів реалізованої продукції для внутрішнього ринку;

- надання можливостей акумуляції інвестиційних ресурсів за рахунок прибутку;

- запобігання заниженню декларованих обсягів реалізації та прибутку, що повинно мати сприятливий вплив на процеси детінізації економіки;

- запобігання оподаткуванню прибутку за кордоном (передусім в офшорних зонах).

До недоліків шкали можна віднести:

- несумісність непрямого субсидування експорту, яким є надання податкових пільг експортним підприємствам, з правилами СОТ;

- потенційне зниження обсягів постачання певних видів продукції на внутрішній ринок.

Пропонується також застосування шкали оподаткування прибутку підприємств (табл. 3.3), що має на меті стимулювання збільшення частки доданої вартості, яку створює підприємство.

Таблиця 3.3

**Варіант Б. Шкала оподаткування прибутку підприємств, залежно від частки доданої вартості у обсягах реалізації продукції (робіт, послуг)**

Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг), тис. грн.	Додана вартість, %	Ставка податку на прибуток підприємств, %
3 600 – 36 000	до 15	20
	15 - 30	17,5
	30 і більше	15
36 000 – 100 000	до 15	20
	15 - 30	16
	30 і більше	12
100 000 і більше	до 15	20
	15 - 30	15
	30 і більше	10

На основі результатів регресійного аналізу (табл. 3.1) можна стве-



рджувати, що при зростанні частки доданої вартості зростати будуть також обсяги експорту продукції, внаслідок збільшення ступенів обробки, що призведе до підвищення конкурентоспроможності продукції.

Перевагами податкової шкали, наведеної у табл. 3.3, є:

- диференційоване за обсягами реалізації продукції пряме стимулювання промислових підприємств до підвищення частки доданої вартості;
- створення передумов до акумуляції інвестиційних ресурсів за рахунок прибутку;
- зменшення доцільності та економічної ефективності експорту сировини, матеріалів та напівфабрикатів;
- запобігання заниженню декларованих обсягів реалізації та прибутку, що повинно мати сприятливий вплив на процеси детінізації економіки;
- запобігання оподаткуванню прибутку за кордоном;
- запобігання штучному заниженню оплати праці, що буде мати позитивний соціальний ефект, а також буде підвищувати мотивацію персоналу до якісного виконання робіт;
- враховуючи стимулюючий вплив на усі види економічної діяльності (без диференціації за галузями виробництва) можна очікувати, що з боку країн-імпортерів не будуть застосовуватися компенсаційні заходи для захисту їх виробників.

Потрібно зауважити, що для впровадження цієї шкали оподаткування необхідним є чітке визначення у законодавстві поняття “доданої вартості”, яке на даний час є відсутнім як у Законі України “Про податок на додану вартість”, так і у інших законодавчих актах, що певним чином стосуються її сутності.

Особливість шкали оподаткування, наведеної в табл. 3.4, полягає у її непрямому стимулюючому впливі на зовнішньоекономічну діяльність промислових підприємств, з одночасним економічним (а не адміністративним) запобіганням утворенню монополій на ринках певних видів продукції. Для збереження можливості застосування низьких ставок оподаткування, підприємствам зі значними обсягами реалізації необхідно буде ефективно регулювати частку внутрішнього ринку шля-

хом нарощування обсягів експорту, які при розрахунку частки ринку підприємства (згідно методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку [139]) не враховуються. Тим самим, дана шкала оподаткування має передумови до саморегулювання умов конкуренції.

Таблиця 3.4

**Варіант В. Шкала оподаткування прибутку підприємств, залежно від частки ринку суб'єкта господарювання**

Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг), тис. грн.	Частка ринку суб'єкта господарювання, %	Ставка податку на прибуток підприємств, %
3 600 – 36 000	до 10	15
	10 - 20	17,5
	20 - 35	20
36 000 – 100 000	до 10	12
	10 - 20	16
	20 - 35	20
100 000 і більше	до 10	10
	10 - 20	15
	20 - 35	20

Перевагами податкової шкали, наведеної в табл. 3.4, є:

- диференційоване непряме стимулювання промислових підприємств до здійснення експортних операцій;
- стимулювання промислових підприємств не лише до нарощування експортних потужностей, але й обсягів реалізованої продукції для внутрішнього ринку, у випадку незначної частки ринку;
- надання промисловим підприємствам можливості акумуляції інвестиційних ресурсів за рахунок прибутку;
- запобігання заниженню декларованих обсягів реалізації та прибутку, що повинно мати сприятливий вплив на процеси детінізації економіки;
- запобігання оподаткуванню прибутку середніх і великих промислових підприємств та їх об'єднань за кордоном (передусім, у офшорних зонах).

Недоліком застосування такої шкали є необхідність і складність постійного (з певним інтервалом) визначення ринкової частки суб'єкта господарювання, а також потреба в залученні до цього процесу додаткових державних установ, зокрема Антимонопольного комітету України. Можливим вирішенням цієї проблеми є аналіз Антимонопольним комітетом господарської діяльності і частки ринку певного підприємства не щороку, а один раз у 3 роки і затвердження на основі результатів проведеного аналізу дозволу на застосування конкретної податкової ставки на наступні 3 роки, що суттєво зменшить навантаження на контролюючі органи.

Поряд із застосуванням одного з запропонованих підходів до оподаткування прибутку підприємств (або їх комбінації) може діяти також пропорційна ставка 20%, рішення щодо застосування якої повинно прийматися самим підприємством. Таким чином буде створено ліберальні умови для їх діяльності, залежно від стратегії і пріоритетів розвитку цих підприємств.

Застосування пропонованих понижених ставок оподаткування прибутку підприємств та їх об'єднань, що реалізують значні обсяги продукції дасть можливість:

- збільшити прибуток підприємств і створити передумови для акумуляції коштів з метою активізації інноваційно-інвестиційних процесів на промислових підприємствах;

- сприяти зменшенню тіньового сектора економіки шляхом створення прозорої податкової системи і зниження податкового навантаження на промислові підприємства;

- сприяти розширенню податкової бази та сплаті податків на території України та зниженню кількості підприємств, що вивозять капітал за кордон для оподаткування в офшорних зонах.

Останнє є особливо важливим, тому що територіально-виробничі системи мають більші можливості штучної мінімізації податкових платежів в бюджет України за рахунок використання офшорних зон. Своєю чергою, для малих підприємств можливості таких дій обмежені складністю проведення цих операцій і відсутністю значних капіталів.

Можливим наслідком зниження податкового навантаження, через

яке до нього досить обережно ставляться вчені, є суттєве зменшення надходжень до державного бюджету і, як наслідок, збільшення бюджетного дефіциту та погіршення соціального становища населення. Але, розглядаючи фіскальну функцію податкової системи в Україні потрібно відмітити те, що жорстка і недиференційована її структура на даний час вже є приводом до суттєвої частки тіньової економіки, тобто значна частина потенційних податкових надходжень реально не вносяться у державний бюджет.

Територіально-виробничі системи є потенційними “постачальниками” значних грошових надходжень до державного бюджету, за умови, що податкове регулювання не буде обмежуватися лише фіскальною функцією і мати на меті стягнення максимально можливих сум податків.

У сфері фінансово-кредитного регулювання необхідні заходи для прискорення розвитку кредитування і страхування експортних операцій. Потрібно зауважити, що проект закону “Про державну підтримку страхування та кредитування експорту” (№2349 від 28.10.2002 р.), що мав на меті визначення заходів держави для стимулювання експортних операцій був поданий на розгляд Верховної Ради, але внаслідок недопрацювань був відкликаний 04.03.2003 року. Зважаючи на досить ґрунтовний аналіз основних проблем названої сфери, прийняття цього закону є доцільним за умови внесення таких змін:

- чіткого визначення вжитого терміну “високотехнологічні товари”, експорт яких вказаний як об’єкт державної підтримки – необхідним є або заміна даного поняття на термін “інноваційна продукція”, або визначення чітких умов і параметрів, за наявності яких продукція може вважатися високотехнологічною;

- уточнення поняття “конкурентоспроможний товар”, визначення способу оцінки конкурентоспроможності та методичних підходів до порівняння продукції з виробами закордонних конкурентів, що будуть застосовуватися при розгляді кредитного запиту;

- наголошення на впровадженні кредитування експорту всіх видів продукції (а не лише високотехнологічної чи інноваційної) з метою уникнення можливостей суб’єктивного підходу до розгляду запитів

підприємств щодо надання кредитів, запобігання корупції, а також застосування запобіжних компенсаційних мит чи заходів у зв'язку з членством України в СОТ;

- визначення додаткових або альтернативних позабюджетних джерел фінансування пільгового експортного кредитування, а також ознак відбору підприємств у випадку дефіциту бюджетних коштів;

- перегляду доцільності утворення для кредитування експорту Української корпорації розвитку експорту, оскільки кредитування експортних операцій (при співпраці зі Світовим банком), уже здійснюється ВАТ “Державний експортно-імпорتنний банк України” (скорочено ВАТ “Укрексімбанк”), 100% акцій якого належать державі (в особі Кабінету Міністрів).

Що стосується регулювання інвестиційної сфери, необхідним є створення:

- передумов для поживлення внутрішньої інвестиційної діяльності самих промислових підприємств, а також подальшого розвитку фондового ринку, який дасть підприємствам можливість залучати кошти від дрібних вітчизняних і закордонних інвесторів;

- умов для легалізації коштів, що знаходяться у тіньовій економіці, а також заохочення повернення коштів, вивезених за межі країни, з метою їх пільгового оподаткування в офшорних зонах;

- сприятливих умов для вкладення іноземними інвесторами коштів у вітчизняну промисловість і заохочення до створення закордонних промислових підприємств на території України.

Значного удосконалення потребує законодавство, що стосується іноземних інвестицій, яке на даний час є розпорошеним між багатьма нормативно-правовими актами. Доцільним є зведення всіх цих законодавчих актів у один, можливим варіантом є навіть створення Інвестиційного Кодексу, що мав би на меті регулювання всіх аспектів інвестиційної діяльності і міг би значно полегшити її, а також збільшити приплив іноземних інвестицій в економіку України внаслідок прозорості та зрозумілості законодавчого регулювання цієї сфери діяльності.

Скасування потребує, зокрема, Закон України “Про захист іноземних інвестицій на Україні” [54], як такий, що у повному обсязі дуб-

люється в інших нормативно-правових актах, передусім у Законі України “Про режим іноземного інвестування” [64].

Розглядаючи амортизаційне регулювання, необхідно наголосити на тому, що норми амортизації, запропоновані у проекті Податкового Кодексу (№3405 [135]) є досить високими, навіть порівняно з тими зарубіжними країнами, які активно застосовують цей інструмент для швидкого оновлення основних фондів. Такі високі норми амортизації будуть значно звужувати податкову базу, і тому одночасне застосування пропонованих ставок податку на прибуток може суттєво зменшити надходження у Державний бюджет. Водночас в іншому проекті Податкового Кодексу (№4099 [136]) запропоновано 16 груп основних фондів із визначеними мінімально допустимими термінами їх експлуатації, що коливаються від 2 до 20 років, залежно від виду активів. Визначення мінімальних термінів замість чіткої норми амортизації може призвести до масового застосування максимально можливих норм амортизаційних відрахувань у рамках цих обмежень, а тому не можна вважати його гнучким підходом до регулювання цієї проблеми, як це декларується. Натомість при виділенні 16 груп основних фондів, жодна з них не є диференційована за видами економічної діяльності, тобто не буде мати стимулюючого впливу на окремі пріоритетні галузі промисловості (як це здійснюється за кордоном) значно ускладнюючи процедури нарахування амортизації підприємствами і перевірку правильності цього нарахування податковими органами.

Також внаслідок недиференційованого амортизаційного регулювання і застосування порівняно високих норм амортизаційних відрахувань відбувається фактичне звуження податкової бази, що веде за собою зниження податкових платежів до бюджету. Значно ефективнішим може бути використання цільового амортизаційного регулювання для стимулювання розвитку окремих видів економічної діяльності, тобто виділення основних виробничих фондів, які необхідні для функціонування підприємств, в окремі групи. А відтак, можливою є галузева диференціація норм амортизації з наголосом на тих галузях, які мають найбільші передумови до того, щоб у перспективі стати виробниками продукції, яка буде конкурентоспроможною на міжнародних ринках

збуту. Водночас таке регулювання нами пропонується проводити з урахуванням особливостей регіональних потенціалів і пріоритетів розвитку промисловості. Зокрема, доцільним вважаємо встановлення норм амортизації для основних груп виробничих фондів на загальнодержавному рівні з одночасним виділенням регіонів та 1-2 груп основних фондів за галузевим принципом для кожного регіону. Норми амортизації для цих відокремлених груп повинні обґрунтовуватися і подаватися на розгляд Верховної Ради України регіональними органами влади в межах Програм розвитку регіону на 5-10 років, у проектах повинні бути визначені структура промисловості регіону та стратегічні плани її розвитку. Необхідність такого запровадження спричинена тим, що в Україні присутня значна регіональна диверсифікація видів економічної діяльності, і тому власне амортизаційне регулювання є ефективним засобом стимулювання їх розвитку. Потрібно наголосити, що це буде мати значний позитивний вплив на регіональний розвиток промисловості, сприяти формуванню виробничих кластерів, а також об'єднань підприємств на їх основі.

Нелогічним із позиції підвищення конкурентоспроможності національної економіки є скасування податкових пільг, які мали застосовуватися щодо підприємств, які виготовляють інноваційну продукцію. Мова йде про статті 21-22 Закону України “Про інноваційну діяльність”, згідно з якими такі підприємства могли сплачувати податок на прибуток та деякі інші податки у розмірі 50% від звичайної ставки. Майже відразу після впровадження цих статей у дію, тобто вже у 2002 році, дію цих пільг було призупинено Законами України “Про Державний бюджет” на 2003-2005 роки, поки у 2005 році ця стаття була взагалі виключена з Закону, так і не набравши реального стимулюючого впливу.

Водночас вимога щодо використання коштів, які мали залишатися у підприємства від несплачених 50% податку, лише на подальші інновації, причому тільки протягом одного року були нелогічними і нереальними для виконання внаслідок надзвичайно тривалої процедури реєстрації інноваційної продукції, а також того факту, що налагодження виробництва та випуск інноваційної продукції не обов'язково повинно

передбачати необхідність подальших безперервних інновацій технологічних процесів у такому трактуванні, яке наведено в Законі “Про інноваційну діяльність”. Також потрібно зауважити, що процедура отримання підприємством підтвердження державної реєстрації “інноваційної продукції”, яку воно виробляє є настільки складною і тривалою в часі, що протягом періоду розгляду потенційна конкурентоспроможність цієї продукції вже значно знижується. А при відсутності реального фінансового стимулювання до її випуску для підприємств втрачається зміст державної реєстрації взагалі. Власне внаслідок цього за останні роки спостерігається спад випуску інноваційної продукції, що можна пояснити не стільки зниженням її реального виробництва, скільки відсутністю доцільності її реєстрації.

З цього можна зробити висновок, що стимулювання державою інноваційної діяльності дотепер має лише декларативний характер, а реальний механізм сприяння її розвитку не запроваджений. Така непослідовність у законодавстві має значний негативний вплив на розвиток економіки, призводячи до дестабілізації і сповільнення темпів зростання. Очевидно, що для ефективного розвитку не лише зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних промислових підприємств, але й виробництва конкурентоспроможної та сучасної продукції для внутрішнього ринку, необхідним є відновлення скасованих 21-22 статей Закону України “Про інноваційну діяльність”, але з відповідними змінами, зокрема наданням підприємствам можливості вільного використання усієї суми коштів, що залишається у їх розпорядженні після сплати податків, без визначення обов’язкових вимог щодо інвестування їх у лише в інновації чи періоду їх використання. Лише такий підхід дасть змогу промисловим підприємствам, які здійснюють випуск інноваційної продукції, ефективніше планувати свою господарську діяльність та підвищувати конкурентоспроможність продукції відповідно до власного бачення, а не через призму вимог Державного казначейства України.

Також потрібно згадати проблему прискореної амортизації, можливість застосування якої на даний час призупинено. Прискорена амортизація інноваційного устаткування та нематеріальних активів дозволить територіально-виробничим системам швидше і частіше впрова-



джувати інновації з метою максимізації конкурентоспроможності продукції, а тому її застосування є необхідним. Поширення в розвинутих країнах практики прискореної амортизації підтверджує доцільність відновлення її застосування в Україні.

Розглядаючи питання регулювання інноваційної діяльності територіально-виробничих систем, необхідно виділити важливу, хоча і дискусійну роль імпортного устаткування та обладнання, аналогів якого на даний час не виробляються в Україні. Для сучасного пасивного стану платіжного балансу України збільшення обсягів імпорту є небажаним, однак певні статті імпорту, зокрема високотехнологічного та наукомісткого виробничого устаткування для оновлення основних виробничих фондів територіально-виробничих систем, є необхідними, принаймні до налагодження власного виробництва продукції-аналогів. Таке устаткування необхідно звільнити від ввізного мита за умови, що воно зраховується на баланс підприємства і не буде продане ним раніше, ніж після 3-х років експлуатації виробничому процесі.

Розглядаючи антимонопольне регулювання та його вплив на зовнішньоекономічну діяльність можна запропонувати послаблення обмежень стосовно інноваційних підприємств, які потенційно можуть займати значну частку ринку певного виду продукції внаслідок відсутності конкурентів на внутрішньому ринку, що існує завдяки унікальності та технологічній новизні даної продукції. Відтак, пропонується зміна обмеження максимальної частки ринку тих суб'єктів господарювання, які, згідно з визначенням Закону України "Про інноваційну діяльність", є інноваційними підприємствами або частка інноваційної продукції у обсягах реалізації яких складає понад 75%. Для таких підприємств раціональним є встановлення максимальної частки ринку на рівні 50%, що дасть їм можливість без обмежень наростити обсяги реалізації, а також повноцінно закріпити свої позиції на зовнішніх ринках збуту. Після втрати підприємством статусу "інноваційного" можливим є перехід на загальні засади обмеження максимальної частки внутрішнього ринку, тобто до 35%.

Розглядаючи митне регулювання, потрібно відзначити поступове зниження митних ставок щодо імпортованої продукції, яке відбувається-

ся внаслідок лібералізації міжнародної торгівлі та умов її здійснення з іншими країнами. Ця тенденція буде посилюватися у зв'язку з вступом України до Світової організації торгівлі, участь в якій передбачає мінімізацію як нетарифних, так і тарифних перешкод на шляху міжнародних товарних потоків.

Водночас на даному етапі, доцільним можна вважати застосування незначних ставок вивізних мит (1-5%) на експортовані вироби з малою часткою доданої вартості для стимулювання обробки ресурсів в Україні. Стосується це передусім сировини та матеріалів видобувної промисловості, а також таких галузей, як металообробна, хімічна, харчова та інші.

Окреслені пропозиції стосовно вдосконалення діючих складових механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем мають потенційний сприятливий вплив на підвищення конкурентоспроможності територіально-виробничих систем шляхом створення передумов для їх інноваційного розвитку і виробництва конкурентоспроможної продукції.

### **3.3. Способи покращення інституційного забезпечення державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем**

Для реалізації ефективної дії механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем необхідним є також удосконалення його інституційного забезпечення, що дасть змогу в повному обсязі здійснювати стимулюючий вплив на промислові підприємства та їх об'єднання. Особливу увагу потрібно звернути на інформаційне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, сутність якого полягає у створенні державою відповідного інформаційного забезпечення і підтримки експортних та імпорتنих операцій, залучення іноземних інвестицій тощо.

Інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності є одним із найважливіших факторів її ефективного розвитку, причому його роль у сучасному динамічному господарському середовищі по-

стійно зростає. Для пошуку потенційних споживачів, досліджень ринків збуту і оцінки конкурентоспроможності продукції промислові підприємства можуть створювати відповідні підрозділи чи відділи. Територіально-виробничі системи мають певні можливості забезпечення себе необхідною інформацією, причому основний тягар її пошуку лежить на даний час безпосередньо власне на тих підприємствах, які здійснюють експорт продукції. Але ці можливості отримання необхідної інформації є досить часто обмеженими внаслідок мовних бар'єрів, слабкої обізнаності спеціалістів із теоретично-прикладними методами досліджень зовнішніх ринків збуту, відсутності доступу до переліку іноземних підприємств, які можуть бути потенційними контрагентами тощо.

Прогнозування тенденцій на зовнішніх ринках збуту є ще більш ускладненим, оскільки передбачає не лише оцінку кон'юнктури ринку, очікувань споживачів чи конкурентоспроможності продукції підприємств-конкурентів, але й зміну усіх цих показників у динаміці, а також аналіз мезо- та макроекономічних заходів, які, відповідно, можуть мати вплив на них. А це вимагає комплексної оцінки важелів та інструментів валютного, фінансово-кредитного, інвестиційного, інноваційного, податкового і митного регулювання, причому ця оцінка має здійснюватися окремо для кожного ринку збуту. Власне цією складністю зумовлене те, що значна кількість промислових підприємств не наважується виходити на зовнішні ринки збуту зі своєю продукцією, не маючи можливості оцінити усі аспекти та наслідки такого кроку. Внаслідок того, що підприємства, як правило, самостійно здійснюють пошук зовнішніх ринків збуту, це часто закінчується невдачею через обмеженість їх можливостей щодо повноцінного пошуку інформації та аналізу усіх факторів впливу на експортну діяльність.

Досвід економічно-розвинутих країн свідчить, що допомогти вирішити ці проблеми може сама держава, створюючи відповідну інформаційну підтримку експортно-орієнтованих підприємств, яка є значним стимулом для прискореного розвитку зовнішньої торгівлі. Відтак, практикується надання спеціалізованими державними установами допомоги з проведення експортних операцій та пошуку потенційних рин-

ків збуту промислової продукції.

Дослідження проблем регулювання зовнішньоекономічної діяльності показало, що в Україні відсутня установа, що мала б на меті стимулювання та всестороннє сприяння експортній діяльності. В Україні, як і у більшості країн з перехідною економікою, а навіть і в деяких європейських країнах, що розвиваються, державне інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності також знаходиться на дуже низькому рівні. Одним із суб'єктів, до функцій якого включено інформаційну підтримку експорту, є Торгово-промислова палата України. Але її діяльність у цьому питанні є недостатньою, що спричинено, зокрема, відсутністю необхідних функціональних зв'язків з іншими органами державного управління, а це є значним обмеженням для їх повноцінної кооперації і вільного обміну інформацією. Торгово-промислова палата є важливим суб'єктом підтримки підприємств-учасників зовнішньоекономічної діяльності, але її діяльність концентрується передусім на питаннях сертифікації і стандартизації, майнової оцінки, організації виставок, семінарів, конференцій тощо. Варто також зауважити, що Торгово-промислова палата є недержавною неприбутковою організацією, яка об'єднує суб'єкти підприємницької діяльності, що певним чином обмежує можливості використання регулюючих функцій. Також вона не має достатніх можливостей акумулювати необхідні засоби для широкомасштабних і глибинних досліджень потенційних зовнішніх ринків збуту.

Враховуючи окреслені проблеми інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності і відсутність дієвої державної інформаційної підтримки експортно-орієнтованих промислових підприємств, доцільним є утворення в Україні відповідної державної установи, яка б займалася цими питаннями та сприяла розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Відтак, пропонується створення Державного агентства підтримки експорту, метою діяльності якого є інформаційна та консультаційна допомога суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності при плануванні та здійсненні експортних операцій, дослідження зовнішніх ринків збуту, оцінка реальної або потенційної конкурентоспроможності продукції, визначення сильних та слабких сторін іноземних підприємств-

конкурентів, збір, обробка та надання інформації щодо іноземних підприємств-імпортерів. З метою повноцінної реалізації макроекономічних заходів щодо розвитку експортного потенціалу та його ефективного використання Державне агентство підтримки експорту повинно здійснювати оцінку та аналіз тенденцій у світовому господарстві, визначати потенційні пріоритетні галузі економіки, види діяльності чи продукції, формувати пропозиції щодо державного регулювання зовнішньої торгівлі тощо.

Для виконання перелічених завдань, Державне агентство підтримки експорту може взаємодіяти з іншими вітчизняними та зарубіжними органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, суб'єктами підприємницької діяльності, міжнародними організаціями. Основними вітчизняними державними та недержавними суб'єктами регулювання зовнішньоекономічної діяльності, з якими воно повинно тісно співпрацювати, є Митна служба України (отримання інформації щодо іноземних підприємств-імпортерів та вітчизняних підприємств-експортерів), Торгово-промислова палата України (отримання інформації з міжнародних виставок і ярмарків, допомога у питаннях сертифікації та стандартизації), Державне агентство України з інвестицій та інновацій (координація в питаннях залучення іноземних інвестицій у пріоритетні експортно-орієнтовані промислові підприємства, види діяльності чи галузі).

Співпраця Державного агентства підтримки експорту з Митною службою України можна вважати найважливішою з тієї позиції, що завдяки їй можливим є отримання інформації стосовно усіх іноземних підприємств-імпортерів, що здійснюють закупівлю вітчизняної продукції. Враховуючи те, що Митна служба України на основі вантажних митних декларацій (ВМД) отримує та зберігає зазначену інформацію, причому уже кодовану за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), це значно спростить оброблення та пошук необхідної інформації стосовно іноземних підприємств-імпортерів та вітчизняних підприємств-експортерів.

Принципи застосування УКТЗЕД базуються на положеннях, викладених у ст. 311-314 Митного Кодексу України (№92-15 від

11.07.2002 р.), згідно з якими УКТЗЕД складається на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів, які систематизуються за розділами, групами, товарними позиціями, товарними підпозиціями. Структура десятизначного цифрового кодового позначення товарів в УКТЗЕД включає: код групи (перші два знаки), товарної позиції (перші чотири знаки), товарної підпозиції (перші шість знаків), товарної категорії (перші вісім знаків), товарної підкатегорії (десять знаків). Із застосуванням такого кодування Державне агентство підтримки експорту зможе формувати деталізований опис іноземних підприємств-імпортерів і вітчизняних підприємств-експортерів за товарними групами.

Для запровадження у дію повноцінного обміну інформацією стосовно обсягів імпорту та експорту конкретних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності необхідним є викладення статті 308 Митного Кодексу України таким чином, щоб статистична та інша інформація, надана митним органам стосовно експортних та імпорتنих операцій, не вважалася комерційною таємницею і могла надаватися органам державної влади з метою покращення інформаційного забезпечення суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності і конкурентних умов на ринку.

Для глибинного розуміння взаємодії пропонованого Державного агентства підтримки експорту з основними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності (рис. 3.3.) дамо деякі пояснення щодо напрямів та сутності пропонованих інформаційних потоків:

1) надання Митною службою України інформації щодо іноземних імпортерів та вітчизняних експортерів, стандартизованої за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД);

2) надання вітчизняними підприємствами-експортерами інформації щодо експортованої продукції та іноземних підприємств-імпортерів (у вигляді вантажної митної декларації – ВМД);

3) надання вітчизняними підприємствами-експортерами інформації щодо продукції, яка потенційно може бути реалізована за кордоном, а також запити стосовно пошуку іноземних підприємств-імпортерів;

4) запити стосовно досліджень зовнішніх ринків збуту та прогно-

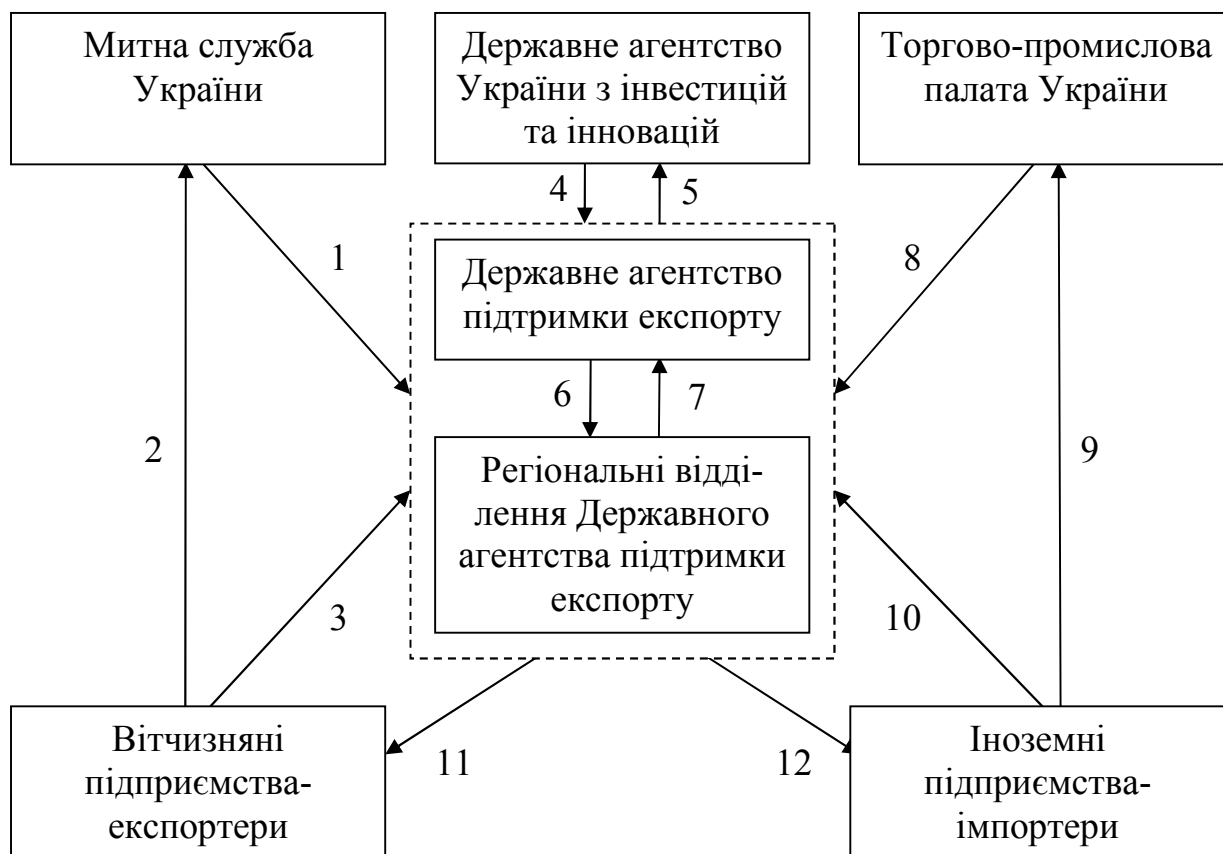


Рис. 3.3. Схема пропонованого інформаційного кругообігу в межах дії механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем

зування щодо можливостей виникнення потенційних пріоритетних видів діяльності чи продукції, виробництво яких могло б бути впроваджене вітчизняними промисловими підприємствами при відповідній інноваційно-інвестиційній підтримці державних органів управління;

5) надання інформації стосовно кон'юнктури на зовнішніх ринках, тенденцій інноваційного розвитку іноземних промислових підприємств та пропозицій стосовно пріоритетних видів експортно-орієнтованої інноваційної діяльності, що потребують інвестиційної підтримки;

6) передача інформації з Державного агентства підтримки експорту у регіональні відділення в рамках єдиної інформаційної бази даних;

7) подання регіональними відділеннями запитів головній установі Державного агентства підтримки експорту;

8) надання Торгово-промисловою палатою України інформації щодо іноземних імпортерів та перспектив нових ринків збуту, отриманої в ході участі на міжнародних виставках, семінарах, конференціях тощо;

9) подання запитів іноземними підприємствами-імпортерами представникам Торгово-промислової палати України під час міжнародних виставок, семінарів, конференцій тощо, щодо пошуку потенційних вітчизняних виробників певних видів продукції;

10) прямі звернення іноземних підприємств-імпортерів до Державного агентства підтримки експорту з метою пошуку українських підприємств-виробників продукції;

11) надання регіональними відділеннями Державного агентства підтримки експорту інформації щодо зовнішніх ринків збуту вітчизняним підприємствам-експортерам;

12) надання регіональними відділеннями Державного агентства підтримки експорту інформації іноземним підприємствам щодо потенційних вітчизняних експортерів.

Виходячи з вищенаведених пояснень можна визначити основні завдання Державного агентства підтримки експорту, зокрема:

- збір, обробка та сортування інформації стосовно іноземних підприємств-імпортерів;
- збір, обробка та сортування інформації стосовно вітчизняних підприємств-експортерів;
- розрахунок і моніторинг конкурентоспроможності продукції закордонних виробників;
- визначення сильних і слабких сторін іноземних виробників на замовлення підприємств;
- розрахунок міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної продукції на обраних закордонних ринках;
- аналіз місткості зовнішніх ринків збуту та визначення потенційної позиції продукції вітчизняних промислових підприємств;
- оцінка тенденцій у світовому господарстві для визначення пріоритетних у перспективі галузей та видів продукції;
- аналіз кон'юнктури на зовнішніх ринках;



- прогнозування зміни кон'юнктури на пріоритетних закордонних ринках збуту.

Розподіл функцій у Державному агентстві підтримки експорту повинен відбуватися таким чином: головна установа Державного агентства підтримки експорту має на меті збір, сортування та оброблення інформації щодо іноземних підприємств-імпортерів та вітчизняних підприємств-експортерів, дослідження зовнішніх ринків збуту, оцінку та аналіз основних тенденцій світового ринку, у той час як регіональні відділення мають на меті отримання запитів від зацікавлених суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, надання інформації, обробленої головною установою, аналіз регіональних особливостей експортного потенціалу, взаємодію з регіональними суб'єктами регулювання зовнішньоекономічної діяльності (рис. 3.4).



Рис. 3.4. Розподіл функцій у пропонованому Державному агентстві підтримки експорту

Фінансування Державного агентства підтримки експорту повинно відбуватися з коштів державного бюджету України. Послуги з надання інформації фізичним та юридичним особам можуть відбуватися на платній основі, що буде підвищувати мотивацію та ефективність діяльнос-

ті цієї установи.

Необхідно відзначити, що функціонування Державного агентства підтримки експорту буде сприяти не лише розвитку зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем, але й усіх інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, тим самим створюючи передумови для підвищення ефективності міжнародної торгівлі України. Це буде також значною допомогою при прийнятті стратегічних програм розвитку на національному рівні, визначенні пріоритетних напрямків розвитку економічної системи, виборі найперспективніших у глобальному вимірі видів діяльності, розвиток яких допоміг би вивести вітчизняну економіку на якісно новий рівень.

Як показали проведені дослідження, інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності має значний вплив на ефективність міжнародної торгівлі. А відтак, необхідним є внесення пропозицій на державному та регіональному рівнях щодо утворення в межах Державного агентства підтримки експорту його регіональних відділень в обласних центрах при обласних державних адміністраціях. Такий суб'єкт регулювання зовнішньоекономічної діяльності буде мати значний позитивний вплив на активізацію економічної інтеграції України у світове господарство і прискорений розвиток вітчизняних промислових підприємств та їх експортної діяльності, причому як територіально-виробничих систем, так і середніх та малих підприємств. Водночас вільне поширення інформації щодо потенційних ринків збуту ще більше покращить конкурентне становище в Україні та буде мати сприятливий вплив на ліквідацію бар'єрів на входження у певні галузі виробництва.

Отже, держава має можливість взяти на себе одне з найважливіших завдань – здійснення інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних промислових підприємств, що гарантує точність, надійність та достовірність даних. Жодні сучасні приватні джерела інформації не гарантують наявності таких характеристик, а вони є необхідними для прийняття відповідних управлінських рішень як на мікро-, так і на макрорівні. Також варто наголосити, що такі заходи будуть сприяти формуванню ефективних вітчизняних експортних територіально-виробничих систем та поступовій їх трансформації на

рівень багатонаціональних та транснаціональних корпорацій.

Як підтверджують дослідження, значна частина обмежень, що має вплив на обсяги експорту вітчизняної продукції, існує не лише з боку самих промислових підприємств, або вітчизняних органів державного управління, але також з боку країн-імпортерів. Обмеження ці на макрорівні мають характер тарифних та нетарифних бар'єрів. Одним з найоптимальніших засобів вирішення проблем експорту на макрорівні та мінімізації впливу таких бар'єрів на експорт промислових підприємств є активний розвиток співпраці України зі Світовою організацією торгівлі. Враховуючи, що вступ України у цю міжнародну організацію вже відбувся, варто розглянути аспекти членства в ній для подальшого розвитку експортної діяльності вітчизняних територіально-виробничих систем.

Ще нещодавно, пріоритетні вітчизняні галузі промисловості могли потенційно виробляти більше продукції, ніж вони були здатні продати на зовнішніх ринках. Це було спричинено протекціоністськими заходами з боку урядів інших країн, таких як мита і квоти. А тому вступ до СОТ відкрив українським виробникам можливості для ефективнішого використання їх виробничого потенціалу, а також дав їм змогу поступово розширювати ринки збуту своєї продукції. Логічно, що внаслідок цього у перспективі збільшиться і прибуток вітчизняних підприємств, а це створить додаткові можливості для інвестиційно-інноваційної діяльності, тобто оновлення основних виробничих фондів і залучення (або розробки) нових конкурентоспроможних технологій.

Безперечно, членство в СОТ буде мати певні позитивні та негативні наслідки, але, як зазначають експерти, негативні наслідки будуть мати лише короткостроковий характер, а позитивні значно покращать економічне становище України в довгостроковій перспективі. Тому необхідно дослідити, як комплексно вплине членство України в СОТ на розвиток ринків збуту вітчизняної промислової продукції.

Для того, щоб зрозуміти, які переваги приносить вітчизняній економіці членство України в СОТ, потрібно лише згадати ключові принципи діяльності цієї організації, які повинні і реально застосовуються країнами, які є її членами. Цими принципами є: відсутність дискримі-

нації у торгівлі між країнами-членами СОТ, тобто взаємне надання країнами режиму найбільшого сприяння; незастосування зовнішньоторговельних кількісних обмежень та бар'єрів; регулювання торгівлі лише тарифними методами, тобто створення прозорого ділового середовища. Як наголошують експерти СОТ, ці принципи просто полегшують торгівлю, зменшують витрати підприємств і споживачів, а також збільшують можливості довгострокового планування та успішної діяльності. СОТ є одночасно арбітром і регулюючим органом при виникненні спорів між її членами, що значно спрощує їх вирішення.

Вступ до СОТ – це, передусім, прийняття зобов'язань як Україною, так і іншими країнами, які є членами СОТ, щодо максимального спрощення та лібералізації здійснення міжнародної торгівлі між ними. Враховуючи це, потрібно пам'ятати, що Україна вже на даний час здійснює активні зовнішньоторговельні відносини з більшістю країн-членів СОТ, і тому приєднання України до цієї організації лише полегшує і робить економічно ефективнішим відносини з ними.

На жаль, у своїй зовнішньоекономічній діяльності Україна все ще часто дотримується політики протекціонізму, що створює багато перешкод для торгівлі. Потрібно наголосити, що державна політика протекціонізму щодо зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств допомагає їм лише деякий час втримувати свої позиції на ринку, але не допомагає їх розвитку. І це є очевидним для української промисловості, як це видно з аналізу сальдо та структури зовнішньої торгівлі України за останні роки. Незважаючи на всі спроби держави максимально захистити внутрішній ринок від імпорту та сприяти збільшенню обсягів експорту, у 2005-2007 рр. Державний комітет статистики України відзначив негативне сальдо у зовнішній торгівлі товарами [180]. А це є наслідком захисту неконкурентоспроможних підприємств, а також незабезпечення умов для виникнення нових та сучасних промислових об'єктів, і це в той час, коли Україні необхідним є постійне нарощування виробничого та експортного потенціалу за рахунок сучасної конкурентоспроможної продукції, яка б користувалася попитом на багатьох зовнішніх ринках збуту.

Для аналізу впливу членства України в СОТ на розвиток ринків

збуту вітчизняної продукції всі промислові підприємства можна умовно поділити на три групи, залежно від виду їх зовнішньоекономічної діяльності.

*I група - підприємства-експортери.* Сюди можна віднести значну кількість підприємств металургійної, хімічної, машинобудівної галузей, галузі легкої промисловості тощо. Завдяки членству України в СОТ, ці підприємства отримують можливість експортувати свою продукцію без обмежень взагалі або з незначними обмеженнями з боку інших держав, що повинно призвести до значного збільшення обсягів експорту та розширення зовнішніх ринків збуту. Згідно з оцінкою Міністерства економіки України, завдяки вступу в СОТ, експорт продукції цих галузей збільшиться на 1,5-2 млрд. доларів США, що призведе як до збільшення прибутковості цих підприємств, так і до збільшення надходжень до Державного бюджету, орієнтовно на 2-3 млрд. грн. [38]. Збільшення це відбудеться переважно завдяки можливості у більших обсягах експортувати цю продукцію у країни Європейського Союзу, які вже не зможуть застосовувати проти української продукції імпорتنі тарифи, квоти та інші торговельні бар'єри.

Ті промислові підприємства, проти яких ведуться антидемпінгові розслідування у інших країнах, також виграють від вступу в СОТ, оскільки це дає їм можливість продовжувати конкурувати на зовнішніх ринках країн-членів СОТ завдяки ціновому фактору. Хоча потрібно зауважити, що все-таки необхідним буде поступове оновлення виробничих фондів і виробництво такої продукції, яка б могла конкурувати не лише завдяки своїй низькій ціні, але і завдяки якості. Але це не змінює того факту, що вітчизняна промислова продукція, яка сьогодні експортується, стане дешевшою на іноземних ринках збуту, що дасть їй можливість краще конкурувати з закордонною продукцією. А тому безперечним висновком щодо підприємств-експортерів є те, що їх економічне становище значно покращиться завдяки членству України в СОТ.

*II група - підприємства-імпортери,* тобто підприємства машинобудівної, нафтохімічної та деяких інших галузей, які в своїй господарській діяльності в основному націлені на імпорт продукції, сировини або комплектуючих. Вони також повинні отримати значне полегшення

для свого розвитку. Різноманітні мита та збори, які український уряд накладав на іноземну продукцію, будуть у більшості випадків ліквідовані, а в деяких випадках зменшені. Це створить умови для скорочення витрат підприємств-імпортерів і, відповідно, дасть можливість знизити ціни на їх продукцію, що, своєю чергою, буде сприятливим фактором для підвищення рівня купівельної спроможності в Україні, і, як наслідок, - розширення внутрішніх ринків збуту.

*III група - підприємства-виробники продукції для внутрішнього ринку* – це переважно підприємства харчової, легкої та машинобудівної (особливо автомобільної) промисловості. Ця група підприємств може зазнати найбільше негативних наслідків від членства України в СОТ у коротко- чи середньостроковій перспективі, оскільки імпортні вироби будуть мати краще конкурентне становище завдяки вищій якості і невисоким цінам. Ці підприємства поступово втратять захист держави та будуть змушені адаптуватися до нового конкурентного середовища, що у деяких випадках може привести до їх банкрутства. При цьому необхідно зазначити, що значна частина цих підприємств не експортує свою продукцію лише тому, що вона є неконкурентоспроможною на зовнішніх ринках внаслідок низької якості. Відповідно існування таких об'єктів у сучасних умовах пояснюється лише політикою протекціонізму, яку застосовує Україна для захисту національних виробників. А тому постає дилема: або ми хочемо продовжувати захищати ті галузі і підприємства, які є економічно неефективними та неконкурентоспроможними і не мають у такому стані довгострокової перспективи існування, або, нарешті, дати можливість розвиватися новим, сучасним та конкурентоспроможним підприємствам, які у довгостроковій перспективі зможуть розвиватися і створювати набагато більше робочих місць.

Одним з основних недоліків політики протекціонізму є те, що вона не сприяє розвитку та підвищенню конкурентоспроможності тих національних підприємств, яких вона захищає, а тому при її використанні не можна очікувати оновлення виробничих фондів, інноваційної політики підприємств та інших заходів підвищення конкурентоспроможності продукції. Внаслідок цього українські споживачі змушені або купувати іноземні вироби за вищими цінами, або вітчизняні вироби ни-

зької якості, тим самим не маючи можливості справедливого вибору. Недоцільно штучно захищати нездатні до самостійного економічного життя підприємства, причому так як це робить Україна вже більше 10 років. Допомогати таким підприємствам потрібно лише створенням сприятливих умов для їх розвитку. Також необхідно податковим, інноваційним та інвестиційним регулюванням заохочувати створення нових успішних та конкурентоспроможних підприємств, які будуть створювати нові робочі місця і виходити зі своєю продукцією на зовнішні ринки збуту.

Такі висновки ще раз підтверджують тезу про те, що недоцільним є намагання втримати “при житті” неконкурентоспроможні підприємства, оскільки це значно сповільнює темпи розвитку економіки країни загалом. Це засвідчує і частка збиткових підприємств у вітчизняній промисловості, яка у 2006 році склала 35% [180]. Натомість завдяки членству України в СОТ, під впливом конкурентного тиску, підприємства змушені будуть забезпечувати постійне вдосконалення як виробничих, так і управлінських технологій. Як зазначається у [81, с.18-19], в такому випадку успіху конкуренції надає спрямованість підприємств на інноваційну діяльність – як щодо самої продукції, так і щодо методів виробництва та збуту. При цьому підприємства прагнуть виходити на неосвоєні сегменти ринку, де конкуренція ще досить мала або взагалі відсутня, а отже – є навіть можливість перемогти шляхом уникання конкурентної боротьби.

Досвід таких зарубіжних країн, як Польща, Угорщина, Чехія, які також проходили трансформацію своєї економіки і є членами СОТ, показує, що відмова від абсолютного протекціонізму вітчизняних виробників призводить у середньо- та довгостроковій перспективі до збільшення кількості робочих місць, тобто це те питання, яке найбільш зараз хвилює вітчизняних економістів та урядовців. Відбувається це завдяки припливу іноземних інвестицій та активізації економічної діяльності на території даної країни, що призводить до створення і розвитку нових конкурентоспроможних підприємств та виробництва сучасної продукції, що дає можливість розширювати ринки збуту. Якщо подивитися на країни Центральної та Східної Європи, то після вступу до СОТ обсяги

прямих іноземних інвестицій у цих країнах постійно зростають. Найяскравішим прикладом є Болгарія, де інвестиції в перший рік після вступу до СОТ зросли в 3,7 рази [130]. У Словенії в наступному році після вступу до СОТ інвестиції зросли майже вдвічі, те саме сталося і в Естонії.

А тому ймовірно, що в Україні також буде поступово розвиватися інвестиційна діяльність іноземних компаній, а також те, що на нашій території будуть створюватися промислові підприємства з іноземним капіталом, в тому числі за участю транснаціональних корпорацій, які хочуть використовувати у своєму виробництві нашу робочу силу, наше вигідне географічне розташування у центрі Європи, наявні в Україні інші ресурси тощо. Як зазначають західні економісти, вже тепер деякі транснаціональні корпорації хотіли б перенести своє промислове виробництво в Україну або Росію з огляду на те, що вартість робочої сили в країнах Центральної Європи невпинно зростає, а в Україні цей фактор виробництва все ще залишається конкурентоспроможним. Можливим також є створення на території України спільних об'єднань підприємницьких структур (асоціацій, концернів, консорціумів, промислово-фінансових груп тощо) за участю іноземних компаній, які дали б можливість ефективніше використовувати українські трудові, земельні та виробничі ресурси у поєднанні з закордонними фінансовими та управлінськими ресурсами.

Безперечно, що членство України до СОТ призведе до деяких негативних тенденцій у певних галузях промисловості, але це, безумовно, дасть ще один поштовх до підвищення конкурентоспроможності національної продукції та становлення інноваційного підходу до управління підприємствами, якого не вистачає українській промисловості. Завдяки членству в СОТ Україна стає повноправним учасником світового ринку і зможе ефективніше формувати свій позитивний діловий імідж та інвестиційний клімат, внаслідок чого вітчизняні промислові підприємства зможуть успішно розширювати свої ринки збуту.



## ВИСНОВКИ

Проблеми державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та стимулювання розвитку зовнішньоекономічних зв'язків промислових підприємств та їх об'єднань є надзвичайно важливими і складними як в економічній теорії, так і в господарській практиці.

Складність обумовлена тим, що визначення і вибір методів, важелів та інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності потребують постійного узгодження із загальнодержавними пріоритетами розвитку цілого національного господарства, пристосування до динамічних світових умов, а також вимог і очікувань з боку зарубіжних країн та міжнародних організацій.

Важливість цієї проблематики, в свою чергу, ґрунтується на постійному поглибленні економічних зв'язків між різними країнами та потребі в сталому розвитку міжнародної торгівлі України та її ефективності.

Основними перешкодами, що стоять на шляху швидкого і ефективного розвитку вітчизняного промислового експорту є: низька конкурентоспроможність продукції, низький рівень державного стимулювання експортної, інноваційної та інвестиційної діяльності, недостатнє інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, слабкий рівень розвитку збутових мереж. Відповідно до цього потрібно зазначити, що для розвитку зовнішньоекономічної діяльності необхідним є удосконалення не лише тих методів, важелів і інструментів, що мають прямий вплив на неї, але і загальноекономічних, що на зовнішньоекономічну діяльність впливають лише опосередковано, які водночас є основними факторами, стримуючими її розвиток.

Динамічні процеси глобалізації у світовій економіці та важливість завоювання і втримання позицій у міжнародній торгівлі вимагають постійного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

експортно-орієнтованих промислових підприємств. Першочерговим завданням у такому регулюванні є створення сприятливих умов для швидкого розвитку виробництва конкурентоспроможної продукції, передусім інноваційної та високотехнологічної, тому що лише така продукція має здатність витримувати жорсткі умови міжнародної конкуренції. Тому на даний час очевидно є потреба впровадження в дію комплексного механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем, що задіює усі потенційні напрями впливу держави на результативність експортної діяльності промисловості на основі науково обґрунтованих теоретико-методологічних засад.

Наукова новизна викладених у монографії положень полягає у систематизації підходів до регулювання зовнішньоекономічної діяльності та обґрунтування на їх основі комплексного механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності середніх і великих промислових підприємств та їх об'єднань (територіально-виробничих систем). Виділені та конкретизовані складові пропонованого механізму можуть стати дієвими та ефективними важелями впливу на подальший розвиток вітчизняної експортно-орієнтованої промисловості, оптимізації експортних потоків тощо.

Характерною ознакою всіх пропонованих заходів є те, що в їх основу покладено конкурентоспроможність територіально-виробничих систем, що характеризується як здатність підвищувати і утримувати високу конкурентоспроможність продукції на основі впровадження інновацій, що стає можливим завдяки поєднанню потенціалів окремих структурних одиниць системи та підвищення сукупної ефективності використання наявних ресурсів внаслідок досягнення синергічного ефекту

Викладені у монографії напрями регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем можуть бути застосовані на державному і регіональному рівнях управління та мають значні передумови для позитивного впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності, обсяги і структуру експорту та імпорту, а також стан платіжного балансу країни.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаров М. Я. Податкові пільги – не благодійний пиріжок / М. Я. Азаров // Вісник податкової служби України. – 2001. – №30. – С. 3-5.
2. Амоша О. І. Стратегія вдосконалення господарського механізму / О. І. Амоша // Вісник НАН України. – 2002. – №1. – С. 11-15.
3. Андрійчук В. Конкурентоспроможність української продукції / В. Андрійчук // Віче. – 1994. – №2(35). – С. 90-92.
4. Андрущенко В. Л. Податкові системи зарубіжних країн : [навч. посіб.] / В. Л. Андрущенко, О. Д. Данілов. – К. : Комп'ютер прес, 2004. – 300 с.
5. Арзуманов Р. М. Вплив ПДВ на відтворювальні процеси / Р. М. Арзуманов // Фінанси України. – 2003. – №5. – С. 94-98.
6. Афанасьєв М. В. Інноваційні процеси в системі державного управління і місцевого самоврядування / [М. В. Афанасьєв, Л. Г. Шемаєва, Л. Й. Аведян та ін.]. – За заг. ред. канд. екон. наук, проф. М. В. Афанасьєва. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 212 с.
7. Бабенко В. О. Державна політика стимулювання експорту в ринковій економіці : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 “Організація управління, планування та регулювання економікою” / В. О. Бабенко / Київ, Київський національний університет ім. Т. Шевченка, 2004. – 20 с.
8. Багрова І. В. Міжнародна економічна діяльність України : [навч. посіб.] / І. В. Багрова, О. О. Гетьман, В. Є. Власюк ; за ред. І. В. Багрової. – Київ : “Центр навчальної літератури“, 2004. – 384 с.
9. Батченко Л. В. Валютно-фінансовий механізм внешнеэкономической деятельности : [уч. пособ.] / Л. В. Батченко. – Донецкий государственный университет управления. – Донецк, 2002. – 212 с.
10. Батченко Л. В. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика сучасного менеджменту : [монографія] / Батченко Л. В. – Донецький державний університет управління. – Донецьк, 2005. – 244 с.
11. Безкоровайна В. В. Податки в системі фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності / В. В. Безкоровайна // Фінанси України. – 2004. – №12. – С. 40-45.
12. Беленький П. Ю. Конкурентність на транскордонних ринках / П. Ю. Беленький, Н. А. Мікула, Є. Е. Матвєєв. – Львів : ІРД НАН України, 2005. – 214 с.
13. Білорус О. Г. Глобалізація і національна стратегія України / О. Г. Білорус. – К. : ВО “Батьківщина”, 2001. – 300 с.

14. Білорус О. Г. Економічна система глобалізму : [монографія] / О. Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2003. – 357 с.
15. Білорус О. Г. Менеджмент: конкурентоздатність і ефективність / О. Г. Білорус, Є. Г. Панченко. – К. : Т-во “Знання України”, 1992. - 40 с. – (Серія 3, Ярмарок, №2).
16. Богачев С. В. Очерки о переходной экономике / С. В. Богачев. – Донецк : ООО “Юго-Восток, Лтд”, 2007. – 307 с.
17. Бойко Є. І. Концептуальні засади моделювання просторового розвитку територіально-виробничих систем / Є. І. Бойко // Регіональна економіка. – 2007. – №1. – С. 28-34.
18. Большой экономический словарь / [под ред. А. Н. Азрилияна]. – 4-е изд. доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.
19. Бревнов А. А. Маркетинг малого предприятия : практич. посіб. / А. А. Бревнов. – Киев : ВИРА-Р, 1998. – 384 с.
20. Бураковский И. В. Вам помочь или не мешать? Эволюция отношений государства и металлургической отрасли / И. В. Бураковский // Металлургический компас. Украина – мир. – 2005. – № 10. – С. 58-60.
21. Бураковський І. В. Приєднання України до СОТ: підсумки дискусії та погляд у майбутнє / І. В. Бураковський // Політика і час. – 2006. – № 11. – С. 14-16.
22. Буряк П. Ю. Інтегровані підприємницькі структури: перспективи розвитку в Україні / П. Ю. Буряк. – Львів : Логос, 2003. – 564 с.
23. Василенко Ю. Перебіг експорту при девальвації національної валюти / Ю. Василенко // Економіст. – 2002. – №8. – С. 46-51.
24. Вишневський В. П. Фіскальні наслідки вертикальної інтеграції підприємств / В. П. Вишневський, О. О. Амоша // Фінанси України. – 2002. - №6. – С. 3-9.
25. Гаврилюк О. В. Іноземні інвестиції / О. В. Гаврилюк. – К. : Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 1998. – 200 с.
26. Гаєвська Л. М. Економіка та організація діяльності фірми : [навч. посіб.] / Л. М. Гаєвська. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2000. – 164 с.
27. Гайдуцький А. П. Мотиваційні чинники міжнародних інвестиційних процесів / А. П. Гайдуцький // Фінанси України. – 2004. – №12. – С. 50-57.
28. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник / С. С. Гаркавенко. – Київ : Лібра, 2002. – 712 с.
29. Георгіаді Н. Г. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності : [навч. посіб.] / Н. Г. Георгіаді, С. В. Князь. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту “Львівська політехніка”, 2004. – 196 с.

30. Георгіаді Н. Г. Основи зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні основи і прикладні аспекти : [навч.-метод. посіб.] / [Н. Г. Георгіаді, С. В. Князь, Х. С. Передало, Р. З. Берлінг]. – Львів : “Інтелект-Захід”, 2006. – 256 с.
31. Гірченко Т. Д. Маркетинг : [навч. посіб.] / Т. Д. Гірченко, О. В. Дубовик. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 255 с.
32. Горин М. П. Організаційно-економічні засади просторового розвитку територіально-виробничих систем / М. П. Горин. – НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2007. – 51 с.
33. Горчаков В. Ю. Формирование организационно-экономического механизма управления внешнеэкономической деятельностью крупной компании : [монография] / В. Ю. Горчаков. – НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2007. – 182 с.
34. Господарський Кодекс України №436-15 від 16.01.2003 року, станом на 11.03.2007 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
35. Грін В. Г. Економетричний аналіз / В. Г. Грін ; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук]. – Наук. ред. пер. О. Комашко. – К. : Видавництво Соломії Павличко “Основи”, 2005. – 1197 с.
36. Гумеров Р. Вопросы развития интегрированных корпоративных структур в агропромышленном комплексе / Р. Гумеров // Российский экономический журнал. – 2002. – №5-6. – С. 24-34.
37. Гэдди К. Виртуальная экономика и экономический рост в России / К. Гэдди, Б. Икес // Трансформация. – 2001. Февраль-Март. – С. 14-19.
38. Данилишин Б. Вступ України в СОТ сприятиме зростанню реального ВВП за рахунок додаткового збільшення експорту української продукції : [Електронний ресурс] / Б. Данилишин. – Прес-реліз Міністерства економіки України від 02.08.2008 р. – Режим доступу : [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=112989&cat\\_id=38461](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=112989&cat_id=38461).
39. Декрет Кабінету Міністрів “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” №15-93 від 19.02.1993 року, станом на 24.03.2006 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=15-93>.
40. Державне регулювання економіки : [навч. посіб.] / [С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 316 с.
41. Дін Д. В. Режимми валютного курсу в країнах Центральної та Східної Європи з уроками для України : [Електронний ресурс] / Джеймс В. Дін. – Університет Саймон Фрейзер. – Режим доступу : <http://www.cisp.org.ua/cisp/>

CISP\_uk.nsf/1a72f110090f514cc22568d600374887/3eea148bd8fffe6dc2256d260038c77e?OpenDocument.

42. Діденко Я. О. Удосконалення прямого іноземного інвестування / Я. О. Діденко // Фінанси України. – 2001. – №12. – С. 96-106.

43. Долинская М. Г. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции / М. Г. Долинская, И. А. Соловьев. – М. : Издательство стандартов, 1991. – 128 с.

44. Дубовик О. В. Маркетинг у банку : [навч. посіб.] / О. В. Дубовик, С. М. Бойко, М. А. Вознюк, Т. Д. Гірченко. – Львів : ЛБІ НБУ, 2006. – 275 с.

45. Дюжева Н. В. Нетарифные ограничения во взаимной торговле развитых и развивающихся стран / Н. В. Дюжева // Управління розвитком: збірник наукових робіт. – Х. : ХНЕУ. – 2006. – №5. – С. 11-13.

46. Дяківський Д. А. Проблема бюджетного відшкодування ПДВ / Д. А. Дяківський // Фінанси України. – 2002. – №3. – С. 58-64.

47. Економіка зарубіжних країн : [підручник] / [А. С. Філіпенко, В. А. Вергун, І. В. Бураківський та ін.]. – 2-ге вид. – К.: Либідь, 1998. – 416 с.

48. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави у нестабільних ринкових економічних системах : [монографія] / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 1998. – 144 с. – (Сер. “Економічні стратегії” ; Вип. 6).

49. Завгородний В. П. Налоги и налоговый контроль в Украине / В. П. Завгородний. – К. : А.С.К., 2001. – 639 с.

50. Закон України “Про Державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні” №3744-12 від 17.12.1993 року, станом на 25.04.1996 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3744-12>.

51. Закон України “Про Єдиний митний тариф” №2097-12 від 05.12.1992 року, станом на 20.03.2006 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2097-12>.

52. Закон України “Про захист від недобросовісної конкуренції” №236/96-ВР від 07.06.1996 року, станом на 11.06.2003 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=236%2F96-%E2%F0>.

53. Закон України “Про захист економічної конкуренції” №2210-14 від 11.01.2001 року, станом на 16.03.2006 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2210-14>.

54. Закон України “Про захист іноземних інвестицій на Україні”

№1540а-12 від 10.09.1991 року, станом на 05.10.1991 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1540%E0-12>.

55. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” №959-12 від 16.04.1991 року, станом на 09.12.2006 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12>.

56. Закон України “Про інноваційну діяльність” №40-15 від 04.07.2002 року, станом на 31.03.2005 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>.

57. Закон України “Про наукову і науково-технічну діяльність” №1977-12 від 13.12.1991 року, станом на 09.07.2007 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1977-12>.

58. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” №334-94-ВР від 28.12.1994 року, станом на 01.01.2007 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=334%2F94-%E2%F0>.

59. Закон України “Про подальший розвиток гірничо-металургійного комплексу” №2975-14 від 17.01.2002 року, станом на 01.01.2003 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2975-14>.

60. Закон України “Про податок на додану вартість” №168-97-ВР від 03.04.1997 року, станом на 18.01.2007 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=168%2F97-%E2%F0>.

61. Закон України “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” №185/94-ВР від 23.09.1994 року, станом на 01.01.2005 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=185%2F94-%E2%F0>.

62. Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” №433-15 від 16.01.2003 року, станом на 03.03.2006 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=433-15>.

63. Закон України “Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України” №934-14 від 14.07.1999 року, станом на 01.01.2002 року : [Електронний ресурс] / Законо-

давство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=934-14>.

64. Закон України “Про режим іноземного інвестування” №93/96-ВР від 19.03.1996 року, станом на 11.06.2003 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=93%2F96-%E2%F0>.

65. Закон України “Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків” №991-14 від 16.07.1999 року, станом на 01.02.2006 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=991-14>.

66. Закон України “Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб’єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження” №1457-14 від 17.02.2000 року, станом на 31.03.2005 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1457-14>.

67. Захарій Ю. Державне субсидування експорту як інструмент зовнішньоторговельної політики / Ю. Захарій // Зовнішня торгівля. – 1999. – №1-2. – С. 188-190.

68. Захарін С. В. Державне регулювання іноземного інвестування / С. В. Захарін // Фінанси України. – 2002. – №1. – С. 92-101.

69. Захарін С. В. Стимулювання інноваційної діяльності корпоративного сектору / С. В. Захарін // Фінанси України. – 2006. – №7. – С. 101-107.

70. Захарченко В. И. Инновационная система региона / В. И. Захарченко, Н. Н. Меркулов. – О. : Наука и техника, 2005. – 116 с.

71. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / [Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н. А. Дробитько, О. С. Абрамова]. – Харьков : Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с. – (Русск. яз.).

72. Иванов Ю. Б. Альтернативні системи оподаткування : [монографія] / Ю. Б. Иванов. – Харків : ХДЕУ – Торнадо, 2003. – 517 с.

73. Иванов Ю. Б. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект : [монографія] / Ю. Б. Иванов, О. Л. Єськов. – Х. : ВД “Інжек”, 2007. – 328 с.

74. Іщук С. О. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування і розвитку : [монографія] / С. О. Іщук. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – 278 с.

75. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика : [навч. посіб.] / Я. В. Кардаш. – К. : КНЕУ, 1997. – 156 с.

76. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : [навч. посіб.] / О. А. Кириченко. – 3-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес,



2002. – 384 с.

77. Клімчук Б. П. Єврорегіон “Буг”: зовнішньоекономічна діяльність Волинського суспільно-територіального комплексу / [Б. П. Клімчук, П. В. Луцишин, Н. П. Луцишин, С. В. Федонюк]. – Луцьк : Волинський державний університет ім. Лесі Українки, 1998. – 208 с.

78. Ковалевський В. В. Розміщення продуктивних сил : [підручник] / [В. В. Ковалевський, О. Л. Михайлюк, В. Ф. Семенов та ін.] ; 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Т-во “Знання”, 2000. – 546 с.

79. Козик В. В. Зовнішньоекономічні операції і контракти : [навч. посіб.] / [В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Карп’як та ін.]. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.

80. Коломієць І. Ф. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в процесі його інтернаціоналізації : [монографія] / І. Ф. Коломієць. – Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2004. – 247 с.

81. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Я. А. Жаліло, Я. Б. Базиліук, Я. В. Белінська та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2005. – 388 с.

82. Костусєв О. О. Конкурентна політика в Україні : [монографія] / О. О. Костусєв. – К. : КНЕУ, 2004. – 310 с. – Рос. мовою.

83. Кравченко М. Проблеми залучення прямих інвестицій транснаціональних корпорацій в економіку України / М. Кравченко // Персонал. – 2007. – №3. – С. 77-80.

84. Кредісов А. Виробити і продати. Щодо стратегії просування національного експорту на світові ринки / А. Кредісов // Політика і час. – 1998. – №4. – С. 16-23.

85. Кредісов А. Політика стимулювання експорту та її інструменти / А. Кредісов, В. Бабенко // Економіка України. – 2003. – №2. – С. 4-12.

86. Крикавський Є. Промисловий маркетинг : [підручник] / Євген Крикавський, Наталія Чухрай ; 2-ге вид. – Львів : Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”, 2004. – 472 с.

87. Крисоватий А. І. Податок на додану вартість в аспекті реформування податків на споживання / А. І. Крисоватий, І. П. Вакулич // Фінанси України. – 2002. – №6. – С. 10-16.

88. Крупін В. Є. Перспективи розвитку ринків збуту промислової продукції в умовах членства України в СОТ / В. Є. Крупін // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. № 570. – Львів : НУ

“Львівська політехніка”, 2006. – С. 160-165.

89. Крупін В. Є. Підвищення конкурентоспроможності як інструмент розвитку ринків збуту продукції / В. Є. Крупін // Регіональна бізнес-економіка та управління. – Вінниця, 2007. – №1 (13). – С. 26-31.

90. Крупін В. Є. Програми залучення іноземних інвестицій у розвиток промисловості: досвід Польщі і перспективи України / В. Є. Крупін // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Програмування і прогнозування соціально-економічного розвитку регіону : [Зб. наук. праць]. – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2005. – Вип. 4 (LIV). – С. 178-186.

91. Крупін В. Є. Роль територіально-виробничих систем у розвитку експортного потенціалу України / В. Є. Крупін // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Розвиток територіально-виробничих систем : [Зб. наук. праць]. – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2007. – Вип. 6 (68). – С. 128-140.

92. Крупін В. Є. Удосконалення методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств в умовах євроінтеграції / В. Є. Крупін // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Конкурентний потенціал і європейська інтеграція (регіональні аспекти). – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2006. – Вип. 1 (57). – С. 60-66.

93. Крупін В. Є. Проблеми інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем / В. Є. Крупін // Збірник тез доповідей всеукраїнської науково-практичної конференції “Теорія і практика стратегічного управління розвитком регіональних суспільних систем”. – Івано-Франківськ, 2007. – С. 43-45.

94. Крупін В. Є. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України / В. Є. Крупін, Д. А. Шмигаль // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. № 517. – Львів : НУ “Львівська політехніка”, 2004. – С. 197-204.

95. Кузнєцов К. Як виграти змагання за інвестиції / Костянтин Кузнєцов // Журнал ГПП України “Діловий вісник”. – 2007. – №05(156).

96. Кузьмін О. Підходи щодо державного регулювання економіки в умовах глобалізації світових економічних відносин / Олег Кузьмін, Роман Шулляр // Регіональна економіка. – 2001. – №3. – С. 207-212.

97. Кузьмін О. Є. Формування органів управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств: регіональні та стратегічно-тактичні аспекти / О. Є. Кузьмін // Регіональна економіка. – 1997. – №2. – С. 46-54.

98. Кузьмін О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації) : [навч. посіб.] / О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль. – Львів : Національний університет “Львівська політехніка”, 2004. – 120 с.
99. Кузьмін О. Є. Регулювання інвестиційної діяльності в Україні / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь // Фінанси України. – 2002. – №3. – С. 97-107.
100. Кузьмін О. Є. Активізування інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств : [монографія] / [О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, О. Й. Вівчар, Л. І. Мельник] ; за наук. ред. проф., д-ра екон. наук О. Є. Кузьміна. – Стрий : ТЗОВ “Укрпол”, 2005. – 250 с.
101. Кузьмін О. Є. Інвестиційна та інноваційна діяльність : [монографія] / [О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, Н. В. Тувакова, А. Я. Кузнєцова] ; за наук. ред. проф., д-ра екон. наук О. Є. Кузьміна. – Львів : ЛБІ НБУ, 2003. – 233 с.
102. Лифиц И. М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И. М. Лифиц. – 2-е изд., доп. и испр. – М. : Юрайт-М, 2001. – 224 с.
103. Лібанова Е. Низька оплата праці демотивує : [Електронний ресурс] / Е. Лібанова // Газета “Дело”. – 2006. – Режим доступу : <http://www.gazeta.delo.ua/news/2006-11-20/12348.html>.
104. Лысюк В. М. Регулирование экономики переходного периода / [В. М. Лысюк, Д. А. Исаченко, В. И. Захарченко] ; под. общ. ред. д.э.н., чл.-корр. НАН Украины Б. В. Буркинського. – Одесса : ИПРЭЭН НАН Украины, 2000. – 264 с.
105. Макуха В. Фактичні доходи бюджету-2006 перевищили планові на 0,4% : [Електронний ресурс] / В. Макуха. – Державна податкова адміністрація України. – Режим доступу : <http://dra.sta.gov.ua/news.php?11343>.
106. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения : [учебник] / [Л. Н. Красавина, Т. Н. Алибегов, С. А. Былиняк и др.] ; под ред. Л. Н. Красавиной. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 592 с.
107. Мельник П. В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці / П. В. Мельник. – Ірпінь, Академія державної податкової служби України, 2001. – 362 с.
108. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г. М. Дроздова. – Вид. 2-ге, переробл. і доп. – К. : Центр навч. літри, 2004. – 172 с.
109. Методи і моделі просторового розвитку територіально-виробничих систем / [Бойко Є. І., Іщук С. О., Войцеховський В. Б. та ін.] ; наук. ред. д.е.н., проф. Бойко Є. І. – НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2007. – 212 с.

110. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / [ А. І. Сухоруков, С. Л. Воробйов, Т. П. Крупельницька ] ; за ред. А. І. Сухорукова. – Національний інститут проблем міжнародної безпеки; – К., 2003. – 64 с.

111. Миськів Г. В. Формування та розвиток інтегрованих суб'єктів господарювання в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 “Економіка, організація і управління підприємствами” / Г. В. Миськів. – НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2006. – 20 с.

112. Митний Кодекс України, №92-15 від 11.07.2002 року, станом на 10.02.2007 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1970-12>.

113. Михайлів З. В. Міжнародні кредитно-розрахункові відносини та валютні операції / З. В. Михайлів, З. П. Гаталяк, Н. І. Горбаль. – Л. : Львівська політехніка, 2004. – 242 с.

114. Михасюк І. Державне регулювання економіки / [І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога] ; за ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АН Вищої школи України І. Р. Михасюка / Львівський національний університет ім. І.Франка, Львів : “Українські технології”, 1999. – 640 с.

115. Михасюк І. Р. Менеджмент глобальної економіки : [навч. посіб.] / І. Р. Михасюк, І. О. Бочан. – Львівський національний університет ім. Івана Франка. Вища школа інформатики і управління в Жешуві. – Львів : 2004. – 196 с.

116. Міжнародний менеджмент : [конспект лекцій] / [О. Є. Кузьмін, Н. І. Кара, О. С. Скибінський, А. О. Босак]. – Львів : Видавництво Національного університету „Львівська політехніка”. – 2002. – 87 с.

117. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: Монографія / Н. А. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 395 с.

118. Мокій А. І. Регулювання світової економіки : [навч.-метод. посіб.] / [А. І. Мокій, М. Д. Янків, Т. П. Яхно, Н. В. Горін]. – Львів : Вид-во ЛКА, 2004. – 204 с.

119. Нижник В. М. Завдання та перспективи розвитку української економіки в контексті вступу у Світову організацію торгівлі / В. М. Нижник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. – Т.1, № 2. – С. 20-24.

120. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : [підручник] / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.

121. Носова О. В. Іноземні інвестиції в транзитивній економіці України :

[монографія] / О. В. Носова. – Х. : Основа, 2001. – 232 с.

122. Одягайло Б. М. Міжнародна економіка : [навч. посіб.] / Б. М. Одягайло. – К. : Знання, 2005. – 397 с. – (“Вища освіта ХХІ століття”).

123. Онисько С. М. Податкова система : [підручник] / С. М. Онисько, І. М. Тофан, О. В. Грицина ; за заг. ред. С. М. Онисько. – Львів : “Новий Світ-2000”, 2004. – 310 с.

124. Осика С. Г. Світова організація торгівлі / С. Г. Осика, В. Т. Пятницький. – К. : “К.І.С.”, 2001. – 491 с.

125. Пайдиев Л. Е. Только крупные структуры способны обеспечить прорыв на внешний рынок / Л. Е. Пайдиев // Экономист. – 1995. – №2. – С. 50-56.

126. Папп В. В. Структурування економіки в регіональних суспільних системах: теорія, методологія, практика / В. В. Папп. – Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2007. – 71 с.

127. Перспективи науково-технічного розвитку регіону: Матеріали до Програми науково-технічного розвитку Донецької області на період до 2020 р. / [О. І. Амоша, О. І. Александров, В. Н. Амітан та ін.] ; наук. ред. О. І. Амоша. – НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2002. – 306 с.

128. Петрович Й. Визначення конкурентоспроможності товарів виробничого призначення в системі маркетингу / Й. Петрович, А. Катаєв // Економіка України. – 1997. – №10. – С. 30-37.

129. Петрович Й. М. Економіка підприємства : [підручник] / [Й. М. Петрович, А. Ф. Кіт, О. М. Семенів та ін.] ; за заг. ред. Й. М. Петровича. – Львів : “Новий Союз”, 2004. – 680 с.

130. Петровський Ю. Вступ України до СОТ: перспективи та можливі негативні наслідки / Ю. Петровський // Персонал. – 2005. – №11. – С. 78-83.

131. Пономаренко В. С. Економічні та соціальні аспекти управління інвестиційною діяльністю : [монографія] / [В. С. Пономаренко, В. М. Гриньова, Н. М. Лисиця, О. М. Ястремська]. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2003. – 180 с.

132. Портер М. Конкуренція : [учеб. пособ.] / М. Е. Портер ; [пер. з англ., под ред. Я. В. Заблоцького]. – М. : Издательский дом “Вильямс”, 2001. – 495 с.

133. Постанова Кабінету Міністрів України “Положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій” №928-96-П від 07.08.1996 року, станом на 12.05.2004 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=928-96-%EF>.

134. Проект Закону України “Про державну підтримку страхування та

кредитування експорту” №2349 від 28.10.2002 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : [http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc4\\_1?id=&pf3511=13417](http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=13417).

135. Проект Податкового Кодексу України №3405 від 28.03.2007 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : [http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc4\\_1?id=&pf3511=29887](http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=29887).

136. Проект Податкового Кодексу України №4099 від 30.10.2007 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : [http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc4\\_1?id=&pf3511=30672](http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=30672).

137. Річна фінансова звітність підприємств України : [Електронний ресурс] / Державна установа “Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України”. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua>.

138. Розвиток зовнішньої торгівлі України та її економічна безпека : [монографія] / [В. Г. Андрійчук, О. С. Власюк, А. І. Мокій, В. П. Тітаренко] ; за ред. В. Г. Андрійчука. – К. : НІСД, 1996. – 150 с.

139. Розпорядження Антимонопольного комітету України “Про затвердження Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб’єктів господарювання на ринку” №49-Р від 05.03.2002 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0317-02>.

140. Романов О. Світова організація торгівлі. Ціна вступу для України : [Електронний ресурс] / О. Романов. – Юридичний журнал “Юстиніан”. – 2005. – №10. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1956>.

141. Сакс Дж. Д. Макроэкономика. Глобальный подход / Дж. Д. Сакс, Ф. Б. Ларен ; [пер. с англ. О. В. Буклешитев, Л. М. Гетьман, М. И. Горбань и др.]. – М. : Дело, 1996. – 848 с.

142. Світова організація торгівлі : [Електронний ресурс] / Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступу : <http://www.uk.wikipedia.org/wiki/COT>.

143. Сизоненко В.О. Підприємництво : [підручник] / В. О. Сизоненко. – К. : Вікар, 1999. – 438 с.

144. Смовженко Т. С. Державна політика сприяння розвитку підприємництва : [монографія] / Т. С. Смовженко. – Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів : Вид-во ЛБІ НБУ, 2001. – 464 с.

145. Соболева-Терещенко О. А. Комплексна оцінка експорту товарів / О. А. Соболева-Терещенко // Економіка. Фінанси. Право. – 2001. – №2. – С. 12-13.

146. Соболев С. Н. Предпринимательство: начало бизнеса / С. Н. Соболев. –

К. : Венчур, 1994. – 176 с.

147. Соколенко С. І. Глобалізація і економіка України / С. І. Соколенко. – К. : Логос, 1999. – 568 с.

148. Соколовська А. До стратегії реформування податкової системи України / А. Соколовська // Дзеркало тижня. – №13 (592). – 8-14 жовтня 2006. – С. 8.

149. Співак І. В. Вплив режиму валютного курсу на економічне зростання / І. В. Співак // Фінанси України. – 2004. – №5. – С. 61-67.

150. Статистичний щорічник України за 2005 рік / ред. О. Г. Осауленко. – К. : Консультант, 2006. – 578 с.

151. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Д. М. Стеченко. – К. : Вікар, 2003. – 262 с.

152. Стратегія розвитку Львівської області до 2015 року: моніторинг за 2005 рік, випуск 2 / [наук. ред. С. Матковський]. – Львів : Головне управління статистики у Львівській області, 2006. – 224 с.

153. Сухарський В. С. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: теорія, методологія, практика : [курс лекцій] / В. С. Сухарський. – ТАНГ, 2001. – 284 с.

154. Сухоруков А. І. Проблеми фінансової безпеки України : [монографія] / А. І. Сухоруков. – К. : НІПМБ, 2005, 140 с.

155. Теоретические и прикладные аспекты функционирования производственного комплекса региона : [монография] / [А. И. Амоша, И. П. Булеев, Н. Д. Прокопенко и др.]. – НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк, 2004. – 424 с.

156. Тивончук І. О. Економічні механізми стимулювання експортного виробництва промислових підприємств / І. О. Тивончук, М. Б. Ковальчук // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Розвиток територіально-виробничих систем (Збірник наукових праць). Вип. 6 (68) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2007. – С. 173-184.

157. Тисунова В. Н. Трансформация украинской экономики и ее региональные аспекты : [монография] / В. Н. Тисунова ; научн. ред. д-р экон. наук, Л. А. Савельев. – МВД Украины, Луган. гос. ун-т внутр. дел. – Луганск : РИО ЛГУВД, 2007. – 560 с.

158. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / [ З. С. Варналій, Я. А. Жаліло, І. І. Пузанов та ін.] ; за ред. З. С. Варналія. – К. : НІСД, 2006. – 576 с.

159. Ткаченко В. А. Удосконалення податкового механізму на основі визначення податкового потенціалу / В. А. Ткаченко, С. В. Каламбет, Ю. А.

Кармазін // Фінанси України. – 2001. – №7. – С. 99-103.

160. Транснаціональні корпорації : [навч. посіб.] / [В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін.]. – К. : Таксон, 2001. – 304 с.

161. У 2006 році сукупна вартість угод на ринку злиттів і поглинань Центральної та Східної Європи збільшилася втричі у порівнянні з 2004 роком : [Електронний ресурс] / PricewaterhouseCoopers. – Прес-реліз від 20.04.2007 р. – Режим доступу : <http://www.pwc.com/extweb/ncpressrelease.nsf/docid/15CF179DA7BF12E7802572C600653652>.

162. Указ Президента України “Про дальше вдосконалення державного експортного контролю” №1279/96 від 28.12.1996 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1279%2F96>.

163. Указ Президента України “Про основні напрями конкурентної політики на 2002-2004 роки” №1097-2001 від 19.11.2001 року, станом на 19.02.2003 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1097%2F2001>.

164. Указ Президента України “Про утворення Державного агентства України з інвестицій та інновацій”, №1873/2005 від 30.12.2005 року : [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1873%2F2005>.

165. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / [А. С. Філіпенко, В. С. Будків, В. С. Гальчинський та ін.]. – К. : Либідь, 2002. – 470 с.

166. Управление крупным промышленным комплексом в транзитивной экономике : [монография] / [Ю. Г. Лисенко, Н. Г. Гузь, В. Н. Андриенко и др.] ; под. общ. ред. проф. Ю. Г. Лисенко, проф. Н. Г. Гузя. – Донецк : ООО “Юго-Восток, Лтд”, 2003. – 670 с.

167. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : [навч. посіб.] / [А. І. Кредісов, С. М. Березовенко, Г. М. Биков та ін.] ; за заг. ред. А. І. Кредісова. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : ВІРА-Р, 2002. – 552 с.

168. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації) : [навч. посіб.] / [І. Ю. Сіваченко, Ю. Г. Козак, Ю. В. Макогон та ін.] ; за ред. І. Ю. Сіваченка. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 186 с.

169. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг / Р. А. Фахудинов. – 2-е изд, перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2002. – 448 с. – (Серия «Учебники для вузов»).

170. Филькевич И. А. Основные тенденции развития мировой экономики / И. А. Филькевич // Прометей: регіональний збірник наукових праць з еко-



номіки. – Донецьк : Юго-Восток. – 2001. – Вип. 4. – С. 81-88.

171. Філатова О. В. Фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності / О. В. Філатова // Фінанси України. – 2003. – №5. – С. 73-77.

172. Цветков В. Вертикальная интеграция и ФПП / В. Цветков // Экономист. – 2002. – №3. – С. 11-24.

173. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології : [монографія] / Т. М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2004. – 400 с.

174. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля : [навч. посіб.] / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2001. – 488 с.

175. Черник Д. Т. Налоги в рыночной экономике / Д. Т. Черник. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 383 с.

176. Шамова І. В. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн : [навч. посіб.] / І. В. Шамова. – К. : КНЕУ, 2001. – 195 с.

177. Школа І. М. Міжнародні економічні відносини : [підручник] / І. М. Школа, В. М. Козьменко, О. В. Бабінська ; за ред. І. М. Школи. – Київ : КНТЕУ, 2003. – 589 с.

178. Шнипко О. С. Експортно-імпортна політика в умовах глобалізації / О. С. Шнипко // Фінанси України. – 2001. – №7. – С. 9-19.

179. Шнипко О. С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації / О. С. Шнипко. – К. : Наукова думка, 2003. – 334 с.

180. Щорічна і щоквартальна статистична інформація : [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

181. Экономико-правовые и организационные предпосылки обеспечения конкурентоспособности экономики / [В. К. Мамутов, Л. А. Савельев, Н. А. Орлова и др.]. – Донецк : ИЭПИ НАН Украины, ООО “Юго-Восток, Лтд”, 2002. – 150 с.

182. Ющенко В. А. Валютне регулювання : [навч. посіб.] / В. А. Ющенко, В. І. Міщенко. – К. : Т-во “Знання”, КОО, 1999. – 359 с.

183. Яковлев А. І. Спрямованість податкової системи на розвиток інновацій / А. І. Яковлев // Фінанси України. – 2004. – №2. – С. 105-108.

184. Яковлев А. І. Удосконалювання методів визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності / А. І. Яковлев // Фінанси України. – 1998. – №9. – С. 28-34.

185. Якубовський С. О. Валютна політика як чинник конкурентоспроможності українських та російських підприємств / С. О. Якубовський // Управління розвитком: збірник наукових робіт. – Х. : ХНЕУ. – 2006. – №5. –

C. 66-67.

186. Якубовський С. О. Загальні тенденції розвитку теорії транснаціональних корпорацій : [навч.-метод. посіб.] / С. О. Якубовський. – Одеса : Астропринт, 1999. – 72 с.

187. Янік В. Ефективність формування і розвитку підприємництва в умовах трансформації економіки постсоціалістичних країн : [монографія] / Віслав Янік. – Львів : Видавничий дім “Панорама”, 2001. – 304 с.

188. Янковський Н. А. Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности крупного производственного комплекса : [монография] / Н. А. Янковський. – Д. : АО “Издательство “Донеччина”, 2000. – 152 с.

189. A Precarious Balance: Democracy and Economic Reforms in Eastern Europe - Volume 1 / Joan M. Nelson. – San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1994. – 190 p.

190. Advanced International Trade: Theory and Evidence / Robert C. Feenstra. – Princeton University Press, 2003. – 496 p.

191. Drupka K. Polski system wspierania eksportu : [Електронний ресурс] / К. Drupka. – Serwis Polskich Eksporterow. – Режим доступу : [http://www.exporter.pl/forum/agencje\\_plus/2\\_sytuacja.html](http://www.exporter.pl/forum/agencje_plus/2_sytuacja.html).

192. Financing International Trade / James C. Baker. – Praeger Publishers, 2003. – 224 p.

193. Foreign Direct Investment in Czech Republic : [Електронний ресурс] / Czech National Bank. – Режим доступу : [http://www.cnb.cz/en/statistics/bop\\_stat/stat/fdi](http://www.cnb.cz/en/statistics/bop_stat/stat/fdi).

194. Global Corruption Report 2007 by Transparency International / Cambridge University Press. – 2007. – 372 p.

195. Handbook of International Management / Edited by Ingo Walter. – New York: John Wiley & Sons, 1988. – 644 p.

196. Integration of Trade and Desintegration of Production in the Global Economy / Robert C. Feenstra // Journal of Economic Perspectives. – Volume 12, Number 4. – Fall 1998. – Pages 31-50.

197. International Economics / Peter H. Lindert. – 9th ed. – Irwin, 1991. – 688 p.

198. ITD Hungary – Foreign Direct Investment : [Електронний ресурс] / Hungarian Investment and Trade Development Agency. – Режим доступу : [http://www.itdh.com/engine.aspx?page=Itdh\\_Foreign](http://www.itdh.com/engine.aspx?page=Itdh_Foreign).

199. Karaszewski W. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1990-1999 (miejsce w gospodarce kraju, czynniki i perspektywy rozwojowe) / Włodzimierz Karaszewski. – Torun: Wydawnictwo UMK, 2001. –

364 s.

200. Köhler Horst. New Challenges for Exchange Rate Policy : [Електронний ресурс] / Horst Köhler. – International Monetary Fund. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/np/speeches/2001/011301.htm>.

201. Kwartalnik Statystyki Miedzynarodowej 2/2007. – Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, 2007. – 112 s.

202. Mały Rocznik Statystyczny Polski 2007. – Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, 2007. – 722 s.

203. Morinobu S. Japanese Tax System. / Shigeki Morinobu. – Ministry of Finance. – PHP Shinsho, 2001.

204. Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2004-2005. Raport roczny / Redakcja naukowa i koordynacja prof. dr hab. Juliusz Kotyński. – Warszawa: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, 2005. – 245 s.

205. Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych : [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.paiz.gov.pl>.

206. Sachs, Jeffrey D. Economic Transition and the Exchange-Rate Regime / D. J. Sachs // American Economic Review, Vol. 86, Issue 2, pp. 147-152.

207. Tariffs and VAT rates in world countries : [Електронний ресурс] / United States Council for International Business. – Режим доступу : <http://www.uscib.org/index.asp?documentID=1676>.

208. The Legal and Regulatory Environment of Business / Robert N. Corley, O. Lee Reed, Peter J. Shedd; with the assistance of Jere W. Morehead. – 9th ed. – McGraw-Hill, 1993. – 854 p.

209. The Regulation of International Trade / J. Trebilcock. – Routledge; 3 edition, 2005. – 600 p.

210. The World Factbook 2007 / Central Intelligence Agency. – Washington, DC., 2007. – 750 p.

211. Transition. The first ten years. Analysis and lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union / The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. – Washington D.C., 2002. – 149 p.

212. U.S. International Trade Regulation: A Primer. / William H. Lash, Robert P. Parker. – American Enterprise Institute Press, 1999. – 151 p.

213. United Nations Countries Classification, revised 31.01.2008 : [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49regin.htm>.

214. Ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej z dnia 29 lipca 2005 r. (Dz. U. Nr 179, poz. 1484) : [Електронний ресурс] / Sejm Rzeczypospolitej Polskiej. – Режим доступу : <http://ks.sejm.gov.pl/proc4/ustawy>

/3440\_u.htm.

215. Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów z dnia 16 lutego 2007 r. (Dz. U. z 2007 r. Nr 50, poz. 331) : [Електронний ресурс] / Sejm Rzeczypospolitej Polskiej. – Режим доступа : <http://isip.sejm.gov.pl/servlet/Search?todo=open&id=WDU20070500331>.

216. Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych z dnia 15 lutego 1992 r. (Dz. U. z 2000 r. Nr 54, poz. 654 ze zm.) : [Електронний ресурс] / Sejm Rzeczypospolitej Polskiej. – Режим доступа : <http://isip.sejm.gov.pl/servlet/Search?todo=open&id=WDU19920210086>.

217. World Countries' Economic Information : [Електронний ресурс] / United Kingdom Trade & Investment. – Режим доступа : [https://www.uktradeinvest.gov.uk/ukti/appmanager/ukti/countries?\\_nfls=false&\\_nfpb=true](https://www.uktradeinvest.gov.uk/ukti/appmanager/ukti/countries?_nfls=false&_nfpb=true).

218. World Tax Reform: Case Studies of Developed and Developing Countries / Michael J. Boskin, Charles E. McLure, Jr. – San Francisco: International Center for Economic Growth, 1990. – 338 p.

219. Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna / Bozyk Pawel. – Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2004. – 274 s.

**ДОДАТКИ**

### Основні методи, важелі та інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Методи регулювання	Важелі та інструменти регулювання
<i>1</i>	<i>2</i>
Митні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зміна митних ставок для експортованої продукції чи імпортованої продукції</li> <li>- квотування і ліцензування імпортової продукції</li> <li>- антидемпінгове регулювання</li> </ul>
Валютні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- режим валютного курсу</li> <li>- девальвація та ревальвація національної валюти</li> <li>- валютні обмеження (блокування валютного виторгу експортерів, ліцензування валютних операцій імпортерів)</li> <li>- рівень конвертованості національної валюти</li> </ul>
Податкові	<ul style="list-style-type: none"> <li>- застосування пільгової ставки ПДВ для експортованої продукції</li> <li>- застосування підвищених ставок ПДВ для імпортової продукції</li> <li>- надання податкових пільг</li> <li>- регулювання ставок податку на прибуток підприємств</li> </ul>
Амортизаційні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зміна норм амортизаційних відрахувань</li> </ul>
Нормативні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- вимоги щодо оформлення та виконання зовнішньоторговельних контрактів</li> <li>- вимоги щодо технічного рівня продукції, її якості</li> <li>- вимоги щодо сертифікації та стандартизації продукції</li> </ul>
Інноваційні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- створення сприятливих умов для виробництва інноваційної продукції</li> <li>- визначення національних та регіональних пріоритетів технологічного розвитку</li> </ul>
Інвестиційні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- регулювання імпорту капіталів</li> <li>- регулювання експорту капіталів</li> </ul>

<i>1</i>	<i>2</i>
Фінансово-кредитні	<ul style="list-style-type: none"><li>- кредитування експорту</li><li>- пряме і непряме субсидування експорту</li><li>- страхування експорту</li><li>- надання гарантій іноземним імпортерам</li><li>- застосування імпортних депозитів</li><li>- дефляційна політика</li><li>- дисконтна політика</li><li>- державний контроль за ціноутворенням</li><li>- дотації та державні закупівлі</li></ul>
Інформаційні	- створення системи інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності

**Основні нормативно-правові акти та положення, що мають прямий вплив  
на зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД)**

№ п/п	Нормативно-правові акти	Дата прийняття	Кількість змін від введення у дію	Основні положення (статті) нормативно-правового акту, що впливають на здійснення зовнішньоекономічної діяльності
1	2	3	4	5
1	Господарський Кодекс України	16.01.2003 р.	19	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ст. 10. Визначення поняття зовнішньоекономічної політики держави.</li> <li>• Ст. 68. Принципи здійснення підприємствами ЗЕД.</li> <li>• Ст. 244. Порядок застосування антидемпінгових заходів.</li> <li>• Ст. 377. Поняття ЗЕД.</li> <li>• Ст. 378. Суб'єкти ЗЕД.</li> <li>• Ст. 379. Види ЗЕД.</li> <li>• Ст. 380. Державне регулювання ЗЕД.</li> <li>• Ст. 381. Ліцензування і квотування у ЗЕД.</li> <li>• Ст. 382-383. Поняття зовнішньоекономічних контрактів і порядок їх реєстрації.</li> <li>• Ст. 384. Поняття митного регулювання.</li> <li>• Ст. 385. Принципи оподаткування ЗЕД.</li> <li>• Ст. 386-387. Поняття валютних рахунків суб'єктів ЗЕД.</li> <li>• Ст. 388. Порядок отримання суб'єктами ЗЕД кредитів в іноземних фінансових установах.</li> </ul>



1	2	3	4	5
				<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ст. 389. Принципи державного захисту прав і інтересів суб'єктів ЗЕД.</li> <li>• Ст. 390-400. Поняття, види і форми іноземних інвестицій.</li> </ul>
2	Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність”	16.04.1991 р.	33	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ст. 2. Принципи ЗЕД.</li> <li>• Ст. 3. Суб'єкти ЗЕД.</li> <li>• Ст. 4. Види ЗЕД.</li> <li>• Ст. 5. Визначення права на здійснення ЗЕД.</li> <li>• Ст. 6. Поняття договорів (контрактів) суб'єктів ЗЕД.</li> <li>• Ст. 7. Основи регулювання ЗЕД.</li> <li>• Ст. 8. Державне регулювання ЗЕД.</li> <li>• Ст. 9-10. Органи державного і місцевого регулювання ЗЕД.</li> <li>• Ст. 11. Принципи оподаткування при здійсненні ЗЕД.</li> <li>• Ст. 13. Принципи митного регулювання ЗЕД.</li> <li>• Ст. 14. Порядок розрахунків та кредитування суб'єктів ЗЕД.</li> <li>• Ст. 15. Страхування зовнішньоекономічних операцій.</li> <li>• Ст. 16. Ліцензування зовнішньоекономічних операцій.</li> <li>• Ст. 17. Заборона щодо окремих видів експорту та імпорту.</li> <li>• Ст. 22. Облік зовнішньоекономічних операцій.</li> <li>• Ст. 23. Інформаційне забезпечення ЗЕД.</li> <li>• Ст. 28-31. Захист прав та інтересів суб'єктів ЗЕД.</li> </ul>

продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5
				<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ст. 32-37. Відповідальність суб'єктів ЗЕД.</li> <li>• Ст. 38-39. Порядок розгляду спорів у ЗЕД.</li> </ul>
3	Закон України “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті”	23.09.1994 р.	6	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ст. 1. Порядок зарахування валютної виручки експортерів.</li> <li>• Ст. 2-3. Особливості валютних розрахунків імпортерів.</li> <li>• Ст. 4-6. Відповідальність за порушення валютних правил.</li> </ul>
4	Митний Кодекс України	11.07.2002 р.	16	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ст. 4. Принципи митного регулювання.</li> <li>• Ст. 40-47. Принципи митного контролю.</li> <li>• Ст. 53-69. Порядок проведення митного контролю.</li> <li>• Ст. 185-246. Види митних режимів.</li> <li>• Ст. 259-275. Порядок визначення митної вартості продукції.</li> <li>• Ст. 329-355. Види порушень митних правил.</li> </ul>
5	Декрет Кабінету Міністрів “Про систему валютного регулювання і валютного контролю”	19.02.1993 р.	10	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ст. 2-10. Основні поняття операцій з валютними цінностями.</li> <li>• Ст. 11-13. Суб'єкти валютного регулювання та їх повноваження.</li> <li>• Ст. 16. Відповідальність за порушення валютного законодавства.</li> </ul>
6	Закон України “Про Єдиний митний тариф”	05.02.1992 р.	50	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ст. 6-17. Поняття, види і особливості застосування мит.</li> <li>• Ст. 19-25. Звільнення від сплати мита, тарифні пільги і преференції.</li> </ul>

продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5
7	Закону України “Про податок на додану вартість”	03.04.1997 р.	123	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ст. 6. Визначення пільгової ставки ПДВ для експорту.</li> <li>• Ст. 7.7. Порядок бюджетного відшкодування експортного ПДВ.</li> </ul>
8	Закон України “Про режим іноземного інвестування”	19.03.1996 р.	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ст. 2-4. Види, форми і об’єкти іноземного інвестування.</li> <li>• Ст. 5. Порядок оцінки іноземних інвестицій.</li> <li>• Ст. 7-12. Державні гарантії захисту іноземних інвестицій.</li> <li>• Ст. 13-15. Порядок реєстрації іноземних інвестицій та контроль за їх вкладенням.</li> </ul>

## Додаток В

Таблиця В.1

### Макроекономічні показники обраних країн світу у 2006 році\*

Країни	ВВП, млрд. дол. США	Експорт, млрд. дол. США	Імпорт, млрд. дол. США	Населення, осіб
Австрія	310,1	133,3	134,3	8 199 783
Білорусь	28,98	19,61	21,12	9 724 723
Болгарія	28,06	15,5	23,8	7 322 858
Великобританія	2346	468,8	603	60 776 238
Естонія	13,89	9,68	12,03	1 315 912
Іспанія	1084	222,1	324,4	40 448 191
Італія	1785	450,1	445,6	58 147 733
Канада	1088	405	353,2	33 390 141
Китай	2518	974	777,9	1 321 851 888
Молдова	2,57	1,02	2,65	4 320 490
Нідерланди	612,7	413,8	373,8	16 570 613
Польща	337	109,1	124,6	38 518 241
Португалія	176,8	46,77	67,74	10 642 836
Росія	733,6	317,6	171,5	141 377 752
Румунія	80,11	33	46,48	22 276 056
Словаччина	47,72	39,64	41,84	5 447 502
Словенія	37,92	21,85	23,59	2 009 245
США	13210	1024	1869	301 139 947
Туреччина	358,5	85,21	120,9	71 158 647
Угорщина	113,2	67,99	69,75	9 956 108
Франція	2149	490	529,1	63 713 926
Чехія	118,8	89,34	87,7	10 228 744
Японія	4883	590,3	524,1	127 433 494
Україна	82,36	38,4	45,0	46 299 862
Світ загалом (264 країни)	46760	12440	12090	6 602 224 175

\* Примітка. Складено на основі [180, 201, 210].

## Додаток Г

Таблиця Г.1

## Показники діяльності середніх і великих промислових підприємств України у 2006 році\*

№ п/п	Підприємства	Чисельність працівників, осіб	Обсяги реалізації продукції (робіт, послуг)		Фінансовий результат (до оподаткування, тис. грн.)	Додана вартість		Експорт		
			тис. грн.	тис. євро		тис. грн.	%	тис. грн.	тис. дол. США	% від обсягів реалізації
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>
1	ВАТ “Закарпатвтормет”	77	23510,9	3792,1	1090,2	2462,8	10,5	2398,1	474,9	10,2
2	ВАТ “Ладизинський завод залізобетонних конструкцій”	85	9277	1496,3	824,3	3012,6	32,5	2783,1	551,1	30
3	ВАТ “Вінницький дослідний завод”	122	23013,8	3711,9	1430,4	3814,7	16,6	19101,5	3782,5	83
4	ВАТ “Цукропроммеханізація”	144	30616,1	4938,1	1172,4	3762,4	12,3	20941,4	4146,8	68,4
5	ВАТ “Дніпропетровський завод електротехнічного обладнання”	148	3178,9	512,7	51	2118,5	66,6	699,4	138,5	22
6	ВАТ “Затисянський хімічний завод”	160	6772	1092,3	18	5875	86,8	6582,4	1303,4	97,2
7	ВАТ “Одеський механічний завод”	184	6867,6	1107,7	65,4	3244,9	47,2	5631,4	1115,1	82
8	ВАТ “Завод “Пневматика”	213	17933,9	2892,6	981,7	4181,2	23,3	13450,4	2663,5	75
9	ВАТ “Одеський завод поршневих кілець”	215	13951	2250,2	434	6617	47,4	2790,2	552,5	20
10	ВАТ “Луцькпластмас”	222	12117,8	1954,5	-1802,8	4844,6	40	9694,2	1919,6	80
11	ВАТ “Глухівський завод “Електропанель”	238	20047,8	3233,5	1273,9	5434,3	27,1	4009,6	794	20

продовження табл. Г.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
12	ВАТ “Завод “Універсальне обладнання”	245	74461,6	12009,9	8853,9	15524,5	20,8	44677	8846,9	60
13	ВАТ “Вагра”	258	17981	2900,2	913	7905	44	8990,5	1780,3	50
14	ВАТ “Завод “Запоріжавтома-тка”	272	9477	1528,5	283,8	4448,4	46,9	2558,8	506,7	27
15	ВАТ “Кіслородмаш”	283	47568,3	7672,3	8935,6	16127,3	33,9	44619,1	8835,5	93,8
16	ВАТ “Укрхімпроект”	288	12891,7	2079,3	155,3	8821,6	68,4	6445,9	1276,4	50
17	ВАТ “Придніпровський ремонтно-механічний завод”	293	26886,5	4336,5	1222,8	8964,6	33,3	6210,8	1229,9	23,1
18	ВАТ “Ямпільський приладобудівний завод”	298	10630,8	1714,6	172,5	3103,1	29,2	4082,2	808,4	38,4
19	ВАТ “Ільницький завод механічного зварювального устаткування”	324	9620,5	1551,7	158,7	3082,6	32	6946	1375,4	72,2
20	ВАТ “Сарненський завод мостових технологічних конструкцій”	331	12540,2	2022,6	-2498,8	4707,2	37,5	3135,1	620,8	25
21	ВАТ “Кам'янський машинобудівний завод”	333	8716	1405,8	158	3488	40	2702	535	31
22	ВАТ “Вінницький інструментальний завод”	333	15618,2	2519,1	85,8	5335,2	34,2	6247,3	1237,1	40
23	ВАТ “Нікопольський завод трубопровідної арматури”	343	22042	3555,2	282,2	6632,4	30,1	11946,8	2365,7	54,2
24	ВАТ “Пневматика”	348	14484,6	2336,2	191,8	6648,4	45,9	6387,7	1264,9	44,1
25	ВАТ “Нововолинський ливарний завод”	350	17966,9	2897,9	218,3	5643,3	31,4	5911,1	1170,5	32,9
26	ВАТ “Львівський інструментальний завод”	369	13461,7	2171,2	6,8	5778,8	42,9	9423,2	1866	70
27	ВАТ “Сімферопольський завод сільськогосподарського машинобудування”	406	23202	3742,3	1	7850	33,8	13062,7	2586,7	56,3

продовження табл. Г.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
28	ВАТ “Електропобутприлад”	407	47414,7	7647,5	775	7896,1	16,7	6306,2	1248,8	13,3
29	ВАТ “Сімферопольський скло-тарний завод”	449	67003,7	10807	761,9	13323,9	19,9	3015,2	597,1	4,5
30	ВАТ “Луга”	515	9164,5	1478,1	-165,7	5714,3	62,4	8275,5	1638,7	90,3
31	ВАТ “Донецький завод гірничорятувальної апаратури”	524	33155,9	5347,7	1645,1	14116,8	42,6	5371,3	1063,6	16,2
32	ВАТ “Софія”	525	13093,5	2111,9	162,4	7394	56,5	4779,1	946,4	36,5
33	ВАТ “Сантехпром”	529	22958,7	3703	801,2	8439,4	36,8	10584	2095,8	46,1
34	ВАТ “Пресмаш”	539	18161	2929,2	208	8644	47,6	14347,2	2841	79
35	ВАТ “Синельниківський ресорний завод”	540	55001,9	8871,3	427,2	9197,1	16,7	25190,9	4988,3	45,8
36	ВАТ “Конотопський арматурний завод”	595	21400,6	3451,7	651,9	9468,6	44,2	4280,1	847,5	20
37	ВАТ “Харківський верстатобудівний завод”	616	18973	3060,2	-34,2	8720,4	46	3794,6	751,4	20
38	ВАТ “Павлоградхіммаш”	640	29567	4768,9	-2091	8591	22	4494,2	889,9	15,2
39	ВАТ “Мелітопольський компресор”	735	32828	5294,8	271	11990	36,5	19467	3854,9	59,3
40	ВАТ “Барський машзавод”	744	49163,5	7929,6	2368,4	15723,6	32	9636	1908,1	19,6
41	ВАТ “Крижопільський цукровий завод”	744	112911,9	18211,6	-2421,6	21526,1	19,1	24163,1	4784,8	21,4
42	ВАТ “Перечинський лісохімічний комбінат”	745	81181,6	13093,8	2742,9	17911,1	22,1	32472,6	6430,2	40
43	ВАТ “Дніпропетровський лакофарбовий завод”	780	142721,2	23019,5	-5161,1	23301,8	16,3	35908,7	7110,6	25,2
44	ВАТ “Херсонський електромашинобудівний завод”	812	67824	10939,4	725	14490	21,4	21635,8	4284,3	31,9
45	ВАТ “Червоний металіст”	823	67057,4	10815,7	1039,8	8978,8	13,4	13411,5	2655,7	20

продовження табл. Г.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
46	ВАТ “Дніпропетровський завод прокатних валків”	825	97945	15797,6	690,1	26777	27,3	32517,7	6439,1	33,2
47	ВАТ “Маяк”	898	81021,1	13067,9	9251,8	24743,5	30,5	16528,3	3272,9	20,4
48	ВАТ “Донецький металопрокатний завод”	904	355258	57299,7	19124	37090	10,4	129313,9	25606,7	36,4
49	ВАТ “Центролит”	909	28605	4613,7	-11812	15477	54,1	5435	1076,2	19
50	ВАТ “Бережанський склозавод”	953	31314	5050,6	333	12324	39,4	10333,6	2046,3	33
51	Красноперекоське ВАТ “Бром”	1008	62692,7	10111,7	4619,1	21498,4	34,3	61376,2	12153,7	97,9
52	ВАТ “Волиньхолдінг”	1031	656448,9	105878,9	92459,5	120673,5	18,4	131289,8	25998	20
53	ВАТ “Пиво-безалкогольний комбінат “Славутич”	1091	1313336,8	211828,5	42070	179861	13,7	78800,2	15604	6
54	ВАТ “Азовські мастила і оливи”	1111	302675,5	48818,6	720,3	30408,2	10	108357,8	21457	35,8
55	ВАТ “Ясинуватський машинобудівний завод”	1232	141097,8	22757,7	19944,9	49086,3	18,2	69137,9	13690,7	49
56	ВАТ “Запорізький завод “Перетворювач”	1336	42347	6830,2	-9209	26891,6	63,5	21173,5	4192,8	50
57	ВАТ “Словважмаш”	1345	62964,7	10155,6	-12527,3	22360,3	35,5	31671,2	6271,5	50,3
58	ВАТ “Запорізький завод високовольтної апаратури”	1362	84133,5	13569,9	3574,4	34438,4	40,9	38953,8	7713,6	46,3
59	ВАТ “Дружківський завод металевих виробів”	1362	209449	33782,1	2695	32935,9	15,7	107447,3	21276,7	51,3
60	ВАТ “Мелітопольський завод тракторних гідроагрегатів”	1396	56371,1	9092,1	-4063,7	17877,7	31,7	40418,1	8003,6	71,7
61	ВАТ “Дніпропетровський стрілочний завод”	1431	266977,8	43060,9	11361,5	52131,3	19,5	61137,9	12106,5	22,9
62	ВАТ “Дрогобицький долотний завод”	1512	123661	19945,3	2627	38180	30,9	93858,7	18585,9	75,9
63	ВАТ “Луцький підшипниковий завод”	1553	200420,8	32325,9	-21245,6	46325,6	23,1	170758,5	33813,6	85,2



продовження табл. Г.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
64	ВАТ “Концерн Стирол”	1589	2481809	400291,8	294091	439312,5	17,7	2047492	405444	82,5
65	ВАТ “Запорізький сталепрокатний завод”	1669	111124,2	17923,3	553,4	30540,2	27,5	6556,3	1298,3	5,9
66	ВАТ “Полтавський турбомеханічний завод”	1956	186733,7	30118,3	8293,6	53820,2	28,8	80669	15974,1	43,2
67	ВАТ “Запорізький абразивний комбінат”	1986	258259	41654,7	18369	64608	25	183880,4	36412	71,2
68	ВАТ “Суднобудівний завод “Залів”	1996	57086	9207,4	-2202	45405	79,5	51948,3	10286,8	91
69	ВАТ “Ковельсільмаш”	2052	88177,2	14222,1	516,1	27515,7	31,2	60930,4	12065,4	69,1
70	ВАТ “Старокраматорський машинобудівний завод”	2150	158350,9	25540,5	13282,9	57240,6	36,1	49088,8	9720,6	31
71	ВАТ “Завод “Фіолент”	2157	138221	22293,7	7673	56483	40,9	72980,7	14451,6	52,8
72	ВАТ “Донецький металургійний завод”	2481	612354	98766,8	16416	106070	17,3	593371	117499,2	96,9
73	ВАТ “Краматорський завод важкого верстатобудування”	2618	74815	12066,9	-8853	45275	60,5	27681,6	5481,5	37
74	ВАТ “Дніпропетровський агрегатний завод”	2627	118484,1	19110,3	2678,9	48645	41,1	38033,4	7531,4	32,1
75	ВАТ “Точприлад”	2779	53660	8654,8	380	35302	65,8	52962,4	10487,6	98,7
76	ВАТ “Дніпропетровський завод з ремонту та будівництва пасажирських вагонів”	3094	144577,2	23318,9	-101034	59676	41,3	51758,6	10249,2	35,8
77	ВАТ “Кримський содовий завод”	3323	610875	98528,2	15748	133798	21,9	366525	72579,2	60
78	ВАТ “Український графіт”	3446	546717,3	88180,2	-10839,1	111085,7	20,3	207752,6	41139,1	38
79	ВАТ “Запорізький завод феросплавів”	3677	1845525,9	297665,5	21705,9	153052	8,3	867397,2	171761,8	47
80	ВАТ “Енергомашспецсталь”	3763	389846,4	62878,5	10144,1	126268,9	32,4	286927	56817,2	73,6

продовження табл. Г.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
81	ВАТ “Дніпроважмаш”	3960	324561	52348,5	-251	96749	29,8	230438,3	45631,3	71
82	ВАТ “Одеський припортовий завод”	3969	1916255	309073,4	358258	654898	34,2	1914338,7	379077	99,9
83	ВАТ “Дніпровагонмаш”	4114	512254,8	82621,7	20831,7	104247,9	20,4	433367,6	85815,4	84,6
84	ВАТ “Запоріжтрансформатор”	4900	1085012	175001,9	153565,8	273171,3	25,2	835459,2	165437,5	77
85	ВАТ “Дніпрошина”	4921	776544,9	125249,2	-16386,8	126458,6	16,3	461190	91324,8	59,4
86	ВАТ “Харцизький трубний завод”	5973	3219373	519253,7	552832,5	808964	25,1	2990797,5	592237,1	92,9
87	ВАТ “Азовзагальмаш”	6216	1903180	306964,5	10694	143899	7,6	570954	113060,2	30
88	ВАТ “Нікопольський завод феросплавів”	7839	2893586	466707,4	6656	305340	10,6	2138360,1	423437,6	73,9
89	ВАТ “Єнакієвський металургійний завод”	8204	4123411	665066,3	202053	450578	10,9	828805,6	164119,9	20,1
90	ВАТ “Центральний гірничо-збагачувальний комбінат”	9136	2195800	354161,3	339869	664861	30,3	373286	73918	17
91	ВАТ “Маріупольський завод важкого машинобудування”	9708	2903325	468278,2	10018	194047	6,7	580665	114983,2	20
92	ВАТ “Південний гірничо-збагачувальний комбінат”	9858	1788943	288539,2	77274	432221	24,2	286230,9	56679,4	16
93	ВАТ “Криворізький залізорудний комбінат”	11353	959176	154705,8	75617	463845	48,4	509322,5	100855,9	53,1
94	ВАТ “Дніпровський металургійний комбінат ім. Ф.Е. Дзержинського”	18954	6459296	1041822	446414	1018109	15,8	3391130	671511	52,5
95	ВАТ “Сумське машинобудівне науково-виробниче об’єднання ім. М.В. Фрунзе”	19535	1606784	259158,7	116715	595109	37	1452532,7	287630,2	90,4
96	ВАТ “Запорізький металургійний комбінат “Запоріжсталь”	20176	8573205	1382775	1023752	1990441	23,2	5744047,4	1137435	67

продовження табл. Г.1

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>
97	ВАТ “Мотор Січ”	23028	1278964	206284,5	70184	531318	41,5	1105024,9	218816,8	86,4
98	ВАТ “Металургійний комбінат “Азовсталь”	24160	15165494	2446047	1619256	2761242	18,2	11601603	2297347	76,5
99	ВАТ “Міттал Стіл Кривий Ріг”	54191	15085511	2433147	3911830	5970101	39,6	12249435	2425631	81,2
100	ВАТ “Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча”	76733	15107730	2436731	1473550	3647221	24,1	11814245	2339454	78,2
Всього		409694	101266159	16333251	10917654	23990854	-	66284258	13125596	-

\* Примітка. Складено і розраховано на основі річних звітів підприємств, оприлюднених Державною установою “Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України” (ДУ “АРІФРУ”).

**Результати розрахунку парних коефіцієнтів кореляції за  
показниками 100 промислових підприємств  
(на основі даних додатку Г)**

№ п/п	Показники	Джерело даних
1	Обсяги реалізації продукції, тис. грн.	додаток Г, гр. 4
	Обсяги експорту продукції, тис. грн.	додаток Г, гр. 9
	Коефіцієнт кореляції ( $R^2$ ): 0,8396	
2	Обсяги реалізації продукції, тис. грн.	додаток Г, гр. 4
	Додана вартість, створена підприємством, тис. грн.	додаток Г, гр. 7
	Коефіцієнт кореляції ( $R^2$ ): 0,8645	
3	Додана вартість, створена підприємством, тис. грн.	додаток Г, гр. 7
	Обсяги експорту продукції, тис. грн.	додаток Г, гр. 9
	Коефіцієнт кореляції ( $R^2$ ): 0,8308	

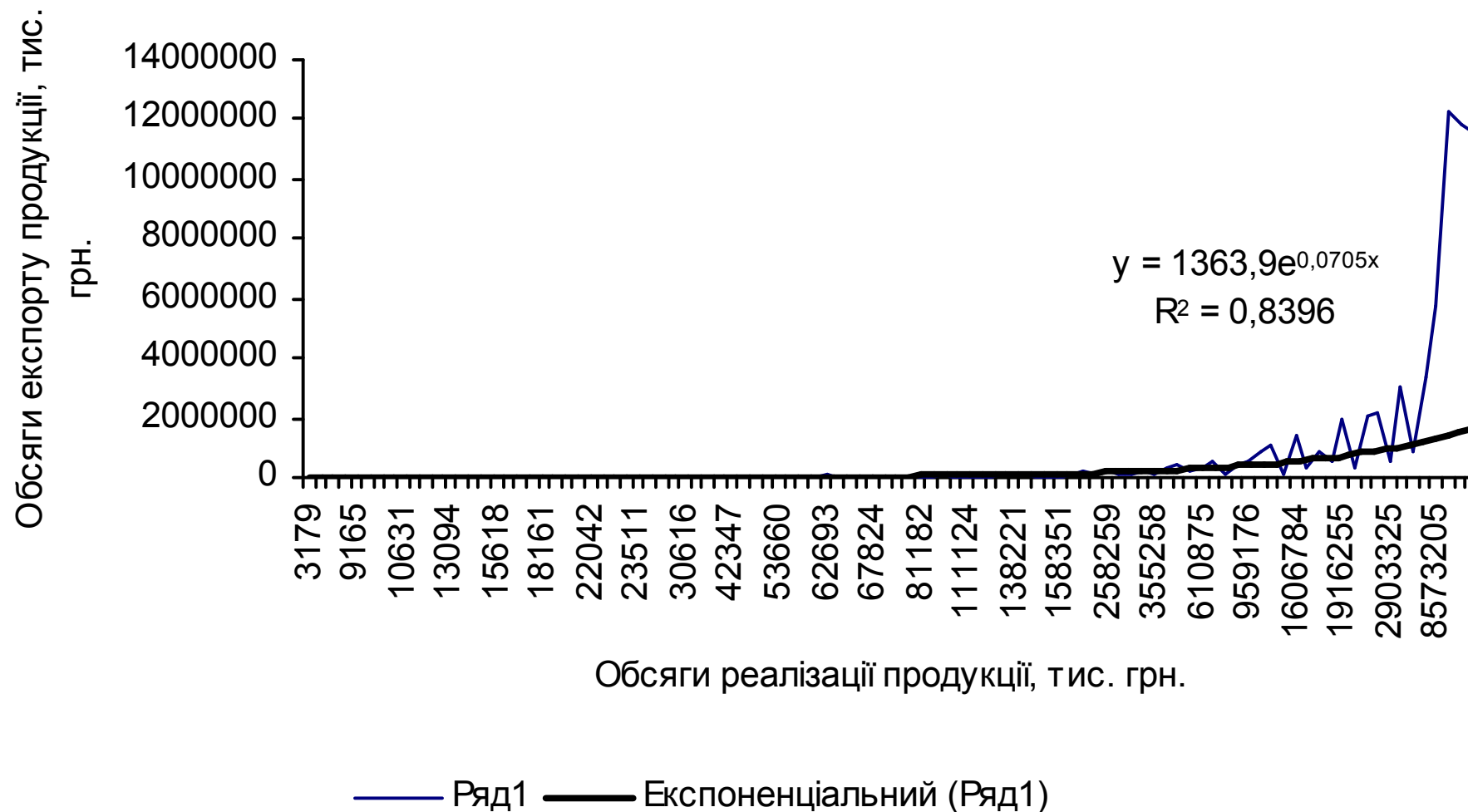


Рис. Е.1. Залежність обсягів експорту продукції промислових підприємств від обсягів реалізації

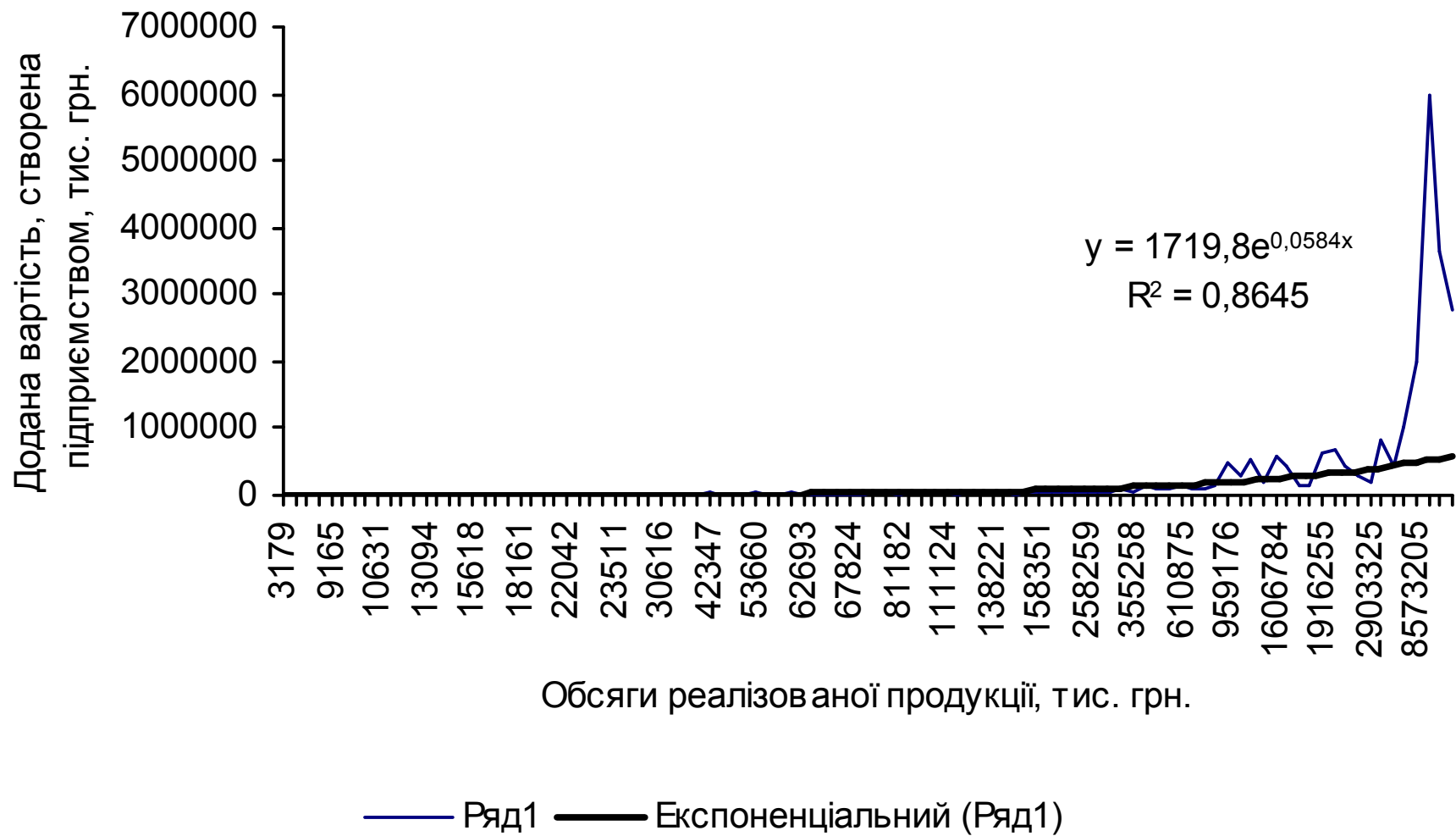


Рис. Е.2. Залежність доданої вартості, створеної промисловими підприємствами, від обсягів реалізації



Рис. Е.3. Залежність обсягів експорту промислових підприємств від створеної ними доданої вартості

**Основні перешкоди у розвитку зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств (на основі відповідей 100 підприємств, що здійснюють експортні операції)\***

№ п/п	Перешкоди	Кількість відповідей підприємств	Частка від загальної кількості відповідей, %
1	Недосконалість податкової системи, значний податковий тиск	40	26,7
2	Висока вартість енергоносіїв	25	16,7
3	Нестабільне та нечітке законодавство, що регулює різні аспекти господарської діяльності	21	14
4	Високі ціни на сировину, матеріали і комплектуючі вироби	20	13,3
5	Значний знос основних виробничих фондів	17	11,3
6	Високі відсоткові ставки за кредитами	11	7,3
7	Низька платоспроможність споживачів	11	7,3
8	Складність митних процедур	5	3,3
	Всього	150	100,0

\* Примітка. Складено на основі річних звітів 100 відкритих акціонерних товариств (перелік у додатку Г), оприлюднених Державною установою “Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України” (ДУ “АРІФРУ”).



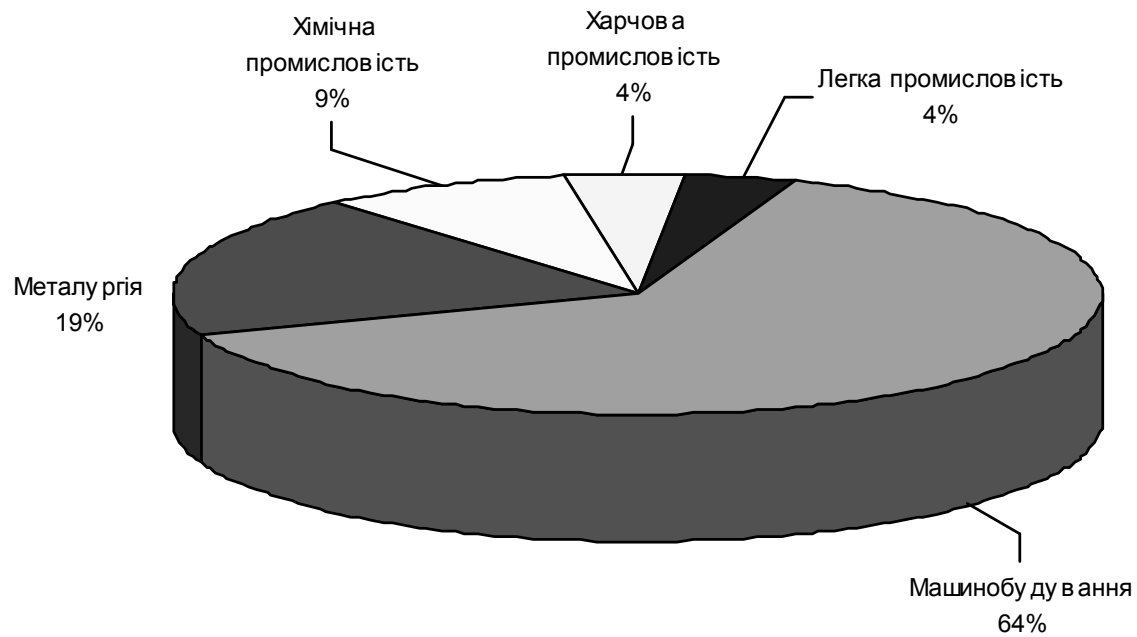


Рис. Ж.1. Розподіл 100 досліджених промислових підприємств за видами економічної діяльності (повний перелік досліджених підприємств наведений у додатку Г)

**Перелік країн з перехідною економікою**

1. Вірменія
2. Азербайджан
3. Білорусь
4. Грузія
5. Казахстан
6. Киргизька Республіка
7. Молдова
8. Російська Федерація
9. Таджикистан
10. Туркменістан
11. Україна
12. Узбекистан
13. Албанія
14. Боснія і Герцеговина
15. Чорногорія
16. Сербія
17. Республіка Македонія

Джерело: Класифікація країн Організації об'єднаних націй станом на 31.01.2008 р. [213].

Наукове видання

---

*Крупін Віталій Євгенійович*

**Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності  
територіально-виробничих систем**

**Монографія**

Комп'ютерний макет: В.Є. Крупін

ISBN 978-966-02-5188-5

© Інститут регіональних досліджень НАН України, 2009

Підп. до друку 23.03.2009. Формат 60x84/16.  
Папір офсетний №1. Гарн. літ. Офс. друк.  
Ум.-друк. арк. 11,70. Тираж 300. Зам. 24.

Оригінал-макет виготовлено в Інституті регіональних досліджень НАН України  
79026, м. Львів, вул. Козельницька, 4

Видруковано в ПП "Арал"  
79026, м. Львів, вул. Козельницька, 4