МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

БАНЧУК-ПЕТРОСОВА Олена Вікторівна

УДК 351:338.246.025

ДИСЕРТАЦІЯ

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

25.00.02 – механізми державного управління

Подається на здобуття наукового ступеня доктора наук з державного управління

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____ О. В. Банчук-Петросова

Київ – 2023

АНОТАЦІЯ

Банчук-Петросова О. В. Механізми державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності України. – *Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису*.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора наук з державного управління за спеціальністю 25.00.02 – механізми державного управління. Міжрегіональна Академія управління персоналом. – Київ, 2023.

Дисертація присвячена обґрунтуванню теоретичних і методологічних засад, розробці науково-практичних рекомендацій з удосконалення механізмів державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

У роботі досліджено понятійно-категорійний апарат дослідження, шляхом доповнення та уточнення змісту категорій, а саме: державне регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності у дуальній єдності стратегії соціально-економічного розвитку країни (включаючи глобальні тренди та внутрішні можливості держави) та територіально-географічного підходу (використання природно-ресурсного потенціалу, людських ресурсів (вік, інтелектуальні здібності, якість людського капіталу), географічний та економічний потенціал територій, розміщення продуктивних сил), за рахунок державного впливу на формування взаємовигідної міжнародної торгівлі з різними країнами та досягнення розширеного доступу до зовнішніх ринків; створення позитивного іміджу країни та забезпечення присутності українських виробників на міжнародних ринках; забезпечення митного регулювання та модернізації прикордонної інфраструктури, що забезпечить зовнішню торгівлю, економічну, науково-технічну кооперацію та спеціалізацію, виробництво техніки, транспорту, будівництва та операцій: страхових, експедиторських, розрахункових, банківських, кредитних.

Запропоновано концептуальні напрями державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, шляхом розробки моделі взаємодії

держави та бізнесу, за рахунок створення мережі торговельно-економічних представництв у різних країнах; збільшення фінансування та популяризації діяльності державної установи «Офіс з просування експорту»; модернізація архітектури (взаємозв'язки (центральний та територіальний рівні) та інтелектуальне відеоспостереження функціонуючих митних систем; залучення та розпорядження інвестиційними коштами в межах регіональних проектів (TEN-T), що забезпечить підтримку бізнесу з боку держави участі в торгових місіях, експортних виставках, дослідженнях потенційних експортних можливостей та просування експорту.

Розроблено підхід до інтеграції зовнішньоекономічної діяльності України в світовий простір, як власної активної стратегії розвитку території, яка містить механізми: інтеграції до ЄС шляхом імплементації окремих положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, щодо: співробітництва за сферами економічної діяльності та імплементації в нормативно-правових документах у визначеній законодавством формі (зазначених у Додатку XVII «Нормативно-правове наближення» до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС); взаємодії між виробниками України та держав – членів ЄС (окремі сектори промисловості); розширення присутності на міжнародних ринках оборонно-промислового комплексу (пріоритет бронетанкових та авіакластери); запуску пілотних проєктів розвитку перевезень за напрямом Шовкового шляху, що забезпечує посилення позитивних ефектів формування інтеграційного ядра і впливу транснаціональних корпорацій на активізацію реального процесу інтеграції зовнішньоекономічної діяльності України до світового простору.

Обґрунтовано методичний підхід до ефективного державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, який передбачає удосконалення та надання методологічної та експертної допомоги: бізнес-об'єднанням (асоціацій), органам виконавчої влади та місцевого самоврядування щодо передачі (розподіл повноважень) функцій з контролю і регулювання професійної та підприємницької діяльності (саморегуляція

галузі); методів та процедур роботи митних лабораторій; методики оцінки покриття швидкісним мобільним Інтернетом на територіях; методів використання органічного виробництва і біотехнологій («кліматично розумного» сільського та лісового господарства); реалізації підходу смарт-спеціалізації регіону (за методикою ЄС); методики геологорозвідувальних робіт на всі види корисних копалин; освітніх можливостей (навчання креативним професіям, упровадження креативних підходів, поєднання навчання та практики), що забезпечить гармонізацію національних стандартів з міжнародними та європейськими.

Удосконалено програмно-цільовий підхід до державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, який, на відміну від наявних, базується на регіоналізації міжнародного виробництва та інтеграції транспортної системи України до світової мережі мультимодальних перевезень, а саме: участь у міжнародних транспортно-логістичних проєктах; упровадження електронної системи збору мита (E-Tolling); застосування системи зважування автомобілів у русі (Weight-in-Motion); включення внутрішніх водних шляхів України (ріки Південний Буг, Дніпро) до регіональної TEN-T; розбудова сучасної транспортно-логістичної мережі мультимодальних терміналів/кластерів; забезпечення єдиної технологічної сумісності; забезпечення принципів інтероперабельності транспортних систем; оптимізація програмно-технічних комплексів базових державних електронних реєстрів; державна підтримка побудови телекомунікаційної інфраструктури в комерційно невигідних регіонах, що забезпечить використання інноваційного потенціалу, з урахуванням конкурентних переваг регіону, що сприятимуть трансформації секторів економіки в більш ефективні.

Запропоновано підхід до розвитку експортних галузей виробництва, який, на відміну від наявних, базується на наданні: страхових, кредитних та гарантійних послуг імпортерам комплектуючих елементів визначених пріоритетних галузей (продукції), що максимально охоплюють зони

відповідальності Експортно-кредитного агентства; використання страхового полісу фінансування експортерами (програма «5–7–9»); державної підтримки щодо промоції українських підприємств, товарів, послуг на зовнішніх ринках; державної підтримки у сфері військово-технічного співробітництва та експортного контролю, що забезпечить імплементацію, оновлення та подальшу актуалізацію Експортної стратегії на 2022–2027 роки.

Удосконалено фінансовий механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, який, на відміну від наявних, базується на основі географічної диверсифікації партнерств, за рахунок розширення можливостей преференційного експорту товарів у рамках Поглибленої і всеохопної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС (сертифікація походження (переміщення) товарів EUR.1) та участі в реалізації Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження (можливість використовувати сировину не тільки вітчизняного походження при виробництві товару з країни, до якої кінцевий товар експортуватиметься, а й походженням з інших країн-учасниць Конвенції), що забезпечить підвищення стійкості до коливань позарегіональної економічної активності та зниження вразливості до втрати доходів через волатильність ціни на продукцію на міжнародному ринку.

Визначено підхід до формування Стратегії державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, який, на відміну від наявного, базується на моделі загальної рівноваги (computable general equilibrium), завдяки: здійсненню комплексного репутаційного аудиту України (розроблення моделі репутації, створення комплексної системи управління репутацією); формуванню інституту бізнес-амбасадорів України в 10 країнах; створенню Суверенних інвестиційних фондів (накопичення активів і прибутків для майбутньої фіскальної стабілізації, формування надходжень та здійснення видатків на соціальні заходи); запровадженню моделі екоіндустріальних парків (за рахунок здійснення фінансування заходів, які мають спрямованість на покращення економічних, енергетичних та

екологічних показників функціонування індустріальних (промислових) парків); упровадженню кращих доступних технологій відповідно до найкращих доступних технологій та методів керування в ЄС, що забезпечить посилення конкурентоспроможності виробленої в Україні промислової продукції, впровадження ресурсо- та енергоефективних технологій.

Запропоновано механізм державного регулювання страхування зовнішньоекономічної діяльності, який, на відміну від наявного, базується на системі державного гарантування страхового регулювання зовнішньоекономічної діяльності, за рахунок: упровадження для підприємств та організацій (з середнім та незначним ступенем ризику) заходи альтернативні тим, які здійснює державний нагляд (контроль) у вигляді страхування цивільно-правової відповідальності; орієнтування Експортно-кредитного агентства на фінансування експорту; дерегуляція дозвільних процедур під наглядом держави, які передбачають обов'язкове страхуванням; збільшення державного фінансування для кредитування та страхування експортних контрактів щодо виробництва товарів з високою доданою вартістю, що забезпечить реалізацію директив Європейського Союзу.

Розвинуто торгівельно-політичний механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, який, на відміну від наявного, базується на преференційних торгівельних угодах, шляхом: опрацювання угод про вільну торгівлю на основі проведених економічних досліджень (залученням наукових установ, асоціацій національних виробників); підходу до підбору стратегічних партнерів на підставі економічної доцільності; запровадження сучасної політики просування української продукції на пріоритетних ринках світу (Азії, Африки та Латинської Америки); удосконалення транзитної інфраструктури для конкурентоспроможності з іншими коридорами; створення умов, згідно з якими буде здійснена свобода транзиту; практичної реалізації торговельних положень Угоди про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство; поширення досвіду укладання та реалізації офсетних договорів.

Визначено підхід до формування державної політики експортного орієнтування зовнішньоекономічної діяльності на основі принципів, а саме: декарбонізація економіки (збільшення споживання поновлювальних джерел енергії, збільшення енергоефективності, розвиток драйверів моделі циркулярної економіки, імплементація дорожньої карти ініціативи «Європейський зелений курс»); цифрова трансформація сервісної держави (державного нагляду (контролю); цифровізації процедур; інфраструктури та ресурсного забезпечення автомобільних пунктів пропуску; посилочного бізнесу (складова електронної комерції); інституційної спроможності (здатність забезпечити розвиток країни); суверенна організація влади (правова держави; недоторканна приватна власність; верховенство права); суб'єктність (прагматичність у визначенні пріоритетних напрямів розвитку); логістичний розвиток ланцюгів збуту (покращення якості продукції та збільшення обсягу експортованої продукції); переорієнтація на ринки збуту (використання) індустріальних мінералів; моделі фіскалізації бізнесу.

Удосконалено організаційно-управлінський механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, з урахуванням національних інтересів України, шляхом оновлення: нормативно-організаційних засад моніторингу державної допомоги підприємствам та організаціям імплементації правил acquis ЄС та Угоди про асоціацію між Україною та ЄС; організаційно-технічних змін функціонування митних органів (інформаційно-технологічних системи (створення цілодобової служби підтримки, автоматизації (онлайн-підтримка) прийому заявок на сервісно-технологічне обслуговування, моніторинг інформаційних систем для раннього виявлення збоїв); формування єдиної політики безпеки в інформаційно-телекомунікаційному середовищі митних органів (створення єдиного домену Держмитслужби для ідентифікації користувачів, управління інформаційною безпекою (SIEM); створення Центру кібербезпеки та Центру управління мережею (SOC/NOC); модернізації функціональної та організаційної структури митниці (застосування нетарифних регуляторних

заходів); імплементація стандартів функціонування митної служби України відповідно до стандартів ЄС (визначення уповноваженого економічного оператора); удосконалення нормативно-правового пост-митного контролю та митного аудиту відповідно до стандартів ЄС та СОТ, що забезпечить взаємовигідну торгівлю з країнами світу та досягнення розширеного доступу до зовнішніх ринків.

Ключові слова: активна стратегія розвитку території, внутрішні можливості держави, глобальні тренди, держава, державне регулювання, державне управління, державний вплив, економіка, економічний потенціал територій, експортні можливості, зовнішні ринки, імідж країни, механізм державного регулювання, міжнародна торгівля, міжнародні ринки, прикордонна інфраструктура, регіоналізація міжнародного виробництва, розвиток зовнішньоекономічної діяльності.

ANNOTATION

Banchuk-Petrosova O. V. Mechanisms of state regulation of foreign economic activity of Ukraine. – *Qualifying scientific work on the rights of the manuscript.*

The dissertation on competition of a scientific degree of the doctor of sciences in public administration on a specialty 25.00.02 – mechanisms of public administration. Interregional Academy of Personnel Management. – Kyiv, 2023.

The dissertation is devoted to substantiation of theoretical and methodological bases, development of scientific and practical recommendations on improvement of mechanisms of state regulation of development of foreign economic activity.

The conceptual and categorical apparatus of research is investigated by supplementing and clarifying the content of concepts, namely: the concept of state regulation of foreign economic activity in the dual unity of socio-economic development strategy (including global trends and domestic capabilities) and territorial-geographical approach-resource potential, human resources (age, intellectual abilities, quality of human capital), geographical and economic potential of territories, location of productive forces), due to state influence on the formation of mutually beneficial international trade with different countries and achieving expanded access to foreign markets; creating a positive image of the country and ensuring the presence of Ukrainian producers in international markets; ensuring customs regulation and modernization of border infrastructure, which will ensure foreign trade, economic, scientific and technical cooperation and specialization, production of machinery, transport, construction and operations: insurance, freight forwarding, settlement, banking, credit.

Conceptual directions of the state regulation of foreign economic activity by development of public model of interaction of the state and business, at the expense of creation of a network of trade and economic representations in the different countries are offered; increase funding and promote the activities of the

state institution «Export Promotion Office»; modernization of architecture (interconnections (central and territorial levels) and intelligent video surveillance of functioning customs systems; attraction and disposal of investment funds within regional projects (TEN-T), which will provide business support from the state participation in trade missions, export exhibitions, research potential export opportunities and export promotion.

The paradigm of integration of Ukraine's foreign economic activity into the world space as its own active strategy of territorial development has been developed, which includes mechanisms: integration into the EU by implementing certain provisions of the EU-Ukraine Association Agreement the form prescribed by law (specified in Annex XVII «Regulatory Approximation» to the Association Agreement between Ukraine and the EU); interactions between producers of Ukraine and EU member states (certain sectors of industry); expanding the presence in the international markets of the defense-industrial complex (priority of armored and air clusters); launch of pilot projects for the development of transportation in the direction of the Silk Road, which strengthens the positive effects of the integration core and the impact of transnational corporations on intensifying the real process of integration of Ukraine's foreign economic activity into the world.

The methodological approach to effective state regulation of foreign economic activity is substantiated, which provides for the improvement and provision of methodological and expert assistance to: business associations (associations), executive bodies and local governments on the transfer (distribution of powers) of control and regulation of professional and business activities (self-regulation of the industry); methods and procedures of customs laboratories; methods of estimating high-speed mobile Internet coverage in the territories; methods of using organic production and biotechnology («climate-smart» agriculture and forestry); implementation of the smart specialization approach of the region (according to EU methodology); methods of geological exploration for all types of minerals; educational opportunities (training in creative professions,

implementation of creative approaches, combination of training and practice), which will ensure harmonization of national standards with international and European ones.

The program-targeted approach to state regulation of foreign economic activity has been improved, which, unlike the ones, is based on regionalization of international production and integration of Ukraine's transport system into the world network of multimodal transportation, namely: participation in international transport and logistics projects; introduction of an electronic duty collection system (E-Tolling); application of the system of weighing cars in motion (Weight-in-Motion); inclusion of inland waterways of Ukraine (rivers Southern Bug, Dnieper) in the regional TEN-T; development of a modern transport and logistics network of multimodal terminals/clusters; ensuring uniform technological compatibility; ensuring the principles of interoperability of transport systems; optimization of software and hardware complexes of basic state electronic registers; state support for the construction of telecommunications infrastructure in commercially disadvantaged regions, which will ensure the use of innovation potential, taking into account the competitive advantages of the region and contribute to the transformation of economic sectors into more efficient ones.

An approach to the development of export industries is proposed, which in contrast to the existing ones is based on providing: insurance, credit and guarantee services to importers of components of certain priority industries (products), covering the areas of responsibility of the Export Credit Agency; use of the insurance policy of financing by exporters (program "5–7–9"); state support for the promotion of Ukrainian enterprises, goods and services in foreign markets; state support in the field of military-technical cooperation and export control, which will ensure the implementation, updating and further updating of the Export Strategy for 2022–2027.

The financial mechanism of state regulation of foreign economic activity has been improved, which, unlike the ones, is based on geographical diversification of partnerships, by expanding the opportunities for preferential export of goods

within the Deep and Comprehensive Free Trade Area between Ukraine and the EU. 1) and participation in the implementation of the Regional Convention on Pan-Euro-Mediterranean Preferential Rules of Origin (the ability to use raw materials not only of domestic origin in the production of goods from the country to which the final product will be exported, but also originating from other countries). Increasing resilience to fluctuations in non-regional economic activity and reducing vulnerability to loss of income due to price volatility in the international market.

The approach to the formation of the Strategy of state regulation of foreign economic activity, which in contrast to the one is based on the model of general equilibrium (computable general equilibrium), due to: implementation of comprehensive reputation audit of Ukraine formation of the institute of business ambassadors of Ukraine in 10 countries; creation of Sovereign Investment Funds (accumulation of assets and profits for future fiscal stabilization, formation of revenues and expenditures on social activities); introduction of the model of eco-industrial parks (through the financing of measures aimed at improving the economic, energy and environmental performance of industrial (industrial) parks); introduction of the best available technologies in accordance with the best available technologies and management methods in the EU (European documents), which will strengthen the competitiveness of industrial products produced in Ukraine, the introduction of resource and energy-efficient technologies.

The mechanism of state regulation of insurance of foreign economic activity is proposed, which in contrast to the existing one is based on the system of state guarantee of insurance regulation of foreign economic activity, due to: introduction of alternative measures for enterprises and organizations (medium and low risk). In the form of civil liability insurance; orientation of the Export Credit Agency on export financing; deregulation of state-supervised permitting procedures, which include compulsory insurance; increase public funding for lending and insurance of export contracts for the production of high value-added goods, which will ensure the implementation of European Union directives.

The trade and political mechanism of state regulation of foreign economic activity has been developed, which, unlike the one, is based on preferential trade agreements, due to: elaboration of free trade agreements on the basis of conducted economic research (involvement of scientific institutions, associations of national producers); approach to the selection of strategic partners on the basis of economic feasibility; introduction of a modern policy of promoting Ukrainian products in priority markets of the world (Asia, Africa and Latin America); improving transit infrastructure to compete with other corridors; creating conditions under which freedom of transit will be exercised; practical implementation of the trade provisions of the Agreement on Political Cooperation, Free Trade and Strategic Partnership; dissemination of experience in concluding and implementing offset agreements.

The approach to the formation of state policy of export orientation of foreign economic activity is determined on the basis of principles, namely: decarbonization of economy (increase of renewable energy consumption, increase of energy efficiency, development of drivers of circular economy model, implementation of roadmap) digital transformation of the service state (state supervision (control); digitization of procedures; infrastructure and resource provision of road checkpoints; parcel business (component of e-commerce); institutional capacity (ability to ensure the development of the country); sovereign organization of power (rule of law; inviolable private property; rule of law); subjectivity (pragmatism in determining priority areas of development); logistical development of sales chains (improving product quality and increasing the volume of exported products); reorientation to markets (use) of industrial minerals; business fiscalization models.

Improved organizational and managerial mechanism of state regulation of foreign economic activity, taking into account the national interests of Ukraine due to: regulatory and organizational framework for monitoring state aid to enterprises and organizations implementing the EU acquis and the Association Agreement between Ukraine and the EU; organizational and technical changes in the functioning of customs authorities (information and technological systems

(creation of round-the-clock support service, automation (online support) of receiving applications for service and technological services, monitoring of information systems for early detection of failures); formation of a unified security policy in the information and telecommunication environment of customs authorities (creation of a single domain of the State Customs Service for user identification, information security management (SIEM); creation of the Cyber Security Center and the Network Management Center (SOC/NOC); modernization of the functional and organizational structure of customs (application of non-tariff regulatory measures); implementation of the standards of functioning of the customs service of Ukraine in accordance with EU standards (definition of an authorized economic operator); improving regulatory and legal post-customs control and customs audit in accordance with EU and WTO standards, which will ensure mutually beneficial trade with countries and achieve expanded access to foreign markets.

Key words: active territory development strategy, internal capabilities of the state, global trends, state, state regulation, state administration, state influence, economy, economic potential of territories, export opportunities, foreign markets, country image, mechanism of state regulation, international trade, international markets, border infrastructure, regionalization of international production, development of foreign economic activity.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті у наукових виданнях, включених до Переліку наукових фахових видань України

1. Банчук-Петросова О.В. Формування єдиної державної політики у сфері зовнішньоторговельної діяльності. Вісник НУЦЗУ. Серія: Державне управління. 2017. Вип. 1 (6). С. 421–429.
2. Банчук-Петросова О.В. Державно-ринкові концепції розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2018. № 8. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/8_2018/37.pdf.
3. Банчук-Петросова О.В. Підхід до планування пріоритетного розвитку експортних галузей виробництва. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2019. № 7. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/7_2019/60.pdf.
4. Банчук-Петросова О.В. Збалансована ринкова рівновага розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2019. № 9. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/9_2019/28.pdf.
5. Банчук-Петросова О.В. Проблема оцінки ефективності експортної діяльності на території. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2020. № 9. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/9_2020/61.pdf.
6. Банчук-Петросова О.В. Особливості державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Публічне управління та адміністрування. 2021. Том 32 (71). № 6. С. 1–5.
7. Банчук-Петросова О.В. Умови успішного державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Публічне управління та митне адміністрування. 2021. № 4 (31). С. 5–8.
8. Банчук-Петросова О.В. Інституційні теорії державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Вісник Національного університету цивільного захисту України: зб. наук. пр.

Харків: Вид-во НУЦЗУ, 2021. Вип. 2 (15). С. 163–167. (Серія «Державне управління»).

9. Банчук-Петросова О.В. Механізми державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Таврійський науковий вісник. Серія: Публічне управління та адміністрування. 2021. Вип. 4. С. 3–7.

10. Дацій О.І., Банчук-Петросова О.В., Платонов О.І. Підхід до мультимодального моделювання ефективного державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Публічне урядування. 2021. № 3 (28). С. 25–30. *Особистий внесок: визначено склад елементів моделювання ефективного державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності*

11. Банчук-Петросова О.В. Теоретичні аспекти державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Наукові перспективи. 2022. № 1 (19). С. 25–32.

12. Банчук-Петросова О.В. Концепції державного регулювання економічних процесів зовнішньоекономічної діяльності. Публічне урядування. 2022. № 1 (29). С. 17–21.

13. Банчук-Петросова О.В. Парадигма інтеграції зовнішньоекономічної діяльності України. Інвестиції: практика та досвід. 2022. № 1. С. 79–82.

14. Банчук-Петросова О.В. Інструменти державного регулювання у зовнішньоекономічній стратегії розвитку країни. Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Публічне управління та адміністрування. 2022. Том 33 (72). № 1. С. 25–28.

15. Банчук-Петросова О.В., Ковальський М.Р. Оцінка рівня державного регулювання щодо забезпечення результативності реалізації експортного потенціалу регіону. Економіка, управління та адміністрування. 2022. № 2 (100). С. 26–31. *Особистий внесок: Обгрунтовано результати державного регулювання щодо забезпечення результативності реалізації експортного потенціалу регіону.*

16. Ковальський М.Р., Банчук-Петросова О.В. Формування механізмів публічного управління соціально-економічним розвитком територій в умовах глобалізації. Наукові перспективи. 2022. № 4. С. 42–51. *Особистий внесок: Визначено складові механізмів публічного управління соціально-економічним розвитком територій.*

17. Банчук-Петросова О.В. Підхід до державного планування пріоритетного розвитку експортних галузей виробництва. Післявоєнне відновлення. Вісник післядипломної освіти. Серії «Соціальні та поведінкові науки», «Управління та адміністрування». 2022. № 20 (49). С. 157–165.

18. Банчук-Петросова О.В., Ортіна Г.В. Методи державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Інвестиції: практика та досвід. 2022. № 9–10. С. 92–95. *Особистий внесок: Проведено класифікацію методів державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності.*

19. Банчук-Петросова О.В., Єфіменко Л.М. Формування єдиної державної політики у сфері зовнішньоторговельної діяльності. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2022. № 5. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/5_2022/73.pdf. *Особистий внесок: розвинуто теоретичні підходи до державної політики у сфері зовнішньоторговельної діяльності.*

Статті у наукових періодичних виданнях інших держав із напряму, з якого підготовлено дисертацію

20. Banchuk-Petrosova O. Methods for regulating the development of foreign economic activity. East Journal of Security Studies. 2019. Volume 4. Issue 1. P. 319–325. URL: https://ejss.nuczu.edu.ua/index.php/ejss/article/view/79.

21. Banchuk-Petrosova O., Kovalskyi M. Strategy of State regulation of Foreign Economic Activity in the context of Decentralization. Eurasian Academic Research Journal. (Yerevan, Armenia). 2020. № 37. P. 75–79. URL:

http://www.earj.org/sample-page/english/archive/. *Особистий внесок: визначено аспекти децентралізації у державному регулюванні зовнішньоекономічної діяльності.*

22. Marharyta A. Pohosian, Maryna S. Horodetska, Mykola Y. Veselov, Dmytro O. Pylypenko, Olena V. Banchuk-Petrosova. The Role of a Lawyer's Request as a Means of Legal Communication in the Field of Human Rights Advocacy. Cuestiones Políticas. 2021. Vol. 39. Nº 70. P. 465–484. DOI: https://doi.org/10.46398/cuestpol.3970.28.
URL: https://produccioncientificaluz.org/
index.php/cuestiones/issue/view/cuestpol.3970.00. *Особистий внесок: визначено роль регулювання зовнішньоекономічної діяльності у системі правової комунікації.*

Статті, опубліковані у періодичних виданнях, включених до категорії «А» Переліку наукових фахових видань України та у закордонних виданнях, проіндексованих у базах даних Web of Science Core Collection та/або Scopus

23. Ohanisian Alina, Levchenko Nataliia, Shyshkanova Ganna, Prykhodko Volodymyr, Banchuk-Petrosova Olena. Organic farms are the fundamental basis for the constant foreign economic activities of agrarians. Environmental & Socio-economic Studies. June 2022. Vol. 10. Edición 2. P. 49–61. URL: https://sciendo.com/es/article/10.2478/environ-2022-0011. **Scopus** *Особистий внесок: визначено екологічні та соціально-економічні чинники зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі.*

24. Petrushenko Y., Korneyev M., Nebaba N., Banchuk-Petrosova O., Bohorodytska A. Assessment of the external debt impact on a country's economic development indicators: Evidence from Ukraine. Investment Management and Financial Innovationsthis link is disabled. 2022. Vol. 19 (1). P. 360–369. URL: http://dx.doi.org/10.21511/imfi.19(1).2022.28. **Scopus** *Особистий внесок:*

доповнено методику оцінки економічного розвитку країни показниками зовнішнього боргу.

25. Aiyedogbon J.O., Zhuravka F., Korneyev M., Banchuk-Petrosova O., Kravchenko O. Impact of public debt profile on economic growth: Evidence from Nigeria. Public and Municipal Financethis link is disabled. 2022. Vol. 11 (1). P. 10–19. URL: http://dx.doi.org/10.21511/pmf.11(1).2022.02 **Scopus** *Особистий внесок: розвинуто підходи до оцінки державного боргу в системі зовнішньоекономічної діяльності.*

Інші видання

26. Петросов В.А., Банчук-Петросова О.В. Проблеми розвитку креативності менеджера в Україні. Проблеми системного підходу в економіці. 2017. Вип. 2. С. 94–99. *Особистий внесок: удосконалено методику оцінки менеджменту у системі зовнішньоекономічної діяльності.*

27. Петросов В.А., Банчук-Петросова О.В. Сучасний маркетинг у сучасному світі. Проблеми системного підходу в економіці. 2017. Вип. 3. С. 102–107. *Особистий внесок: доповнено теоретичні підходи до регулювання зовнішньоекономічної діяльності в аспекті маркетингового підходу.*

28. Петросов В.А., Банчук-Петросова О.В. Проблеми розвитку креативності менеджера в Україні. Проблеми системного підходу в економіці. 2017. Вип. 3. С. 108–113. *Особистий внесок: удосконалено методику оцінки менеджменту у системі зовнішньоекономічної діяльності.*

29. Банчук-Петросова О.В. Виникнення та розвиток інтелектуального права в Україні. Право UA. 2019. № 3. С. 177–182.

30. Банчук-Петросова О.В. Проблеми регулювання міжнародних авіаційних перевезень пасажирів та шляхи удосконалення законодавства. Підприємництво, господарство і право. 2020. № 2. С. 351–355.

31. Банчук-Петросова О.В. Міжнародна трудова міграція в умовах covid-19: правовий аспект. Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Юридичні науки. Київ, 2020. Т. 31 (70). № 5. С. 112–117.

32. Банчук-Петросова О.В. Міжнародна практика карантинних обмежень прав та свобод особи. Право і суспільство. 2020. № 5. С. 225–229.

33. Банчук-Петросова О.В. Міжнародні механізми захисту прав та особливості їх застосування в умовах карантину. Публічне право. 2020. № 2. С. 67–72.

Тези конференцій

34. Банчук-Петросова О.В. Право інтелектуальної власності на географічне зазначення через призму законодавчих новел. Актуальні проблеми розвитку науки в контексті глобальних трансформацій інформаційного суспільства: матеріали ІІ Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 25–26 жовтня 2019 р. Київ: ГО «Інститут інноваційної освіти», 2019. С. 109–112.

35. Банчук-Петросова О.В. Договірне регулювання у сфері інтелектуальної власності: проблеми та перспективи удосконалення. Правові системи суспільства: сучасні проблеми та перспективи розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Львів, 15–16 листопада 2019 р. У 2-х частинах. Львів: Західноукраїнська організація «Центр правничих ініціатив», 2019. Ч. 1. С. 47–51.

36. Банчук-Петросова О.В. Повітряно-космічні сили як новий вид збройних сил у сучасному світі. Інноваційний розвиток правової науки в умовах модернізації суспільства: матеріали Х Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 28 лютого 2020 р. Тернопіль: Вектор, 2020. С. 231–233.

37. Банчук-Петросова О.В. Особливості міжнародного співробітництва у сфері кібербезпеки. Україна і світ: теоретичні та практичні аспекти діяльності у сфері міжнародних відносин: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 8–9 квітня 2020 р. Київ: Вид. центр КНУКіМ, 2020. С. 17–22.

38. Банчук-Петросова О.В. Міжнародна практика реалізації права на доступ до культурної спадщини в умовах КОВІД-2019. Paradigmatic view on the concept of world science: Collection of scientific papers «ΛΌГОΣ» with Proceedings of the International Scientific and Practical Conference, August 21, 2020. Toronto, Canada: European Scientific Platform, 2020. Vol. 2. P. 148–150.

39. Банчук-Петросова О.В. Особливості міжнародних відносин в умовах карантину та COVID-19. Наука, технології, інновації: світові тенденції та регіональний аспект: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, м. Одеса, 25–26 вересня 2020 р. / ГО «Інститут інноваційної освіти»; Науково-навчальний центр прикладної інформатики НАН України. Одеса: ГО «Інститут інноваційної освіти», 2020. С. 108–111.

40. Банчук-Петросова О.В. Дипломатія у механізмі врегулювання міжнародних територіальних спорів. Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти: зб. наук. пр. 2020. Вип. 5. С. 9–22.

41. Банчук-Петросова О.В. Державна зовнішньоекономічна політика в умовах глобалізації. Actual problems of practice and science and methods of their solution: proceedings of the IV International Scientific and Practical Conference, January 31 – February 02, 2022. Milan, Italy, 2022. P. 223–226.

42. Банчук-Петросова О.В. Складові елементи державного регулювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Проблеми модернізації України: зб. наук. пр. Вип. 14: матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції “Розбудова інноваційних економіки, менеджменту та освіти в умовах нової соціальної реальності”, 26 травня 2022 р. Київ: МАУП, 2022. С. 183–185.

43. Банчук-Петросова О.В. Тенденції впливу на формування зовнішньоекономічної діяльності. Трансформація системи публічного управління в умовах воєнного часу: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції, 3 червня 2022 р. / за заг. ред. О.І. Пархоменко-Куцевіл. Переяслав, 2022. С. 29–31.

44. Банчук-Петросова О.В. Методологічні підходи щодо моделювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіонів. Innovations and prospects of world science: proceedings of the 6th International scientific and practical conference. Vancouver, Canada: Perfect Publishing, 2022. P. 728–733.

45. Банчук-Петросова О.В. Державне регулювання моделювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Modern science: innovations and prospects: proceedings of the 5th International scientific and practical conference. Stockholm, Sweden: SSPG Publish, 2022. P. 515–519.

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ 25
ВСТУП 26
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ 39
1.1 Зміст державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності 39
1.2 Концептуальні напрями державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності 66
1.3 Підходи до інтеграції зовнішньоекономічної діяльності України в світовий простір 90
Висновки до Розділу 1 122
РОЗДІЛ 2 МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ 126
2.1 Методичний підхід до ефективного державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності 126
2.2 Програмно-цільовий підхід до державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності 146
2.3 Підхід до розвитку експортних галузей виробництва 164
Висновки до Розділу 2 185
РОЗДІЛ 3 ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ 189
3.1 Методи регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності 189
3.2 Стратегія державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності 205
3.3 Принципи державного суверенітету при здійсненні та регулюванні зовнішньоекономічних відносин 227
Висновки до Розділу 3 249
РОЗДІЛ 4 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ 253
4.1 Фінансовий механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності 253

4.2 Підхід до формування Стратегії державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності 268
4.3 Механізм державного регулювання страхування зовнішньоекономічної діяльності 282
Висновки до Розділу 4 313
РОЗДІЛ 5 ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ 317

5.1 Торговельно-політичний механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності 317
5.2 Підхід до формування державної політики експортного орієнтування зовнішньоекономічної діяльності 334
5.3 Організаційно-управлінський механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, з урахуванням національних інтересів України 366
Висновки до Розділу 5 388
ВИСНОВКИ 393
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 401
ДОДАТКИ 440

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

TEN-T – транс’європейська транспортна мережа

ЄС – Європейський Союз

E-Tolling – електронна система збору мита

Weight-in-Motion – система зважування автомобілів у русі

EUR.1 – сертифікація походження (переміщення) товарів

NAFTA – Північноамериканська зона вільної торгівлі

SIEM – єдиний домен Держмитслужби для ідентифікації користувачів, управління інформаційною безпекою

SOC/NOC – центр кібербезпеки та центр управління мережею

АТЕС – Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво

ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність

ЗТД – зовнішньоторговельна діяльність

МПП – міжнародний поділ праці

СОТ – Світова організація торгівлі

acquis ЄС – «доробок» до комплексу прав і обов’язків держав-членів ЄС

СЗДУ – стратегія зовнішньополітичної діяльності України

ТНК – транснаціональна корпорація

ОПЕ – офіс з просування експорту

ОВВМС – органи виконавчої влади та місцевого самоврядування

КРСЛГ – «кліматично розумне» сільське та лісове господарство

ЕКАФЕ – експортно-кредитне агентство на фінансування експорту

ВСТУП

Актуальність теми. Процес переходу до ринкової економіки, що передбачав лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності, зумовив неоднозначні наслідки, цілу низку складних проблем, однією з яких стала проблема регулювання ринку. Вона була новою, але протягом XX–XXI століть актуалізувалася у багатьох країнах. Поняття природи та сутності держави, що розкривається через історичну динаміку її розвитку, є найважливішою методологічною передумовою розуміння характеру, напрямів та масштабів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Цілком очевидно, що вільна від державного втручання, нічим не обмежена ринкова економіка існує лише в теорії, і насправді не існувала у XX–XXI століттях в країнах світу. Досвід різних країн протягом названих двох століть показав, що саморегульований ринок породжує безліч непередбачуваних проблем, які здатні підірвати основи соціального порядку, і у такий спосіб поставити під сумнів існування держави й економічної системи. Світова практика показала, що зовнішньоекономічна діяльність не може ефективно функціонувати та стати життєздатною без держави, а держава натомість неможлива без економічної системи. Вони доповнюють один одного.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності та широкомасштабні соціальні програми, що реалізувалися протягом XX–XXI ст. ст. майже у всіх індустріально розвинених країнах, мали за мету коригування негативних наслідків функціонування ринку, надання йому соціальної спрямованості та згладжування негативних наслідків глобалізаційного розвитку. Сучасна ринкова економіка не життєздатна без ефективного механізму державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, взаємодії ринку з державою, органами її законодавчої та виконавчої влади. Практичне здійснення взаємодії держави

та ринку проявляється у різних формах та напрямах, зокрема й у забезпеченні сприятливих умов для зовнішньоекономічної діяльності.

Теоретичним та прикладним аспектам формування, розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) присвячено праці багатьох учених, серед яких: Л. В. Антонова, Т. О. Бабич, Б. І. Валуєв, Т. Г. Васильців, В. В. Вітлінський, Н. М. Внукова, М. М. Войтюк, В. Г. Гончарова, М. В. Григораш, Л. М. Івашова, С. Я. Ковальчук, В. В. Ксендзук та ін. Науковці приділили увагу зовнішньоекономічній діяльності, забезпеченню та підвищенню ефективності ЗЕД, але постійні зміни макро- та мікросередовища зумовлюють необхідність подальших досліджень у цій сфері.

Проблематиці розвитку і державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності присвячені наукові розробки таких вітчизняних та іноземних учених, як О. С. Данишенко, С. М. Двигун, М. Д. Домашенко, З. Б. Живко, М. Портера, Б. Карлоффа та ін. Констатуючи вагомі наукові та практичні результати досліджень згаданих авторів, слід відзначити, що певне коло проблемних питань концептуального, методологічного та методичного характеру залишається недостатньо дослідженим і такими, що потребують подальшого аналізу.

Механізми державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є предметом вивчення багатьох вітчизняних учених, серед яких В. Буркаль, Г. Жаровська, М. Вербенський, І. Рудницький, А. Дорошенко, К. Марисюк, М. Микієвич, В. Попко, О. Тронько, С. Філіпов, О. Столярський та ін. Серед іноземних дослідників варто відмітити доробки Д. Аакера, І. Ансоффа, Ф. Тейлора та ін.

Водночас, незважаючи на досить велику загальну кількість праць з проблем державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, в умовах локалізаційних тенденцій вирішення потребують наукові проблеми визначення методології формування механізмів державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності,

концептуальних напрямів державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, фінансового та торговельно-політичного механізмів державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, парадигми інтеграції зовнішньоекономічної діяльності України в світовий простір.

Потреба в теоретичному, методологічному та практичному вирішенні окреслених проблем зумовлює актуальність обраної теми дисертаційної роботи.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дослідження виконане відповідно до наукової теми Міжрегіональної Академії управління персоналом «Розвиток публічного управління та адміністрування в умовах системних галузевих реформ: соціальні, економічні, безпекові та культурні аспекти» (ДР № 0119U100491). Роль автора полягає в обґрунтуванні концептуальних напрямів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, вдосконаленні підходу до формування Стратегії державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності та розробці організаційно-управлінського механізму державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, з урахуванням національних інтересів України.

Мета і завдання дослідження. *Метою* дисертаційної роботи є обґрунтування теоретичних і методологічних засад, розробка науково-практичних рекомендацій щодо удосконалення механізмів державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Для реалізації зазначеної мети, необхідно було виконати такі *завдання*:

− дослідити зміст державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності;

− обґрунтувати концептуальні напрями державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

− розробити парадигму інтеграції зовнішньоекономічної діяльності України в світовий простір;

− обґрунтувати методичний підхід до ефективного державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності;

− розробити програмно-цільовий підхід до державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності;

− запропонувати підхід до розвитку експортних галузей виробництва та політики експортного орієнтування зовнішньоекономічної діяльності;

− здійснити оцінку ефективності механізмів державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності України;

− удосконалити фінансовий механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності;

− визначити шляхи вдосконалення підходу до формування Стратегії державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності;

− запропонувати механізм державного регулювання страхування зовнішньоекономічної діяльності;

− розвинути торговельно-політичний механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності;

− удосконалити організаційно-управлінський механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, з урахуванням національних інтересів України.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини, що виникають у сфері регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Предмет дослідження – механізми державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Методи дослідження. Теоретичною базою дослідження стали праці українських та іноземних учених, наукові дослідження в галузі державного управління, законодавчі та нормативно-правові акти, що визначають правові й організаційні засади суспільних відносин у системі державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

У роботі відповідно до поставлених завдань використано такі методи дослідження, як *синтез*, *аналіз*, *наукова абстракція* – при уточненні

категоріально-понятійного апарату дослідження; *порівняльний* і *статистичний аналіз*, *логічне узагальнення* та *групування* – при оцінці механізмів державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, а також при оцінюванні ефективності їх застосування у зарубіжних країнах та Україні; *системно-структурний аналіз* – при розробці парадигми державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності; *структурної декомпозиції* – при розвитку концептуальних напрямів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності; *економіко-математичне моделювання* – при оцінці ефективності парадигми інтеграції зовнішньоекономічної діяльності України в світовий простір; *кореляційний*, *регресійний* та *дискримінантний аналіз* – при вдосконаленні програмно-цільового підходу до державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Інформаційно-фактологічною базою дослідження слугували Закони України, укази Президента України, нормативні акти Кабінету Міністрів України; аналітичні матеріали Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України; звітно-аналітична інформація Державної служби статистики України; аналітичні огляди Світового банку, Європейського інвестиційного банку та інших міжнародних фінансових організацій; результати наукових досліджень з питань державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у вирішенні наукової проблеми обґрунтування розвитку зовнішньоекономічної діяльності через вдосконалення механізмів її державного регулювання, розбудову теоретико-методологічних засад, розробку методичних і науково-практичних рекомендацій щодо розвитку цих механізмів.

На підставі цього сформульовано низку положень, висновків і пропозицій, зокрема:

вперше:

– запропоновано концептуальні напрями державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом розробки моделі взаємодії держави та бізнесу, за рахунок створення мережі торговельно-економічних представництв у різних країнах; збільшення фінансування та популяризації діяльності державної установи «Офіс з просування експорту»; модернізація архітектури (взаємозв'язки (центральний та територіальний рівні) та інтелектуальне відеоспостереження функціонуючих митних систем; залучення та розпорядження інвестиційними коштами в межах регіональних проектів (TEN-T), що забезпечить державну підтримку участі бізнесу в торгових місіях, експортних виставках, дослідженнях потенційних експортних можливостей та просування експорту;

– розроблено підхід до інтеграції зовнішньоекономічної діяльності України в світовий простір, як власної активної стратегії розвитку території, яка містить механізми: інтеграції до ЄС шляхом імплементації окремих положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, щодо: співробітництва за сферами економічної діяльності та імплементації у нормативно-правових документах у визначеній законодавством формі (зазначених у Додатку XVII «Нормативно-правове наближення» до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС); взаємодії між виробниками України та держав – членів ЄС (окремі сектори промисловості); розширення присутності на міжнародних ринках оборонно-промислового комплексу (пріоритет бронетанкових та авіакластери); запуску пілотних проектів розвитку перевезень за напрямком Шовкового шляху, що забезпечує посилення позитивних ефектів формування інтеграційного ядра і впливу транснаціональних корпорацій на активізацію процесу інтеграції зовнішньоекономічної діяльності України до світового простору;

– розроблено методичний підхід до ефективного державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, який передбачає удосконалення та надання методологічної та експертної допомоги: бізнес-об'єднанням (асоціацій), органам виконавчої влади та місцевого

самоврядування щодо передачі (розподіл повноважень) функцій з контролю і регулювання професійної та підприємницької діяльності (саморегуляція галузі); методів та процедур роботи митних лабораторій; методики оцінки покриття швидкісним мобільним Інтернетом на територіях; методів використання органічного виробництва і біотехнологій («кліматично розумного» сільського та лісового господарства); реалізації підходу смарт-спеціалізації регіону (за методикою ЄС); методики геологорозвідувальних робіт на всі види корисних копалин; освітніх можливостей (навчання креативним професіям, упровадження креативних підходів, поєднання навчання та практики), що забезпечить гармонізацію національних стандартів з міжнародними та європейськими;

удосконалено:

– фінансовий механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, який, на відміну від наявних, базується на основі географічної диверсифікації партнерств, завдяки розширенню можливостей преференційного експорту товарів у рамках Поглибленої і всеохопної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС (сертифікація походження (переміщення) товарів EUR.1) та участі в реалізації Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження (можливість використовувати сировину не тільки вітчизняного походження при виробництві товару з країни, до якої кінцевий товар експортуватиметься, а й сировину, походженням з інших країн-учасниць Конвенції), що забезпечить підвищення стійкості до коливань позарегіональної економічної активності та зниження вразливості до втрати доходів через волатильність ціни на продукцію на міжнародному ринку;

– механізм державного регулювання страхування зовнішньоекономічної діяльності, який, на відміну від наявного, базується на системі державного гарантування страхового регулювання зовнішньоекономічної діяльності, шляхом: упровадження для підприємств та організацій (з середнім та незначним ступенем ризику) заходів,

альтернативних тим, які здійснює державний нагляд (контроль) у вигляді страхування цивільно-правової відповідальності; орієнтування Експортно-кредитного агентства на фінансування експорту; дерегуляція дозвільних процедур, які передбачають обов'язкове страхування; збільшення державного фінансування для кредитування та страхування експортних контрактів щодо виробництва товарів з високою доданою вартістю, що забезпечить реалізацію директив Європейського Союзу;

– торговельно-політичний механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, який, на відміну від наявного, базується на преференційних торговельних угодах, завдяки: опрацюванню угод про вільну торгівлю на основі проведених економічних досліджень (залучення наукових установ, асоціацій національних виробників); підходу до підбору стратегічних партнерів на підставі економічної доцільності; запровадженню сучасної політики просування української продукції на пріоритетних ринках світу (Азії, Африки та Латинської Америки); удосконаленню транзитної інфраструктури для конкурентоспроможності з іншими коридорами; створенню умов, згідно з якими буде здійснена свобода транзиту; практичній реалізації торговельних положень Угоди про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство; поширенню досвіду укладання та реалізації офсетних договорів;

– організаційно-управлінський механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, з урахуванням національних інтересів України, за рахунок: нормативно-організаційних засад моніторингу державної допомоги підприємствам та організаціям у імплементації правил acquis ЄС («доробок» до комплексу прав і обов'язків держав-членів ЄС) та Угоди про асоціацію між Україною та ЄС; організаційно-технічних змін функціонування митних органів (інформаційно-технологічних систем (створення цілодобової служби підтримки, автоматизації (онлайн підтримка), прийому заявок на сервісно-технологічне обслуговування, моніторинг інформаційних систем для раннього виявлення збоїв); формування єдиної

політики безпеки в інформаційно-телекомунікаційному середовищі митних органів (створення єдиного домену Держмитслужби для ідентифікації користувачів, управління інформаційною безпекою (SIEM); створення Центру кібербезпеки та Центру управління мережею (SOC/NOC); модернізації функціональної та організаційної структури митниці (застосування нетарифних регуляторних заходів); імплементація стандартів функціонування митної служби України відповідно до стандартів ЄС (визначення уповноваженого економічного оператора); удосконалення нормативно-правового пост-митного контролю та митного аудиту відповідно до стандартів ЄС та СОТ, що забезпечить взаємовигідну торгівлю з країнами світу та досягнення розширеного доступу до зовнішніх ринків;

дістали подальшого розвитку:

– понятійно-категорійний апарат дослідження, шляхом доповнення та уточнення змісту категорій, а саме: державне регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності у дуальній єдності стратегії соціально-економічного розвитку країни (включаючи глобальні тренди та внутрішні можливості держави) та територіально-географічного підходу (використання природно-ресурсного потенціалу, людських ресурсів (вік, інтелектуальні здібності, якість людського капіталу), географічний та економічний потенціал територій, розміщення продуктивних сил), завдяки державному впливу на формування взаємовигідної міжнародної торгівлі з різними країнами та досягнення розширеного доступу до зовнішніх ринків; створення позитивного іміджу країни та забезпечення присутності українських виробників на міжнародних ринках; забезпечення митного регулювання та модернізації прикордонної інфраструктури, що забезпечить зовнішню торгівлю, економічну, науково-технічну кооперацію та спеціалізацію, виробництво техніки, транспорту, будівництва та операцій: страхових, експедиторських, розрахункових, банківських, кредитних;

– програмно-цільовий підхід до державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, який, на відміну від наявних, базується на

регіоналізації міжнародного виробництва та інтеграції транспортної системи України до світової мережі мультимодальних перевезень, а саме: участь у міжнародних транспортно-логістичних проектах; упровадження електронної системи збору мита (E-Tolling); застосування системи зважування автомобілів у русі (Weight-in-Motion); включення внутрішніх водних шляхів України (Південний Буг, Дніпро) до регіональної TEN-T (транс'європейська транспортна мережа); розбудова сучасної транспортно-логістичної мережі мультимодальних терміналів/кластерів; забезпечення єдиної технологічної сумісності; забезпечення принципів інтероперабельності транспортних систем; оптимізація програмно-технічних комплексів базових державних електронних реєстрів; державна підтримка побудови телекомунікаційної інфраструктури в комерційно невигідних регіонах, що забезпечить використання інноваційного потенціалу, з урахуванням конкурентних переваг регіону, та сприятиме трансформації секторів економіки в більш ефективні;

– підхід до розвитку експортних галузей виробництва, який, на відміну від наявних, базується на наданні: страхових, кредитних та гарантійних послуг імпортерам комплектуючих елементів визначених пріоритетних галузей (продукції), що максимально охоплюють зони відповідальності Експортно-кредитного агентства; використання страхового полісу фінансування експортерами (програма «5–7–9»); державної підтримки щодо промоції українських підприємств, товарів, послуг на зовнішніх ринках; державної підтримки у сфері військово-технічного співробітництва та експортного контролю, що забезпечить імплементацію, оновлення та подальшу актуалізацію Експортної стратегії на 2022–2027 роки;

– підхід до формування Стратегії державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, який, на відміну від наявного, базується на моделі загальної рівноваги (computable general equilibrium), шляхом: здійснення комплексного репутаційного аудиту України (розроблення моделі репутації, створення комплексної системи управління репутацією);

формування інституту бізнес-амбасадорів України в 10 країнах; створення Суверенних інвестиційних фондів (накопичення активів і прибутків для майбутньої фіскальної стабілізації, формування надходжень та здійснення видатків на соціальні заходи); запровадження моделі екоіндустріальних парків (за рахунок здійснення фінансування заходів, які спрямовані на покращення економічних, енергетичних та екологічних показників функціонування індустріальних (промислових) парків); упровадження кращих доступних технологій відповідно до найкращих доступних технологій та методів керування в ЄС, що забезпечить посилення конкурентоспроможності виробленої в Україні промислової продукції, впровадження ресурсо- та енергоефективних технологій;

– підхід до формування державної політики експортного орієнтування зовнішньоекономічної діяльності на основі принципів, а саме: декарбонізація економіки (збільшення споживання поновлювальних джерел енергії, збільшення енергоефективності, розвиток драйверів моделі циркулярної економіки, імплементація дорожньої карти ініціативи «Європейський зелений курс»); цифрова трансформація сервісної держави (державного нагляду (контролю); цифровізації процедур; інфраструктури та ресурсного забезпечення автомобільних пунктів пропуску; посилочного бізнесу (складова електронної комерції); інституційної спроможності (здатність забезпечити розвиток країни); суверенна організація влади (правова держава; недоторканна приватна власність; верховенство права); суб’єктність (прагматичність у визначенні пріоритетних напрямів розвитку); логістичний розвиток ланцюгів збуту (покращення якості продукції та збільшення обсягу експортованої продукції); переорієнтація на ринки збуту (використання) індустріальних мінералів; моделі фіскалізації бізнесу.

Практичне значення одержаних результатів. Основні ідеї та висновки дослідження зведено до конкретних положень, методик і рекомендацій. Вони можуть бути використані у практичній діяльності

органами державного управління на національному й регіональному рівнях, підприємствами, громадськими організаціями.

Практичне значення одержаних результатів забезпечується їх використанням у діяльності Київської обласної ради у процесі підготовки програм розвитку Київської області до 2027 року (Довідка про впровадження від 24.04.2019 р., № 195/86-04). ГО «Асоціація науковців України» прийнято до впровадження розроблений програмно-цільовий підхід до державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності (Довідка про впровадження від 22.12.2022 р., № 25-12/3). Науково-методичні розробки та рекомендації щодо обґрунтування фінансового механізму державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності використані Українським національним комітетом Міжнародної торгової палати (ICC Ukraine) (Довідка про впровадження від 17.02.2023 р., № 301).

Теоретичні положення та методичні рекомендації використано в освітньому процесі Міжрегіональної академії управління персоналом (Довідка про впровадження від 08.09.2023 р., № 8422).

Особистий внесок здобувача. Теоретичні обґрунтування, практичні рекомендації, висновки та пропозиції, які отримані в ході проведення досліджень, розроблено здобувачем самостійно та викладено в особисто опублікованих працях. Особистий внесок здобувача у праці, що опубліковано у співавторстві, конкретизовано у списку публікацій.

Апробація результатів дослідження. Основні положення дисертаційного дослідження були представлені та пройшли апробацію на науково-практичних конференціях різного рівня, а саме: «Правові системи суспільства: сучасні проблеми та перспективи розвитку» (м. Львів, 2019 р.); «Актуальні проблеми розвитку науки в контексті глобальних трансформацій інформаційного суспільства» (м. Київ, 2019 р.); «Україна і світ: теоретичні та практичні аспекти діяльності у сфері міжнародних відносин» (м. Київ, 2020 р.); «Інноваційний розвиток правової науки в умовах модернізації суспільства» (м. Київ, 2020 р.); «Міжнародні відносини: теоретико-практичні

аспекти» (м. Київ, 2020 р.); «Paradigmatic view on the concept of world science: Collection of scientific papers «ΛΌГОΣ» with Proceedings of the International Scientific and Practical Conference» (Торонто, Канада, 2020); «Наука, технології, інновації: світові тенденції та регіональний аспект» (м. Одеса, 2020 р.); «Actual problems of practice and science and methods of their solution» (Мілан, Італія, 2022); «Modern science: innovations and prospects» (Стокгольм, Швеція, 2022); «Innovations and prospects of world science» (Ванкувер, Канада, 2022); «Розбудова інноваційних економіки, менеджменту та освіти в умовах нової соціальної реальності» (м. Київ, 2022 р.); «Трансформація системи публічного управління в умовах воєнного часу» (м. Переяслав, 2022 р.).

Публікації. Основні положення дисертаційної роботи опубліковано у 45 наукових працях, загальним обсягом 19,2 обл.-вид. арк. (16,3 обл.-вид. арк. належить автору), зокрема у 19 статтях у наукових фахових виданнях з державного управління; 3 статтях у наукових періодичних виданнях інших держав із напряму, з якого підготовлено дисертацію; 3 статтях у закордонних виданнях, проіндексованих у базах даних Scopus; 8 статтях в інших виданнях; 12 тезах доповідей на науково-практичних конференціях.

Структура та обсяг дисертації. Робота складається з анотації, вступу, п’яти розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 443 сторінки. Список використаних джерел налічує 377 найменувань та займає 37 сторінок. Дисертація містить 6 таблиць, розміщених на 5 сторінках, та 14 рисунків, які займають 12 сторінок. 4 додатки розміщено на 4 сторінках.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

1.1 Зміст державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Процес переходу до ринкової економіки, що передбачав лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності, і неоднозначні його наслідки обумовили цілу низку складних проблем, одна з яких стосувалася регулювання ринку. Проблема була новою, протягом XIX–XX століть її вирішували чимало країн. Поняття природи та сутності держави, що розкривається через історичну динаміку її розвитку, є найважливішою методологічною передумовою розуміння характеру, напрямів та масштабів державного регулювання економіки.

У директивній, плановій економіці, що існувала в СРСР, були майже відсутні всі необхідні елементи дії вільних ринкових сил: економічна свобода і дієздатність індивідів, конкуренція дій та результатів як інструмент координації, приватна власність на фактори виробництва та інші елементи, що конституюють функціональну здатність ринкової економіки. Реформатори проігнорували те, що елементи ринкової інфраструктури не виникають самі собою. Руйнування старої системи не може призвести до функціонування ринку. З початком реформ деякі вчені та політики стали розглядати будь-яке послаблення державного регулювання як прямий шлях до анархії стихійних ринкових сил і, відповідно, до розпаду самої української державності, а інші натомість стали вбачати в переході до ринку за одночасного максимального скорочення регулівної ролі держави, порятунок України. Склалися два підходи до визначення місця та ролі держави у

перехідній економіці. У зв'язку з цим доречно було переглянути саму концепцію державного втручання в економіку, оскільки чимало вітчизняних економістів, представників інших соціальних і гуманітарних наук, політиків та державних діячів, стверджуючи про необхідність приборкання ринку в тому вигляді, в якому він склався або складається в України, мали на увазі відновлення тих чи інших елементів колишніх командно-адміністративних методів державного регулювання економіки. Насправді ж має йтися про створення якісно нової системи державного регулювання, побудованої з урахуванням особливостей історичного етапу розвитку української державності та принципів вільної конкуренції та вільного ринку, із застосуванням насамперед економічних важелів стимулювання зростання економіки. Перехідна економіка потребує особливого підходу до ролі держави, оскільки в цей період одночасно відбуваються і ламання старої державної системи управління, і створення державою усіх елементів та складових частин ринкової інфраструктури (у вигляді законів, інститутів контролю, податкової політики тощо), без якої ринок стає «диким». Крім того, перехідна економіка потребує проведення активної структурної політики. Найважливішим завданням держави, крім цього, є забезпечення соціальної спрямованості ринкової економіки, що у всіх індустріально розвинених країнах здійснюється за допомогою широкомасштабних соціальних програм.

Цілком очевидно, що вільна від державного втручання, нічим не обмежена ринкова економіка існує лише в теорії, і насправді не існувала ні в XIX, ні в XX століттях у жодній державі світу. Досвід різних країн протягом названих двох століть показав, що ринок, наданий самому собі, породжує безліч непередбачуваних проблем, які здатні підірвати самі основи наявного соціального порядку, і у такий спосіб поставити під сумнів саме існування держави й економічної системи. Світова практика показала, що економіка не може ефективно функціонувати та стати життєздатною без держави, а

держава натомість неможлива без економічної системи. Вони потребують і доповнюють один одного.

Державне регулювання економіки та широкомасштабні соціальні програми, що реалізувалися протягом XX ст. майже у всіх індустріально розвинених країнах, мали за мету коригування негативних наслідків функціонування ринку, надання йому соціальної спрямованості та згладжування соціально-класових суперечностей. Сучасна ринкова економіка не життєздатна без ефективного механізму її взаємодії з державою, органами її законодавчої та виконавчої влади. Більше того, такий механізм став однією з сутнісних ознак високорозвиненого постіндустріального суспільства.

Практичне здійснення взаємодії держави та ринку проявляється у різних формах та напрямах, зокрема у: забезпеченні сприятливих умов для ефективного функціонування економіки; формуванні та реалізації промислової та зовнішньоекономічної політики; створенні інфраструктури економічної системи; діяльності напівурядових експертно-консультативних організацій з обов'язковою участю у них ділових кіл; розміщенні державних замовлень; узаконенні лобістської діяльності підприємницьких структур тощо.

Кожна історична епоха, кожне покоління зазвичай має власне бачення та розуміння держави. Жодна впливова теорія держави та влади не виникла поза суспільно-історичними реальностями епохи. Вона так чи інакше була продуктом конкретного історичного часу, і це не могло не вплинути на її зміст, який залежить від рівня духовного, соціально-політичного, морального та економічного розвитку суспільства. Конкретно-історичний характер держави й державності у розвитку та формуванні надає такий самий динамічний характер змісту і складу регулівних функцій держави. Цей реальний історичний процес знайшов своє закріплення у розвитку економічної науки, у становленні та боротьбі різних поглядів на характер, масштаби та зміст державного регулювання економіки.

Майже немає жодного економічного спрямування, представники якого не викладали свої погляди на роль держави в економіці, її функції, форми та межі участі в економічному розвитку країни.

Розвиток теоретичних поглядів на форми та межі регулівних функцій держави має довгу історію, яка сягає ще економічного вчення меркантилістів. З розвитком товарообігу принципом державної економічної політики стає протекціонізм. Принципово новим у поглядах науковців на форми та межі державного втручання в економіку стали погляди представників класичної школи.

Ідея «вільної гри ринкових сил» (laissez faire) належить у політичній економії Адаму Сміту. У «Дослідженні про природу і причини багатства народів» він висуває та доводить положення про те, що «вільна гра ринкових сил» (принцип laissez faire) створює гармонійний пристрій. Відповідно до класичного підходу суспільство має створити державні інститути – колективні установи, наділені достатньою владою, щоб охороняти життя людини та її власність як усередині, так і за межами країни, справедливо вирішувати суперечки тощо. Тобто йдеться про ті функції, які індивід або не в змозі виконати самостійно, або не може реалізувати економічно ефективно. У класичній ліберальній економічній теорії держава грає лише роль підлеглого. Функції держави обмежувалися здійсненням життєво необхідних громадських робіт, підтриманням законності та правопорядку, обороною країни. На думку представників класичної школи, уряд має гарантувати права власності та непорушність контрактів, захищати економічні та політичні свободи громадян. Усе це можна вважати основною діяльністю держави. Ці погляди на функції держави були певною реакцією на широке втручання урядів у функціонування ринку, характерне для Європи XVIII ст. Економісти-класики вважали, що це втручання завдає шкоди господарській діяльності та перешкоджає економічному зростанню. У класичній школі переважав мікроекономічний підхід до аналізу економічних процесів. У

центрі аналізу знаходилися окреме підприємство, що функціонує в умовах вільної конкуренції, і проблема мінімізації витрат і максимізації прибутку як джерела накопичення капіталу, а головною практичною вимогою класиків було гарантування державою основних економічних свобод для всіх суб'єктів господарської діяльності: свободи займатися тією чи іншою господарською діяльністю, свободи конкуренції та свободи торгівлі. Через ринковий механізм установлюється зворотний зв'язок між попитом і пропозицією, у результаті якої фірми-виробники отримують необхідні сигнали щодо того, які конкретно і в яких кількостях слід зараз випускати товари та послуги. Поряд із цінами, асортиментом та кількістю запропонованих товарів ринок регулює також дохід тих, хто бере участь у виробництві цих товарів. Опис ринкового господарства А. Смітом дало змогу обґрунтувати феномен взаємодії особистої вигоди і конкуренції як її регулятора, він описав господарський механізм вільного ринку як саморегулівну систему, що забезпечує нормальне функціонування суспільства.

Отже, характерними рисами вільного ринку є:

– абсолютно безперешкодний доступ на ринок покупців і продавців і такий самий відхід з нього, що рівносильно необмеженості числа учасників конкуренції;

– абсолютна мобільність будь-яких видів ресурсів;

– наявність повного обсягу ринкової інформації у кожного конкурента;

– абсолютна однорідність, невиразність однойменних продуктів (відсутні торгові марки, будь-які індивідуальні характеристики якості товару);

– неможливість впливу будь-якого конкурента на рішення, що приймаються іншими учасниками [204, с. 78].

Але, як було вже зазначено, економіка, що має зазначені ознаки, ніколи і ніде у світі не існувала.

Необхідність державного втручання в економіку для усунення нерівноважних ситуацій на ринку викладена в теорії Дж. Кейнса. Кейнс в умовах економічної депресії 20–30-х рр. минулого століття запропонував нову економічну стратегію, засновану на поєднанні приватного та суспільного інтересів та регулівної ролі держави.

З початку XX ст. формуються об'єктивні умови для виникнення та розвитку принципово протилежної за змістом та змістом класичної школи економічної доктрини – кейнсіанської, в якій економічна роль держави суттєво змінюється. Це був період економічних криз, воєн та соціальних потрясінь. Ситуація здалася багатьом згубною. У цей період вільна конкуренція поступається місцем монополії, зростають прибутки мінімального числа при зубожінні мас, зростає безробіття. Ці явища породили економічну кризу 1920–1921 рр., а 1929–1933 рр. вибухнула загальна світова криза: було порушено світову валютну систему і фінансові системи країн, настав небувалий спад промислового виробництва, торгівлі, значно зросли безробіття і інфляція, поширилися голод і хвороби, піднялися соціальні заворушення [180, с. 65]. Економісти дійшли висновку, що ринкова економіка хвора і її треба лікувати. У відповідь на потреби Великої депресії англійський економіст Джон Мейнард Кейнс публікує книгу «Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей». У 30-х рр. XX ст. кейнсіанство почало втілюватися у життя.

Основним інструментом розвитку попиту має стати всіляке заохочення інвестиційної активності. У цих положеннях містилася нова доктрина регульованої ринкової економіки. Дж. Кейнс узагальнив факти, виявив тенденції і на їх основі дійшов висновку, що країни з ринковою економікою

повинні відмовитися від принципу Сміта «laissez faire» і проголосив новий шлях, сутність якого полягає в тому, що економіка має розвиватися під контролем чи керуванням держави. Соціально-економічна політика, запропонована Дж. Кейнсом, показала, що стрижнем його економічної моделі є державне диригування економікою на основі законодавства, що передбачає право держави на здійснення своєї ролі як економічного суб'єкта (власника) та економічного диригента (менеджера).

Метою такого державного регулювання є забезпечення повної зайнятості; створення стабільної економічної рівноваги, забезпечення пропорційності економічного зростання країни та досягнення на цій основі політичної стабільності, суспільної гармонії та громадянського світу. Форми та методи економічного диригування в кейнсіанській концепції передбачають:

1. Вироблення державою фіскальної та цінової політики, що відповідає психологічним схильностям людей:

– податки покликані вловлювати надлишкові доходи багатого населення і бути обтяжливими для інших верств населення, щоб стимулювати особисте споживання;

– ціни на всі види продукції особистого та виробничого споживання повинні бути здатні створити рівні конкурентні умови як для багатих, так і для людей середнього та малого достатку з таким розрахунком, щоб захистити населення від впливу монопольно високих цін;

– єдині для всіх видів банків – державних і комерційних – низькі ставки відсотка з метою стимулювання інвестицій з допомогою банківського кредиту.

2. Відмова від застарілих положень класичної школи про автоматичне саморегулювання економіки та перехід до її державного регулювання, що вимагатиме здійснювати державне диригування на макроекономічному рівні,

залишаючи регулювання на мікроекономічному рівні економічним суб'єктам.

3. Розміщення державного замовлення на продукцію та послуги військово-промислового, авіаційно-космічного та соціального комплексів.

4. Вкладення державних коштів у галузі соціальної сфери – охорона здоров'я, освіта, культура, спорт, туризм [158, с. 276].

Дж. Кейнс акцентував на дослідженні залежностей і пропорцій між загальними народогосподарськими величинами – національним доходом, заощадженнями, інвестиціями, споживанням. Він дійшов висновку, що вирішення життєво важливих проблем високорозвиненого капіталістичного суспільства слід шукати не на стороні пропозиції ресурсів (їх рідкості, цінності), а на стороні «ефективного попиту» (та його компонентів – споживчого та інвестиційного), що забезпечує реалізацію цих ресурсів.

Вихідною темою аналізу в роботі Дж. Кейнс визначив проблему зайнятості, оскільки безробіття в той період набуло катастрофічного для капіталізму характеру. «Саме у визначенні обсягу зайнятості, а не у розподілі праці тих, хто вже працює, наявна система виявилася непридатною», – писав він.

Економіст вважав, що від підвищення одиниці заробітної плати проти темпів зростання ефективності виробництва залежить стійкість чи нестійкість цін. Тому у роботі Дж. Кейнса було закладено основи теорії інфляції витрат, тобто зростання цін, пов'язаного зі збільшенням грошової заробітної плати, що виникає ще до досягнення повної зайнятості.

Виходячи з його теорії, головним об'єктом регулювання повинен був стати ефективний попит і насамперед найважливіший його компонент – інвестиції. Учений розглядав два основних інструменти регулювання ефективного попиту – грошово-кредитну систему та бюджет. Пізніше, усвідомивши, що грошово-кредитне регулювання є малоефективним

методом в умовах глибокого спаду, Дж. Кейнс, а потім і його послідовники, більшою мірою використовували ідею бюджетного регулювання, що передбачає використання податків, державних витрат і бюджетного дефіциту для стабілізації економіки та стимулювання її зростання.

У повоєнний період кейнсіанство (вже видозмінене та модифіковане його послідовниками) перетворилося на провідний напрям економічної думки. Цьому сприяла та обставина, що з другої половини 40-х рр. до середини

60-х рр. у Західній Європі та США не було глибоких економічних криз.

Однак структурні та циклічні кризи 70-х рр., особливо криза 1974–1975 рр., інфляція, що поступово набула хронічного характеру, призвели до кризи колишньої економічної політики.

Криза кейнсіанства ознаменувався різким посиленням критики як з боку її традиційних противників – неокласиків-монетаристів, так і з боку самих прибічників теорії Дж. Кейнса. Це нове явище в економічній думці отримало назву посткейнсіанство. Одним із напрямів, що модифікуються, став монетаризм.

Монетаризм загалом реалізується як ліберально-обмежувальна концепція стабілізаційних програм. Типовими заходами державних програм такого роду є [138, с. 172]:

– скорочення бюджетного дефіциту (секвестування державних інвестицій, соціальних видатків, субсидій, підвищення цін на продукцію та послуги держсектора, збільшення податків);

– обмеження зростання заробітної плати, що спрямовується на стиснення споживчого попиту;

– обмежувальна кредитно-грошова політика, введення лімітів на емісію грошей та на державні позики в Центробанку, збільшення ставки банківського відсотка;

– ослаблення контролю за цінами та над експортно-імпортними операціями, заохочення переливу ресурсів в експортний сектор економіки;

– девальвація національної грошової одиниці для оздоровлення платіжного балансу.

Сучасне кейнсіанство продовжує теоретичні пошуки тих вирішальних параметрів економічної системи, які б здійснили ефективну стабілізаційну політику. Воно прагне знайти такі методи економічної політики, які забезпечували б збереження сталої рівноваги та високого рівня зайнятості, але водночас мали б антиінфляційний характер. Основою сталого інфляційного процесу була і залишається спіраль: ціни – заробітна плата.

З другої половини 70-х, а особливо 80-х рр., кейнсіанці змушені були визнати небезпеку безконтрольного зростання бюджетних дефіцитів та державних видатків. Однак головна ідея кейнсіанства – необхідність регулювання ринкової економіки – зберігає важливе значення у політиці урядів розвинених країн і сьогодні. Хоча, відповідно до змін у характері розвитку державності, масштабів та складності економічних систем, змінюються форми та методи регулювання. Зокрема, у 80-ті рр. XX ст. держава проводила політику посилення ринкових механізмів, відмови від низки форм прямого втручання в економіку [100, с. 162]. Це було обумовлено необхідністю скоротити витрати держави, включаючи і соціальні, зменшити бюджетний дефіцит, підвищити ефективність та конкурентоспроможність економіки, сконцентрувати державні ресурси на потребах довготривалого зростання, пов’язаних з НТР, розвитком науки та освіти, зі структурною перебудовою. Криза початку 90-х рр. навпаки, змусила уряди знову звернутися до кейнсіанських методів короткострокового регулювання для підтримки кон’юнктури та подолання надмірного безробіття.

Вивчення теорії та досвіду розвинених країн, розуміння умов, за яких дає ефект той чи інший захід економічної політики, є методологічною

основою державного регулювання економіки, що допомагає уникнути як небезпечних експериментів, так і простого запозичення. Сучасні кейнсіанці зокрема називають захопленість монетаристськими підходами в постсоціалістичних країнах рухом «від великої утопії до великої ілюзії». Вони вважають, що спад виробництва у Східній Європі має причину, однопорядкову зі світовою депресією 30-х рр.: порушення сукупного попиту внаслідок обмежувальної фінансової політики. Ключова проблема, на їхню думку, – подолання спаду, а головна загроза для урядів – безробіття і припинення інвестицій у соціальну сферу, зниження рівня життя людей. Бюджетний дефіцит, з яким монетаристи жорстоко борються, вони розглядають як можливий позитивний стимулятор кон'юнктури.

Монетаристи, натомість, не погоджуються з такими аргументами і зазначають, що у роки розквіту кейнсіанства інфляція була невисокою, а безробіття великим, що у зв'язку з дезорганізацією попиту, на той період не вимагало змінювати структуру виробництва.

У 60-ті рр. прихильники теорії раціональних очікувань та економіки пропозиції (М. Фрідман та ін.) аргументували витіснення держави з економіки та обґрунтовували необхідність масової приватизації державної власності, зниження державних витрат, лібералізації зовнішньої торгівлі [71, с. 23].

Світова практика показала, що ринок автоматично не вирішує проблеми розвитку економіки, не може сам подолати циклічні коливання без катастрофічних наслідків. У відповідь на кризові ситуації, які складаються у різних країнах світу, виникла теорія економічної динаміки (Р. Харрод та ін.), у якій регулівній ролі держави надавалося суттєве значення. У межах цієї теорії у першій третині XX ст. розвинувся інституційний напрям. Представники традиційного інституціоналізму – Т. Веблен, Дж. Гелбрейт, Дж. Коммонс – і неоінституціоналізму – Д. Норт, М. Олсон та ін. – розробили

методологію вивчення ролі держави та її інститутів в економіці. Зокрема, Е. Домар та ін., розглядаючи роль держави, надавали особливого значення впливу на економіку правових норм, розроблених державою, а також створеній ним системі інститутів. Лауреат Нобелівської премії з економіки американець

Д. Норт у 1990 р. опублікував роботу «Інститути, інституційні зміни та функціонування економіки», в якій обґрунтував результативність утручання держави в економіку лише за підтримки громадських інституцій [43, с. 42].

Інституціоналізм досліджує напрями перетворень економіки та суспільства під час їх трансформацій. Відповідно до теорії інституціоналізму динаміка економічного зростання, поведінка суб'єктів господарювання, функціонування ринкових і неринкових механізмів визначаються діючими в суспільстві інститутами. Одне з важливих концептуальних положень інституціоналізму полягає в тому, що ринкова система зазнає глибоких змін у ході історичного розвитку та трансформації інституційних структур. Це становище підтверджує практика розвитку ринку у промислово розвинених країнах: ринок кінця XIX ст., середини і кінця XX ст. відрізняється ступенем його регулювання державою, механізмами обліку підприємцями інтересів суспільства, способами згладжування негативних соціальних наслідків, характером розподілу доходів.

Наступним важливим становищем інституціоналістів, що має значення для трансформації економіки України, є розвиток інституту власності. Проблеми власності були центральними при всіх перетвореннях суспільних систем і форм організації суспільного виробництва. Трансформація української економіки, відповідно до поглядів монетаристів, призвела до роздержавлення, що не враховувало ані значення державних підприємств для забезпечення національної безпеки, ані можливості їх переходу у власність іноземних інвесторів. До того ж приватизація часто призводила до зупинки

навіть високоорганізованих підприємств. Про соціальні наслідки приватизації – розшарування суспільства, зубожіння одних та накопичення капіталів у руках приблизно 3 % населення, написано чимало. Однак домінування недержавного сектора економіки України призвело до результатів, протилежних тим, яких прагнули і обіцяли реформатори, сповідуючи погляди монетаристів.

Отже, теорія інституціоналізму, що базується на підвищенні ролі держави, у період трансформаційних змін проявляється, по-перше, у розробці державою правових норм – того правового поля, в рамках якого діють господарюючі суб'єкти, насамперед, підприємці; по-друге, у створенні інституційних структур – організацій (політичні органи, профспілки, фірми, кооперативи, громадські об'єднання та ін.), які здійснюють зміни в економіці та суспільстві в рамках «правового поля», а також організують взаємодію між людьми для досягнення цілей здійснених змін та захищаючи їх права; по-третє, у розвитку та підтримці тих форм власності, які, одного боку, ефективно реалізують виробничу функцію, а з іншого – оптимально забезпечують соціальні права працівників та створюють економічні умови для забезпечення державою тих соціальних гарантій, які суспільство та економіка самостійно забезпечити не в змозі [10].

Особливості державного регулювання економіки сучасної України визначаються конкретними економічними та історичними умовами.

Дослідження іноземних та вітчизняних учених щодо ролі держави у забезпеченні економічного розвитку країни, шляхів її інтеграції у світову економіку становлять теоретико-методологічну основу формування механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Досвід централізованого планування і управління переконливо показав, що цей спосіб громадської організації виробництва неспроможний вирішувати проблеми різноманітної індустріальної економіки, хоч і здатний

до вирішення певних, обмежених локальних завдань ціною неймовірних зусиль. За всієї непослідовності у здійсненні реформ, обумовлених конкретними історичними обставинами, політичними, економічними та соціальними, зовнішніми та внутрішніми, загальний напрям трансформаційних змін залишається дотепер цілком однозначним і визначеним: на місце зруйнованої централізованої планової економіки та бюрократичної держави має прийти система цивілізованої ринкової економіки, правової держави та відповідного їм громадянського суспільства. Суперечність між оголошеними цілями та реальністю, неефективне використання праці та ресурсів обумовили необхідність принципової переорієнтації у розвитку суспільства на цілі задоволення безпосередніх інтересів людей, децентралізацію управління, зміну форм власності, перехід до ринкових відносин. Цей ринок ще надзвичайно недосконалий, не створено реально чинне конкурентне середовище, відсутня інституційно-законодавча база, покликана гарантувати дотримання всіма суб'єктами загальновизнаних норм і правил, немає ефективних механізмів взаємодії та розмежування функцій між ринком та державою.

Позитивним результатом трансформаційних змін в Україні є те, що економіка інтенсивно інтегрується у глобальні світогосподарські процеси, хоча ціна цієї інтеграції часом занадто велика, що об'єктивно зумовлює необхідність посилення ролі держави у регулюванні цього процесу. В Україні у дещо трансформованому вигляді збереглися цілі сектори, які здатні функціонувати без державного протекціонізму та інших привілеїв і переваг, але без держави неможливе формування дійсного конкурентного середовища, в якому можуть на рівних діяти і конкурувати всі без винятку суб'єкти господарської діяльності тощо [49, с. 17].

В умовах, що склалися, подальша доля реформ дедалі більше залежить від вибору державної економічної стратегії та від прийняття державою

необхідних заходів з контролю за рухом капіталів, регулювання обсягу необхідної грошової маси та її структури, створення передумов для здійснення прямих інвестицій у промислове виробництво, зміни податкової системи та скорочення неплатежів, а також від вибіркової підтримки найбільш життєздатних та конкурентоспроможних виробництв. У контексті цього можна стверджувати, що найважливішим завданням держави є її активне втручання в управління процесом удосконалення структури суспільного виробництва: сталий економічний розвиток досягається на основі високотехнологічних та наукомістких виробництв. За всієї безперечності цього становища, наша держава цю функцію передає ринковим механізмам саморегуляції.

Однією з найважливіших методологічних передумов створення нового, відповідного історичним умовам типу державного регулювання і координації економічної діяльності, що склалися, є підхід до регулівних функцій держави, як до системи, що має внутрішню структуру та ієрархію цілей, засобів і пріоритетів і представляє собою органічне, динамічне ціле, що розвивається.

Теоретичні положення широко застосовуються на практиці державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності всіх країн світу. Роль держави в економіці та соціальній сфері – ключове питання економічної програми та створення рівних умов конкуренції для всіх економічних агентів. Досвід Східної Європи, Китаю та країн СНД показав, що нові ефективні ринкові інститути можуть бути створені лише сильною державою [56, с. 210].

Крім того, об’єктивною реальністю є суперечливість інтересів суспільства загалом, держави, регіонів, галузей, підприємств, об’єднань. І лише регулівний вплив держави здатний формувати та підтримувати баланс інтересів.

У країнах з розвиненою ринковою економікою вирішуються два основні завдання державного втручання у розвиток регіонів: перше – передбачає таке розміщення та характер просторової організації економічної діяльності, за якої жителі всіх регіонів мають орієнтовно рівні можливості досягти бажаного добробуту; друге – вимагає раціонального використання виробничого і ресурсного потенціалу кожного регіону, з метою загальнонаціонального добробуту.

Основними функціями держави у сфері економіки є визначення стратегічних цілей та засобів розвитку; формування сприятливого інвестиційного та підприємницького клімату, а також сприятливих соціальних умов функціонування економіки (включаючи соціальну підтримку цілей та засобів реалізації національної стратегії); підтримка національного бізнесу у зовнішньоекономічній сфері.

Регулювання економіки передбачає:

– розробку теоретичних основ, концепції та стратегії розвитку;

– створення стабільної нормативно-правової бази та ефективної системи державного контролю за виконанням законів;

– визначення форм, методів та інструментів впливу органів законодавчої та виконавчої влади на виробників та експортерів;

– створення економічних умов, що стимулюють виробничо-комерційну діяльність [72, с. 231].

Вивчення світового досвіду показує, що держава використовувала різні моделі втручання в економіку на різних етапах розвитку. З кінця 90-х рр., на думку експертів Світового банку, такою моделлю є «модель ефективної держави», під якою розуміється держава, яка є каталізатором та помічником ринку, що стимулює та доповнює діяльність приватного бізнесу в національному та світовому масштабі. Розуміння цього становища в Україні присутнє лише на рівні вищої влади. Тільки сильна, ефективна та

демократична держава в змозі захистити громадян, економічні свободи, здатні створити умови для благополучного життя людей та для процвітання нашої Батьківщини.

Тобто йдеться про нову якість ролі держави у зовнішньоекономічній діяльності, зумовлену новим етапом розвитку світової економіки. У зв'язку з цим логічно виникає необхідність аналізу впливу нових тенденцій розвитку міжнародних економічних відносин управління зовнішньоекономічною діяльністю держави.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності має власну специфіку, порівняно з регулюванням інших сфер національної економіки. Ця специфіка обумовлена необхідністю кожної держави зважати на міжнародні норми та принципи світової торгівлі. Будь-яка держава при регулюванні зовнішньоекономічної діяльності з метою розвитку та підвищення ефективності своєї економіки, реалізації своїх національних інтересів, не повинна обмежувати інтереси інших країн та зобов'язана діяти у межах тих правил, що вироблені міжнародними організаціями.

В умовах глобалізації світової економіки та посилення регулівної ролі міжнародних економічних організацій складається система наднаціонального регулювання зовнішньоекономічних зв'язків держав світу, що передбачає двосторонні, багатосторонні, регіональні угоди, Міжнародні товарні угоди та Угоди СОТ.

У своїх зовнішньоекономічних зв'язках держава не може не враховувати ті зміни, що відбуваються у світовій господарській системі під впливом таких тенденцій у її розвитку, як лібералізація міжнародної торгівлі, інтеграція, транснаціоналізація та глобалізація господарського життя, посилення регулівної ролі міжнародних організацій.

Скасування державної монополії зовнішньої торгівлі в України, дозвіл підприємствам незалежно від організаційно-правових форм виходити на

зовнішній ринок, розширення прав регіонів у сфері зовнішньо-економічної діяльності принципово змінили її масштаби та значення і водночас обумовили низку складних проблем, зокрема, поглиблення залежно від зовнішнього ринку, «витоку» капіталів тощо. Лібералізація економіки одночасно вимагала посилення регулювання зовнішньоекономічної діяльності як на рівні держави, так і на рівні регіонів, але цього не сталося.

Скасування монополії зовнішньої торгівлі і, отже, припинення діяльності держави як абсолютного її регулятора, що є позитивним і відповідає сучасним тенденціям розвитку світової економіки, призвело до появи зовнішньоекономічних відносин, що стихійно складаються, до формування нерегульованого, нецивілізованого, напівкримінального ринку, що часто суперечать національним інтересам. Тому розвиток української економіки в перехідний період, в умовах лібералізації зовнішньоекономічної діяльності та дії ринкових механізмів, не дали результатів у вирішенні тих найголовніших завдань, які були поставлені: інтеграції у світове господарство, ефективної з погляду інтересів розвитку української економіки, системної трансформації та структурної перебудови.

Найбільш складною і менш вирішальною стала структурна перебудова, зокрема й у зовнішньоекономічному комплексі. Як наслідок, розвивалися негативні явища у сфері зовнішньої торгівлі і на внутрішньому ринку – низький рівень конкурентоспроможності українських товарів, товарна структура експорту, властива країнам, що розвиваються, висока питома вага імпортного продовольства на ринку, підвищення технологічної залежності від розвинених країн і т. д. Ці проблеми мали вирішити за умови послідовного реформування економіки під час її структурної перебудови. Однак інтеграція у світове господарство і системна трансформація почалися з лібералізації зовнішніх зв’язків, коли внутрішній ринок тільки почав розвиватися, українські підприємства не були готові до роботи на ринкових

засадах, не могли конкурувати із іноземними товарами, що заполонили наш ринок.

Невигідна для реального сектора української економіки ситуація складалася на тлі національної валюти, що знецінюється, що штовхало підприємства на пошук можливостей виходу на зовнішній ринок будь-якими способами при майже повній їх непідготовленості до ефективного ведення зовнішньоекономічної діяльності. За таких умов головним завданням державного регулювання було формування законодавчої бази зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення розумного протекціонізму вітчизняним виробникам, створення сприятливих економічних пріоритетів і організаційних умов розвитку всіх видів і форм ЗЕД, підвищення її ефективності, захист національних інтересів під час експорту та імпорту.

З метою поліпшення становища України у вирішенні проблем неплатоспроможності країни, до завдань середньострокового характеру у сфері регулювання зовнішньоекономічної діяльності входили [97, с. 281]:

– скорочення та відмова від кількісних обмежень у зовнішній торгівлі, використання економічних методів регулювання, перехід до єдиного курсу гривні;

– зближення структури внутрішніх та світових цін, послідовне зниження ставок експортного тарифу скасуванням його на значну кількість товарів до початку 1996 року, запровадження уніфікованого імпортного тарифу;

– підтримка експорту та розширення ринків збуту української продукції.

Незважаючи на низку позитивних зрушень, що стали результатом політики лібералізації, що проводиться, сучасний стан зовнішньоекономічного комплексу однак не відповідає як економічному потенціалу країни, так і завданням виходу з економічної кризи і забезпечення

стабільного економічного зростання. У сучасній товарній структурі українського експорту основні позиції займають мінеральні продукти, метали, дорогоцінні камені та вироби з них.

Однією з основних тенденцій зміни у структурі експорту промислово-розвинених країн у наш час є збільшення частки послуг. Питома вага експорту послуг в українському експорті менше 2 %, що майже вдесятеро менше, ніж у розвинених країнах.

За товарним наповненням структура українського експорту (як і імпорту) відповідає економічному потенціалу країни.

За останнє десятиліття відбулися кардинальні зрушення у географічному розподілі зовнішньої торгівлі України. Якщо до розпаду СРСР основні експортно-імпортні операції були спрямовані на країни колишнього соціалістичного табору, то нині переважають промислово розвинені країни [103, с. 151].

Зміна становища України у міжнародній торгівлі можлива лише за посилення ролі держави у створенні умов виробництва конкурентоспроможної експортної продукції і підтримки експорту. Для практичної реалізації цієї мети розроблялася концепція, стратегія, політика та нормативно-правова база.

Найважливішою тенденцією розвитку світової економіки є її глобалізація, глибинна сутність якої полягає в тому, що світова економіка переходить у якісно новий стан, зумовлений інформаційною революцією та швидким розвитком комунікаційних технологій. Нові технології створили можливості отримання інформації в реальному режимі часу з будь-якої відстані. А це, натомість, створює реальні можливості для обґрунтованого та швидкого прийняття управлінських рішень з різних питань розвитку зовнішньоекономічної діяльності на різних рівнях господарювання.

Глобалізація полягає в тому, що світове економічне співтовариство перетворюється на цілісну економічну систему, органічним елементом якої стають національні економіки.

Національні економіки з кінця XX ст. пов'язує не лише міжнародний поділ праці, а й глобальна фінансова система, планетарна інформаційна мережа, гігантські за своїми масштабами виробничо-збутові структури. Це, зі свого боку, призводить до переходу від замкнутих національних господарств до відкритих національних економік. Якщо в 50-х рр. XX ст. відтворювальна відкритість становила загалом 16 %, то з 2003 року вона зросла у понад двічі, і з урахуванням зовнішньоторговельного обороту комерційних послуг, становила майже 48 % [115, с. 317]. Це означає, що майже половина товарів і послуг, що споживаються у світі, повністю і/або частково створюються за межами тих країн, де вони споживаються. Визначальну роль у цьому процесі відіграють ТНК, які формують міжнародний розподіл праці відповідно до своїх інтересів, залежно від розміщення у державах світу чинників виробництва, необхідних корпораціям. Зокрема, філії ТНК промислово розвинених країн розвивають у нових індустріальних країнах міжнародні коопераційні зв'язки, тобто формують технологічні ланцюжки, окремі ланки яких у різних країнах функціонують за єдиним планом.

Характерною особливістю сучасного етапу розвитку світової економіки є те, що в останні десятиліття у всіх країнах світу чималу роль відведено структурній розбудові народногосподарського комплексу. Нова економіка індустріально розвинених країн є сукупністю сучасних, високотехнологічних, наукомістких виробництв. Саме вони є основою розвитку сучасних форм міжнародного економічного співробітництва. Значною мірою цей процес здійснюється під впливом ТНК, та у зв'язку з цим посилюється залежність національних економік від міжнародних економічних відносин. Але за таких умов роль держави у захисті

національних інтересів від впливу зовнішньоекономічних факторів має зростати. Проте держави стикаються із серйозною проблемою, оскільки використання ними традиційних форм, методів та засобів захисту національної економіки обмежується міжнародними угодами, прийнятими міжнародними організаціями, а також зустрічними діями держав-контрагентів та ТНК. Отже, регулювання державою зовнішньоекономічної діяльності має бути вбудоване у механізм міжнародного регулювання міжнародних економічних відносин.

Нові обставини, що склалися в світі, а також інтеграція України у світове господарство ставлять перед нашою державою найскладніше завдання – формування свого місця в міжнародному поділі праці як великої промислової країни, а не сировинного придатка індустріально розвинених країн. Поки що інтеграція України у світове господарство йде лінією паливно-сировинної спеціалізації та імпорту продовольчих товарів, машин, устаткування, електротоварів, побутової техніки, парфумерії та косметики. Зміна місця України у міжнародному поділі праці передбачає використання всіх форм міжнародного науково-виробничого співробітництва, розвиток усіх видів та форм зовнішньоекономічної діяльності, а не лише зовнішньої торгівлі [130, с. 281].

Держава повинна створювати умови для реалізації стратегічної мети, визначеної у Державній програмі розвитку експорту, удосконалення структури українського експорту, що розуміється як тривалий еволюційний процес підвищення ефективності та масштабів експортної діяльності на основі розширення асортименту та покращення якості експортованої продукції, удосконалення товарної та географічної структури експорту, використання прогресивних форм міжнародного торговельно-економічного співробітництва.

У зв’язку з такою постановкою, необхідно визначити поняття зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) та зовнішньоторговельної діяльності (ЗТД).

Тлумачення обох цих понять запропоновано у законах. Натомість в економічній літературі представлені різні визначення зовнішньоекономічної діяльності.

ЗЕД – це виробничо-комерційна діяльність різних її учасників, що має за мету здійснення експортно-імпортних операцій, а також участь у міжнародному виробничому співробітництві.

Зовнішньоекономічна діяльність здійснюється у різних видах, тобто у різних сферах економічних інтересів суб’єктів господарювання. Кожен вид ЗЕД проявляється у різних формах – через певні способи зв’язків з іноземними партнерами (експорт, імпорт, лізинг, франчайзинг тощо).

Механізм регулювання видів та форм ЗЕД має свої особливості щодо кожної з них.

Матеріальною основою ЗЕД є зовнішньоекономічний комплекс (ЗЕК) країни – сукупність галузей, підгалузей, об’єднань, підприємств, фірм, які виробляють та реалізують експортну продукцію, а також здійснюють інші види та форми зовнішньоекономічних зв’язків. Тому механізм регулювання ЗЕД орієнтований на вдосконалення ЗЕК, створення сучасного виробництва, здатного виробляти конкурентну на світових ринках продукцію.

Умовами успішного розвитку зовнішньоекономічного комплексу є: нарощування експортного потенціалу, включення до різноманітних форм спільного підприємництва, наявність конкуруючих виробництв, підвищення самостійності регіонів, підприємств, фірм. Успішний розвиток галузей, що входять до зовнішньоекономічного комплексу, впливає на вдосконалення економіки країни загалом і, у такий спосіб, сприяє підвищенню конкурентоспроможності нації [135, с. 328].

Науково-технічне співробітництво проявляється у формах технологічного обміну, під яким розуміється взаємопроникнення науково-технічних знань та виробничого досвіду, як результат спільних досліджень на замовних засадах, які здійснюють різні країни.

Важливим результатом прогресивних змін у структурі суспільного виробництва та розвитку на цій основі прогресивних форм ЗЕД, має стати виробництво та експорт машинно-технічної, наукомісткої продукції.

У країнах ринкової економіки інфраструктура зовнішньоекономічної діяльності набула широкого розвитку завдяки підтримці держави. Зокрема, у багатьох західних країнах існують інститути експорту, що є некомерційними організаціями, які надають широкий спектр послуг за низкою напрямів: інформації, маркетингу, виставок, бізнес-супроводу за кордоном, послуг зв'язку тощо. За напрямом «інформація» надаються послуги з наступних питань:

– надання відомостей про експортерів, імпортерів, оптовиків та дистриб'юторів у різних країнах світу;

– інформація про виставки та ярмарки в різних сферах бізнесу;

– торгових та митних правил у країнах світу;

– статистичних даних, що стосуються економічної діяльності у різних галузях за різними товарами та країнами [151, с. 87].

Крім того, в індустріально розвинених країнах при міністерствах, що здійснюють регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, є фонди розширення експорту.

Значення зовнішньоекономічної діяльності зумовлює її державну підтримку, що полягає насамперед у створенні умов для розвитку всіх видів і форм зовнішньоекономічної діяльності, що вимагає врахування сформованих у міжнародній практиці принципів, що випливають з лібералізації світової торгівлі та розширення сфер наднаціонального регулювання міжнародних

економічних відносин, наприклад, щодо митно-тарифного регулювання, обмеження нетарифних заходів тощо, а також регулювання на основі двосторонніх та багатосторонніх угод із іноземними країнами, що передбачають лібералізацію взаємної торгівлі, вирішення на рівні міжурядових комісій з торговельно-економічного співробітництва проблем структури та динаміки торгових потоків країнами.

Отже, на основі вищевикладеного можна сформулювати такі цілі державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Насамперед, це забезпечення умов ефективної інтеграції України у світову економіку при захисті галузей української економіки та господарюючих суб'єктів ЗЕД від несприятливих впливів іноземної конкуренції. Однією з найважливіших цілей державного регулювання, яка реалізовуватиметься у перспективі, поставленій ще у Державній програмі розвитку експорту, є просування українських товарів та послуг на світовому ринку. Реалізація названих цілей обумовлює необхідність розвитку різних форм міжнародної інтеграції та кооперації. Якщо реально дивитися на можливості конкретного виконання поставленого завдання, то її реалізація, передусім, повинна здійснюватися в рамках країн СНД і ЄС, оскільки перші традиційно були пов'язані коопераційними зв'язками з Україною, а країни Європейського Союзу територіально ближче і технологічно в них Україна більше зацікавлена; і навіть розвитку вертикально інтегрованих структур холдингового типу, оскільки великі корпорації швидше зможуть модернізувати основні фонди на сучасній техніко-технологічній базі, вони мобільні у використанні як капіталу, так і своїх потужностей, ринків збуту [173].

Міжнародна кооперація вітчизняної промисловості знизить витрати на освоєння ринків збуту. Країни, які контролюють нині процес створення нових технологій, у перспективі контролюватимуть і ринки збуту тих товарів, які створені за допомогою цих технологій, на основних світових

ринках, свідомо витісняючи звідти країни периферії, зокрема й Україну. Глобалізація основних ринків уже сьогодні об'єктивно змушує Україну брати активнішу участь у міжнародному поділі праці не тільки в промисловості, аграрній сфері, а й у галузі наукової та інноваційної діяльності, в освіті, наукомістких та інформаційних технологіях. Для України вкрай важливо збільшити свою частку в експорті результатів інтелектуальної діяльності, оскільки чимало молодих учених, фахівців науково-дослідних інституцій уже покинули Україну через безробіття, зниження державного замовлення на наукові дослідження, особливо фундаментального характеру. Найважливішою стратегічною метою держави має стати збільшення бюджетних видатків на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи.

У сфері стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності Україна має перейти від торговельно-посередницької та постачальницько-збутової моделі до інвестиційно-інноваційної. Основне завдання полягає у вбудовуванні у вітчизняну економіку відповідної зовнішньоекономічної макромоделі. Під останньою розуміється система економічних інститутів, які забезпечують взаємодію виробництва зі світогосподарською сферою для вирішення стратегічних завдань. Інтернаціоналізація господарського життя і ті нові форми, в яких вона виступає, починаючи з останньої третини XX ст., зумовлюють, з одного боку, посилення ролі держави, а з іншого – якісні зміни у цій ролі.

Нове у державному регулюванні зовнішньоекономічної діяльності полягає у самому підході до ролі держави.

Цей новий підхід принципово змінює сутність ролі держави у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності, принципів, на яких вона ґрунтується, зміст функцій регулювання ЗЕД та їх співвідношення; з'являються нові завдання та методи їх вирішення.

Одночасно посилюється функція контролю з боку держави за виконанням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинного законодавства, забезпечення національної безпеки [181, с. 163]. Одне з найважливіших завдань держави – підтримка експорту.

У разі лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, необхідності дотримання і правил, установлених міжнародним співтовариством, регулівна роль держави полягає в інших, ніж в умовах адміністративно-командної системи, принципах. Серед них зокрема такі принципи:

– рівність та недискримінація учасників зовнішньоторговельної діяльності, якщо інше не передбачено законом;

– взаємність щодо іншої держави (групи держав);

– гласність у створенні, прийнятті та застосуванні заходів державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності передбачає її фінансове, валютне, кредитне, митно-тарифне та нетарифне, технічне регулювання, забезпечення експортного контролю. Кордони державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності визначаються, з одного боку, потребою розширення національного експорту та розвитку форм міжнародної кооперації, з іншого – правилами міжнародних організацій, що втілюють головну тенденцію розвитку світогосподарських зв'язків – їх лібералізацію. У такий спосіб державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності має ґрунтуватися на принципі адекватності, під яким розуміється створення інституційної системи, спрямованої на захист національних інтересів у рамках обліку глобалізаційних тенденцій та системи наднаціонального регулювання світогосподарських зв'язків, що склалися. Принцип адекватності має враховуватись при формуванні державної зовнішньоекономічної політики.

1.2 Концептуальні напрями державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Кардинальні зрушення, що відбуваються у сучасному світовому господарстві, вимагають від держави своєчасної реакції, з метою забезпечення конкурентоспроможності країни за умов стрімкої глобалізації ринків, капіталів, інформації, товарів, послуг, робочої сили. Успішна інтеграція у ринок забезпечується активізацією господарської внутрішньої енергії, підприємницької активності і видозміною ролі державних органів влади країни.

Керівник департаменту податково-бюджетних проблем МВФ Віто Танці пише: «Багато економістів і політологів розмірковують про роль держави у світі, де наука і техніка досягають колосальних успіхів, а економіка окремих країн стає дедалі більш інтегрованою». Зрозуміло, що ця роль має бути іншою, аніж у минулому, коли економіка перебувала на нижчому рівні розвитку, була менш відкритою, використовувалися простіші технології, а інформація була важкодоступна.

Реальність нинішньої ситуації в України жорстко ставить питання не просто про розширення регулівного впливу держави на економіку та залучення до її орбіти нових сфер і видів діяльностей, а про перегляд самої концепції державного регулювання економічних процесів. Держава повинна виступити тепер як головний гарант життєздатності та ефективного функціонування економічної системи, та одночасно активним організатором та координатором економічних зусиль, що визначають оптимальні цілі та параметри суспільного розвитку, що створюють умови та механізми їх досягнення. Йдеться, отже, про формування нової цілісної системи державного регулювання економіки та зокрема зовнішньоекономічної діяльності, що відповідає нинішньому етапу трансформаційного процесу в Україні [184, с. 28].

Форми та межі регулівних функцій держави у різних економічних системах розглядаються в економічній науці з моменту її виникнення. Майже немає жодної школи або напряму економічної думки, в яких представники найрізноманітніших гілок системи економічного знання і поглядів не робили спроб вирішити цю макроекономічну проблему.

Для аналізу та оцінки участі держави у процесах реформування економіки та, насамперед, в аналізованій у цьому дослідженні сфері зовнішньоекономічної діяльності, як одного з основних факторів ринкових перетворень народного господарства країни, доцільно простежити еволюцію наукових теорій регулювання зовнішньоекономічних зв'язків.

У вічних дебатах учених-економістів провідна роль відведена темі протиставлення протекціонізму та вільної торгівлі. З моменту виникнення у XVI ст. сучасних національних держав їх уряди, шляхом скорочення імпорту, прагнуть захистити своїх виробників від іноземної конкуренції, одночасно допомагаючи їм у боротьбі на світових ринках. Одне з постійних завдань теоретиків світової економіки – аналіз протекціоністської політики, її критика та доказ переваги більш вільної торгівлі.

До ранніх протекціоністських доктрин відносять меркантилістів. Їхні ідеї панували протягом майже трьох століть (кінець XV–XVIII ст. ст.). Захищаючи інтереси торгового капіталу, меркантилістами вперше були зроблені спроби з'ясувати причини розвитку зовнішньої торгівлі, результати її впливу на всю господарську систему держави [190, с. 198].

Головна ідея ранніх меркантилістів спиралася на концепцію «грошового балансу», яка обґрунтувала необхідність для держави не допускати вивезення грошей за кордон. Відстоювалася і реалізовувалась ідея державної монополії як на торгівлю валютою, так і на перепродаж іноземних товарів за допомогою т. зв. «складених місць».

Політика раннього меркантилізму гальмувала міжнародну торгівлю і могла здійснюватися лише до завершення процесу формування абсолютистських країн, які усвідомили роль зовнішньої торгівлі у процесі великих географічних відкриттів. Тому на зміну концепції «фінансового балансу» прийшла теорія «активного торгового балансу» пізнього меркантилізму.

Француз А. де Монкретьєн, його прихильники та послідовники доводили, що держава стає тим багатшою, чим більшою є різниця між вартістю вивезених та ввезених товарів. Різниця забезпечувалася двома шляхами: по-перше, вивозом готових виробів (а не сировини) з країни; по-друге, за допомогою посередницької торгівлі, при цьому заборони на вивезення грошей із країни рекомендувалося скасувати.

У такий спосіб політика активного протекціонізму, що сформувалася, була спрямована на стимулювання експортного виробництва і зменшення імпорту промислових виробів. Нині постулати вчення меркантилістів перегукуються з ідеями протекціонізму, тому концепцію меркантилістів часто називають докапіталістичним протекціонізмом.

У полеміці з поглядами меркантилістів, яку вели класики політичної економіки Адам Сміт та Давид Рікардо, було обґрунтовано протилежний підхід до оцінки вигод міжнародної торгівлі, т. зв. концепція вільної торгівлі (фритредерство).

А. Сміт проголосив ідею, що зростання добробуту націй значною мірою обумовлене поглибленням поділу праці, зокрема й міжнародного. Кожна країна, згідно з А. Смітом, повинна спеціалізуватися на виробництві того товару, де вона володіє абсолютною перевагою, тобто здатністю виробляти такий товар з меншими витратами (обсягами факторів виробництва, що залучаються), ніж у країнах, з якими вона вступає в торгові відносини. Відбір галузей міждержавної спеціалізації пропонувалося надати

«невидимій руці» конкуренції, а державне втручання звести до мінімуму [194, с. 187].

Надалі Д. Рікардо у створеній ним теорії порівняльних переваг довів, що аналізовані А. Смітом абсолютні переваги виступають як виняток із загального правила. Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо є універсальною, адже обґрунтовує переваги будь-якого поділу праці не лише між націями, а й між регіонами, підприємствами та підприємцями всередині національних господарств. Проте спочатку вона була розроблена для аналізу торговельних відносин між країнами, тому є загальновизнаною теоретичною основою для обґрунтування причин та напрямів міжнародної торгівлі.

Д. Рікардо довів, що торгівля між країнами вигідна й тоді, коли країни виробляють однаковий асортимент товарів і навіть тоді, коли одна країна всі ці товари виробляє з меншими витратами, ніж інша, тобто має в певній галузі абсолютно більшу ефективність. Висновки про доцільність обміну було зроблено на підставі зіставлення порівняльних витрат.

В економічній теорії обґрунтування переваг міжнародної спеціалізації не обмежилося класичною схемою Рікардо. У ХХ ст. закономірності міжнародної спеціалізації досліджувалися в працях Е. Хекшера, Б. Оліна, Дж. Кейнса, Р. Харрода, П. Самуельсона та ін.

Розвиток теорії «відкритих» міжнародних економічних відносин пов’язаний з іменами вчених-економістів Р. Хаберлоу, Е. Хекшера, Б. Оліна, Д. Лейдлера, А. Ліндбека, П. Буомбергера та ін.

Незважаючи на певні відмінності в положеннях концепції «вільної торгівлі», погляди вищезгаданих дослідників зводяться до одностайності в обґрунтуванні принципу порівняльних витрат виробництва, згідно з яким у зовнішній торгівлі рано чи пізно встановлюються такі ціни на експортовані та імпортовані товари, «за яких товарний обмін між країнами, які ведуть між собою торгівлю, знайде свій оптимальний рівень. При цьому держави завжди

прагнутимуть експортувати надлишкові та імпортувати дефіцитні для цієї країни товари» [201, с. 98].

Пізніше було виявлено, що не явища міжнародної торгівлі вкладалися у схеми прихильників зазначеної концепції. У 40-50-ті рр. XX ст. були спроби вдосконалити раніше обґрунтовані моделі «вільної торгівлі». Зокрема, у 1948 році провідний американський економіст П. Самуельсон висунув новий доказ ефективності відкритої економіки, в якому стверджував, що в умовах «досконалої конкуренції» світового ринку мобільних товарів міжнародний обмін товарами вирівнює ціну факторів виробництва між країнами.

Подальший розвиток теорія зовнішньої торгівлі набула у працях Нобелівських лауреатів У. Леонтьєва, Р. Вернона, Р. Хафбауера, М. Портера.

У результаті теорія порівняльних переваг стала передбачати поняття технічного прогресу та нерівномірності його розподілу, позафірмової економії коштів, різниці між країнами в зарплаті тощо.

У західних дослідженнях проблем міжнародної торгівлі широкого поширення набула також теорія зовнішньоторговельного мультиплікатора. Відповідно до цієї теорії ефект, що справляється зовнішньою торгівлею (зокрема, експортом) на динаміку зростання національного доходу, розмір зайнятості, споживання та інвестиційну активність, характеризується певними для кожної країни кількісними залежностями і може бути обчислений та представлений у вигляді певного коефіцієнта – мультиплікатора. Зростання експортних замовлень, розміщених у порівняно невеликій кількості експортоорієнтованих регіонів, галузей і підприємств, спочатку обумовлять збільшення виробництва продукції і, отже, заробітної плати у сферах, суміжних з експортними виробництвами. Потім спричинять вторинні споживчі витрати.

Представлені економістами-теоретиками вчення практично підтверджувалися надзвичайно високими темпами розвитку міжнародної

торгівлі. За інтенсивністю період між 1950–1970 роками західні фахівці характеризують як «золоте століття» світової торгівлі.

Якщо зосередитися на працях українських економістів кінця XIX – початку XX ст. ст., то для них більш прийнятною є позиція, що орієнтує на відносну автаркію, при використанні зовнішнього ринку лише як якогось придатка або у винятку. Аргументами виступали: забезпечення економічної незалежності; піднесення нації, яку слід годувати, одягати та обслуговувати за рахунок власних ресурсів; вивезення сировини та продовольства – це шлях до виснаження країни; ввезення «фабрикатів» витісняє українські товари з внутрішнього ринку та створює робочі місця за кордоном; зовнішня торгівля носить неповноправний характер, прирікаючи Україну на відставання, що вигідно лише Заходу [210, с. 89].

В Україні почав актуалізуватися чітко виражений ліберальний погляд на цю проблему, прибічників відкритості більше цікавили перспективи, місце України у світовому розвитку, небезпека «усамітнення». О. В. Мороз писав: «Без західної думки ми залишалися б на одному фундаменті» [215, с. 67].

У чистому вигляді політика вільної торгівлі та протекціонізм сучасними державами не застосовуються. Поєднання цих підходів у тій чи іншій пропорції відрізняє зовнішньоторговельні політики різних країн у різні періоди їх розвитку.

Значна відкритість, лібералізація торгівлі характерні для періодів високих темпів економічного зростання, сильного експортного потенціалу (Англія на рубежі XIX і XX ст. ст., США після Другої світової війни) – і, навпаки, у періоди економічного спаду, ослаблення експортних потенціалів, зазвичай, більше прислухаються до аргументів прихильників протекціонізму. Серед цих аргументів найбільш вагомими є: захист національних виробників від іноземної конкуренції; збереження робочих місць у вітчизняних виробництвах, які конкурують з імпортом; захист галузей, пов’язаних із

національною обороною; застосування заходів у відповідь у разі встановлення бар'єрів партнерами з торгівлі.

Зокрема, Велика депресія 1929–1933 рр. стимулювала боротьбу з відгородженням ринків. Ініціювали цю боротьбу США, прийнявши в 1930 р. сумнозвісне тарифне законодавство Смута – Хаулі. Відповіддю було зведення торгових бар'єрів майже всіма розвиненими країнами. Результат – різке скорочення обсягів світової торгівлі.

Період після Другої світової війни характеризувався посиленням позицій прихильників вільної торгівлі. З кінця 80-х рр. і аж дотепер спостерігається сплеск протекціоністських тенденцій.

Незважаючи на всю прогресивність ідей вільної торгівлі, майже всі країни-учасниці світового ринку більшою чи меншою мірою вдаються до різноманітних протекціоністських обмежень при здійсненні торгових операцій.

До того ж за останні роки виникла та набула розвитку теорія нового протекціонізму, автори якої заперечують той факт, що єдиним вирішенням світових економічних проблем є скорочення торгових бар'єрів. Новий протекціонізм виник із конфлікту вільної світової торгівлі з проблемами зайнятості, захисту довкілля та соціальної рівності. Його прибічники виступають за скорочення світової торгівлі, шляхом захисту національних ринків та запровадження заходів щодо заохочення торгівлі вітчизняними товарами.

За нинішніх умов для України особливої значущості набуває проведення державними органами гнучкої зовнішньоекономічної політики, спрямованої, з одного боку, на поступове входження країни в систему міжнародних економічних відносин, а з іншого – на захист основних позицій національної економіки за допомогою протекціоністських заходів доти,

допоки вітчизняні галузі не виявляться в змозі успішно конкурувати на світовому ринку.

Ліберальна ринкова економіка, зазвичай, розглядається в контексті функціональної та інституційної відкритості держави. Функціональна відкритість передбачає ступінь залучення країни у міжнародний поділ праці, тобто міру залежності національного відтворення від зовнішньоекономічних зв'язків. Цей захід визначається величиною тієї частини ВВП, яка проходить через канали зовнішньої торгівлі країни для забезпечення стабільного виробництва, розподілу та споживання. Насправді функціональна відкритість зазвичай оцінюється розмірами експортної та імпортної квот – відношенням обсягів експорту та імпорту до ВВП [247, с. 101].

У ситуації відкритої економіки розвиток національного господарства визначається тенденціями, які є у світовій економіці. Зовнішньоторговельний оборот на певному рівні починає або стимулювати, або гальмувати загальне економічне зростання. На думку економістів, зовнішньоторговельний оборот починає здійснювати стимулюючий або гальмуючий вплив на національне господарство з досягненням рівня близько 25 % до ВВП.

На відкритий характер економіки та формування структури її виробництва також впливає участь країни у міжнародному поділі праці. Щодо замкнутої економіки, структура виробництва залежить як від внутрішніх капіталів і ресурсів, так і від структури внутрішнього попиту. У відкритій економіці МПП впливає на прийняття рішень щодо формування внутрішньої структури виробництва.

Україна у стислі терміни вийшла на досить високий рівень як функціональної, так і інституційної відкритості. За останні п'ять років вартість товарів та послуг, що проходять через зовнішньоторговельний оборот країни, досягала в середньому близько 50 % ВВП, що на 6 пунктів вище за середньосвітову величину зовнішньоторговельної квоти в середині

90-х рр. (43 %). За рівнем товарної експортної квоти Україна випереджає Німеччину, Італію, Велику Британію та інші країни.

Торговий та валютний режими країни у 90-ті рр. були суттєво лібералізовані. Відмовившись від монополії на зовнішньоторговельні операції, держава почала регулювати транскордонні потоки товарів та послуг за допомогою загальноприйнятих інструментів. Була введена внутрішня та зовнішня оборотність національної валюти за поточними операціями: резиденти та нерезиденти отримали змогу у рамках таких операцій вільно обмінювати українські гривні на іноземну валюту та навпаки [251, с. 31].

Однак за реалізації курсу відкрості економіки держава недооцінювала і мало аналізувала іноземний досвід. Посилення відкритості несе з собою не тільки вигоди, а й певні небезпеки, особливо країнам з перехідною економікою, що розвивається. Виникає ризик придушення національних виробників іноземними конкурентами; зростання залежності окремих галузей від світової кон'юнктури, від торгової та фінансової політики промислово розвинених країн; загрози дестабілізації фінансової системи та грошового обігу. В Україні завдання захисту національного виробництва при переході до відкритості виявилося на задньому плані, і країна зіткнулася з негативними сторонами відкритої економіки, що ускладнило і внутрішній економічний розвиток, і взаємодію із зовнішнім світом.

Відкрита економіка як перехідна від командної до вільної моделі, показала свою непрацездатність. Лібералізація у зовнішній сфері йшла випереджальними темпами на відміну від внутрішньої сфери. Реальні економічні відносини почали складатися у підприємств не між собою, а із закордонними партнерами. У такий спосіб було задано неправильний тон усьому процесу залучення економіки у світове господарство.

При цьому не може йтися про ізоляцію від зовнішнього світу. Криза серпня 1998 року продемонструвала залежність України від зовнішніх

джерел фінансування і досить високий рівень втягнутості їх у систему світового господарства. Стан експортоорієнтованих галузей та й усієї української економіки загалом, дедалі більше залежить від кон'юнктури світового ринку. Зниження до середини серпня 1998 року до рекордно низького, порівняно з попередніми роками, рівня світових цін на нафту призвело до значних втрат експортних доходів України і, відповідно, до зменшення податкових надходжень до бюджету. Це, натомість, обумовило ланцюжок інших ускладнень, що погіршили і без того важку фінансову кризу. Експортери втратять частину ринків збуту, внаслідок чого знизиться завантаження потужностей та зайнятість персоналу. Із зменшенням експортної виручки, скоротяться можливості придбання іноземних інвестиційних товарів, що використовуються для модернізації виробництва, а також іншої необхідної продукції, що не виробляється в країні. Виникнуть додаткові проблеми в обслуговуванні зовнішнього боргу та функціонуванні внутрішнього валютного ринку.

Зовнішній ринок виявляє попит переважно на українські паливно-сировинні ресурси і напівфабрикати, фактично відмовляючись від готових виробів унаслідок їх низької конкурентоспроможності.

Активно залучається Україна у світову економіку і щодо імпорту, особливо продовольчих товарів, машин, обладнання, електротоварів, побутової техніки, парфумерії та косметики. Під тиском конкуренції ззовні активізувалися і вітчизняні виробники, які постали перед необхідністю значно підвищувати якість своєї продукції. Проте з метою припинення конкуренції з боку українських підприємств, закордонні компанії нерідко вдаються до тактики недобросовісної конкуренції.

Закордонні позики при розумному їх використанні здатні пом'якшити гостроту фінансових та соціальних проблем у період кризи та вивести країну на траєкторію економічного піднесення. Мексика та деякі інші країни зуміли

свого часу завдяки великим зовнішнім позикам по лінії МВФ та Світового банку, успішно вийти з фінансової кризи і за півтора – два роки забезпечити досить високе економічне зростання.

Надання Україні фінансових ресурсів перебуває у руслі інтересів самих країн-кредиторів, оскільки за нинішнього рівня економічної взаємозалежності потрясіння на українських валютному та фондовому ринках, як показали події серпня 1998 року, негайно і дуже болісно позначаються на фінансових ринках Німеччини, США, Франції та інших держав [262, с. 97].

Однак наростання зовнішнього боргу України супроводжувалося хронічним дефіцитом бюджету, скороченням інвестицій у реальний сектор економіки, майже неухильним згортанням виробництва. Це означає, що державні органи України так і не навчилися раціонально використовувати «підтримку» світової економічної спільноти.

Тому цілком очевидно, що навіть часткова ізоляція України від зовнішніх ринків ускладнить функціонування національної економіки та забезпечення макроекономічної рівноваги.

Кращою в цих умовах має стати змішана, точніше, виборча стратегія розвитку, яка спочатку забезпечить контрольоване входження у світовий ринок.

При вирішенні цієї проблеми налаштування механізму державного регулювання зовнішньоекономічних зв’язків необхідно модифікувати у такий спосіб, щоб, з одного боку, не виникали нові перешкоди для експорту та імпорту товарів, послуг та капіталу, а з іншого – посилювався б вибірковий захист окремих секторів вітчизняного виробництва та внутрішнього ринку за допомогою загальноприйнятих інструментів.

У найближчій перспективі основними завданнями зовнішньоекономічної політики Української держави є: адаптація вітчизняної

економіки до якісно мінливої системи світогосподарських зв'язків; використання взаємодії з іноземними країнами та організаціями на користь внутрішнього економічного зростання; підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів та послуг; поліпшення умов розвитку зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання країни.

Важливою причиною більшості невдач у сфері функціонування української економіки та її реформування є слабкість інститутів влади: відсутність необхідної політичної волі та професіоналізму, невизначеність і навіть безграмотність рішень, бездіяльність, а іноді й прямий саботаж у їхньому виконанні. Злиття владних структур із приватною підприємницькою сферою – звичайне явище для нинішньої України. Усе це негативно позначається на характері і розвитку української економіки [271, с. 299].

Співвідношення між рівнем ринкових свобод і масштабами державного регулювання залежить від низки факторів: загальнонаціональної значущості тих чи інших підприємств та комплексів, ситуації, в якій опинилася країна, цілей, яких прагне досягти держава. Загалом нині це співвідношення переважно залежить від характеру економічної політики влади.

У сучасному світовому господарстві спостерігається тенденція посилення ролі держави у всіх сферах економіки. Однак ця тенденція не є прямолінійною – державне втручання використовується тоді, коли власне ринкові механізми дають збій. У цих випадках відтворення коригується у такий спосіб, щоб після налагодження ринкового механізму державне втручання можна було послабити.

У цьому винятково важливого значення набуває налаштування механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, з метою вирішення численних проблем у питаннях взаємовідносин зі світовою торговою та фінансовою спільнотою. Україні потрібна така зовнішньоекономічна політика, яка максимально відповідала б завданням

економічних перетворень та розвитку господарства, була б вільна від недоліків та прорахунків минулих років.

Політичні та економічні інтереси країни диктують збереження принципової лінії на відкритість економіки, забезпечення вільної взаємодії вітчизняних господарюючих суб'єктів із зовнішнім світом. Проте орієнтація на відкритість неспроможна залишатися єдиним визначальним компонентом зовнішньоекономічної політики країни. У її арсеналі мають бути присутніми заходи, спрямовані на захист національного виробництва та внутрішнього ринку від несприятливих впливів ззовні. Україна повинна забезпечити собі належне місце в нинішньому багатополюсному світі.

Ринкові перетворення, що проводилися в Україні протягом останнього десятиліття, не виправдали тих очікувань, які на них покладала громадськість країни. Краху зазнала не сама ідея реформування господарства, не об'єктивна необхідність ринкових реформ, а стратегія і тактика, прийоми та методи перетворень.

Цілком очевидно, що не існує універсальної моделі економічного розвитку. Проводячи радикальні реформи, не можна не враховувати того величезного досвіду, який накопичила світова цивілізація зі створення оптимальних моделей соціально-економічного розвитку. Свого часу негативний приклад соціалістичного шляху розвитку України змусив західні країни шукати альтернативні моделі, що зрештою призвело до появи моделі соціально-орієнтованої ринкової економіки. Однак усупереч різним догмам, найкращим є економічний устрій, що забезпечує, з урахуванням історичних, політичних та економічних обставин, оптимальну ефективність, за якої економічні цілі гармонійно поєднуються з реальними умовами та соціальними цілями держави.

Наразі Україна має певний шанс, використовуючи позитивний світовий досвід, уникнути помилок та негативних наслідків розвитку цивілізації, з

якими зіткнулися промислово розвинені країни у повоєнний період, та піти іншим шляхом побудови сучасного суспільства.

Глибокі економічна і фінансова кризи української економіки, хоч як парадоксально це не виглядало, стали сприятливим чинником переходу на інші принципи господарської діяльності. Будь-які кардинальні зміни економічної системи не можуть бути абстрактними і, що очевидно, повинні проводитися на користь свого народу. Тому для України необхідні зміна економічної парадигми, зміщення акцентів у бік соціально-ринкового господарства та створення сталої саморегулівної економіки.

Необхідність та неминучість ринкової трансформації народного господарства країни змусили провідних вітчизняних політичних лідерів та вчених-економістів кінця 80-х – початку 90-х рр. по-новому оцінити роль і значення зовнішньоекономічних зв’язків у трансформаційних процесах, що вже тоді починалися [291, с. 49]. Аналіз їх публікацій показує, що, незважаючи на певні відмінності у методах та підходах до цього питання, всі вони одностайно зводилися до думки про якнайшвидше усунення державної монополії на зовнішню торгівлю, надання регіонам та їх суб’єктам господарювання юридичних та фінансових можливостей для розгортання зовнішньоекономічної діяльності.

Дотримуючись позицій реалістичних шляхів початку ринку, провідні економісти країни постійно підкреслювали соціальну орієнтацію та необхідність ефективного державного регулювання трансформаційних процесів та, насамперед, зовнішньоекономічної діяльності країни та її регіонів.

Серед ліберальних підходів до ринкових перетворень можна назвати з деякими умовностями три основні концепції: 1) ліберально-радикальну; 2) державно-ринкову; 3) стратегію модернізації.

Концепція радикальної лібералізації виходить із доцільності максимально можливого усунення держави від усіх сфер економічної діяльності, приватизації значної маси соціальних функцій. Ця концепція перегукується з поглядами монетаристів, які вважають ринкову систему самоврівноважувальною і здатною забезпечити економічне зростання, державі ж відводиться роль арбітра, котрий стежить за дотриманням економічними суб'єктами «правил гри» і регулює грошовий оборот. Провідну роль у боротьбі з інфляцією має відігравати підтримка певного темпу зростання фінансової пропозиції при збалансованості бюджету. Монетаристи вважають рівномірне збільшення грошової маси необхідною умовою забезпечення рівноваги всередині країни, а вільне коливання валютних курсів – умовою зовнішньої рівноваги [8, с. 61]. Короткострокове використання фінансових інструментів вважається непотрібним і навіть неможливим. Подібна теорія особливо актуальна щодо сприятливих періодів економічного розвитку. Саме монетаристська теорія була покладена в основу української економічної реформи, починаючи з 1992 року.

Автори ліберально-радикальної концепції пов'язують невдачі ринкових реформ 90-х рр. з тим, що держава продовжувала нести основний тягар витрат, зберігаючи у зв'язку з цим, високі податки в реальному секторі економіки. Це, натомість, перешкоджало вкладенню інвестицій і не дозволяло перейти від спаду до зростання виробництва.

І хоча проведені ними дослідження та аналіз чималої кількості країн, зокрема й країн з перехідною економікою, свідчать про високі та стійкі темпи зростання середньодушового ВВП саме в тих країнах, де здійснюється найбільш ліберальна та відкрита економічна політика, автори представленої концепції, утім, не врахували деякі специфічні для України фактори. Проведення радикальної лібералізації в українській дійсності схильне до значного ризику. На відміну від східноєвропейських країн, де існувала

полегшеність структури господарства, що склалася ще за радянської влади, орієнтована на споживача, Україні потрібен досить тривалий час для побудови інституційних основ, зокрема розвиненої ринкової інфраструктури. Ефективною т. зв. «шокова терапія» буде лише за умови проведення успішної інституційної та промислової політики, чого в України не було.

Безумовно, загроза соціальної, політичної та фінансової нестабільності, що виникає в таких умовах, здатна звести до нуля всі переваги ринку і, зрештою, до відкату реформ.

На підставі цього можна констатувати, що радикальна лібералізація для української практики не є застосовною.

На думку кейнсіанців, ринкова система нездатна до саморегуляції і тому потребує безперервного державного регулювання, яке здійснюється або у разі порушення рівноваги, або для попередження останнього та підтримки сталого економічного зростання. Держава, згідно з цією теорією, має брати участь у регулюванні структури виробництва, підтримці конкуренції тощо, за допомогою сукупності прямих та непрямих регуляторів [37].

Саме ідеї Дж. М. Кейнса сприяли ґрунтовній перебудові капіталізму, перетворенню його по суті на змішану систему, в якій дія ринкового механізму, укладена в цивілізовані рамки законів і загальноприйнятих правил, пов’язана з державним регулюванням економіки.

В основу своєї макроекономічної теорії Кейнс поклав формування т. зв. ефективного попиту в масштабі всієї країни. Якщо раніше передбачалося, що саме наявність економічних ресурсів та ефективність їх використання визначає величину реального виробництва та пропозиції товарів, а отже, і загального рівня національного доходу, то за теорією Кейнса все відбувалося навпаки: саме попит визначає те, скільки буде інвестовано та вироблено, отже, від рівня коливання попиту залежать динаміка національного доходу та прямо пов’язані з нею рівень та коливання зайнятості. У цьому було

визначено основні інструменти регулювання ефективного попиту: 1) державні витрати, тобто державний бюджет загалом (зокрема й податки); 2) грошово-кредитна політика – державні витрати Кейнс та його послідовники вважали дієвим способом збільшення ефективного попиту в період економічної кризи або депресії. Тоді збільшення грошових доходів населення здатне залучити до активного функціонування виробничі можливості, що не використовуються, зменшити безробіття, сприяти загальному пожвавленню економічної кон'юнктури. Крім того, за допомогою мультиплікатора можна встановити точну кількісну залежність між збільшенням витрат та подальшим зростанням національного доходу.

Крім опори на великі бюджетні витрати держави, кейнсіанська концепція макроекономічної політики передбачає ще три важливі моменти. Перший з них передбачає можливість не дотримуватися суворої збалансованості державного бюджету, яка може відбуватися, на їхню думку, циклічно, тобто коли надлишок надходжень до скарбниці в роки підйому міг компенсувати нестачу бюджетних коштів, що виникла в періоди кризи.

Другий – розробка теорій дефіцитного фінансування державних витрат за рахунок емісії грошей та державних позик.

Третій – усунення пріоритетів у роботі центрального банку – головного інструменту кредитно-грошової політики. Якщо здорова валюта вимагала проведення жорсткої антиінфляційної політики незалежно від кон'юнктури, то тепер кредитно-грошова політика покликана брати участь у регулюванні ефективного попиту: збільшувати її лише в умовах підйому економіки. У результаті кейнсіанська концепція стимулювала виникнення експансіоністської кредитно-грошової політики, яка повинна була не так зберігати стабільність фінансової системи, як сприяти збільшенню витрат і стимулювати економічне зростання загалом.

Недооцінюючи небезпеку інфляції, кейнсіанська концепція своїм акцентом на зростання державних видатків та дефіцитне фінансування економіки, але суті, сприяла розвитку інфляції, що власне і сталося у 70-х роках. Саме тоді виникли нові напрями економічного аналізу, такі як монетаризм, теорія раціональних очікувань та ін.

Однак, це не означало повної відмови від кейнсіанських ідей, які потребують соціальної та економічної стабілізації державного втручання. На основі категорій кейнсіанського аналізу було створено неокейнсіанські теорії циклічного розвитку економіки та відповідні теорії економічного зростання [41, с. 59].

Ця концепція виявилася органічно пов’язаною з нинішніми реаліями економічного розвитку. Разом з економістами консервативного напряму кейнсіанці усвідомлюють нині небезпеку подальшого зростання державних видатків та бюджетних дефіцитів. Вони визнають необхідність бюджетних обмежень. Проте, виступаючи за жорсткішу бюджетну політику, обґрунтовують і важливість використання іншого інструменту регулювання: кредитно-грошової політики. Зниження відсоткових ставок та розширення можливостей кредитування, на їхню думку, сприятиме зростанню інвестиційного попиту та загальному підйому економіки.

Представники вітчизняної державно-ринкової концепції значною мірою спираються на кейнсіанську теорію. Кризовий період економічного розвитку, який нині переживає Україна, положення та висновки кейнсіанської теорії становлять особливий інтерес. Однак необхідно пам’ятати, що кейнсіанська теорія та політика ґрунтуються на існуванні розвиненої ринкової економіки. Україна ж перебуває на початковій стадії розвитку економіки, борючись з її особливостями і труднощами. Крім того, перехідна економіка вимагає особливого підходу до ролі держави, оскільки

це період одночасного ламання старої державної системи управління та створення державою нової ринкової інфраструктури.

Проаналізована вітчизняна державно-ринкова концепція полягає у реалізації пропозицій щодо розширення прямої участі держави в регулюванні економічних та загальносуспільних відносин, що пояснюють кризовий стан української економіки швидким та великомасштабним відходом держави від економічних процесів. Ця концепція обумовлена нібито необхідністю посилення податкових та інших фінансових вилучень на користь державного інвестиційного та поточного фінансування суб'єктів господарювання.

Державна банківська система повинна компенсувати відсутність ефективно працюючого ринкового механізму внутрішньо-і міжгалузевого переливу капіталу. Думки прихильників державно-ринкової концепції зводяться до наступного: оскільки ринкові інституційні реформи не завершені і «невидима рука» ринку в українській економіці дедалі частіше не спрацьовує, то необхідно використовувати методи прямого втручання державних структур в економіку, скорочуючи масштаби застосування адміністративних методів регулювання поступово, мірою становлення ринкової економіки.

Однак практика використання широкої прямої участі держави у господарському житті у постсоціалістичних країнах успіху не мала. Надмірна участь держави в економічних процесах (зокрема вкладення широкомасштабних державних інвестицій) пригнічує розвиток підприємницької діяльності, гальмує впровадження нових світових технічних досягнень. У результаті продовжує зберігатись технологічне відставання вітчизняних підприємств, низька конкурентоспроможність національної продукції на зовнішніх та внутрішніх ринках. Збільшення оподаткування, необхідного для фінансування державних інвестицій та інших витрат,

сприятиме не лише витоку капіталів за кордон, а й ще більшому посиленню корупції та криміналізації економіки.

Станом на сьогодні органи влади України серед безлічі запропонованих моделей зупинили свій вибір на проміжній моделі – «стратегії модернізації», заснованої, з одного боку, на подальшому вивільненні приватної ініціативи та ринкової конкуренції, з іншого – на посиленні ролі держави у забезпеченні «правил гри», створенні сприятливих умов господарювання.

На думку представників цієї концепції, відмовляючись від низки своїх соціальних зобов'язань, одночасно держава зобов'язана взяти на себе і справно забезпечувати ті соціальні гарантії, які суспільство та економіка самостійно забезпечити не можуть.

Розглянута модель розвитку української економіки враховує сформовані на сьогодні фінансові та ресурсні обмеження країни; дає змогу звести до мінімуму соціальні витрати завершення ринкової трансформації, зменшити до певної міри загрози фінансових криз і досягти радикального підвищення рівня життя населення на основі самореалізації кожного громадянина, зниження соціальної нерівності, збереження незалежності та культурних цінностей країни; забезпечити вихід України на якісно новий рівень розвитку та, відповідно, підвищити її значущість у світовому співтоваристві [47, с. 88].

У процесі реалізації запропонованої стратегії розвитку на основі створення рівних конкурентних умов збільшиться приплив нових учасників ринкових відносин, отримає розвиток середнє та мале підприємництво, економічні процеси почнуть регулюватися переважно індикативними, а не адміністративними заходами під впливом ринкових відносин. Українська економіка стане більш відкритою, а це натомість сприятливо позначиться на якості, обсягах і номенклатурі виробленої національної продукції, на залученні як вітчизняних, так і іноземних інвесторів, припиниться відтік

капіталу з країни. Відродиться та отримає новий імпульс розвитку банківська система, зміцниться курс гривні. У наступні десять років має відбутися зниження, а надалі при досягненні низьких значень, збереження інфляції на рівні/за якого забезпечуються умови для сталого економічного зростання.

Зростання доходів середнього класу створить основу для підвищення сталого внутрішнього попиту на продукцію реального та третинного секторів, а збільшення обсягів внутрішнього попиту є основною передумовою економічного зростання.

Водночас прихильники цієї концепції не виявляють надмірного оптимізму в оцінці потенційної економічної динаміки, оскільки навіть за найсприятливішої для країни ситуації (наприклад, прискорення зростання ВВП до 8–10 %), на українську економіку обов'язково впливатимуть коливання світової кон'юнктури. До того ж гострі проблеми, що накопичилися в соціальній політиці, неможливо вирішити за короткий термін.

Сфера зовнішньоекономічної діяльності вимагатиме не просто певних коректив, як вважають автори концепції, а серйозного державного втручання. З боку держави необхідна серйозна фінансова та організаційна підтримка найбільш конкурентоспроможним на світових ринках галузям, насамперед, це стосується науко- та капіталомістких виробництв [55, с. 71].

Другий момент концепції, що зумовлює певні сумніви, стосується питання розвитку малого підприємництва. Концепція більше акцентує увагу на підтримці державними органами розвитку малих та середніх науко- та капіталомістких виробництв. Це є безперечним. Однак у концепції недостатньо приділено уваги участі держави у підтримці малого підприємництва в інших галузях та сферах діяльності.

Як показала вітчизняна та світова практика, керований розвиток малого підприємництва – необхідна умова виходу з кризи та проведення реальних

ринкових перетворень, тоді як недостатнє її регулювання та підтримка гальмують розвиток останнього.

Незважаючи на відмінності систем державної підтримки малого підприємництва в іноземних країнах (від американської моделі, де суб'єкти ринку об'єднують свої зусилля для регулювання економічної діяльності, до японської, що поєднує державне адміністративне управління та систему ринкової конкуренції), загальними елементами для всіх систем є [71, с. 25]:

– фінансово-кредитна дія: прямі дотації через державний бюджет; державну участь у фінансуванні та кредитуванні за допомогою різних фондів, венчурних фірм тощо; державні гарантії під час видачі малим підприємствам банківських кредитів; державне фінансування систем підготовки та перепідготовки підприємницьких кадрів, а також надання управлінської та іншої спеціалізованої допомоги, зокрема інформаційної підтримки малого підприємництва;

– розробка і реалізація державних і регіональних програм, спрямованих на підтримку і розвиток малого підприємництва;

– допомога у забезпеченні матеріально-технічними ресурсами, отриманні державних контрактів та субконтрактів та реалізації виробленої продукції в країні та за кордоном, у здійсненні інших аспектів зовнішньоекономічної діяльності;

– система податкових пільг;

– розвиток законодавчої та нормативно-правової бази підприємницької діяльності. Тільки за останні кілька років було прийнято низку законів про розвиток малих науково-технічних фірм, оновлення обладнання на малих підприємствах та прискорення застосування отриманих інновацій у виробництві (США, Японія, Німеччина);

– організація розвиненої системи спеціалізованих інститутів, координують заходи у сфері підтримки малого бізнесу;

– взаємодія державних органів усіх рівнів із громадськими об’єднаннями підприємців та ін.

У цьому країни Заходу орієнтуються на такі форми підтримки, які виключають дію ринкових механізмів; дотримуються політики убезпечення малого підприємництва від негативних неринкових факторів при заохоченні конкуренції, поділу повноважень між різними рівнями влади у сфері підтримки малого бізнесу. Особливу увагу приділяють підтримці інноваційного малого підприємництва, який, споживаючи у США та Західній Європі 2–3 % загальних інвестицій на науково-дослідні та дослідно конструкторські розробки, здійснив майже половину найбільших нововведень на світовому ринку.

Незважаючи на підвищений ризик втрати авансованого капіталу, західні держави активно проводять політику підтримки підприємництва, оскільки його розвиток дає змогу компенсувати незмінні суперечності ринкової економіки (безробіття, кон’юнктурні коливання, кризові явища), підтримувати конкуренцію і забезпечувати відтворення ринкових відносин, динамізувати економічний розвиток загалом.

Україна, беручи до уваги досвід розвинених країн у сфері державного регулювання малого та середнього підприємництва та враховуючи специфіку сучасного стану національної економіки, робить певні кроки у цьому напрямі. Прийнято низку найважливіших нормативно-правових та законодавчих документів у галузі малого підприємництва. Однак значною мірою ухвалені закони залишаються декларативними, а їх виконання не завжди забезпечується.

В Україні діє єдина система підтримки малого підприємництва, що складається з Експортно-кредитного агентства, державних та регіональних фондів та центрів підтримки підприємництва. Набула законодавчого

оформлення практика розробки та фінансування програм державної підтримки малого підприємництва.

Допомога малому підприємництву в Україні прагне надаватися низці підприємницьких асоціацій та об'єднань, зокрема шляхом представлення їхніх інтересів в органах державної влади. Проте їхні дії не скоординовані, розрізнені, слабко пов'язані з державними та регіональними органами влади.

Нині налічується близько 160 різних міжнародних програм підтримки українського підприємництва. У ролі «донорів» виступають уряди іноземних країн та міжнародні фінансові інститути (Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку). Підтримка надається у вигляді різних форм фінансування та консультацій. Однак їх діяльність не відрізняється чіткою координацією, до того ж слабко враховується специфіка, та й обсяги наданих ними позик не відповідають реальним потребам підприємницької діяльності [77, с. 131].

Отже, цілком очевидною є провідна роль державних органів влади у сфері підтримки розвитку малого підприємництва, яка має носити стимулюючий, певною мірою диференційований характер, розвивати ринкові механізми господарювання у країні.

Гіпотетично Україна має всі умови та ресурси для створення прототипу моделі майбутньої цивілізації, що базується на принципах стійкості, що поєднує розумне ставлення до виробництва, споживання та навколишнього середовища. У саморегулівній економічній системі принципово змінюється роль держави, яка перетворюється на головний координаційний центр усієї господарської системи, що забезпечує нормальну роботу економічних систем, що сприяє розширенню їхньої мережі та вдосконаленню структури.

Відродження економічної могутності України неможливе без інтеграції у світову економіку. Сучасне входження України у глобальну спільноту не перше в її історії (у XVIII ст. – за часів правління Петра Великого і

Катерини І, друга пол. XIX – початок XX ст. ст. – буржуазні реформи Вітте), але найважче і найпроблемніше – сучасний стан України, що відбувається за найменш сприятливих внутрішніх та зовнішніх обставин. Протягом більшої частини XX ст. в Україні були майже відсутні стабільні зовнішньоекономічні зв'язки. Понад сімдесят років у країні безроздільно панувала єдина загальнодержавна форма власності коштом виробництва. Відсутня здорова ринкова конкуренція. У результаті країна вичерпала ресурси її подальшого розвитку без радикальної зміни своєї інституційної основи.

Сучасна Концепція національної безпеки країни найважливішим завданням у зовнішньоекономічній діяльності проголошує «створення сприятливих умов для міжнародної інтеграції української економіки», а одним з основних напрямів зовнішньої політики країни має стати «повноправна участь України у глобальних та регіональних економічних та політичних структурах». У зв'язку з цим актуальним є аналіз сутності та особливостей процесів глобалізації світової економіки, що відбуваються, участь державних органів у запобіганні негативним наслідкам цих процесів.

1.3 Підходи до інтеграції зовнішньоекономічної діяльності України в світовий простір

Держава має великі можливості для впливу на економічне життя загалом та зовнішньоекономічну сферу зокрема. Традиційно роль держави полягала у створенні та залученні «в дію тонкої системи непрямих регуляторів економіки країни, що відповідають соціальним цілям усього населення» [133]. Перехід на нову парадигму ЗЕД потребує нового теоретичного осмислення багатьох понять ЗЕД на регіональному рівні. Уточнимо з позицій ЗЕД основні термінологічні поняття, що використовуються в цій роботі.

Традиційне поняття регіону як частини країни, що відрізняється від інших територій сукупністю природних, історично сформованих щодо

стійких економіко-географічних та інших особливостей, або групи держав, що є окремим економіко-географічним або близьким за національним складом і культурою, або однотипним за суспільно-політичним ладом регіоном світу, застосовується в економічній, а особливо в економіко-географічній літературі досить широко. Однак специфіка ЗЕД визначає трансформацію цього поняття, зокрема, як обмеження критеріїв регіону щодо ЗЕД доцільно розглядати однорідну сукупність зовнішньоекономічних зв'язків; методів, засобів торговельно-економічного, науково-технічного співробітництва, валютно-фінансових та кредитних відносин.

Економічна діяльність держави, підприємств, фірм із розвитку зовнішньоекономічних зв'язків охоплює на регіональному рівні всі сегменти ЗЕД: зовнішню торгівлю, експорт, імпорт, іноземне кредитування, іноземне інвестування, спільне здійснення з іншими країнами проєктів, але рівень свободи цієї діяльності регулюється угодами. Зокрема, угодами про розмежування повноважень між Україною та її суб'єктами. Тому: 1) зовнішньоекономічна діяльність на регіональному рівні має більш тонкий зміст; 2) для кожного регіону, виходячи зі специфіки господарського комплексу та інституційних умов господарської діяльності, правомірне вибіркове формування змістовної сутності зовнішньоекономічної діяльності [90, с. 286].

Поняття «парадигми ЗЕД» регіону має відбивати нове концептуальне бачення ЗЕД країни. Зміну змістовної сутності парадигми ЗЕД на регіональному рівні зумовлено переходом від соціалістичної планової державної економіки, з майже єдиним власником в особі держави та централізованою системою управління, зокрема ЗЕД, до ринково орієнтованої економіки. У такий спосіб у поняття нової парадигми ЗЕД регіону автор вкладає такий зміст: це теоретичний підхід, втілений у системі понять зовнішньоекономічної діяльності, і який виражає концептуальну схему постановки проблем ЗЕД на регіональному рівні, їх вирішення методами, що переважають у ринковій економіці.

Усі ці теоретичні погляди правильні, але водночас і досить дискусійні, оскільки не враховують запровадження у 50-х рр. XX ст. в економічну теорію понять нормативно-законодавчої та творчо-виконавчої ролі держави [104, с. 62]. Як показав аналіз В. Танци, без їхнього обліку відбувається підміна завдань державного регулювання факторами, видами державної діяльності. Роль держави у регулюванні ЗЕД визначається настроями у суспільстві, рівнем розвитку та ступенем відкритості економіки, технологічністю суспільного розвитку, якістю державного управління тощо, що дає змогу за сучасних умов ступінь втручання держави в економіку обмежити нормотворчою діяльністю, що прописує цільові установки, принципи, норми поведінки суб'єктів господарювання у відносинах з державними органами. Такий теоретико-методологічний підхід до усвідомлення ролі держави в економіці є досить позитивним, оскільки забезпечує взаємопоєднання аспектів державного регулювання на базі інституційної та ринкової теорії суспільного розвитку. Крім того, він сприяє виявленню основних напрямів державної діяльності щодо пом'якшення недосконалості ринку, доповненню механізму ринкових взаємодій, що забезпечує досягнення цільової установки розвитку будь-якої економічної системи – максимізації суспільного добробуту, створення комфортного середовища для господарської діяльності населення та підприємництва.

Ступінь впливу держави на економіку прийнято оцінювати за часткою податків або держвидатків у валовому внутрішньому продукті (ВВП). Цей показник входить до найважливіших характеристик будь-якої моделі економічного розвитку. Для регіону можливе обчислення аналогічного показника у структурі ВРП (валового регіонального продукту).

Дискусії про роль держави в економічному та соціальному розвитку особливо загострюються на етапах реформування, подібних до того, який переживає наразі Україна. Вступивши на шлях ринкових перетворень, країна опинилася у певному теоретичному вакуумі як у питаннях неоекономічної теорії, так і щодо питань державного регулювання ЗЕД. Проаналізувати цю

проблему можливо в контексті нового погляду, спираючись на світовий досвід еволюції ролі держави.

Економісти класичного спрямування (Адам Сміт та ін.) обмежували державу здійсненням життєво необхідних суспільству громадських робіт, підтриманням законності та правопорядку, обороною країни. Головним завданням держави у цей період був перерозподіл ресурсів. Унаслідок цього у XVIII–XIX століттях економічна роль держави була обмеженою (не перевищувала 10 % ВВП). У XX ст. економічна роль держави значно зросла (з 12 % у структурі ВВП 1913 р. до 45 % у 1995 р.). На це вплинули марксистські та соціалістичні концепції, що орієнтують владні структури на вирівнювання доходів; збільшилася державна функція перерозподілу доходів. Перерозподіл доходів, тобто зниження доходів багатих та підвищення добробуту бідних, стало основним завданням економічної політики.

Кейнсіанська концепція базується на ідеях одного з найвизначніших економістів XX ст. Джона Мейнарда Кейнса (1883–1946 рр.) та його послідовників – Нобелівських лауреатів Л. Клена, Р. Модільяні, П. Самуельсона, Р. Солоу, Д. К. Гелбрейта.

У своїй головній науковій праці «Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей» Дж. М. Кейнс описав процеси, що забезпечують макроекономічну рівновагу. Дисбаланс між заощадженнями та очікуваними інвестиціями зумовлює зниження ділової активності, що, натомість, посилює інфляційні процеси та впливає на рівень безробіття.

Отож згідно з цією теорією зміна сукупних запасів споживчих та інвестиційних товарів здебільшого впливає на рівень виробництва та зайнятості. Тому кейнсіанство заохочує активне втручання держави в економіку у вигляді дискреційної фіскальної політики.

Основними заходами державної підтримки у цей період розглядалися: програма громадських робіт, виплати безробітним, розширення держсектора, використання гнучких податкових схем, запровадження державних

пенсійних систем, а також різних форм допомоги особам з доходами, нижчими за певний рівень.

Нині найефективніше кейнсіанські методи фіскальної політики використовують нові індустріальні країни Азії: Гонконг, Малайзія, Таїланд, Сінгапур, Тайвань. Серед промислово розвинених країн досить активно проводять політику гнучкої зміни податкових ставок та державних видатків Нова Зеландія, Австрія, Великобританія, Австралія, США, Японія, Швеція, Швейцарія. Україна, де довгі роки існувала жорстка система централізованого планування і традиційно відзначалося суттєве втручання держави в економіку, за рівнем ефективності фіскальної політики поступається не тільки більшості промислово розвинених країн, а й багатьом державам, що розвиваються. На початку 90-х рр. за цим показником Україна посідала 43 місце у світі [132, с. 49].

Великі технологічні зміни, що розпочалися у світовій економіці після Другої світової війни, у поєднанні з концепцією суспільних благ дали змогу державам відповідати за пропозицію цілої низки товарів, важливих для економіки держав загалом. У цей період розвивається поняття «екстерналіті» (зовнішніх неринкових ефектів), оскільки розширення ролі держави в економіці дозволило не відображати в ціні товарів позитивні або негативні «екстерналіті». Заходи урядів стали збільшувати вартість виробництва з небажаним ринковим ефектом та зменшувати вартість товарів із корисним ефектом. Концепція «екстерналіті» була використана для розширення ролі громадського сектора у таких сферах як охорона здоров’я, освіта, наука, транспорт, підготовка кадрів тощо. Тобто держава використала регулівні можливості, недоступні приватному сектору. Обґрунтуванням прямої участі держави у виробництві через підприємства держсектора слугувало твердження, що у приватному секторі немає таких кваліфікованих управлінців, як у громадському секторі. Через великі масштаби деяких видів діяльності були потрібні такі ресурси та знання, які могла генерувати лише держава. Для успішного здійснення деяких видів діяльності залучалася

інформація, що є лише у громадському секторі. Ці моменти стали основою побудови концепції «раціонального незнання», за якою для індивідуумів типовою є ситуація перевищення витрат із придбання інформації над потенційною користю від неї. У цей час панувало уявлення, що може краще визначити, які товари є життєво важливими. Тим самим визнавали, що рішення держави мають замінювати ринок. Тому законодавство стимулювало за допомогою оподаткування, надання кредитів, полегшення доступу до іноземної валюти, інвестування виробництва життєво важливих товарів.

Глобалізація економічних відносин зобов'язує всі країни пристосовуватися до наявних реалій, відносин, продиктованих розвиненими країнами. Відповідно до трьох взаємопов'язаних типів соціальних суперечностей, виділених [113, с. 38] у зв'язку зі становленням глобальної структури людського суспільства, геоекономіки, об'єктивними тенденціями вбудовування зовнішньоекономічних зв'язків регіонального рівня у міжнародний поділ праці є глобалізація, що характеризує тенденцію інтеграції; регіоналізація, що відбиває тенденцію інтеграції у країні, і суверенізація як прагнення народів, країн і регіонів до самовизначення. Усі вони вступають один з одним у певні суперечності, що вимагають свого вирішення. Це зумовлює необхідність усвідомлення специфічної ролі держави під час входження до світогосподарської економічної системи. Необхідно вбачати позитиви та негативи втягування у світогосподарські відносини та, відповідно, будувати регулівну політику держави.

Для виявлення специфіки процесу державного регулювання ЗЕД у країнах з економікою, що реформується, проаналізуємо загальні тенденції в напрямах, у характері перетворень у таких країнах як КНР, Тайвань [244], Україна, оскільки вони мали багато спільного в тому, що на їх політичній арені панували партії-держави, тобто особливі політичні утворення XX ст. Відмінності полягали в наступному. На Тайвані та в КНР партії-держави стали ініціаторами, організаторами та виконавцями заходів щодо формування ринкової економіки. Лише після становлення та розвитку

ринкової економіки та глибоких соціально-економічних змін, а саме з 1986–1987 рр., на Тайвані партія-держава розпочала самореформування. Навіть після суттєвої демократизації і 1998 р. партія-держава на Тайвані залишилася реальним суб'єктом політичного життя.

На Тайвані партія-держава змогла приступити до самоперетворення лише після понад 40 років цілеспрямованих зусиль щодо становлення та розвитку динамічної, квітучої ринкової економіки, створення її міцних соціальних опор. Тому аналіз насамперед призводить до висновку про історичну важливість вироблення правильної стратегії розвитку та стійкості правлячої еліти у її реалізації. У цьому полягає головна роль партії-держави в історії Тайваню другої пол. XX ст.

Дещо інакше виглядає ситуація в КНР. Після двох десятиліть реформ республіка залишається державною партією. Наявні крім компартії нечисленні партії та групи, оголошені демократичними політичними об'єднаннями, відіграють переважно демонстраційну роль. Натомість партія-держава зазнала за роки реформ щонайменше трьох важливих змін.

По-перше, поступовий перехід до ринкового господарства зажадав серйозного посилення власне держави. І це сталося: суттєво посилилися законодавча та виконавча функції держави, а водночас зв'язки із суспільством.

По-друге, партія-держава почала еволюціонувати у бік децентралізації. Центральний уряд розширив права місцевих органів влади, але зробив це розширення диференційовано. Регіони країни наразі відрізняються за обсягом політичних функцій місцевих органів влади. Частина з них має більші законодавчі і практично політичні права і можливості (наприклад, провінції Гуандун, Фуцзянь, Хайнань), ніж інші. Щодо Сянгана (Гонконгу), то його повернення до складу КНР можна розглядати як крок у бік конфедеративного устрою.

По-третє, за роки реформ правляча еліта вже неодноразово опинялася в ситуації, яка демонструє, що партія-держава перестала бути всесильним

утворенням, що у своїх діях вона змушена тепер відповідати об'єктивним вимогам економіки, суспільства, його найбільших верств та груп. Стали неможливими ані «великий стрибок», ані «культурна революція», ані колективізація, ані інші радикальні кампанії. До того ж компартія Китаю змушена відмовитись від цілої низки своїх ідеологічних установок.

В Україні її реформи збіглися за часом зі становленням нової держави. При цьому можна виділити щонайменше два процеси. Україна стала формуватися як самостійна держава в умовах, по суті, миттєвого руйнування партії-держави – СРСР. Україна перетворювалася із залежного члена великої централізованої держави на суверенну державу, вся економіка якої залишалася надзвичайно тісно пов'язаною з іншими колишніми частинами СРСР, що також стали суверенними державами. Через розміри країни, багатоликість її етноконфесійного складу, політичних та економічних наслідків за понад сімдесятирічного існування партії-держави у формі Радянського Союзу Україні довелося зіткнутися з необхідністю визначення форми та змісту свого державного устрою: чи бути країні унітарною державою [269, с. 79]. Унаслідок багатьох причин таке самовизначення розтяглося в часі, що не могло не позначитися на темпах та характері реформ. Україна стала на шлях децентралізації. В Україні склалася дрібність політичного, економічного та соціального простору, регіони стали відрізнятися один від одного за політичними, економічними та відповідно соціальними умовами життя, що значною мірою стало породженням тривалості державного самовизначення та об'єктивної необхідності нормалізувати ситуацію на місцях.

Особливість України, КНР і Тайваню полягає у вирішальній ролі держави чи партії-держави, як творця нововведень.

Зокрема, наділення місцевих органів ширшими правами та їх диференціація за районами було здійснено, з урахуванням стратегії відродження Китаю. Упродовж двадцяти років вона неодноразово уточнювалася, конкретизувалася. Не змінювалася, власне, тільки стратегія

економічного підйому, побудована за принципом хвилі, що «біжить»: насамперед передбачалося забезпечити підйом і відкритість приморських провінцій, які мали потім підняти центральні і західні райони країни. Саме провінції та міста, виділені як «точки зростання», і були наділені найширшими правами. Ця стратегія здійснювалася партією-державою послідовно і цілеспрямовано, багато в чому забезпечивши стале економічне зростання КНР упродовж років реформ.

У цьому особливу роль відіграв приплив іноземного капіталу формування міжрегіональних економічних потенціалів [259, с. 29].

Станом на поч. 1997 р. у КНР було зареєстровано 240,4 тис. підприємств з іноземним капіталом. Їхній статутний капітал становив майже 441,5 млрд дол. США, зокрема близько 289,9 млрд, вкладених іноземними інвесторами
(табл. 1.1).

Відмінності між районами країни за кількістю підприємств з іноземним капіталом значні. Майже половина цих підприємств зосереджена лише у кількох провінціях і Шанхаї, які володіють найбільшими правами у залученні іноземного капіталу. Саме вони розглядаються як основні «точки зростання», здатні пізніше витягнути всю економіку країни на новий щабель розвитку.

На більшій частині території країни іноземний капітал є незначним, хоча за останні роки він приступив до освоєння нових регіонів. Останнім часом центральний уряд почав заохочувати приплив іноземного капіталу у внутрішні, особливо у північно-західні райони країни, але відчутних успіхів досягти поки що не вдалося.

Приплив іноземного капіталу, натомість, зумовив принципово різний ступінь зв’язку окремих регіонів країни зі світовим господарством.

Розрив між районами очевидний: в одних політика відкритості відіграє майже символічну роль, в інших, знову ж таки наділених широкими правами, – перетворилася на головну умову економічного життя.

Тому різний характер та інтенсивність господарських зв'язків зі світовим ринком не тільки по-різному впливають на економіку регіонів, а й будучи залежними від загальнодержавних рішень, ці відмінності, натомість, створюють імпульси для подальших кроків держави та місцевих органів влади у цих сферах. Органам влади в одних регіонах вигідно зберігати та розширювати свої права у встановленні зв'язків із зовнішнім світом, в інших – отримати такі права.

Таблиця 1.1

Розподіл великих адміністративних районів КНР за кількістю підприємств із іноземним капіталом та обсягу активів іноземних інвесторів

Кількість підприємств, тис. одиниць	Обсяг активів іноземних інвестицій, млрд дол.	Провінції, міста центрального підпорядкування, автономні райони
Менше 0,5	Менше 0,3	Шеньсі (68 підприємств – 44,2 млрд дол.), Цин-хай, Нінся
Від 0,5 до 1,0	Від 0,3 до 0,6	Сіньцзян
Від 1,0 до 1,5	Від 0,6 до 1,2	Шеньсі, Внутрішня Монголія, Гуйчжоу, Юньнань, Ганьсу
Від 1,5 до 3,0	Від 1,2 до 2,4	Цзянсі, Тибет (2,3 тис. – 2,2 млрд дол.)
Від 3,0 до 5,0	Від 2,4 до 4,0	Цзилінь, Хейлунцзян, Аньхуй, Хенань, Хунань, Гуаньсі (4,3 тис. – 4,4 млрд дол.), Хайнань, Сичу-ань
Від 5,0 до 10,0	Від 4,0 до 10,0	Пекін, Хебей
Від 10,0 до 15,0	Від 10,0 до 20,0	Ляонін, Чжецзян (11,4 тис. – 9,0 млрд дол.)
Від 15,0 до 20,0	Від 20,0 до 30,0	Шанхай, Фуцзянь, Шаньдун (18,7 тыс. – 14,8 млрд дол.)
Понад 20,0	Понад 30,0	Цзянсу (23,9 тыс. – 24,4 млрд дол.), Гуандун (60,6 тыс. – 97,1 млрд дол.)

Джерело: за розрахунками автора

Регіони і до реформ відрізнялися глибокою нерівністю умов переходу до ринку: в одних панували натуральні або напівнатуральні відносини, в інших відсутність ринку була обумовлена лише репресивною політикою влади. У ході реформ нерівність не зменшилася.

Згідно з даними, наведеними у табл. 1.2, економічний потенціал територій з населенням, що становить майже третину всього населення країни, дорівнює приблизно 3 000 юанів на рік на одну особу, або менше 1 дол. в день. У цих регіонах головний інтерес населення та влади визначається проблемами виживання. Але на іншому полюсі знаходяться квітучі регіони. Економічний потенціал великих адміністративних районів, де проживає менше чверті населення, у понад двічі перевищує регіони, в яких проживає понад третина жителів країни. У результаті КНР склалися регіони-донори і регіони-реципієнти, нездатні за допомогою власних коштів підтримувати задоволення нагальних потреб. Процвітаюча частина країни схильна домагатися подальшої децентралізації державного устрою та зниження тягаря фінансування відсталих районів. Останні ж, навпаки, зацікавлені у збереженні потужної централізованої держави, здатної забезпечити піднесення їхньої економіки та культури.

Таблиця 1.2

Розподіл великих адміністративних районів КНР за розмірами ВВП на душу населення

ВВП на душу населення, тис. юанів	Провінції, міста центрального підпорядкування, автономні райони	Чисельність населення	
		усього, млн чол.	у % до підсумку
Менше 3	Гуйчжоу (2025), Тибет, Ганьсу	62,66	5,2
Від 3 до 4	Аньхуй, Цзянсі, Сичуань, Юньнань, Шеньсі, Цинхай, Нінся	301,99	24,9
Від 4 до 5	Шеньсі, Внутрішня Монголія, Хенань, Хунань, Гуансі	256,05	21,1
Від 5 до 6	Хебей, Цзилінь, Хубей, Хайнань, Сіньцзян	173.42	14,3
Від 6 до 7	Хейлунцзян, Шаньдун	124,66	10,3
Від 7 до 9	Ляонін, Цзянсу, Фуцзянь	144.87	11.9
Від 9 до 11	Чжецзян, Гуандун	113,04	9,3
Понад 11	Пекін, Тяньцзінь, Шанхай (20 452)	36,26	3,0

Джерело: за розрахунками автора

На підставі вищевикладеного можна зробити такі висновки:

– економічна роль державного регулювання ЗЕД у країні з перехідною економікою зростає, тому що тільки воно здатне згладити нерівність

об’єктивних передумов та ринкових умов. В усіх країнах перехід до ринку здійснюється нерівномірно. Ця обставина вимагає втручання центральних та місцевих органів влади в економіку, що потребує ясних та постійних норм підприємництва та функціонування ринку;

– економічні функції держави зазнають суттєвих змін;

– вибір державою стратегії просування до економічного зростання в ринкових умовах господарювання та підпорядкування всієї діяльності держави цієї стратегії має історичне значення.

Водночас цей досвід показав, що державна політика не завжди є послідовною, значною мірою вона визначається корисливістю державних чиновників та групами тиску, суб’єктивністю осіб, які приймають рішення, проблемністю взаємовідносин керівників та виконавців, незворотністю прийняття рішень. Усе це призвело до переосмислення ролі держави в економіці та більшої уваги до ринку. Дедалі частіше поширюється думка, що зростання державного втручання в ринкові процеси супроводжується ігноруванням основних його функцій (продуктивного використання суспільних ресурсів, поліпшення якості основних послуг, сумлінного виконання взятих на себе функцій, поліпшення законності та порядку, скорочення злочинності). Результатом такої трансформації ролі держави у національній економіці стало поступове зменшення державного втручання у розподільчі можливості ринку. У функціях країн нині відбувається зрушення від заміщення ринку для його підтримки та доповнення. Прийшло усвідомлення, що уряди повинні не замінювати ринок у розподілі ресурсів, а стимулювати його роботу. Уряди багатьох країн прагнуть відігравати дедалі меншу роль в економіці та зосередити функції держави на забезпеченні законності та порядку, проведенні громадських робіт та обороні. Спостерігається відмова від регулювання цін, субсидування товарів першої необхідності, не наявне зловживання методами стимулювання та

регулювання інвестиційної активності. При цьому уряди багатьох країн важливу роль відводять регулюванню окремих секторів економіки, таких як зв'язок, транспорт, охорона здоров'я, енергетика, ринки кредиту та капіталу. Тим самим визнається, що ринкова економіка зумовлює необхідність установлення державою правил гри та забезпечення споживачів необхідною інформацією, але за деякими винятками.

До того ж аналіз повоєнного розвитку більшості промислово розвинених країн і особливо нових індустріальних держав свідчить про те, що існує пряма залежність між економічною політикою держави та рівнем розвитку ринкових відносин. І ця залежність прямо пропорційна, тобто чим сильніше розвинені ринкові відносини, тим сильніший державний вплив на розвиток та формування ринкових механізмів та регуляторів [272, с. 381].

Саме держава створює умови для розвитку основ ринкової економіки – вільного підприємництва та сумлінної конкуренції. У сучасному ринковому господарстві держава стала фактично основним мозковим центром, який регулює формування ринкового середовища та забезпечує динамізм та стійкість економічного зростання.

Цілком очевидно, що при збереженні основних принципів державного регулювання форми та методи впливу держави на економічні процеси значно змінилися, модифікувалися.

Крім того, досвід низки азіатських держав свідчить, що саме держава відіграла вирішальну роль у формуванні структур державно-монополістичного капіталізму, і це дало змогу таким країнам у стислий історичний термін перейняти у високорозвинених країн досягнення НТР та завершити процеси індустріалізації. Але нині, у зв'язку з фінансовою кризою, що склалася в країнах Східної та Південно-Східної Азії, ці успіхи ніби втратили актуальність. Проте «азіатська модель» виконала своє історичне завдання «наздоганяльного розвитку» в рамках індустріальної парадигми, і

виконала її успішно. Діалектика питання у такому разі полягає в тому, що саме завдяки цьому успіху вона на даному етапі вичерпала себе і вимагає заміни на нову модель соціально-економічного розвитку, яка б відповідала новому завданню постіндустріального розвитку. Від держави вимагається не лише вироблення нової економічної політики та нової моделі розвитку, а й самоперебудова державно-адміністративного апарату, з урахуванням специфіки ринкового розвитку.

Т. В. Поснова відзначає достатню відпрацьованість механізму державного регулювання в економіці та визнає його особливості для окремих країн [255, с. 11]. Учений у своєму дослідженні однозначно підтримує тезу, що механізм державного регулювання ототожнюється з механізмом управління економікою, оскільки він сприймається суспільством як система державних інститутів, що визначають мету та стратегію соціально-економічного розвитку країни, організаційно-правові основи та умови виробництва, розподіл обміну та споживання ресурсів, що зумовлюють процеси, що відбуваються в економіці, їх динамізм та якісні параметри, а також сукупність використовуваних для цього форм та методів регулювання.

Механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю займає особливе місце у структурі механізму управління економікою. Він є системою державних інститутів, які визначають мету і зовнішньоекономічну стратегію відповідно до виробленої зовнішньополітичної доктрини держави, які забезпечують різні, зокрема і організаційно-правові умови функціонування зовнішньоекономічної сфери, і навіть сукупність використовуваних при цьому форм і методів регулювання.

Для оцінки ролі механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю важливим є визначення його місця в системі управління національною економікою. Якщо на національному рівні держава регулює відносини, об’єктами яких є вітчизняні підприємства, організації, фірми,

фінансові інститути, інші господарюючі об’єкти, то під час здійснення зовнішньоекономічних зв’язків одними з основних суб’єктів є іноземні підприємства чи організації. Тому у своїй зовнішньоекономічній політиці держава керується не лише національними інтересами, а й враховує норми міжнародного права, зобов’язання, міжнародну обстановку, загальний стан світової економіки, світового ринку, внутрішню та зовнішню політику інших країн.

Через зовнішньоекономічні зв’язки країни інтегруються у світову господарську систему, а національні суб’єкти господарської діяльності виходять на світовий ринок. Зовнішньоекономічний сектор більше, ніж інші сектори економіки схильний до впливу з боку наднаціональних суб’єктів регулювання господарської діяльності.

Розробка зовнішньоекономічного курсу, як і вироблення конкретних рішень у цій сфері є складним процесом взаємодії ділових кіл органів виконавчої влади та парламенту країни, національних суб’єктів господарювання, що виявляється у реалізації зовнішньоекономічного курсу країни, їх асоціації, неурядової організації.

Функції механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю країни полягають у:

– розробленні та реалізації зовнішньоекономічної політики; забезпеченні нормативно-правової бази зовнішньоекономічної діяльності;

– виробленні та здійсненні політики у сфері інвестування, зокрема закордонних капіталовкладень вітчизняних компаній та іноземного інвестування у своїй країні;

– здійсненні контролю за зовнішньоекономічною сферою, зокрема митного, валютного та ін. регулювання платіжного балансу;

– стимулюванні експортного потенціалу, шляхом надання фінансової та організаційної допомоги вітчизняним експортерам та виробникам

експортної продукції, створенні для них сприятливих умов збуту на зовнішньому ринку, сприяння зростанню закордонних капіталовкладень національних фірм, усунення перешкод у розвитку міжнародного поділу праці та кооперування.

Отож усе вищевикладене дає підстави стверджувати, що до основних тенденцій державного регулювання ЗЕД у країнах із перехідною економікою можна віднести:

– зміну зовнішньоекономічної політики – облік норм міжнародного права, зобов'язань, міжнародної обстановки, загального стану світової економіки, світового ринку, внутрішньої та зовнішньої політики інших країн;

– розробку тривалої, стабільної стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності;

– перехід від заміщення ринку до його підтримки та доповнення (у цей період зростає роль стимулювальної функції держави у розподілі ринкових ресурсів);

– усунення акцентів з адміністративно-розподільних функцій на встановлення державою «правил гри» у ринковому секторі;

– посилення законодавчої (розширення прав місцевих органів влади щодо створення «точок зростання», залучення іноземних інвестицій) та виконавчої (повніший облік можливостей саморозвитку територій на основі наявного економічного потенціалу) функцій держави;

– сприяння формуванню державно-монопольних структур;

– розробка стратегії розвитку інституційної системи регулювання ринку, і навіть формування інституційних органів, які регулюють становлення інфраструктури ринку.

Зовнішньоекономічна політика України та її регіонів останніми роками спрямована на підвищення ступеня відкритості вітчизняної економіки.

Сутність відкритості реформованої економіки досить успішно структуровано А. І. Паламарчук [245, с. 78]. Продемонстровано, що до неї включаються:

– демонтаж системи директивного управління ЗЕД;

– лібералізація ЗЕД;

– формування нового механізму державного регулювання ЗЕД;

– взаємодія з міжнародними торговими та фінансовими інститутами.

Під лібералізацією ЗЕД зазвичай розуміється свобода просування іноземних фірм на внутрішній ринок та свобода виходу вітчизняних компаній на світовий ринок. Перелив капіталу, товарів, послуг регулюється законами ринку, втручання держави у цей процес мінімальне.

Відкритість економіки з позиції державного регулювання зазвичай розглядається у двох аспектах: у функціональному та інституційному. Відповідно, відрізняється і їх змістовна сутність. Функціональний зріз дає змогу оцінити ступінь залучення економіки країни, регіону до міжнародного поділу праці. Така оцінка проводиться за різними показниками:

– величина доданої вартості, яка проходить через зовнішні канали торгівлі країни задля забезпечення нормального ходу виробництва, розподілу та споживання;

– співвідношення зовнішньоторговельної квоти (сума експортної та імпортної квот) з доданою вартістю.

Інституційний зріз дає уявлення про ступінь інтегрованості у світове господарство. При цьому інтеграція трактується як взаємопроникнення, певною мірою зрощування національних господарств через систему міжнародного поділу праці, світові ринки сировинних та фінансових ресурсів, готових виробів та послуг, знань, технічного та організаційного досвіду, а також включення до міжнародних інституційних структур. Відстежується він також кількома показниками. Найбільш широко використовуваним показником є експортна квота. Підрахунок експортної квоти України утруднений, як відмінністю внутрішніх та експортних цін, так

і недосконалістю даних офіційної статистики. Тому підрахунки перебувають у межах від 35–40 % до 50% ВВП [173].

Однак, опираючись лише на експортну квоту, складно стверджувати про ступінь інтегрованості місцевої економіки до світового господарства. Величина експортної квоти залежить як від створених умов ЗЕД, так і від обсягу внутрішнього ринку, рівня розвитку, чисельності населення, і навіть від кон'юнктури світового ринку. Тому застосовують показники оцінки рівня лібералізації торгово-політичного та валютного режимів країни. Використовується низка формул, зокрема, з урахуванням значень торгових субсидій, непрямих податків, валютних, ліцензійних та інших обмежень, виводиться ступінь інституційної відкритості економіки нашої країни. Відповідно до статуту СОТ під лібералізацією світової торгівлі розуміється її регулювання переважно тарифними методами.

Лібералізація як економічна характеристика відкритості ринку, має також регіональну специфіку. Вона проявляється в диференціації ступеня відкритості, що визначається інституційною інфраструктурою ринків, що обслуговуються.

Ступінь відкритості економіки може характеризуватись і іншими параметрами (табл. 1.3).

Цей досить великий перелік показників національної економіки передбачає як складові відкритості економіки, так і інтеграція національного господарства у світове.

З урахуванням висловленого, під відкритістю економіки слід розуміти готовність економіки до повноцінної участі у світогосподарських зв'язках, що забезпечується цілеспрямованими зусиллями держави, підприємств, інших суб'єктів міжнародних виробничих відносин, наявністю відповідного економічного середовища: господарського механізму з необхідним набором економічних важелів (від конвертованої валюти до сформованих організаційних інститутів, правової бази, досягнення органічної єдності внутрішньогосподарського та зовнішньоекономічного аспектів економічної

діяльності). За цими складовими і має здійснюватись державне регулювання інтеграційної взаємодії країн і регіонів [126, с. 15].

Таблиця 1.3

Формування підходу до інтеграції зовнішньоекономічної діяльності України в світовий простір

Макрорівень	Мікрорівень	Міждержавний рівень
• стійкість зовнішньоекономічної спеціалізації країни при обміні зі світовим господарством; • сумісність вітчизняних та світових цін на основні товари; • стабільність валютно-фінансового положення країни, коли обслуговування зовнішнього боргу не закриває можливостей економічного зростання і не створює труднощів з залучення нових кредитів; • міжнародна оборотність національної валюти	• вільний вихід підприємств усіх форм власності на зовнішні ринки товарів, послуг та капіталу; • свобода вибору економічними суб'єктами вітчизняних та іноземних партнерів та ринків при здійсненні господарських операцій; • перетворення зовнішньоекономічної діяльності в органічну складову частину господарської діяльності підприємств	• відкриття внутрішнього ринку для іноземної конкуренції у поєднанні з гнучким захистом вітчизняних виробників; • забезпечення правових та економічних гарантій господарського функціонування та захисту іноземного капіталу (щонайменше національного режиму); • орієнтація технічної, промислової та соціальної політики на світові стандарти та тенденції розвитку; • зближення вітчизняного господарського права з міжнародним забезпеченням пріоритету міжнародних договірних зобов'язань над нормами вітчизняного права; • застосування загальноприйнятого у світовій практиці арсеналу засобів та методів регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, що комбінуються залежно від ситуації в національній економіці; • забезпечення участі України у всіх найважливіших міжнародних економічних організаціях; • підтримка вітчизняних експортерів на зовнішніх ринках

Джерело: розроблено автором

Водночас є певна специфіка входження української економіки в інтеграційні процеси, що також необхідно враховувати при створенні та розвитку інтеграційних механізмів. По-перше, надмірно велика залежність від зовнішніх зв'язків.

Виробничий процес в окремих галузях економіки потрапив у залежність від імпорту сировини, проміжної продукції і устаткування, закуповуваних коштом, одержуваним від вивезення нафти та інших сировинних ресурсів.

По-друге, необхідне підвищення конкурентоспроможності вітчизняної промисловості у зв'язку з обтяженістю структури виробництва сировинної складової, формування динамічного національного ринку.

Надмірне відкриття української економіки в перші роки реформ сприяло обтяженню структури виробництва, послабленню позицій України у світовій торгівлі: зменшенню експорту машин та обладнання, військової техніки, закріпленню за Україною ролі постачальника сировини та споживача готових виробів, посилення фінансової та технологічної залежності від промислово розвинених країн. Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності сприяла економічному спаду в країні, призвела до різкого підвищення цін на паливно-енергетичні ресурси, внутрішні ціни на низку товарів перевищили світові у 1,2–1,9 рази. Наслідком став, з одного боку, менший спад виробництва у галузях ПЕК порівняно з іншими галузями промисловості та сільського господарства, з іншого – неплатежі та обвальний спад виробництва у галузях споживачів, які внаслідок низького рівня розвитку виробництва, не можуть швидко адаптуватися до зміни цінових пропорцій. Тому протягом певного періоду потрібно підтримувати досить низькі ціни на паливно-енергетичні ресурси на внутрішньому ринку.

Для регіонів України необхідним є створення умов поступового, виборчого та контрольованого входження у світовий ринок у напрямі відходу від однобічної структури експорту на базі включеного до міжнародного

поділу праці сировинного анклаву, що обумовлено прогресом модернізації виробництва та формування на його основі динамічного національного ринку.

При переході до ринку в українській економіці посилилася неоднорідність економічного простору у зв'язку з різними можливостями регіонів використовувати зовнішні фактори для збереження стійкості фінансового та соціально-економічного становища. По суті це призвело до зміни територіальних і галузевих пропорцій економіки.

Одночасно в країні відбуваються деструктивні зміни (оскільки суттєво не змінюється структура основних виробничих фондів, але змінюється під впливом платоспроможного попиту ступінь їх завантаження) та реальні структурні зміни. Вони, зазвичай, пов'язані з порівняно невеликими інвестиціями в рамках окремих підприємств для освоєння нової продукції, що має платоспроможний попит. Як приклади таких інвестицій, можна навести модернізацію нафтопереробних заводів з метою збільшення випуску високооктанових марок бензину, створення мережі заводів та цехів з виробництва прохолодних напоїв, складальних підприємств з випуску електронної побутової техніки з імпортних компонентів [60, с. 38].

Третій вид структурних змін пов'язаний з розвитком фінансової інфраструктури, розширенням сфери обслуговування, складського господарства, будівництвом нових прикордонних переходів тощо, потреба у яких зросла у зв'язку з лібералізацією економіки. Ці структурні зміни обумовлені необхідністю формування ринкового середовища, без якого неможлива ефективна діяльність суб'єктів господарювання.

Територіальне охоплення згаданих структурних процесів дуже відрізняється. Якщо перший вид, обумовлений різним ступенем спаду в окремих галузях і виробництвах, охоплює всі регіони країни, то структурні процеси другого та третього виду здебільшого спостерігаються у регіонах, широко включених до зовнішньоекономічних зв'язків.

Одним із геоекономічних результатів переважання структурних процесів першого виду стала зростаюча диференціація регіонів.

По-третє, не можна не враховувати все різноманіття міжрегіональних зв'язків України як внутрішніх, так і зовнішніх за умов лібералізації ЗЕД. Підвищується частка регіонів, що спеціалізуються на випуску товарів, що є початковими та проміжними стадіями промислового переділу. Одночасно знижується частка регіонів з величезним переважанням фінальних виробництв, і навіть сільськогосподарських регіонів. Унаслідок цього відбувається дрейф центру тяжкості української промисловості на схід.

Стиснення простору відбувається здебільшого за рахунок малонаселених, економічно відсталих територій, які розташовані осторонь основних транспортних комунікацій України, що пов'язують найбільші центри її промислового хартленду один з одним і з зовнішнім світом. Такі процеси підтверджують тезу Е. Дюркгейма про неминучу в умовах ринку економічну маргіналізацію малонаселених територій, оскільки мала щільність населення не створює умов для розвитку суспільного розподілу праці.

У регіонах зростає частка внутрішньо-регіональної та експортно-імпортної складових. Постачання товарів з інших регіонів дедалі більше заміщуються або імпортом, або власним виробництвом. Структурні процеси, що відбуваються, послаблюють економічну спаяність українського простору як цілого, зате посилюють внутрішню пов'язаність виробництва та споживання окремих територій, і тим самим сприяють формуванню регіональних ринків.

У зовнішньоекономічних зв'язках України посилилася орієнтація на деякі країни та регіони світу. Україна займає простір між європейським, північноамериканським та азіатсько-тихоокеанським полюсами світової економіки. Потужні силові поля, створювані цими полюсами, неминуче втягують в орбіту свого впливу прилеглі до них регіони України.

Не є прийнятним твердження деяких економістів, що «відкриття національного господарства – не так засіб, як мета ринкових перетворень» [150, с. 29]. Інтеграція країни у світове господарство – це послідовне виконання завдань, які забезпечують загальнонаціональні інтереси, інтереси регіонів та окремих груп населення. Вона повинна враховувати геополітичні інтереси країни та внутрішньоекономічні орієнтири. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків має надати Україні можливість подолати технологічний розрив у розвитку продуктивних сил, наблизити національне виробництво до світового рівня за продуктивністю праці, якості продукції, перебудувати відсталу структуру національного господарства, прискорити формування країни ринкових інститутів, використовувати зовнішні джерела фінансування економічного росту.

Отже, проблема «відкриття» економіки України складна і неоднозначна. Особливої значущості на етапі набуває суперечність між двома завданнями: інтеграцією у світове господарство та створенням власного цілісного господарства, заснованого на ринкових принципах. Для уникнення негативних наслідків інтеграції у світове господарство необхідно мати науково обґрунтовані довгострокові національну та регіональні програми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, у яких мають бути виділені мета включення України у світову економіку, оптимальні та ефективні напрями зовнішньоекономічної стратегії, що не утискають національних інтересів та не здійснюють негативний вплив на економічну безпеку країни. Процес відкриття економіки України, ймовірно, займе тривалий час, оскільки він пов'язаний з глибокими структурними перетвореннями у національному господарстві. Тому стає необхідним відокремлення певних етапів зі своїми проміжними завданнями.

Можна виділити довгострокові та поточні цілі державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України. До перших слід віднести заходи підвищення ефективності національної економіки, досягнення високих темпів економічного зростання, підвищення рівня життя

населення, забезпечення економічної безпеки України, вирішення проблеми зовнішнього боргу. Досягнення цих цілей потребує вирішення на державному рівні низки складних завдань, зокрема має:

– сприяти формуванню раціональної структури експорту та імпорту, з урахуванням розвитку експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках;

– створювати умови розвитку міжнародної науково-технічної та виробничої кооперації;

– розробляти механізми залучення іноземних інвестицій в українську економіку;

– забезпечувати розвиток інститутів виходу українських інвесторів на зовнішні ринки.

Поточними цілями державного регулювання інтеграційної зовнішньоекономічної діяльності станом на сьогодні є: підтримка забезпечення населення країни споживчими товарами, продовольством, медикаментами, а також постачання виробничій сфері сировини, обладнання та необхідних технологічних компонентів (т. зв. критичний імпорт), обслуговування зовнішнього боргу.

Фактично механізм сприяння держави інтеграційним процесам країни та її регіонів визначається вибором моделі розвитку. Вибір концептуальної бази та стратегії розвитку повинен вестися «на стику» загальнотеоретичного та конкретного – економічних підходів, що враховують необхідність досягнення довгострокових цілей, а також виконання тактичних завдань.

Економісти неокласичного спрямування доводять переваги ліберальної моделі розвитку. Зокрема, Дж. Сакс та Е. Ворнер, розмежувавши країни на відкриті та закриті, проаналізували їхнє економічне зростання [170, с. 189] і показали, що темпи економічного зростання у країнах із відкритою економікою вищі, ніж у країнах із закритою економікою, на підставі чого зробили висновок: «достатньою умовою розвитку бідних країн, а отже, і конвергенції є проведення ними ефективної економічної політики, що

передбачає передусім режим відкритої торгівлі та захист приватного права власності. Конвергентне зростання доступне всім або майже всім країнам, якщо вони будуть проводити розумний політичний та економічний курс, що передбачає громадянський світ, повагу основних політичних та цивільних прав, а також дотримується відкритої економічної політики.

Неокласичні концепції зовнішньої торгівлі стверджують, що завдяки використанню порівняльних переваг, дії ринкових сил, зростає добробут країн, що торгують, і скорочуються розриви в рівнях доходів. Справедливість цього становища заперечується багатьма вченими. Англійський економіст М. Паніч, зокрема, зазначає, що для застосування цього принципу потрібні певні умови (рівноважний стан економіки країни, гармонія міжнародних інтересів, рівність можливостей, ефективна фінансова система), які на практиці відсутні. З іншого боку, виграш від торгівлі має рівномірно розподілятися між країнами. Для дотримання цієї вимоги, всі країни повинні знаходитись у приблизно рівних стартових умовах щодо продуктивності та доходів. Ця теза перетворює свободу торгівлі на ефективний спосіб зростання добробуту та могутності одних країн та регіонів за рахунок інших [189, с. 89].

У такий спосіб різний рівень економічного розвитку країн визначає нерівноправність характеру зовнішньоекономічних відносин.

Аналіз світового досвіду свідчить, що свобода вибору економічної стратегії обмежена в сучасних умовах неможливістю функціонування ані повністю «відкритої», ані повністю «закритої» економіки. Ефективність тієї чи іншої моделі розвитку залежить від конкретних умов країни – досягнутого нею рівня розвитку, обсягу внутрішнього ринку, наявності та кваліфікації робочої сили тощо.

Хоч якою є специфіка економічного розвитку окремих країн, основні його напрями внаслідок універсального характеру науково-технічного прогресу, загалом збігаються. Використання досвіду інших країн дасть Україні змогу уникнути багатьох помилок на шляху інтеграції.

У 60-і, а особливо у 70-80-ті рр. XX ст. зросла кількість теоретичних досліджень, присвячених ролі зовнішньоекономічних факторів у розвитку країн третього світу. Виявилося два протилежні підходи до аналізу проблем структурного порядку, з якими зіткнулися країни до початку 70-х років: з одного боку, прихильники концепції «периферійної економіки», з іншого – теорії порівняльних переваг. Концепція «периферійного капіталізму» розвинена у працях аргентинського вченого К. І. Новікова та його послідовників.

А. В. Ільїн акцентував увагу на погіршенні умов торгівлі між «аграрно-сировинною периферією» та «індустріальним центром», обґрунтовував необхідність імпортозамінної індустріалізації товарів [219, с. 39].

Прихильники концепції порівняльних переваг стверджують, що в основі економічної стратегії країни має лежати інтеграція в систему світового господарства відповідно до факторів виробництва.

Як показує світовий досвід, країни, що розвиваються, починали з випуску товарів, у витратах виробництва яких переважали наявні природні сировинні ресурси, потім переходили до виготовлення трудомісткої продукції: текстилю, одягу, взуття тощо. Через систему зворотного зв’язку ця група галузей обумовила створення виробництв випуску машинотехнічної продукції.

У 70-ті роки ці теоретичні постулати стали основою численних документів стратегії розвитку ЗЕД, ЮНІДО, ЮНКТАД, МВФ та інших міжнародних організацій. Індустріальні країни з ринковою економікою мають порівняльні переваги на етапі інновацій і початкового впровадження продуктів у виробництво, що вимагають великих витрат висококваліфікованої праці та проведення дослідницьких робіт, тоді як країни, що розвиваються, конкурентоспроможні на зрілій стадії циклу продукту, коли виробництво стає стандартизованим [81, с. 45]. Подібним висновкам сприяв винятковий успіх країн з експортною орієнтацією економіки (нових індустріальних країн Південно-Східної Азії). Форсований

розвиток зовнішньоекономічних зв'язків був обумовлений імпортозаміщенням, створенням виробництва споживчих товарів. Як показує досвід Південно-Східної Азії, загальна концепція імпортозаміщення зазнає змін через вузькість внутрішнього ринку, обмеженість попиту на машини та обладнання, що не дають змоги перейти до другої фази імпортозаміщення. Усе це змушує спрямовувати основні зусилля в розвитку експортного сектора. На користь політики експортної орієнтації свідчить і посилення уваги останнім часом до розвитку експортного сектора у таких класичних країнах імпортозаміщення як Бразилія, Мексика, Туреччина та ін.

Обмеженість стратегії імпортозаміщення полягає в тому, що хоча в період заміщення імпорту промисловість може розвиватися набагато швидше, ніж попит на промислові товари, цей процес триває лише протягом обмеженого періоду, після чого країна вичерпує можливості заміщення імпорту. Створюється ситуація, коли тільки експорт може дозволити промисловості розвиватися швидше за внутрішній попит на її продукцію. Але розвиток експортних галузей утруднений, оскільки часто країни мають промислову структуру, не пристосовану до зовнішніх ринків.

Посилення неопротекціонізму в промислово-розвинених країнах у 70-ті роки показало, що традиційні засади лібералізму не відповідають реаліям сучасного світового розвитку. З початку 80-х років дослідники посилили увагу щодо внутрішніх факторів економічного зростання, відновився пошук нової стратегії імпортозамінного розвитку.

Згідно з експертами ЮНІДО ера промислового розвитку, орієнтованого на експорт, у деяких регіонах Півдня вже минула. А якщо це так, то має бути знайдено нові стимули промислового розвитку [166]. Як приклад наслідування, наводяться Індія та Китай, які засновують свою стратегію розвитку на внутрішніх факторах. Радянський Союз, а в його складі і Україна, пройшли стадію імпортозаміщення, маючи результатом структурні диспропорції в економіці, залежність від імпорту засобів виробництва та споживчих товарів, низьку продуктивність праці, низьку якість товарів,

сировинну спрямованість експорту, а згодом і велику зовнішню заборгованість.

На думку низки західних економістів, провідними критеріями є потреби світового господарства, пристосування до процесів, що відбуваються в ньому. Базуючись на концепції Міжнародного валютного фонду, Україна повинна прагнути економічного розвитку, орієнтованого на зростання експорту. До такої самої думки схиляється А. Ельянов на основі аналізу економічних показників, що характеризують країни, що розвиваються: 42 країни з найбільш динамічним розвитком і 42 країни з найменшими темпами економічного зростання. «У країнах, де експорт розвивається динамічно, – робить висновок учений, – темпи зростання, зазвичай, вищі і, навпаки, при млявому експорті економіка не отримує достатніх коштів і стимулів для якогось швидкого та сталого розвитку [292, с. 38].

Чи означає це, що Україна має розвивати сировинні галузі? Зрештою вибір стратегії економічного розвитку можна звести до питання, чи буде розвиток країни визначатися її внутрішніми потребами та соціально-економічними завданнями чи зовнішніми по відношенню до національної економіки факторами?

Попри популярність асоціативної моделі розвитку, низка причин свідчить про неможливість її використання в Україні. Не йдеться про створення закритої економіки, йдеться про економічний розвиток, коли зовнішні зв’язки доповнюють, а не замінюють внутрішні цілі та завдання. Збільшення експорту може стимулювати економічне зростання лише за умови, що виручка буде інвестуватися в розвиток виробництва, а не осідати на рахунках західних банків, як це наразі відбувається в Україні. Для використання експорту як локомотиву економіки, необхідний сприятливий інвестиційний клімат усередині країни в комплексі із заходами, що обмежують витік капіталів [206].

Експортоорієнтована стратегія вписалася у розвиток світового господарства на відповідному етапі. «Новим індустріальним країнам» вдалося влитися в систему міжнародного поділу праці в епоху масового виробництва та споживання. У цей час можна було використовувати ефект масштабу виробництва та збуту за нескладної техніки виготовлення та використання дешевої робочої сили. З переходом до інформаційних технологій умови збуту масової стандартної продукції погіршуються.

На цих ринках Україну чекає жорстока конкуренція з боку країн [92, с. 172].

Розміри внутрішнього ринку України, чисельність населення, наявність багатогалузевого народногосподарського комплексу є передумовами розвитку, що спирається на потреби та можливості місцевих соціально-економічних структур.

Дослідження вченими особливостей розвитку великих країн, що розвиваються, дали підстави зробити висновки, які, безперечно, потрібно взяти до уваги при виборі стратегії економічного розвитку України. «По-перше, великомасштабна економіка відносно інерційніша, перевести її на рейки стійкого розширеного виробництва зазвичай важче, ніж малу. Але коли великомасштабна економіка приведена в рух, процес розвитку набуває додаткової стійкості порівняно з малими та середніми народногосподарськими організмами. По-друге, спочатку відносно великий економічний потенціал має двоякий вплив на процес розвитку. Позитивний, оскільки він певною мірою компенсує обмеження, що накладаються порівняно низьким загальним рівнем виробництва та споживання. Мобілізуючи накопичення, що перевищують деяку критичну масу навіть при відносно невисокій їх нормі, і спираючись на порівняно місткий внутрішній ринок навіть за досить обмеженої купівельної спроможності більшості населення, ці країни можуть більш вільно маневрувати фондом накопичення, вибирати варіанти стратегії розвитку, створювати широкий комплекс оптимізації різних параметрів та умов розширеного відтворення тощо.

Негативний, адже у великомасштабній економіці хіба що зростає сукупність негативних проявів та наслідків внутрішньо суперечливого процесу розвитку. По-третє, зростання великомасштабної економіки вирішальною мірою спирається на внутрішні чинники і зазвичай орієнтований переважно на власні потреби і внутрішній ринок. Йдеться, звісно, не про автаркію, прагнення до якої безперспективне навіть для великих країн. Але всі основні сектори їхнього господарства мають порівняно широку ендогенну основу розвитку [77, с. 133].

На початку 60-х рр. Штефан Бюренштам Ліндер, взявши до уваги характеристики різних національних ринків, дійшов висновку, що «широкий національний ринок спонукає до інновацій, дозволяє здійснювати масштабну економію, знижує інформаційні витрати. Він дає змогу виробляти у національному масштабі дуже різноманітні товари й надалі збувати їх споживачам на менших ринках.

Бразилія займає перше місце у переліку країн за обсягом промислової продукції, але як експортер вона стоїть лише на 4-му місці. Індія – найбільший на Сході виробник промислових товарів, з їхнього експорту поступається Малайзії та Філіппінам. Подібне становище зумовлено різницею у моделях економічного розвитку, коли в одному випадку промисловий розвиток орієнтувався на місткий внутрішній ринок, а в іншому – на міжнародну спеціалізацію та експорт.

Поглиблення міжнародного поділу праці відбувається за умов посилення спеціалізації промислово розвинених країн на «елітарних» функціях, які визначають подальший хід НТП, і ведуть цим до подальшого зміцнення їх економічних і політичних позицій. Енергомісткі, екологічні, брудні, трудомісткі та інші виробництва, що втратили порівняльні переваги, переміщуються з розвинених країн до країн, що розвиваються. Як зазначалося вище, швидке зростання економіки нових індустріальних країн обумовлене ще й тим, що стратегія розвитку органічно вписалася у структурну перебудову економіки постіндустріальних країн.

Експортна модель економіки призводить до того, що країна стає повністю залежною від країн-імпортерів цієї продукції. Звичайно, експортна орієнтація пов'язується з відкритою економікою. Але історія «економічного дива» Японії, Південної Кореї та інших країн (крім Гонконгу та Сінгапуру) свідчить про необхідність поєднання політики експортної орієнтації із жорстким протекціонізмом.

У статті В.І. Ошуста наведено такий аргумент на користь експортоорієнтованого розвитку України. Ще в 60-х роках експортна квота такої великої та багатої на власні ресурси країни як США, була на рівні, близькому до радянського (4–5 %). Нині вона зросла до 10 %, а майже одна п'ята внутрішніх інвестицій країни покривається за рахунок імпорту капіталу з-за кордону [244].

По-перше, порівнювати Україну та США навряд чи коректно щодо цього. По-друге, цей приклад доводить, що США досягли становища провідної країни світу, орієнтуючись, значною мірою на потреби внутрішнього ринку.

Отже, особливості економічного становища України визначають вибір стратегії, орієнтованої в розвитку національного ринку. При цьому постає досить складне завдання поєднання імпортозамінних виробництв з розвитком експортного сектора.

Україна не зможе обійтися без поглинання, адаптації та вдосконалення іноземного індустріального досвіду. Купівля технологій, сировини, устаткування зумовлює необхідність розвитку експортного сектора. Непереборного бар'єру між стратегіями промислового розвитку, орієнтованими на внутрішній та зовнішній ринок, немає, але для стратегії імпортозаміщення потрібен один господарський механізм, а для експортної орієнтації – інший.

Розвиток експортного сектора передбачає вибір міжнародної спеціалізації країни. Теорія міжнародної торгівлі, основи якої заклали великі економісти XIX ст., показує вигоди спеціалізації за відмінності в умовах

виробництва та обміну. Як зазначає М. Пебро, «теорія порівняльних переваг набула нового виміру. Нині вона передбачає поняття технічного прогресу та нерівномірності його поширення; зростаючої віддачі, що посилює концентрацію виробництва; позафірмової економії коштів, що сприяє розвитку наявних галузей промисловості; різниці між країнами на рівні заробітної плати, що впливає на розміщення капіталовкладень; зовнішнього впливу (особливо втручання держави), що може модифікувати порівняльні витрати. Основна ідея: якщо міжнародна спеціалізація і є функцією порівняльної ефективності комбінацій факторів виробництва, то принаймні в набагато складнішому просторі, ніж у Рікардо [102, с. 65].

Майкл Портер у своїй фундаментальній праці «Міжнародна конкуренція», досліджуючи теорію порівняльних переваг, наголосив, що вона не може пояснити дійсну структуру міжнародних торгових потоків. На думку вченого, детермінантами конкурентної переваги країни є:

– факторні умови, тобто ті конкретні фактори (скажімо, кваліфікована робоча сила певного профілю або інфраструктура), які потрібні для успішної конкуренції у цій галузі;

– умови попиту, тобто який на внутрішньому ринку попит на продукцію чи послуги, що пропонуються цією галуззю;

– споріднені та підтримуючі галузі, тобто наявність або відсутність у країні підтримуючих галузей, конкурентоспроможних на міжнародному ринку;

– стратегія фірми, її структура і конкуренти, тобто які умови в країні, що визначають те, як створюються і управляються фірми, і який характер конкуренції на внутрішньому ринку.

Різні комбінації цих умов, які є постійними, визначають можливості створення в країні окремих конкурентоспроможних виробництв.

Основою широкомасштабного входження України у світовий ринок має стати не тільки і не так використання вже наявних конкурентних переваг, що здебільшого базуються на наявності природних ресурсів, а й створення

економічного механізму, що формує конкурентне середовище, що дає змогу місцевим фірмам досягати міжнародного успіху в широкому спектрі галузей.

У такий спосіб у країнах, де наявні суттєві відмінності в рівнях соціально-економічного розвитку регіонів, значення регулівної ролі держави в інтеграційних процесах особливо суттєве, оскільки вона здатна згладити нерівність об'єктивних передумов та умов переходу до ринку окремих територій. Перехід до ринку протікає нерівномірно. Ця обставина визначає втручання центральної та місцевої влади в економіку, що потребує постійних норм підприємництва та функціонування ринку. Роль держави полягає у виборі моделі ЗЕД країни та механізмів її реалізації.

Висновки до Розділу 1

1. Визначено, що процес переходу до ринкової економіки, що передбачав лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності, і неоднозначні його наслідки, обумовили цілу низку складних проблем, однією з яких стало регулювання ринку. Проблема була новою, протягом XIX–XX століть її вирішували чимало країн. Поняття природи та сутності держави, що розкривається через історичну динаміку її розвитку, є найважливішою методологічною передумовою розуміння характеру, напрямів та масштабів державного регулювання економіки.

Зазначено, що державне регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності та широкомасштабні соціальні програми, що реалізувалися протягом XX ст. майже у всіх індустріально розвинених країнах, мали за мету коригування негативних наслідків функціонування ринку, надання йому соціальної спрямованості та згладжування соціально-класових суперечностей. Сучасна ринкова економіка неможлива без ефективного механізму її взаємодії з державою, органами її законодавчої та виконавчої влади. До того ж такий механізм став однією із сутнісних ознак високорозвиненого постіндустріального суспільства. Практичне здійснення

взаємодії держави та ринку проявляється у різних формах та напрямах: у забезпеченні сприятливих умов для ефективного функціонування економіки; у формуванні та реалізації промислової та зовнішньоекономічної політики; у створенні інфраструктури економічної системи; у діяльності напівурядових експертно-консультативних організацій з обов'язковою участю у них ділових кіл; у розміщенні державних замовлень; в узаконенні лобістської діяльності підприємницьких структур тощо.

Метою державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності є забезпечення повної зайнятості; створення стабільної економічної рівноваги, забезпечення пропорційності економічного зростання країни та досягнення на цій основі політичної стабільності, суспільної гармонії та громадянського світу.

2. Реальність нинішньої ситуації в України жорстко ставить питання не просто про розширення регулівного впливу держави на зовнішньоекономічну діяльність та залучення до її орбіти нових сфер і видів, а про перегляд самої концепції державного регулювання економічних процесів. Держава повинна виступити тепер як головний гарант життєздатності та ефективного функціонування економічної системи та одночасно активним організатором та координатором економічних зусиль, що визначають оптимальні цілі та параметри суспільного розвитку, що створюють умови та механізми їх досягнення. Йдеться, отже, про формування нової цілісної системи державного регулювання економіки та, зокрема, зовнішньоекономічної діяльності, що відповідає нинішньому етапу трансформаційного процесу в Україні.

Форми та межі регулівних функцій держави у різних економічних системах розглядаються в економічній науці з моменту її виникнення. Майже немає жодної школи або напряму економічної думки, в яких представники найрізноманітніших гілок системи економічного знання і поглядів не вирішили цю макроекономічну проблему. У сучасних умовах для України особливої значущості набуває проведення державними органами гнучкої

зовнішньоекономічної політики, спрямованої, з одного боку, на поступове входження країни в систему міжнародних економічних відносин, а з іншого – на захист основних позицій національної економіки за допомогою протекціоністських заходів доти, доки вітчизняні галузі не виявляться в змозі успішно конкурувати на світовому ринку.

У ситуації відкритої економіки державне регулювання зовнішньоекономічною діяльністю визначається тенденціями, які є у світовій економіці. Зовнішньоторговельний оборот на певному рівні починає або стимулювати, або гальмувати загальне економічне зростання. На відкритий характер економіки та формування структури її виробництва також впливає участь країни у міжнародному розподілі праці. Щодо замкнутої економіки, то структура виробництва залежить як від внутрішніх капіталів і ресурсів, так і від структури внутрішнього попиту.

3. Держава має значні можливості для впливу на економічне життя загалом та зовнішньоекономічну сферу зокрема. Традиційно роль держави полягала у створенні та залученні в дію тонкої системи непрямих регуляторів економіки країни, що відповідають соціальним цілям усього населення. Перехід на нову парадигму ЗЕД потребує нового теоретичного осмислення багатьох понять ЗЕД на регіональному рівні. Уточнимо з позицій ЗЕД основні термінологічні поняття, що використовуються в цій роботі. Економічна діяльність держави, підприємств, фірм із розвитку зовнішньоекономічних зв’язків охоплює на регіональному рівні всі сегменти ЗЕД: зовнішню торгівлю, експорт, імпорт, іноземне кредитування, іноземне інвестування, спільне здійснення з іншими країнами проєктів, але рівень свободи цієї діяльності регулюється угодами.

Функції держави у регулюванні економіки, зокрема зовнішньоекономічної сфери, напрями регулювання, використовувані державою форми та методи, висвітлені у науковій літературі досить широко. Виділяють економічні функції, що виконуються урядом у процесі

регулювання економіки: захист конкуренції; перерозподіл доходу та багатства; коригування розподілу ресурсів.

Теоретико-методологічний підхід до усвідомлення ролі держави в економіці є досить позитивним, оскільки він забезпечує взаємопоєднання аспектів державного регулювання на базі інституційної та ринкової теорії суспільного розвитку.

РОЗДІЛ 2
МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

2.1 Методичний підхід до ефективного державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Теорії економічного зростання є найбільш дискусійним моментом сучасної економічної науки. Це зумовлює особливу актуальність розробки альтернативної теорії економічного зростання, висновки та положення якої могли б ефективно використовуватися на практиці.

Глобалізація світогосподарських зв'язків сприяє глибоким якісним перетворенням зовнішньоекономічних зв'язків держав, пов'язаних із пошуком шляхів інтегрування до системи світогосподарських відносин. Початок XXI ст. став завершальним етапом затяжного перехідного періоду, під час якого багатьом державам, зокрема й Україні, належало перейти від стагнації до розвитку. При цьому важливо виробити такі стратегічні орієнтири, які б націлити на органічне змикання зовнішньоекономічних можливостей такого процесу з тими внутрішніми передумовами, які можуть сприяти його прискоренню.

В основі економічного глобалізму лежить теорія неолібералізму та вільного ринку. Вона застосовується до всього світового господарства, оскільки виходить з теоретичного посилу, що плодами глобалізації користуються як розвинені, так і країни, що розвиваються і трансформуються, експортери та імпортери міжнародних товарів, послуг і капіталів, розробники технологій і споживачі, що адаптуються до них. Прихильники фінансової лібералізації стверджують, що вільний рух капіталів забезпечує оптимальний з позиції всього світового господарства

розподіл та використання заощаджень, стимулює економічне зростання та поширення нових технологій.

Неоліберальна теорія набула поширення в 70–80-х рр. як реакція центрів світового господарства на прагнення периферійних країн знайти модель самостійного розвитку. Як провідні критерії та стимули, висувалися не інтереси національної економіки конкретної країни, а загальносвітові критерії, які визначаються потребами центрів [207, с. 187]. Основними рисами неоліберальної моделі є: регулювання економічної діяльності на жорсткій монетарній основі, стихійність ринкового механізму як регулятора економічного розвитку; зниження ролі національно-господарського комплексу та суверенітету, як свідчення прогресу; стимулювання зниження господарської діяльності держави. До недоліків цієї моделі відносять: ігнорування проблеми розподілу доходів та багатства, відсутність гарантії стабільності економіки країни, стадність поведінки міжнародних інвесторів, що у поєднанні з нерозвиненістю фінансової системи та недосконалою структурною політикою не здатне протистояти різким коливанням обсягів та структури потоків капіталу.

Тому держави з реформованою економікою виявляють певну обережність у виборі моделей економічного зростання і намагаються якнайбільше орієнтуватися на власний ресурсно-виробничий потенціал, як гарант економічної стабільності та безпеки.

Як свідчать дослідження І. П. Мігус [208], у подібних ситуаціях використовуються два стратегічні орієнтири: імпортозамінна та експортоорієнтована моделі економічного зростання.

Імпортозамінна модель висуває як пріоритет, створення диверсифікованих промислових комплексів, здатних наситити і реструктурувати внутрішній ринок за допомогою виробів місцевого виробництва, і потім розгорнути їх експорт. Експортоорієнтована модель ставить в основу міжнародну промислову кооперацію, з розвитком якої

пов’язуються розрахунки на насичення та структурування національного ринку.

Домінантна відмінність імпортозаміщення від експортоорієнтованої моделі полягає в тому, що в систему міжнародних економічних відносин включаються не лише окремі галузі та виробництва, часто слабо пов’язані з внутрішнім господарством, але вся національна економіка, так як нарощування експорту та імпорту, рух капіталів та обмін технологіями здійснюються на основі координації критеріїв ефективності окремих суб’єктів господарської діяльності та економіки країни загалом.

Вибір кожної із цих моделей неоднозначний. Умовою просування України шляхом економічного прогресу виступає передусім концентрація її власних зусиль і ресурсів на формуванні ефективного, технологічно розвиненого та конкурентоспроможного ринкового господарства. У найближчій перспективі акценти економічної політики об’єктивно зміщуються у бік розвитку вітчизняного виробництва та забезпечення потреб внутрішнього ринку. Тому в дискусіях про вибір національної моделі економічного зростання переважає думка про доцільність у найближчій перспективі проведення політики імпортозаміщення, з метою послаблення односторонньої залежності від зовнішніх факторів. Реалізація експортоорієнтованої моделі становить загрозу національній безпеці. На користь обережного включення економіки країни в глобалізаційні процеси в найближчій перспективі свідчить і факт збереження експортної квоти на рівні, що склався. Віддаючи пріоритет політиці та стратегії імпортозаміщення у зовнішньоекономічній діяльності, ставиться завдання створення умов формування у першій чверті XXI ст. народногосподарського комплексу переважно на основі внутрішніх ресурсів та ринку з послідовним збільшенням обсягів середньо- та високотехнологічного експорту при відносному зниженні вивезення продукції первинного сектора.

Водночас країна не може відмовитись і від використання переваг експортоорієнтованого розвитку. Зовнішньоекономічні зв’язки, зокрема

зовнішня торгівля, здатні активізувати власний потенціал країни, не замінюючи його, привносячи у вітчизняну економіку додаткову конкуренцію, нові технології, досвід ринкового господарювання, забезпечуючи приріст національного багатства з допомогою товарообміну за вигідними цінами і залучення іноземного капіталу.

Аналіз можливостей використання Україною експортоорієнтованої стратегії [221, с. 187] показав, що економіка країни має низку конкурентних переваг, що дозволяють розраховувати на більш ефективне її залучення до системи світогосподарських зв'язків. Головною з-поміж них, безперечно, є забезпеченість мінерально-сировинними ресурсами. Вона є оптимальними для забезпечення потреб внутрішнього виробництва, соціальної інфраструктури та здійснення експортних поставок. Україна матиме таку перевагу навіть в умовах зниження питомої ваги сировини у світовому торговому обміні. Тому експорт сировини та напівфабрикатів у найближчому майбутньому залишиться важливою статтею валютних надходжень (за умови збереження їх цінової конкурентоспроможності). Не менш значущими конкурентними перевагами для української зовнішньоекономічної політики залишаються порівняльна дешевизна деяких факторів виробництва (значних за масштабами виробничих фондів універсального обробного обладнання, кваліфікованої та відносно дешевої робочої сили). Ці конкурентні переваги у поєднанні з конкурентними перевагами вищого порядку (унікальністю передових технологій у низці секторів промисловості в авіакосмічній та атомній промисловості, суднобудуванні, виробництві лазерної техніки, засобів інформатики, розробці програмного забезпечення тощо), що забезпечують динамізм збереження позицій у змаганні із закордонними суперниками, дають змогу перейти на модель комплексного розвитку та змінити характер дискусії про вибір моделі економічного зростання – чи експортна орієнтація, чи імпортозаміщення.

Дискусія про вибір моделі економічного розвитку для держав з економікою, що реформується, цілком зрозуміла. Трансформація у напрямі

ринкового господарства на тлі бурхливої глобалізації робить пошук нової моделі дуже актуальним. Найбільш динамічні та агресивні сегменти глобалізації, міжнародна фінансова система, лібералізація та дерегулювання руху капіталів накладаються на процеси формування нових економічних структур, слабкої фінансової та банківської систем, неадекватні ринковому господарству інституційну та правову базу, невміння правильно оцінювати та своєчасно реагувати на зміну ситуації на фінансових ринках. Крім того, у конкретних умовах крайні позиції не реалізовані як і штучні конструкції, засновані не на реальних внутрішніх можливостях країни та прогнозованої реакції зовнішнього світу.

Чимало дослідників акцентують, що внутрішньо-регіональне співробітництво в регіонах світу, наприклад, торговельне або інвестиційне, розвивається різними порівняно з середньосвітовими темпами [88, с. 89]. Феномен економічного зростання країн Східної Європи щодо цього унікальний, а аналіз механізму моделювання нової парадигми зовнішньоекономічної діяльності в умовах старої моделі економічного зростання може представляти певний практичний інтерес для України.

У цьому регіоні виникла ціла група держав, які успішно вирішують або вже вирішили проблему подолання відсталості в міжнародному поділі праці, активно включилися в цей процес, що зумовило величезний науковий і практичний інтерес до економічних моделей, що реалізуються там. Щороку посилюється партнерство країн регіону, розширюється змістовність та інтенсивність їх зв’язків, що характерно для всіх форм та рівнів взаємодії: від міжфірмової до міждержавної, від зовнішньої торгівлі до надання офіційної допомоги розвитку. В основі зазначених процесів, як показує аналіз, лежить подібна модель економічного зростання країн Східної Азії, що визначає динаміку регіональної економічної взаємодії.

Серед величезного різноманіття моделей економічного зростання, обумовленого специфікою конкретних країн, також виділяються два вищезазначених основних типи моделей, які тією чи іншою мірою і формою

були реалізовані і продовжують здійснюватися в країнах, що розвиваються. Одна з цих моделей орієнтована, по суті, на потреби та можливості національного ринку, із суттєвим обмеженням або повним витісненням іноземного капіталу, і фактично з фокусом на створення самодостатньої економіки закритого типу (наприклад, Афганістан, Іран, Пакистан) (модель імпортозаміщення). В основі другої моделі лежить визнання необхідності активної взаємодії з іноземним капіталом та всесвітнього використання можливостей, зумовлених участю у міжнародному поділі праці (експорто-орієнтована модель).

Модель імпортозаміщення в силу слабкої розвиненості та обумовленої цим вузькості національних ринків країн, що найбільше відчувається в умовах стрімкої диверсифікації споживчого попиту, досить швидко вичерпала свої творчі можливості. Саме в цей період починає формуватися політика орієнтації експорту, яка органічно доповнила структурну перебудову в індустріально розвинених країнах.

Стратегія зростаючої участі у міжнародному поділі праці продемонструвала чимало переваг, і, мабуть, найочевиднішим прикладом цього стали країни Східної Азії. Тут ця стратегія отримала обґрунтування в т. зв. теорії «зграї гусей, що летять» або «наздоганяючого життєвого циклу продукту» (eatching-up product cycle).

У центрі уваги теорії знаходилося питання про взаємозв’язок між розвитком міжнародної торгівлі та промисловим розвитком, а послідовність v-подібних кривих зростання імпорту, внутрішнього виробництва та експорту нагадувала зграю диких гусей, що летять. Пізніше термін «зграя гусей, що летять» став використовуватися і для опису іншої послідовності v-подібних кривих зростання вітчизняного виробництва в окремих сучасних галузях промисловості, тобто для зображення процесу диверсифікації промислової структури під час індустріалізації.

Теорія наздоганяючого життєвого циклу продукту добре підходила під описи механізму промислового розвитку Японії у 60-х роках минулого

століття, але починаючи з 70-х років минулого століття Японія вже використала основи цієї теорії. Водночас динамічний промисловий розвиток, в основі якого лежить механізм наздоганяючого життєвого циклу продукту, спостерігається з кінця 60-х рр. минулого століття і триває дотепер в АНІС та країнах АСЕАН.

Проаналізуємо механізм дії моделі наздоганяючого життєвого циклу продукту з позицій становлення сучасних галузей промисловості у країнах, що пізно стали на шлях індустріалізації; виявлення впливу механізму наздоганяючого життєвого циклу продукту на диверсифікацію промислової структури; відтворення у процесі торгово-економічного взаємодії процесу індустріалізації у країні через механізм наздоганяючого життєвого циклу товару у інший.

Базова модель розвитку сучасних виробництв у країнах, що пізніше вступили на шлях індустріалізації, зазвичай починається з імпорту технологічно нових товарів з розвинених країн, що змінюється потім імпортозамінним виробництвом і далі – експортом нової продукції за кордон. Послідовність зростання імпорту, виробництва та експорту була вперше відзначена японським економістом К. Акамацу у 1943 р. у його статистичному дослідженні японської промисловості напередодні Другої світової війни. Саме йому належить авторство назви «зграя гусей, що летять». Ученим було зроблено і висновок, що тип індустріального розвитку, що супроводжується послідовною зміною кривих зростання імпорту, виробництва та експорту, характерний для нової індустріальної країни – тоді Японії.

Висновки К. Акамацу були емпірично підтверджені в ході розвитку більшості галузей промисловості Японії, а на теорію «зграї гусей, що летять» часто посилалися у своїх дослідженнях, присвячених проблемам економічного зростання Японії, його послідовники.

Необхідність доопрацювання та розвитку ідей К. Акамацу була обумовлена виникненням нових проблем. По-перше, досягнення багатьма

галузями промисловості Японії експортної стадії з усією гостротою поставило питання у тому, що станеться далі. По-друге, необхідно було встановити можливість використання моделі наздоганяючого життєвого циклу продукту при аналізі нових форм економічної взаємодії, що швидко зростають, – передачі технології та прямих іноземних інвестицій. По-третє, процес експортних виробництв – ланцюжок горизонтальних зв'язків – стимулював розвиток сполучених галузей. На цій основі великі східно-азіатські країни – Японія, Південна Корея, Тайвань – зуміли створити диверсифікаційні промислові комплекси. Малі країни (Гонконг, Сінгапур), де сформувався повний набір індустріальних галузей для створення розгалуженого фінансового сектора, перетворилися на найбільші центри міжнародних розрахунків в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. У цьому значний інтерес представляє аналіз ланцюгової реакції індустріалізації в країнах Східної Азії з погляду наздоганяючого життєвого циклу продукту. Наведена нижче загальна схема життєвого циклу продукту, що наздоганяє, для окремої галузі промисловості відображає ці проблеми [71, с. 24].

На попередній стадії новий продукт потрапляє в країну шляхом імпорту з найбільш розвинених країн, і внутрішній попит на цей товар поступово збільшується. Вітчизняне виробництво починається або як імітація, або з використанням запозиченої технології, проте конкурувати з імпортними товарами вітчизняного виробництва не можуть через нижчу якість і високу вартість. На наступній стадії – імпортозаміщення – різко зростає внутрішнє споживання та виробництво і, відповідно, знижується частка імпорту. У країні стандартизується технологія, організуються масові виробництва, що дозволяє вітчизняному виробництву поступово витісняти імпорт за допомогою випуску товарів поліпшеної якості за нижчими цінами. На стадії експорту вітчизняні товари починають просуватися за кордон. У цьому зростання внутрішнього попиту уповільнюється, що компенсується збільшенням експорту, і підтримується подальше розширення виробництва. На стадії зрілості виробництва динаміка внутрішнього попиту та експорту

стає негативною, що, натомість, не дає змоги далі збільшувати виробництво. Експорт починає скорочуватися, оскільки вітчизняні товари не в змозі конкурувати з товарами, виробленими в країнах, що пізніше стали на шлях наздоганяючого життєвого циклу продукту. Нарешті настає стадія зворотного імпорту, коли товари, вироблені інших країнах, які пізніше стали на шлях наздоганяючого життєвого циклу продукту, дешевші і найгіршої якості, починають імпортуватися, поступово заміщуючи відповідні вітчизняні товари.

На кожній із стадій наздоганяючого життєвого циклу продукту превалюють різні фактори. На попередній стадії найбільшу роль відіграє ефект «поширення» (або «знайомства») як у споживанні, так і у виробництві. У міру збільшення споживання на внутрішньому ринку нового продукту вітчизняні виробники отримують додаткові стимули для початку виробництва, поступового поліпшення якості та зниження собівартості за рахунок виробничого досвіду, що накопичується. Стадії імпортозаміщення та експорту досить тривалі, і тут основного значення набуває зростання попиту (внутрішнього та зовнішнього) та пов’язане з ним розширення обсягів виробництва. Це супроводжується зниженням собівартості одиниці виробленої продукції, що дозволяє заміщати закордонні товари вітчизняними спочатку на внутрішньому ринку (імпортозаміщення), а потім і на іноземних ринках (розширення експорту). Зниження собівартості одиниці виробленої продукції досягається за допомогою: масового виробництва; запозичення передових технологій; накопичення виробничого та управлінського досвіду. Усе це стає можливим, завдяки збільшенню виробництва та інвестицій.

Перехід від стадії експорту до стадії зрілості обумовлений, зазвичай, стагнацією зростання попиту, що, натомість, призводить до скорочення виробничих інвестицій, а отже, стає неможливим подальше зниження собівартості одиниці виробленої продукції. Доки відбувається зростання експорту, доти він компенсуватиме стагнацію внутрішнього попиту та сприятиме розширенню виробництва, затримуючи перехід до стадії зрілості.

Однак досвід свідчить, що місцеві виробники після прийняття рішень про нові виробничі інвестиції схильні орієнтуватися насамперед на перспективи внутрішнього попиту. Водночас, принаймні на початку стадії імпортозаміщення країн, які пізніше стали на шлях індустріалізації, експорт описуваної країни зіштовхується зі зростаючою конкуренцією. Цей процес продовжуватиметься, обумовлюючи зрештою перехід до стадії зворотного імпорту.

На процес наздоганяючого життєвого циклу продукту серйозно впливає економічна політика уряду. На попередній стадії уряд може з допомогою субсидій чи податкових пільг, стимулювати місцеві чи іноземні фірми створювати сучасні виробництва. Іноді для того, щоб закласти початок нової галузі (особливо у випадках таких стратегічно важливих галузей, як, наприклад, сталеливарна) та фінансувати неминучі втрати, створюються державні підприємства. На двох стадіях імпорту – стадії імпортозаміщення та стадії зворотного імпорту – уряд, зазвичай, підтримує місцеве виробництво, стримуючи конкуренцію між товарами вітчизняними та імпортними, хоча цілі, що переслідуються на кожній з цих стадій, різні. Зокрема, на стадії імпортозаміщення уряд обмежує імпорт чи субсидує місцевих виробників. На стадії зворотного імпорту держава за допомогою тих самих важелів сприяє адаптації вітчизняного виробництва до припливу імпорту [109, с. 88]. При цьому важливо у довгостроковому плані не зупинити зростання імпорту.

На стадії експорту і стадії зрілості повноваження уряду з надання впливу на процес наздоганяючого життєвого циклу товару досить обмежені. Іноді практикуються субсидії для стимулювання початку експорту, однак цей захід є досить дорогим і не може тривати довго.

Як зазначалося, крім розглянутої базової моделі наздоганяючого життєвого циклу товару, у сучасній економічній науці розрізняють дві її похідні.

Похідна І. Проводячи свої дослідження, К. Акамацу акцентував увагу на те, що процес розвитку за моделлю наздоганяючого життєвого циклу

продукту однієї галузі дуже часто повторюється і в інших галузях. На малюнку це можна проілюструвати накладенням кривих зростання імпорту, виробництва, експорту однієї галузі на відповідні криві іншої галузі або накладенням кривої життєвого циклу однієї галузі (виробництво/споживання) на таку саму криву іншої галузі з певним тимчасовим лагом за тією самою тимчасовою шкалою.

По-перше, це доступність капіталу, що збільшилася. До аналізу механізму структурних змін у виробництві та торгівлі у процесі індустріалізації цілком застосовна теорія пропорційних факторів (теорія Хекшера – Оліна). Промислове виробництво може бути розташоване у будь-якій країні за умови імпорту необхідних ресурсів. Кінцеве виробництво стає можливим за рахунок поєднання трьох факторів – праці, капіталів та ресурсів. Окремі галузі відрізняються за своєю капіталомісткістю, і в країнах з достатньою робочою силою накопичення капіталу дає змогу розвивати нові, більш капіталомісткі галузі промисловості. У такий спосіб двофакторна модель пояснює, як саме відбувається диверсифікація промислової структури так, щоб повністю задіяти капітал, який збільшився. Необхідно зазначити, що якщо ми дезагрегуємо галузі промисловості та спробуємо пояснити реальний процес промислової диверсифікації, то будемо змушені також виділити різні види технологій, властивих конкретним галузям і навіть виробництвам, а отже, шукати інші додаткові фактори, що впливають на цей процес.

По-друге, для підприємців, які реально приймають рішення про початок нового виробництва, базова модель життєвого циклу продукту, що наздоганяє, надає деякі орієнтири: поява через імпорт нових товарів; зростання внутрішнього попиту; зменшення собівартості одиниці виробленої продукції за рахунок розширення обсягів виробництва; захист з боку уряду. При прийнятті рішення, підприємці оцінюють очікувану динаміку вищенаведених факторів, але оскільки тут присутній і психологічний фактор, пояснити все за допомогою економічної теорії важко.

По-третє, поширенню наздоганяючого життєвого циклу продукту від однієї галузі до іншої сприяють ефекти прямого та зворотного зв’язку. Ефект прямого зв’язку передбачає, що якщо одна галузь промисловості споживає продукцію іншої галузі, що стала на шлях наздоганяючого життєвого циклу продукту, то в ній (у першій галузі) також стимулюється перехід до життєвого циклу продукту, що наздоганяє. Ефект зворотного зв’язку полягає в тому, що галузі, що постачають свою продукцію іншій галузі промисловості, що стала на шлях наздоганяючого життєвого циклу продукту, отримують поштовх до розвитку за рахунок збільшення попиту.

Четвертим є ефект навчання. Під ефектом навчання розуміється переважно те, що набагато простіше освоїти технологію простого стандартизованого виробництва, ніж складного. Тому розвиток за моделлю наздоганяючого життєвого циклу продукту починається спочатку у простих стандартизованих виробництвах, поширюючись потім на складні виробництва. Найбільш характерний приклад – виробництво звичайної та тонковолокнистої пряжі або чорно-білих та кольорових телевізорів. При цьому, завдяки наявності багатьох подібних моментів у виробничій технології та маркетингу всередині кожної пари, наздоганяючий життєвий цикл продукту для більш складної продукції може бути укорочений шляхом виключення невдалих спроб та помилок на попередній стадії та стадії імпортозаміщення, а іноді вдається відразу перейти до стадії експорту. Такий тип розвитку спостерігався, наприклад, у японській промисловості з виробництва синтетичних волокон у післявоєнний період. Японські підприємства освоїли випуск синтетичних волокон як за допомогою розвитку власних науково-дослідних та дослідно-конструкорських розробок, так і за рахунок технологічних трансфертів і змогли, ґрунтуючись на колишньому досвіді розвитку виробництва бавовняних тканин, одночасно розпочати експорт синтетичних волокон і тканин, пропустивши стадію імпортозаміщення [124, с. 38].

Похідна II. Передбачає поширення процесу наздоганяючого життєвого циклу продукту від однієї країни до іншої, представляючи собою повторення базової моделі наздоганяючого життєвого циклу продукту в країнах, що пізніше стали на шлях індустріалізації та мають менший накопичений капітал. Величезний вплив на цей процес здійснює передача капіталу та технологій від першої країни до другої. Для прискорення процесу наздоганяючого життєвого циклу продукту важливо отримати капітал та технології з-за кордону, оскільки накопичення власних коштів потребує часу та значних зусиль.

Поширення наздоганяючого життєвого циклу продукту з однієї галузі промисловості до іншої, обумовлене кількома чинниками (рис. 2.1).

Рис. 2.1 Модель ефективного державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: розроблено автором

Для попередньої стадії та стадії імпортозаміщення характерні здебільшого внутрішні щодо аналізованої галузі промисловості трансферти

технологій та прямі закордонні інвестиції. Для стадії експорту та стадії зрілості, навпаки, характерні зовнішні, тобто з аналізованої галузі промисловості, трансферти технологій та прямі іноземні інвестиції, які прискорюють процес розвитку наздоганяючого життєвого циклу продукту в країнах, що пізніше стали на шлях індустріалізації.

Між прямими іноземними інвестиціями на двох стадіях – експортній та стадії зрілості – можна провести відмінності. На стадії експорту інвестиції слідують за розширенням експорту і мають за мету збільшення частки на експортних ринках. Тобто експорт та прямі закордонні інвестиції зростають паралельно. На стадії зрілості прямі іноземні інвестиції здійснюються з метою перенесення виробництва за кордон, де собівартість виробництва нижче. У такий спосіб на цій стадії вони заміняють експорт (рис. 2.2).

Прямі іноземні інвестиції в трансферти технології стимулюють імпортозаміщення в країнах-реципієнтах, що пізніше стали на шлях наздоганяючого життєвого циклу продукту, що дуже часто спостерігалося в країнах Південно-Східної Азії в останні кілька десятиліть. І трансферти технології, і прямі іноземні інвестиції дозволяли країнам-реципієнтам швидку індустріалізацію для скорочення відставання від розвинених країн. При цьому необхідно пам’ятати, що політика країн-реципієнтів щодо залучення або обмеження трансфертів технологій і прямих іноземних інвестицій часто формувалася під впливом міркувань щодо покращення стану платіжного балансу або зайнятості, а не як усвідомлене бажання спрямовувати процес розвитку життєвого циклу продукту, що наздоганяє [131, с. 27].

Внутрішнє виробництво нових товарів часто повністю здійснюється іноземними підприємцями з допомогою імпортованих технологій і капіталу, тобто у формі 100 %-их прямих іноземних інвестицій або придбання іноземним інвестором контрольного пакета акцій нового виробництва. Однак необхідно пам’ятати, що передаються в країну-реципієнт, зазвичай, лише мінімально необхідні капітал та технології і місцева промисловість ніколи не

зможе у такому варіанті сама виробляти новий продукт чи здійснювати новий технологічний процес. Кожен новий продукт чи технологічний процес має бути переданий із розвиненої країни-донора, що навряд чи можна назвати терміном «трансферт нової галузі промисловості».

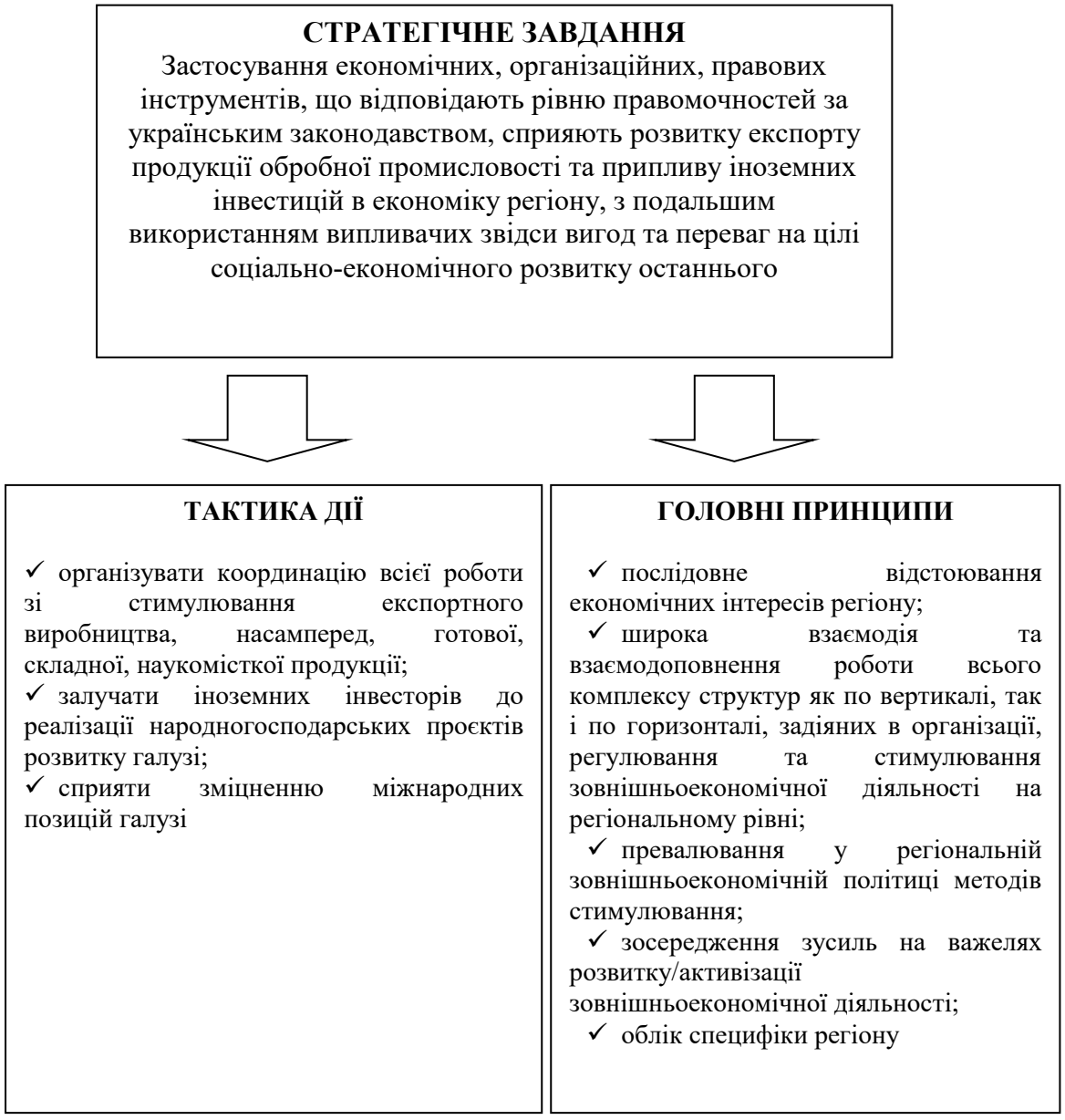

Рис. 2.2 Складові елементи ефективного державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: розроблено автором

Трансферт у тій чи іншій формі нових товарів та технологій з більш розвинених країн-донорів є необхідною умовою для початку процесу наздоганяючого життєвого циклу продукту в країнах, що пізніше стали на шлях індустріалізації, причому конкретна форма трансферту значною мірою визначає подальший розвиток цього процесу. Конкретна форма трансферту визначається під час взаємодії між місцевими та іноземними фірмами та підприємцями. Так, багато електротехнічних компаній Японії починалися як спільні підприємства з американськими та європейськими фірмами, але в 1920-х роках вони були досить швидко локалізовані. Аналогічний процес відбувається і з виробниками синтетичних волокон у Південній Кореї у 1970-х роках. Корейський дослідник Чен застосував модель життєвого циклу продукту, що наздоганяє, і для пояснення процесу переміщення електротехнічної промисловості між країнами АНІС і АСЕАН [146, с. 281].

Аналіз моделі економічного зростання країн Східної Азії дає аргументи на користь вироблення в Україні узгоджених правил економічної поведінки. Справді, модель наздоганяючого життєвого циклу продукту дає підстави припустити про можливість постійного переходу порівняльних переваг від більш розвинених до менш розвинених регіонів. Гармонійний розподіл праці країни досягається тоді, коли найрозвиненіші регіони звільнятимуть ніші для менш розвинених у виробництві та експорті продукції тих галузей промисловості, які досягли у більш розвинених регіонах стадії зрілості.

Наявність прийнятної Україною моделі економічного зростання в країнах Східної Азії дозволяє виявити основні елементи національного регулювання всередині регіональних економічних відносин. Однією з основних рис такого регулювання є відсутність жорстких інституційних структур, оскільки аналізована модель зростання передбачає відкриту економічну взаємодію у максимально широких географічних рамках.

Простежити їх можна з урахуванням аналізу особливостей економічного розвитку країн Східної Азії. Групою японських учених під керівництвом професора І. Ямадзава було проведено детальний аналіз

механізму економічного зростання країн Східної Азії щодо окремих галузей за останні десятиліття [173].

Розвиток текстильної промисловості в країнах регіону відбувався загалом відповідно до типової моделі наздоганяючого життєвого циклу продукту для країн зі значним обсягом робочої сили та досить містким внутрішнім ринком. Навіть коли процес розвитку за моделлю наздоганяючого життєвого циклу продукту починався іноземними ТНК, а місцеві фірми приєднувалися до нього на пізніх стадіях, і ті й інші спочатку прагнули імпортозаміщення. Однак у таких галузях як виробництво готового одягу або електроніки, які відрізняються трудомісткістю і почали розвиватися в країнах регіону раніше, акцент робився на розширення експорту, пропускаючи стадію імпортозаміщення. Це стало можливим переважно завдяки діяльності ТНК, які приносили капітал, технологію, комплектуючі деталі та матеріали, використовували місцеву робочу силу для збирання чи шиття, експортуючи готову продукцію до третіх країн своїми збутовими каналами. Виробнича технологія у такому разі, зазвичай, стандартизована, не потрібно ні кваліфікованої робочої сили, ні тривалого процесу навчання, ні припасування технологічних процесів і, отже, експорт стає можливим із самого початку. Подібна модель промислового розвитку (фактично, це модель «життєвого циклу продукту» Р. Вернона) дає змогу країнам, що розвиваються, отримати вільно конвертовану валюту і додаткові робочі місця. Але ефект поширення нових знань серед місцевих фірм та робітників і ефект зв’язку з іншими галузями промисловості виявляються неминуче лімітованим.

На відміну від цього в Японії в основі розвитку наздоганяючого життєвого циклу продукту лежали такі чинники, як поліпшення ефективності виробництва, тобто оптимальне використання робочої сили, розширення обсягів виробництва, передові технології та обладнання, а також загальне покращення технології виробництва та управління. За рахунок цього було досягнуто скорочення собівартості та підвищення якості, що, натомість, дало

змогу замінити закордонні товари вітчизняними спочатку на внутрішньому ринку.

Поліпшення якості може розглядатися як фактор нецінової конкурентоспроможності вітчизняного товару. У довоєнній Японії успішне досягнення стадії імпортозаміщення і потім експортної експансії у текстильній та сталеливарній промисловості супроводжувалося саме збільшенням продуктивності та відносним скороченням витрат виробництва.

Наразі картина розвитку життєвого циклу продукту, що наздоганяє, дещо інша. Промисловий розвиток у нинішніх країнах частіше пов'язаний з поняттям «протекціонізм», аніж з плавним поліпшенням ефективності. Щойно імпорт створює внутрішній попит, вітчизняне виробництво заохочується шляхом обмеженого імпорту. Імпортозаміщення у такий спосіб досягається навіть без достатнього збільшення продуктивності та зниження витрат. Тобто імпортозаміщення і навіть експортна експансія можуть бути досягнуті за дуже незначних поліпшень ефективності, якщо задіяні високі тарифи, імпортні обмеження та експортні субсидії.

Приклади такого «стрибкоподібного» розвитку траплялися і раніше. Як один з них, можна навести історію розвитку японського автомобілебудування. Експорт японських автомобілів розпочався приблизно в 1960 р., і сталося це завдяки жорсткому протекціонізму. У 1953 р. імпорт та внутрішнє виробництво легкових автомобілів складали близько 12–13 тис. шт. Жорстка імпортна квота – 5 тис. шт. на рік – зберігалася в Японії до 1965 р., тоді як споживання за цей період збільшилося до 700 тис. прим. У такий спосіб виробленим у країні автомобілям забезпечувалась велика частка внутрішнього ринку. У 1965 р. Японія експортувала близько 10 тис. прим. автомобілів, але здебільшого в країни Південно-Східної Азії [188, с. 27].

У США експорт японських автомобілів почав зростати лише у 70-х роках. Період з 1953 по 1970 рр. можна було б ідентифікувати як стадію імпортозаміщення у розвитку японського автомобілебудування, але імпорт був жорстко обмежений рестриктивною політикою. У цей час у японському

автомобілебудуванні активно впроваджувалась передова європейська технологія, і навіть міцно утвердилася система субконтрактних відносин. Обидва ці фактори лежали в основі подальшої експортної експансії.

Україна стоїть нині перед необхідністю домогтися активнішої участі у системі міжнародного поділу праці, що передбачає передусім розширення експорту. При цьому необхідно забезпечити значною мірою зростання торгівлі товарами з більш високою часткою доданої вартості, тому що далі йти шляхом збільшення частки в торгівлі енергоресурсів та сировини не є виправданим. У цьому корисним представляється досвід інтенсивного і гармонійного входження у систему міжнародного поділу праці країн Східної Азії.

Доречно підкреслити ту обставину, що в сучасних умовах розширення експорту, особливо на початковій стадії, відбувається, зазвичай, під безпосереднім «патронажем» держави, яка використовує всі наявні у неї в розпорядженні кошти (тарифні та нетарифні) для полегшення боротьби національних компаній за зовнішні ринки. Аналіз моделі економічного зростання країн Східної Азії, її сучасних особливостей представляє цілком певний практичний інтерес для України.

Схематично стратегія та тактика зовнішньоекономічної політики представлена на рис. 2.3.

Наведене вище дає змогу уточнити поняття «парадигма ЗЕД» з позиції відображення в ньому методології (нового концептуального бачення) розвитку ЗЕД регіону. Зміну змістовної сутності парадигми ЗЕД на регіональному рівні зумовлено переходом від соціалістичної планової державної економіки, з практично єдиним власником в особі держави та централізованою системою управління, зокрема ЗЕД, до ринково орієнтованої економіки. Це змінює і парадигму ЗЕД як загалом в Україні, так і в регіонах зокрема.

Методичний підхід до ефективного державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Організаційно-управлінська структура зовнішньоекономічної діяльності

Мета: удосконалення наявної структури у напрямі, що дає змогу оперативно вирішувати питання, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності, у межах загального процесу управління розвитком країни

Механізм реалізації:
– підвищення ефективності організаційної роботи Департаменту зовнішньоекономічної діяльності та торговельного захисту Міністерства економіки України;
– широке поширення комерційної кон'юнктурної, маркетингової інформації, підготовленої Міністерством економіки України;
– розширення мережі регіональних центрів консультаційних послуг для учасників ЗЕД

Фінансово-економічна та організаційна підтримка ЗЕД

Мета: сприяння просуванню на світовий ринок конкурентоспроможної наукомісткої продукції машинобудування та інших виробів високого ступеня обробки

Механізм реалізації:
– надання пільг у частині сплати місцевих податків експортерам готової продукції високого ступеня обробки;
– відпрацювання системи надання на конкурсній основі гарантій-поручительств Міністерством економіки України

✓ Постанова Урядом питання про звільнення експортерів готової продукції високого ступеня обробки від сплати ПДВ на продукцію, що імпортується (обладнання, комплектуючі, ін.), якщо остання буде застосовуватися при виробництві продукції на експорт. Це має підвищити конкурентоспроможність української продукції на світовому ринку;
✓ розробка спільно з митницею і митним управлінням пільгового (за часом) режиму оформлення митних вантажів підприємств пріоритетних секторів економіки;
✓ активізація інформаційно-правового забезпечення учасників зовнішньоекономічних зв'язків:
• регулярне видання офіційного бюлетеня; каталогів-описів продукції, яку підприємства можуть запропонувати експорту; експортно-імпортного покажчика (довідника);
• налагодження системи оперативного інформування учасників ЗЕД щодо останніх змін законодавчої бази у цих питаннях (у друкованій, електронній формі, ін.);
• запровадження практики регулярних семінарів для учасників зовнішньоекономічних зв'язків із залученням представників органів влади.
✓Організація комплексної, диференційованої за термінами та формами навчання системи підвищення кваліфікації учасників ЗЕД та спеціалістів відповідних підрозділів органів місцевого управління.
✓Активний захист інтересів регіонального бізнесу за кордоном:
• координація діяльності закордонних представництв;
• напрями посилення роботи з пошуку потенційних покупців продукції та інвесторів;
• узгодження Єдиної регіональної стратегії дій з торгівельними представництвами у країнах, найбільш перспективних з погляду можливого споживання продукції з регіональною маркою, зокрема, у Східній Європі, на Близькому та Середньому Сході, Південно-Східній Азії, Латинській Америці, на африканському континенті. Китаї, Індії:
• продовження практики регулярних виїздів представницьких делегацій з залученням представників регіону за кордон при неодмінно широкому оповіщенні жителів області про результати таких поїздок у засобах масової інформації

Рис. 2.3 Методичний підхід до ефективного державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: розроблено автором

У такий спосіб у поняття нової парадигми ЗЕД вкладається наступний зміст: це теоретичний підхід, втілений у системі понять зовнішньоекономічної діяльності, що виражає концептуальну схему постановки проблем ЗЕД на державному рівні, їх вирішення методами, що переважають у ринковій економіці та сформують «типову» схему переходу на нову парадигму зовнішньоекономічної діяльності, яка зможе забезпечити максимальну інтеграцію регіонів України у світове господарство, залучити до країни іноземний капітал, за тісної взаємодії органів державної та місцевої влади.

Для характеристики стану, яке в останні два – три десятиліття переживають країни, Н. Й. Реверчук [269, с. 121] використовує поняття «країни наздоганяючого розвитку». Це, безперечно, підходить для побудови моделі інтеграційної взаємодії України. У контексті цього прийнятним є твердження А. Ельянова, що країни, що розвиваються за східно-азійською моделлю наздоганяючого розвитку і Україна, займають у світовому табелі про ранги близькі місця. Поняття «наздоганяючий розвиток» відображає реальний історичний процес для України. Однак східно-азіатська модель розвитку застосовна до України в умовах зміни орієнтації з вичерпаного себе «експортного ресурсу» – дешевої робочої сили на новий експортний ресурс – наукові досягнення України.

2.2 Програмно-цільовий підхід до державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Досягнення будь-якої стратегічної мети розвитку регіону можливе лише у разі виходу на стійке та значне економічне зростання. Стагнація економічного розвитку означатиме подальшу деградацію внутрішнього життя та катастрофічне падіння ролі регіону у світогосподарських відносинах. Значне зростання економіки регіону можливе за умови

підвищення стабілізаційної та спрямувальної ролі держави в економіці. Природним потенціалом економічного зростання є чинники, що визначають можливий ступінь участі регіону у системі міжнародного поділу праці, а мірою державного вплиу на підвищення результативності зовнішньоекономічного комплексу може розглядатися програмно-цільовий підхід до формування парадигми ЗЕД.

Його необхідність та доцільність визначається Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», концептуальними розробками з проблематики економічного зростання України [11, с. 98]. Вони дають змогу сформувати нову парадигму, що максимально враховує пріоритети розвитку експортного комплексу регіону та вирішує конкретні завдання підвищення ефективності зовнішньоекономічного комплексу території. Для кожної території змістове наповнення завдань підвищення ефективності ЗЕД різне, але водночас основні результативні цілі можуть бути сформульовані як загальні з погляду включення до глобалізаційних процесів. Нова парадигма ЗЕД повинна орієнтувати на вирішення наступних завдань: підвищення економічної ефективності (рентабельності) експорту регіону; підвищення макроекономічної ефективності експортної діяльності (підвищення ступеня участі підприємств регіону у формуванні вартості експортної продукції); забезпечення зовнішнього ринку збуту для підприємств машинобудівного комплексу з метою збереження їх технологічного потенціалу; формування на основі стійких експортних зв’язків механізмів залучення дешевих фінансових та ефективних технологічних ресурсів в економіку країни. На підставі сформульованих цільових установок удосконалення парадигми ЗЕД, можна припускати, що програма розвитку зовнішньоекономічного комплексу могла б виглядати так (рис. 2.4).

Відмінною особливістю запропонованої парадигми ЗЕД є стабілізаційна функція експортного комплексу. Ця функція активізується, якщо зростає макроекономічна ефективність експортної діяльності, тобто

збільшується кількість підприємств, що випускають кінцеву експортну продукцію.

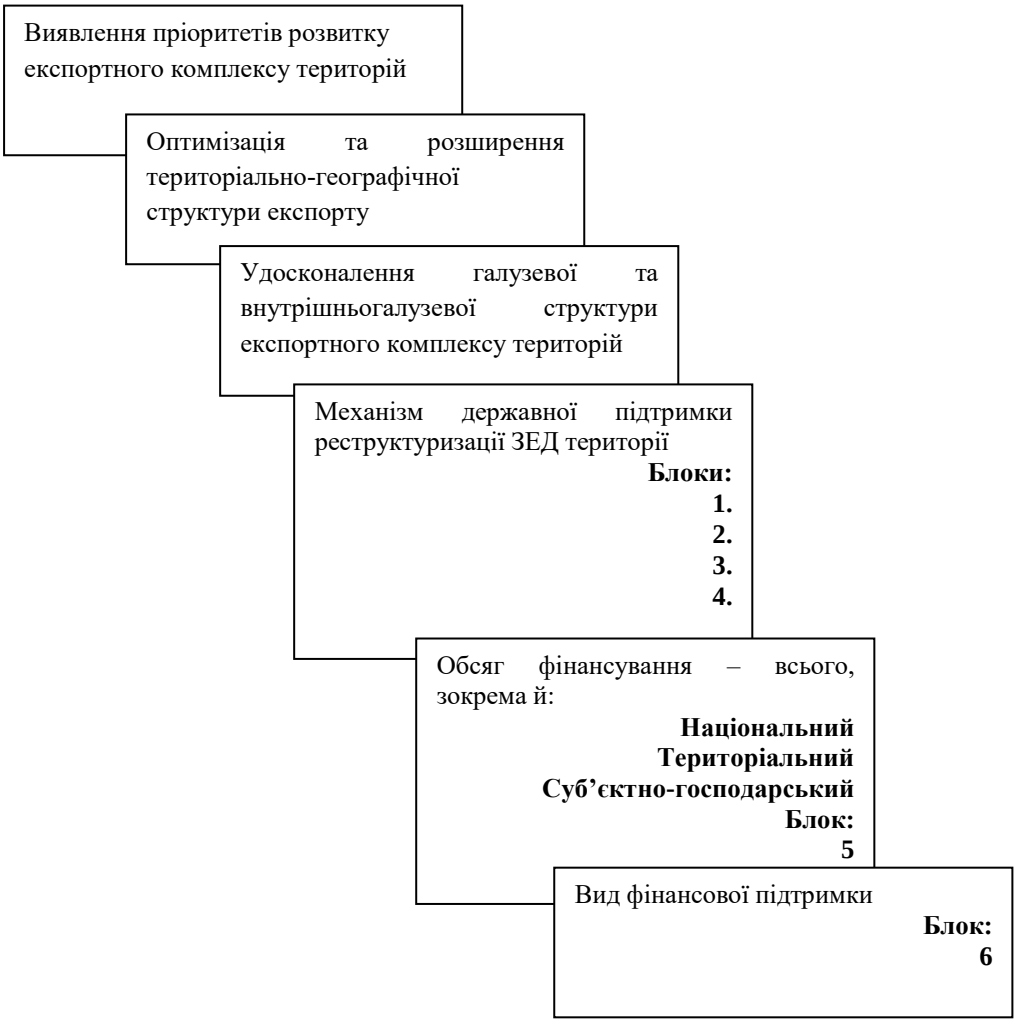

Рис. 2.4 Парадигма державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Умовні позначення блоків механізму державної підтримки:

1. Інформаційно-аналітичне забезпечення розробки нової парадигми ЗЕД;

2. Нормативно-правове забезпечення;

3. Інститут соціального забезпечення;

4. Стимулювання ЗЕД;

5. Джерела фінансування;

6. Вид фінансової підтримки.

Джерело: розроблено автором

Найважливішим етапом розробки нової парадигми є збирання необхідної інформації. Для цього важливим є проведення досліджень, орієнтованих на одержання таких результатів [38, с. 13]:

– організація системи моніторингу макроекономічних показників, що характеризують стан та динаміку ЗЕД;

– підготовка пропозицій щодо використання механізмів економічної дипломатії для розширення та оптимізації територіально-географічної структури експорту;

– розробка інформаційно-аналітичної карти експортного комплексу;

– визначення організаційно-фінансового механізму використання стійких експортних товаропотоків для залучення до економіки дешевих зовнішніх фінансових ресурсів;

– оцінка можливостей використання системи клірингових взаєморозрахунків для обслуговування зовнішньоторговельного обороту з країнами СНД та визначення організаційно-фінансових та правових основ формування та функціонування такої системи;

– підготовка пропозицій щодо формування системи заходів державної підтримки підприємств-експортерів у рамках реалізації програми;

– розвиток експортного комплексу;

– розробка методики формування та оцінки експортних програм підприємств. Підготовка відповідно до пріоритетів розвитку експортного комплексу пакету програм з пропозиціями щодо використання заходів державної підтримки при їх реалізації;

– розробка методики оцінки інвестиційних проєктів та програм з погляду їх відповідності пріоритетам розвитку експортного комплексу регіону. Формування банку експортоорієнтованих інвестиційних проєктів та програм;

– розробка програми експорту наукомісткої продукції підприємствами регіону. Авторське уявлення про змістовну сутність інших блоків програми зводиться до діяльності регіону.

Таблиця 2.1

Цільові орієнтири розробки нової зовнішньоекономічної моделі

Виявлення пріоритетів розвитку експортного комплексу проводиться за спеціально розробленою методикою	Вирішуються питання підвищення рентабельності експорту, участі підприємств у формуванні вартості експортної продукції, забезпечення збуту експортоорієнтованої продукції, формування механізмів залучення дешевих фінансових та ефективних технологічних ресурсів в економіку
1	2
Оптимізація та розширення територіально-географічної структури експорту регіону	Розглядається як найважливіший напрям діяльності органів державної влади території, що здійснюється при безпосередній взаємодії з підприємствами експортерами. Відображаються питання: – розширення інфраструктури міжнародних відносин із країнами, кон'юнктура внутрішнього ринку яких є сприятливою для експорту продукції підприємств регіону, – формування механізмів клірингових взаєморозрахунків із країнами єдиного економічного простору, з метою використання негативного балансу зовнішньоторговельного обороту з цими країнами для розширення експорту продукції підприємств регіону; – просування продукції підприємств на потенційно ефективні зовнішні ринки збуту; – сприяння формуванню коопераційних зв'язків між підприємствами регіону та підприємствами країн, що відіграють суттєву роль у формуванні ринку збуту продукції підприємств регіону; – організації взаємодії з фінансовими структурами країн-контрагентів для стабілізації фінансового забезпечення експортної діяльності та реалізації інвестиційних проєктів та програм; – подолання дискримінаційних обмежень експорту підприємств регіону та надання їм режиму максимального сприяння
Удосконалення галузевої та внутрішньогалузевої структури експортного комплексу регіону	Орієнтує розширення експорту високорентабельної продукції і продукції, експорт якої обумовлює максимальне розширення внутрішнього ринку. Містить оцінку експортного потенціалу галузей, підгалузей господарського комплексу регіону, території загалом, показує можливості та основні напрями покращення його використання
Механізм державної підтримки реструктуризації ЗЕД території	Спрямований на підвищення ефективності ЗЕД регіону. Забезпечується за рахунок розробки заходів державної підтримки, що передбачають: – регресивне оподаткування; – податкові пільги та податкові кредити; – пільгове кредитування оборотних коштів та інвестиційних програм; – надання гарантій під інвестиції, що залучаються; – пряме інвестування; – надання у рамках реалізації інвестиційних програм матеріальних та фінансових ресурсів у рахунок погашення податкової заборгованості підприємств регіону; – сприяння у залученні фінансових ресурсів та у наданні пільг у частині оподаткування митних тарифів; – фінансування маркетингових досліджень, розробок експортних програм та інвестиційних проєктів; – фінансування виставкової діяльності та інших презентаційних заходів, що проводяться за сприяння органів державної влади; – оптимізація макроекономічних умов діяльності підприємств-експортерів; – представлення інтересів підприємств у рамках міжнародної діяльності органів державної влади; – спеціальні заходи підтримки

Продовження табл. 2.1

1	2
Обсяг фінансування – всього, зокрема: – національний; – обласний; – суб'єктів господарської діяльності	Фінансування програми забезпечується: – цільовим використанням коштів, отриманих від розширення експорту, та підвищення економічної ефективності експортного постачання країн-контрагентів; – стійкими експортними товаропотоками; – іншими кредитними ресурсами, що залучаються під гарантії урядів держави та регіону, уповноважених банків, коштів національного та обласного бюджетів, позабюджетних фондів, власних коштів підприємств-експортерів
Вид фінансової підтримки	Акумуляція коштів здійснюється шляхом збільшення податкових надходжень до обласного бюджету на прибуток, що утворюється внаслідок розширення експортних поставок підприємств територій порівняно з попереднім роком. Залучення ефективних зовнішніх фінансових ресурсів країн-контрагентів може здійснюватись підприємствами-експортерами, що діють за дорученням уряду регіону на підставі спеціальних угод. Використання коштів державного бюджету можливе за допомогою заходів державної підтримки. Перспективним напрямом формування коштів, необхідних для виконання програмних завдань, може розглядатися повне або часткове використання імпортних мит, а також акцизів та податків на додану вартість щодо імпортних товарів, для фінансування проєктів розвитку експортоорієнтованих виробництв у регіоні

Джерело: розроблено автором

Наведені міркування щодо змісту нової парадигми ЗЕД та її блочно-модульної побудови є контурними, а щодо специфіки кожного регіонального господарського комплексу потребують уточнень, що дозволяють оптимально врахувати потенційні можливості підвищення ефективності реструктуризації зовнішньоекономічного комплексу території.

Задіяння факторів ЗЕД у країнах із перехідною економікою (включаючи субрегіони) у комплексній моделі економічного зростання підвищує значущість оцінки можливостей експортного потенціалу конкретних територій. Парадоксальність нинішньої ситуації полягає в тому, що проблема соціально-економічного потенціалу, складовою якого є потенціал експортної діяльності, в економічній літературі майже не обговорюється, не оцінюється, а його структура описується у найзагальніших рисах.

Найбільш детально роль експортного потенціалу у соціально-економічному потенціалі території представлена у дослідженнях М.

Сейфуллаєва та В. Каліцина [72, с. 233]. Експортний потенціал територій, за оцінками вчених, – це комплексна характеристика, яка формується зі складових, наведених на рис. 2.5.

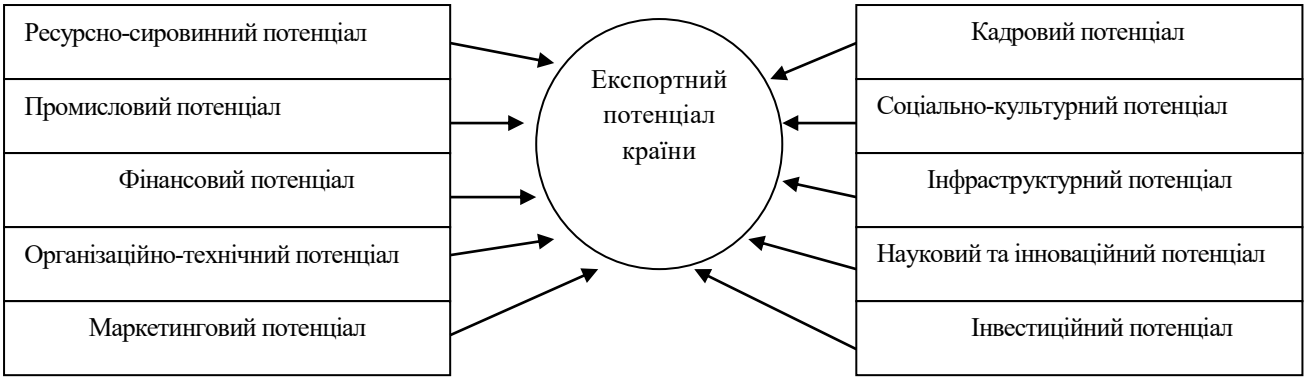

Рис. 2.5 Складові елементи експортного потенціалу країни

Джерело: розроблено автором

Експортний потенціал території описується системою кількісних та якісних показників, що характеризують регіон з позицій закріплення на світових товарних ринках та отримання максимуму валютної виручки у довгостроковій перспективі. Звісно ж, зовнішньоекономічний потенціал регіону повинен визначати можливу ступінь участі регіону у системі міжнародного поділу праці.

Експортному потенціалу властивий динамізм, позитивне чи негативне коливання, пов’язане з виникненням нових галузей і видів виробництв, орієнтованих на зовнішні ринки, що свідчить про необхідність його постійного моніторингу.

Чинники, що формують експортний потенціал, значною мірою залежать від соціальної динаміки території (забезпечення зайнятості населення, його життєвого рівня, творчого характеру праці, стандартів життя населення території та ін.). Показники, що характеризують експортний потенціал, як зазначалося раніше, повинні мати подвійну спрямованість. По-перше, відображати кількісні параметри його зміни, а по-друге, дозволяти оцінювати якісну динаміку змін потенціалу.

Як показали дослідження Н. М. Гапак [74, с. 69], зростання ролі регіонів у розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни визначається регіональними умовами. Світовий досвід свідчить про доцільність використання у кожній конкретній ситуації своєї сукупності комплексних показників, оскільки кожна конкретна регіональна ситуація трансформується на проблему вибору специфічних кількісних і якісних параметрів. Економічною основою виявлення такого набору показників є необхідність глобалізації маркетингової стратегії українських експортерів [86, с. 9], оскільки це дозволяє вписуватися в єдиний ринок, де застосовується єдина маркетингова стратегія.

Сутність глобального маркетингу полягає у перенесенні центру тяжкості з переважно експортних операцій із реалізації готової продукції на виробничо-кооперaційний зв’язок у межах світового простору [90, с. 149]. Форми цих зв’язків можуть бути різними (від внутрішньофірмових до контрольованих з єдиного центру). І що надзвичайно важливо, глобальний маркетинг дозволяє підключитися до глобальних технологічних ланцюжків, що існують у світовій господарській системі, створити альянс українських підприємств із закордонними партнерами, залучити іноземний та забезпечити вивезення українського капіталу (втрати країни-донора від вивезення капіталу, як показують орієнтовні розрахунки, компенсуються входженням на звільнену ринкову нішу іноземного капіталу). Наслідком такої зовнішньоекономічної політики може бути концепція набуття українськими компаніями глобального транснаціонального статусу.

Використання методів глобального маркетингу потребує широких наукових досліджень щодо відбору, обґрунтування та використання узагальнювальних показників зовнішньоекономічного розвитку регіонів та їхнього експортного потенціалу. Наявні методичні прийоми оцінки рівня розвитку експортного потенціалу регіону [104, с. 64] мають за мету порівняння рівнів перспективного розвитку потенціалу регіонів та виявлення його кількісної оцінки. Перспективний рівень розвитку експортного

потенціалу визначається різною кількістю показників (від 14 і більше). Найважливішими є:

– питома вага регіону у зовнішньоторговельному обороті та експорті країни, величина зовнішньоторговельного обороту, зокрема експорту продукції на душу населення;

– питома вага регіону у загальному обсязі іноземних інвестицій, залучених у країну, а також частка іноземних інвестицій у загальному обсязі капітальних вкладень регіонів;

– питома вага спільних підприємств у загальному обсязі експорту;

– частка регіонів у загальному обсязі експорту спільних підприємств, а також виробництво продукції спільних підприємств регіонів на душу населення та питома вага спільних підприємств у виробництві промислової продукції регіону тощо.

Порівняльна оцінка рівня зовнішньоекономічного розвитку регіону виводиться, з урахуванням середніх балів за показниками рівня зовнішньоекономічного розвитку. Критеріальним параметром підвищення результативності експортного потенціалу регіону розглядається скорочення розриву показників між регіонами. Безпосередньо величина експортного потенціалу території розраховується за блок-показниками, що характеризує невикористані резерви для збільшення експорту продукції (за сільськогосподарською та мінеральною сировиною, за їх переробкою, за експортоорієнтованими новими потужностями, що будуються, а також щодо залучення іноземних інвестицій та туристичного потенціалу). Зведений рівень експортного потенціалу регіону розраховується за формулою показової функції.

Ця методика дає змогу кількісно оцінити рівень розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону, може бути основою регулювання регіонального розвитку та вироблення рекомендацій з боку уряду та місцевих органів влади щодо вдосконалення територіального управління. Але водночас вона дозволяє вирішити дві основні проблеми – оцінити

ефективність експорту та визначити пріоритети розвитку експортоорієнтованих галузей промисловості та виробництв. Без вирішення цих питань складно гарантувати стійкість функціонування експортного комплексу регіону та вдосконалення механізму стимулювання зовнішньоекономічної діяльності на території. Нині у країні відсутня будь-яка методика визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. На рівні окремих угод фізичних та юридичних осіб визначення ефективності, безперечно, проводиться, витрати та результати зіставляються, що стосується мезо- та макрорівнів, то таких розрахунків наразі немає. Усі міркування на тему про доцільність експорту або імпорту товарів базуються на примітивізмі про перевагу експорту готової продукції перед сировинною. До широкої номенклатури експортно-імпортних товарів у розрізі зовнішньоторговельних об'єднань визначалася т. зв. бюджетна ефективність, оскільки вона відображала фінансові взаємини експортерів та імпортерів країни з державним бюджетом. Як показник такої ефективності, застосовувалося умовно сутнісне відношення валютної виручки від експорту до витрат за виробництво експортної продукції. Щодо імпорту застосовувалося зворотне відношення: прибуток від реалізації імпортного товару на ринку до валютних витрат на придбання цього імпортного товару. Існувала спеціальна методика підрахунку такої ефективності. За основу розрахунку приймалися дані бухгалтерських звітів об'єднань та фірм.

Бюджетна ефективність зіграла свою позитивну роль під час вирішення багатьох проблем розвитку зовнішньої торгівлі. Але вона мала чимало серйозних критиків, особливо в академічному середовищі. Особливої критики зазнала невідповідність внутрішніх цін суспільно необхідним витратам праці та застосування валютних курсів, зокрема, щодо абсолютного ефекту від експорту та імпорту.

Нині економічні зв'язки країни значно відрізняються від тих, на які вони були орієнтовані. Розробка принципово нової методики стоїть на порядку денному. Основне дискусійне питання – що слід безпосередньо

включати у поняття результату зовнішньоекономічної діяльності на макро- і мезорівні. На думку деяких дослідників [121, с. 217], основним результатом зовнішньоекономічної діяльності є митні прибутки від зовнішньої торгівлі. При цьому до митних доходів пропонується включати митні платежі (експортно-імпортне мито), податок на додану вартість, акциз та митні збори. Справді, митні платежі відображають основний ефект, який економіка макро- та мезорівня отримує від включення до міжнародного поділу праці, функціонування експортної бази країни, діяльності торгової, митної та транспортної інфраструктур, але не в повному обсязі. Не враховується втрачена вигода, особливо у сфері послуг, від обміну робочою силою та фахівцями, обміну інтелектуальною власністю, доходи від зовнішньоекономічної діяльності в деяких галузях матеріального виробництва (рибальство), частина ренти за природні ресурси, відправлені на експорт, прибуток, що міститься у внутрішніх оптових цінах на експортну продукцію тощо.

Враховуючи орієнтацію фінансових потоків країни на систему національних рахунків, деякі науковці пропонують розраховувати показники валового регіонального продукту, обсяги промислової продукції, експорту та імпорту тощо. Сумнівно, що зіставлення значень цих показників [122, с. 78] дасть змогу виявити результативність експорту, оскільки вони не відображають у чистому вигляді ефекту від ЗЕД. Авторське бачення використання цієї системи для обчислення показників ефективності експорту базується на концепції повної доданої вартості (ПДВ). Показник повної доданої вартості експортно-імпортних галузей може визначатися як на рівні держави, так і на регіональному та обчислюватись як різниця валового обсягу виробництва та внутрішньогалузевого проміжного споживання експортоорієнтованих галузей. Перевага використання ПДВ у порівнянні з валовим випуском, полягає у запобіганні повторному рахунку міжгалузевих поставок. Водночас аналіз виробництва повної доданої вартості дозволяє точніше оцінити економічну інформацію, приховування якої можливе через

складну структуру внутрішньогалузевого проміжного споживання, що передбачає власне матеріальні витрати кожної галузі, нематеріальні послуги, витрати на відрядження в частині проїзду та послуг, інші елементи проміжного споживання. Цим розрахунком доцільно охоплювати галузі економіки території, щодо яких реалізується політика спрямування на експортний розвиток відповідно до пріоритетів експортної політики.

Проблема оцінки ефективності експортної діяльності на території не вичерпується вищевикладеним. Концептуальні погляди на зовнішньоекономічну політику території, зазвичай, виливаються у програмно-цільові розробки.

Реалізація будь-яких програм має за мету позитивну зміну ефективності суспільного виробництва. Відповідно, оцінка ефективності таких програм проводиться на стадіях розробки та впровадження. Згідно з рекомендаціями розрахунок економічної ефективності регіональної програми проводиться:

– при відборі територіальної проблеми (порівнюються заплановані кінцеві результати та витрати);

– при проєктуванні програми (оцінюються передбачуваний ефект та передбачувані витрати);

– при реалізації програми (порівнюються одержані результати із запроєктованими за окремими етапами її виконання конкретними показниками) [130, с. 281].

Методикою пропонується розраховувати різноманітні ефекти – економічний, соціальний, науково-технічний, екологічний та інші, які можуть мати місце під час реалізації програми. Вони вимірюються або різницею значень проєктних і кінцевих показників програми на початок і по завершенню впровадження, або абсолютним рівнем показників, що розраховуються. Перший метод використовується найчастіше в оцінці результатів реалізації програми, другий – в оцінці проєкту програми.

Недоліками таких методів оцінки ефективності є:

– орієнтація в розрахунку ефекту на методики «Комплексної оцінки ефективності заходів, спрямованих на прискорення науково-технічного прогресу» – 1988 р., «Оцінки народно-господарської ефективності» – 1984 р., які не враховують ринкових засад господарювання. Ці принципи закріплені в рекомендаціях ООН з промислового розвитку ЮНІДО (Guideines for preparing the industrial investment project. UNEDO, 1991. – 302 p.), у вимогах до оцінки ефективності інвестиційних проєктів нормативними документами України. Але вони використовуються лише для оцінки ефективності проєктів, які отримують державну підтримку;

– використання старих критеріїв та систем показників оцінки регіональної ефективності суспільного виробництва. Під критерієм ефективності найчастіше розуміється сальдо виробленого та спожитого в регіоні доходу, а як показники ефективності регіонального господарства, розглядаються показники ввезення та вивезення продукції (показники ввезення продукції – як витрати, а вивезення – як результати функціонування господарського комплексу регіону). Недоліком такого методу оцінки ефективності є недооблік витрат (витратами виступають ресурси, що виділяються регіону, хоча регіональний господарський комплекс використовує значною мірою і власні ресурси) та результатів (ефект від господарської діяльності характеризується не тільки обсягом вивезення продукції). У підсумку не враховуються економічні наслідки становлення ринкового сектора економіки, зокрема, перехід України на систему національних рахунків, а регіональних господарських систем на розрахунок валового регіонального продукту (валової доданої вартості).

Стратегія будь-якої регіональної програми, що забезпечує досягнення цільових установок, потребує економічного обґрунтування на стадії планування, яке дозволило б показати ринкові переваги реалізації програми. Однак для цього потрібна розробка нового методичного забезпечення оцінки ефективності регіональних програм, оскільки наявні підходи до її проведення, як показано вище, майже не працюють у ринкових умовах.

Огляд літератури з зазначеної проблеми дає підстави сформувати орієнтовні уявлення про принципово інший методичний підхід до оцінки ефективності регіональних програм, що базується на використанні методичних прийомів оцінки ефективності інвестиційних проєктів.

При проведенні оцінки ефективності регіональної програми доцільно виходити з необхідності розробки техніко-економічного обґрунтування реалізації запропонованих заходів, оскільки програма – це, насамперед, набір конкретних заходів, які забезпечують досягнення цільових установок. Універсальних методичних прийомів, які застосовуються до всіх техніко-економічних обґрунтувань, не існує. Вибір методу проведення розрахунків – завдання, яке залежить від конкретних особливостей програми та можливих умов її реалізації. Вибір методики оцінки результативності програми можливий, з урахуванням низки аргументів: наявності вихідної інформації, ступеня опрацьованості питань фінансування, об'єктивності економіко-правового забезпечення реалізації пропозицій, а також можливостей узагальнювальних показників за конкретними заходами.

Основні, найскладніші питання, що вимагають прийняття спеціальних рішень при оцінці ефективності регіональних програм, зводяться до наступного:

– вибір бази порівняння. Це питання стосується багатьох аспектів проведення економічного обґрунтування, але головним в експортно-імпортних операціях є питання ціни. Ціновий фактор у подібних розрахунках є визначальним. Можуть бути використані постійні, поточні, перспективні (єдині та змішані) та інші види цін. Однак, як свідчить практика розробки інвестиційних проєктів, зокрема програмних продуктів, переважно використовуються режими розрахунків у постійних цінах. Розрахунок ведеться за допомогою одного виду валюти;

– дотримання одноманітності підготовки вихідної інформації. Значення всіх вихідних даних повинні визначатися на єдину дату і обов'язково містити інформацію про плановані надходження та виплати за кожним конкретним

проєктом, їх обсяги та час здійснення платежів. Дані, що використовуються в оцінці ефективності програми, мають бути підтверджені бізнес-планами підприємств. Тільки тоді можна гарантувати опрацьованість питань діяльності у сфері маркетингу, ринку та конкуренції, плану виробництва, потреби у додаткових інвестиціях, фінансового плану інвестиційного проєкту тощо, ПДВ здійснюється загалом за результуючими програмними показниками. У процесі розрахунків необхідне як використання поточних цін, так і зосередження особливої уваги на розробці прогнозу інфляції за складовими грошових надходжень і витрат;

– обґрунтування принципів проведення розрахунків. Можна використовувати кілька методів оцінки ефективності програми. Метод умовного розрахунку передбачає, що вся вихідна інформація задається тільки за проєктами, що розглядаються. При цьому методі розрахунків аналіз фінансових потоків дещо умовний, оскільки немає пов’язання з реальною фінансовою ситуацією. Можливе також використання методу аналізу змін, який дозволяє відстежити як збільшення фінансових потоків змінять загальну проблемну ситуацію. До недоліків цього методу можна віднести відносність розрахункових параметрів, що без уявлення реальних значень бази розрахунків не дає змоги відстежити позитивні зрушення у вирішенні проблеми. Оптимальним є використання переваг кожного із вище розглянутих методів. Розрахунок, що базується на об’єднаному методі (методи накладання), що дозволяє враховувати грошові потоки як за діючими проєктами, так і новими, дає можливість оптимально оцінити фінансову спроможність програми, проте вимагає суттєвого масиву вихідної інформації, що ускладнює формування чистих доходів програми. Як свідчить практика оцінки результативності розробки програм, на першому етапі розрахунків можлива орієнтація на використання методу умовного виділення результатів (розрахунок ведеться за аналогією з новоствореним підприємством), особливо щодо оцінки предметно-цільових підпрограм;

– вибір інтервалів розрахунків. В умовах важко прогнозованих темпів інфляції, змін цінової структури, нестійкості податкового законодавства та системи пільг фактор часу суттєво впливає на фінансовий результат програми. Регіональна програма, зазвичай, розробляється на перспективний період, тому розрахунок ефективності має проводитись за інтервалами планування. Тривалість інтервалу планування визначається цільовою установкою розробки програми. Враховуючи, що реалізація проєктів території неможлива без фінансової підтримки з обласного та національного бюджетів, доцільно прив'язати терміни інтервалів розрахунків до програми щорічних переглядів параметрів бюджетів території. Тому можливе прийняття річних інтервалів планування результатів запровадження програми. Усі припливи та відпливи коштів бажано розраховувати на кінець інтервалів планування. Ризики та цінність надходжень майбутніх періодів щодо поточного періоду можуть бути враховані використанням ставки дисконтування. Така процедура усуває похибку у розрахунках показників ефективності, яка неминуче виникає при розрахунку поточних цін, з урахуванням інфляції. При цьому усувається необхідність використання для кожного розрахункового періоду індивідуальних ставок дисконтування та створюються умови для отримання порівнянних із поширеними у міжнародній діловій практиці рівнів значень показників інвестицій. Оцінку доцільно проводити в інституційному забезпеченні поточного розрахункового року;

– зняття умов невизначеності. Як слушно зазначається [48, с. 150], в реальних умовах при оцінці ефективності інвестицій повна визначеність щодо факторів зовнішньоекономічного середовища зустрічається дуже рідко. На підставі цього окремі автори рекомендують використовувати ринкові методи оцінки інвестицій в умовах невизначеності при модифікації ставки дохідності з поправкою на інфляцію. Звісно ж, зміна рівня інфляції впливає на майбутні фінансові потоки. Однак це далеко не єдиний фактор, що

визначає рівень прибутковості інвестицій, тому необхідний облік ризиків зовнішнього економічного середовища;

– облік податкової політики. Для оцінки ефективності регіональних програм доцільним є використання схеми сплати податків, що склалася, до початку розрахункового періоду. Податки з виручки (на користувачів автомобільних доріг, на утримання житлового фонду), із заробітної плати (на потреби освітніх установ, транспортний), на майно (відносяться на собівартість). Відрахування на соціальне страхування (до фонду соціального страхування, пенсійний фонд, фонд зайнятості, фонд обов'язкового соціального страхування) також входять у собівартість, тобто враховуються у витратах. Податок на прибуток розраховується у кожному інтервалі планування, а також наростаючим підсумком (при списанні збитку попередніх періодів та при визначенні пільги з реінвестування прибутку);

– вплив джерела фінансування на результуючі показники програми. Існують три джерела фінансування регіональних програм – власні кошти підприємств, позикові кошти «кредити» (на поповнення оборотних коштів підприємств та на інвестиційні цілі), кошти обласного бюджету. Тому домінантні джерела інвестування визначають результуючі показники ефективності програми.

Якщо реалізація заходів програми супроводжується виділенням коштів з обласного та національного бюджетів, стає важливою оцінка загальної та бюджетної результативності програмної розробки;

– формування фінансового потоку програмної розробки. Передбачається визначення можливостей: а) припливу готівки; б) відтоку готівки. Приплив готівки розраховується з потреби у капіталі. При визначенні потреби у капіталі витримується принцип: він залучається лише у період, коли справді необхідний. Береться до уваги ціна капіталу, тобто умови, в яких його може бути залучено (умови залучення інвесторів, отримання банківських кредитів, позик, вартість портфельного інвестування тощо). Розглядається два способи залучення капіталу: власний – отриманий

як вклад інвестора (частини у вигляді прибутку, що спрямовується на реінвестування, та акціонерного капіталу), і позиковий, що надається комерційним банком або іншим фінансовим інститутом як кредит під певні відсотки. До власних коштів належить також амортизаційний фонд, створюваний для заміни діючих фондів за єдиною нормою (середньою нормою амортизації). Капітал формується у такий спосіб, щоб у розрахунковий період часу сальдо припливу та відтоку грошових коштів набуло позитивного значення. Відтік готівки – це інвестиційні витрати за варіантом програми, що охоплюють організаційні та інші витрати підготовчого періоду розробки програми, витрати на проведення науково-дослідних та дослідно конструкторських робіт, на придбання або створення основних фондів (землі, будівель, споруд, обладнання), витрати на підготовку виробництва, продукції та послуг, а також відсотки та погашення заборгованості за кредит, податки на прибуток;

– створення імітаційної моделі розрахунків. Методичною основою модельних розрахунків розглядається динамічний грошовий потік. Надходження та виплати коштів трактуються як події, що відбуваються у певні моменти часу. Під надходженнями, крім перелічених вище, розуміються: виручка від реалізації продукції та послуг, реалізації активів експортної діяльності, внески до статутних фондів, банківські позики, а також інші доходи, доходи за банківськими вкладами. Під виплатами розуміються раніше зазначені інвестиційні витрати на придбання та створення активів, інші витрати підготовчого періоду, виробничі витрати, витрати на маркетинг, податки, витрати на погашення та обслуговування боргових зобов’язань, виплати дивідендів та ін. витрати. Для формування моделі розрахунків можливе використання інструментальних засобів Project Expert – Biz Planner, що дають змогу адекватно відобразити операційну діяльність програмних заходів у навколишньому економічному просторі [73, с. 287] і сформувати прогноз надходжень та виплат грошових коштів за формулами розрахунку показників ефективності, що задаються.

Головним результатом такої оцінки є план руху коштів (Cash flow), який показує формування перспективних грошових потоків (приток та відток). Фактично такий розрахунок визначає динамічну модель коштів, з урахуванням вихідних даних, підготовлених для формування пакета пропозицій (проєктів), реалізованих програмою.

2.3 Підхід до розвитку експортних галузей виробництва

Сучасні глобалізаційні процеси в економіці базуються на технологічному (виробничому) обміні товарами та послугами і самостійному транснаціональному фінансовому капіталі. Фінансові технології, як інструменти економічного регулювання ЗЕД, на етапі інтернаціоналізації зовнішньоекономічних зв'язків, як зазначає В. І. Воробйов [71, с. 25], набувають нової якості – стають знаряддям економічного домінування. Унаслідок лібералізації прискорюється глобалізація фінансових ринків, підвищується ефективність переливу капіталу. Використовуються всі можливі форми перетікання капіталів: від традиційних кредитів до вкладення в акції, державні цінні папери, прямі інвестиції, банківські депозити.

Технологічний (виробничий) обмін товарами та послугами також зазнає вилучення. Змінюється характер світової торгівлі. Крім того, міжнародний торговельний обмін з часом дедалі більшою мірою починає відображати не тільки розподіл праці між країнами, а й розподіл виробничих функцій усередині транснаціональних концернів, що виходить за національні кордони. Під впливом цього набуває дедалі більшого розвитку міжкорпораційний обмін і відбувається виробничо-технологічне зближення економік.

Світовий товарний ринок, за оцінками фахівців, має трисегментну структуру:

– ринок базових товарів (сільськогосподарська продукція та продукція добувної промисловості);

– ринок середньо- та низькотехнологічних готових виробів та напівпродуктів;

– ринок високотехнологічної продукції.

Частка двох останніх сегментів світового ринку стрімко зростає (на 20 % за 40 років).

Ринок високотехнологічної продукції характеризується запеклою конкуренцією. На ринку середньо- і низькотехнологічних готових виробів конкурують індустріальні країни, що стали на шлях розвитку. Конкурентна боротьба у цьому сегменті ринку постійно наростає. Ринок базових товарів поділений в основному латиноамериканськими, африканськими, азіатськими країнами і пострадянськими державами, що розвиваються. Конкурентна боротьба тут досить жорстока.

Роль різних регіонів світу, держав і територій країн на світовому товарному ринку неоднакова. Кожен учасник ринку обстоює свої інтереси. Через розпад СРСР Україна втратила помітну частину транспортних комунікацій, які забезпечують вихід на світові ринки. Злам тоталітарної держави не повернув до неї фінансових потоків світового господарства. Тому вона змушена була ініціювати вільне входження економічних суб’єктів у зовнішньоекономічні операції, з інтересів максимізації прибутку. З іншого боку, держава поставила під контроль експортно-імпортні та валютні потоки з позиції ненанесення шкоди національним інтересам. І хоча експорт України, як і раніше, носить явно виражений паливно-сировинний характер, а імпорт орієнтований на задоволення споживчих потреб, в основі політики, що проводиться державою в реальному секторі економіки, закладено два підходи: відмова від галузевих пріоритетів розвитку та підтримка імпортозаміщення. Фактично це означає політику невтручання. Тому можна констатувати, що станом на сьогодні на національному рівні відсутня суспільно визнана, теоретично зрозуміла та практично дієва промислова політика. Це змушує індустріально розвинені регіони розробляти самостійну регіональну промислову політику.

Промислова активність й у XXI ст. залишається найважливішим чинником економічного розвитку. Але при цьому важливим є перехід на якісно новий рівень промисловості, підвищення її конкурентоспроможності. Особливого значення це набуває за умов необхідності інтеграції вітчизняної економіки на світовий ринок як рівноправного члена спільноти розвинених країн. Така інтеграція можлива за умови створення структури промисловості, адекватної галузевої структури технологічно розвинених країн. Невідповідність структури української промисловості структурі, що сформувалася у провідних країнах у результаті проведених там до кінця 80-х рр. структурних перетворень, зумовлює неконкурентоспроможність основної маси вітчизняної продукції, її незатребуваність на світовому ринку. У такій ситуації невчасне проведення структурної перебудови відповідно до загальносвітових тенденцій сприяє закріпленню сировинної орієнтації експорту економіки, відтворенню старої, кризової галузевої та технологічної структури [88, с. 39].

Затяжна структурна криза вітчизняної економіки вимагає реалізації довгострокової програми структурних перетворень, спрямованих на формування конкурентоспроможної промисловості. В урядових документах структурна перебудова розглядалася як один з основних напрямів економічних реформ.

Нинішні проблеми індустріального розвитку України та старопромислових регіонів унікальні за складом, гостротою та складністю. Сутність унікальності – безпрецедентно глибокий спад у всьому реальному секторі економіки, посилений наростанням структурних деформацій та дезінтеграційними тенденціями, що розірвали цілісність відтворювального процесу. Вирішення таких складних завдань реформування реального сектора економіки неможливе без проведення державної промислової політики. Саме промислова політика має забезпечити як подолання спаду виробництва, так і відновлення єдності відтворювального процесу,

здійснення структурної перебудови, формування конкурентоспроможної промисловості, що спирається на сучасний технологічний устрій.

У період реформування вітчизняної економіки змінилося практично кілька концепцій промислової політики [217]. У 1989–1991 роках сама постановка проблеми про промислову політику була штучною, адже переважала віра ринку як панацеї від усіх бід. У 1992–1993 роках підтримка промисловості здійснювалася шляхом пільгового кредитування та взаємозаліку заборгованості підприємств. Потім здійснювалася ідея селективної підтримки певного кола галузей, для чого було створено спеціальний бюджетний фонд підтримки пріоритетних галузей. Однак число пріоритетів виявилося надмірним, їх виділення мало часто суб'єктивний характер, що зумовило неминучість різкої зміни позиції уряду. Критерії галузевої селекції змінилися критеріями щодо вищої ефективності проєктів. Було проголошено принцип державного інвестування «4:1» (тобто держава забезпечувала фінансування проєктів у розмірі 2,0 % від необхідних капітальних вкладень за умови, що визначено інвесторів решти частки). Утім, унаслідок дефіциту фінансових ресурсів, держава не змогла виконати своїх зобов'язань.

Доведено, що продуктивний розгляд технологічного розвитку – це процес періодичної зміни технологічних устроїв. Під технологічними устроями розуміються «технологічно пов'язані виробництва, об'єднані загальними технологічними принципами, культурою праці та організацією виробництва, його орієнтацією на відповідний тип громадського споживання та спосіб життя населення» [64, с. 298].

Технологічна структурна перебудова забезпечує вихід продуктивних сил на принципово новий рівень розвитку в процесі зміни домінантного технологічного устрою. Перехід до цього устрою здійснюється за допомогою реалізації радикальних нововведень, що забезпечують формування комплексу нових галузей, що стають ядром прогресивного типу галузевої структури промисловості.

Здійснення технологічної перебудови сприятиме зміцненню елементів технологічного устрою, його дифузії в економіку країни загалом та регіонів, зокрема розвитку технологічного устрою. Це дасть змогу забезпечити технологічну однорідність вітчизняної промисловості з промисловістю розвинених країн, які вирішили проблему зміни панівного технологічного устрою до початку 90-х років, а також знизити не лише енерго- та ресурсомісткість виробництва, а й його «екологічну агресивність».

Підсумком таких перетворень має бути створення якісно нового типу структури промисловості, що забезпечує збалансованість функціонування економіки регіону на базі пріоритетного розвитку тих галузей, які відображають досягнутий рівень суспільного поділу праці та дозволяють забезпечити реалізацію потенціалу як сформованого технологічного устрою, так і типу галузевої структури, що сформувався.

Визначальну роль у створенні нового типу галузевої структури промисловості відіграє промислова політика, яка реалізує пріоритети загальнодержавної значущості, з урахуванням особливостей потенціалу різноманітних, зокрема промислових регіонів України.

На сьогодні у регіонах склалося розуміння промислової політики як системи відносин між державою та суб’єктами господарювання щодо формування конкурентоспроможної промисловості [123, с. 37].

У періоди між структурними кризами вона стимулює розширене відтворення структури промисловості, що склалася, але в період структурних перетворень, аналогічних тим, що проходять в даний час, промислова політика набуває особливого статусу – спрямування на пріоритети державної політики, що сприяє забезпеченню доступу до найбільш ефективних фінансових і технологічних ресурсів. Вирішення цих завдань забезпечується розширенням активної інтеграції економіки територій до системи міжнародних господарських зв’язків, тобто шляхом поставок та їх частки у валовому регіональному продукті території (ВВП). Збереження та розширення експортного комплексу регіону є у сучасній економічній

ситуації найважливішим стратегічним напрямом реформування регіональної промислової системи.

У період різких економічних змін на перший план виходить і стабілізаційна функція експортного комплексу. Ця функція активізується, якщо зростає макроекономічна ефективність експортної діяльності, тобто збільшується кількість підприємств, що випускають кінцеву експортну продукцію. З іншого боку, експортна діяльність, як будь-яка інша господарська діяльність, має бути економічно ефективна, тобто приносити прибуток. При цьому економічний ефект повинен утворюватися як у процесі виробництва, так і за її реалізації на зовнішніх ринках.

Реалізація виділених функцій експортної діяльності – функції розвитку (інтегративної функції), функції стабілізації регіональної господарської системи та функції отримання прибутку в їх повному обсязі та відповідно до конкретних завдань розвитку економіки конкретного регіону в кожний період часу – ускладнюється зміною економічної ефективності виробництва експортної продукції.

Тому необхідно формування механізму ефективного та цілеспрямованого управління процесами реалізації експортного потенціалу регіону. Актуальність цього завдання обумовлюється певною втратою орієнтирів управління під час переходу до ринкової економіки. Якщо раніше контролювалася кожна експортна позиція, то зараз і аналіз, і управління найчастіше здійснюються на підставі загальних тверджень про необхідність скорочення експорту ресурсів та розширення експорту продукції машинобудування [120, с. 189].

Ефективне управління структурною перебудовою може здійснюватись лише на основі орієнтування на пріоритети експортної політики.

Для орієнтації промислового комплексу на пріоритети експортної діяльності необхідна розробка методичного інструментарію їх виявлення.

Основою такого інструментарію зазвичай буває економіко-математичне моделювання. Використовуються різні методи – від

найпростіших (математичної обробки даних анкетних опитувань, кореляційно-регресійного аналізу) до складання моделей міжгалузевих та міжрегіональних взаємодій, із виділенням вертикально та горизонтально інтегрованих експортно-імпортних ланцюжків.

Імітаційні моделі перехідної економіки як об'єкт управління, О. О. Кучмєєв [180, с. 65] розглядає як комплекс основних галузей економіки (сільське господарство, промисловість, торгівлю, транспорт, зв'язок, будівництво), які майже повністю визначають становище економіки у кожний конкретний момент часу. Зазначений комплекс галузей, як і економіка загалом, мають усі основні риси складного об'єкта управління, і тому вимагають усебічного аналізу проблем, що виникають. Ці моделі дають змогу досліджувати особливості нестаціонарної (еволюційної) поведінки об'єкта управління в умовах перехідної економіки. Запропонована імітаційна система, що моделює процес переходу комплексу основних галузей економіки України до стану ринкової рівноваги, дозволяє дати оцінку якості переходу за допомогою зміни показників відносної прибутковості, які у вихідному нерівноважному стані значно відрізняються один від одного. Обґрунтовується твердження про те, що за критерій управління системою галузей може бути обрана мінімізація коефіцієнта варіації цих показників. Імітаційні розрахунки, проведені з урахуванням спеціальної прикладної моделі рівноваги, показують, що у ринковому процесі зазначений коефіцієнт зменшується. Перевагою цієї розробки є можливість скорочення технологічної нерівності між галузями, а недоліком – слабке залучення ресурсного потенціалу економіки у досягненні позитивного результату.

Математична теорія збалансованого економічного розвитку [89, с. 187] ґрунтується на моделі, що розраховує вісім найпростіших балансових рівностей «витрати – випуск» у вигляді системи звичайних диференціальних рівнів з керуючими параметрами, а також моделі з кінцевими результатами, що дає змогу формувати моделі довгих хвиль та виявляти найбільш ефективні шляхи управління економічним розвитком. Така теорія дозволяє

оцінити асимптотичну стійкість ефективних виробничих фондів (найважливіша складова експортного потенціалу промислового комплексу), узгодити збалансованість та ефективність економічного розвитку з оптимізацією експортних зв'язків території через зв'язок пропозиції з попитом на продукти та послуги, але не відповідає питанням переваги технологічної перебудови промислового комплексу.

Аналогічною незавершеністю страждають і моделі регіональної генеральної рівноваги (РГР) [215, с. 89], засновані на неокласичній теорії, що пояснює зрівняння попиту та пропозиції гнучкими цінами. Ці моделі містять елементи і національних РГР моделей, і традиційних (що описують економіку по-кейнсіанськи, з фіксованими цінами) регіональних моделей. Їхня популярність останніми роками зростає, незважаючи на витрати застосування, тому що вони краще пояснюють картини даних, висвітлюють функціонування регіональних економік та можливі ефекти політичних заходів у різних господарських сферах регіону (енергетичній, фіскальній, транспортній, природноресурсній та ін.).

При формуванні моделей управління пріоритетами експортного виробництва, як показує аналіз, ефективним може виявитися досить різноманітний математичний апарат: від теорії виробничих функцій до теорії масового обслуговування. Останніми роками особливий інтерес дослідників викликає інституційний аспект міжгалузевих зв'язків української економіки [199, с. 98]. Незважаючи на те, що регіонального зрізу даних досліджень немає, ідея побудови інституційного рельєфу економіки може бути перенесена на експортно-орієнтовану промислову політику території.

Крім того, при моделюванні експортних пріоритетів промислового розвитку повинні враховуватися: показники ефективності та показники якісного стану галузевих комплексів. Перші оптимально представлені в економічних дискусіях. Зокрема, З. Б. Живко сформувала систему макроекономічних показників, що всебічно відображають стан експортного комплексу [120, с. 190]. Цю систему складають:

– валовий обсяг експорту – показник, що характеризує рівень активної інтеграції регіону до системи світогосподарських зв’язків;

– експортомісткість регіонального господарського комплексу та галузей виробництва, що його утворюють, – показник, що характеризує ступінь інтеграції світової економічної системи в структуру регіонального господарського комплексу;

– диверсифікованість експортних зв’язків за асортиментом продукції – показник, що визначає ступінь залучення всіх елементів господарського комплексу регіону у формування його експортного потенціалу;

– диверсифікованість територіально-географічної структури експортних зв’язків – показник, що визначає характер взаємодії світової та регіональної господарських систем;

– ефективність територіально-географічної структури експорту – показник, що характеризує ступінь відповідності територіальної структури експортних зв’язків, що сформувалася, кон’юнктурі відповідних зовнішніх ринків збуту;

– абсолютна економічна ефективність експорту – показник, що визначає рентабельність виробництва продукції при її реалізації на зовнішніх ринках;

– відносна економічна ефективність експорту – показник, що визначає додатковий прибуток (збиток) при реалізації продукції на зовнішньому ринку порівняно з її реалізацією на внутрішньому ринку;

– макроекономічна ефективність експорту – показник, що характеризує рівень використання всього виробничого потенціалу регіону при здійсненні експортної діяльності;

– територіальний структурний потенціал експорту – показник, що характеризує можливості розширення вартісних обсягів експорту за рахунок оптимізації його територіально-географічної структури;

– галузевий структурний потенціал експорту – показник, що характеризує можливості підвищення абсолютної, відносної та

макроекономічної ефективності експортної діяльності за рахунок удосконалення галузевої та внутрішньогалузевої структури експорту.

Запропонована система показників дає змогу всеосяжно оцінити експортний потенціал регіону з погляду реалізації його основних кількісних функцій, виявити основні суперечності, що перешкоджають їх реалізації, та визначити конкретні – на рівні окремих контрактів та підприємств – заходи, спрямовані на вирішення цих суперечностей. Крім того, запропонована система може бути використана для розробки, здійснення відбору та реалізації організаційно-фінансових проєктів та програм, спрямованих на розвиток експортного комплексу регіону та використання його потенціалу, з метою прискорення реконструкції та розвитку регіональної господарської системи, а окремі показники ефективності задіяні у моделюванні пріоритетів розвитку з позиції формування ефективного експортного комплексу.

Автором розроблено модель, що поєднує результати кількісного та якісного аналізу стратегій розвитку експортного комплексу територій. У якості математичної моделі, взята за основу такого підходу, застосовувалася модель ПАТТЕРН-аналізу [167].

PATTERN (Planning Assistance Through Technical Evaluation of Relevance Numbers)-аналіз, розроблений Дж. Хонейуеллом, передбачає у якості вихідного пункту аналіз проекту сценарію, з якого випливають умови досягнення поставленої мети. Через розрахунок системи відносних чисел можна встановити значущість якісних елементів системи цілей, що дозволяє здійснити ідентифікацію пріоритетів.

Наступним кроком PATTERN-аналізу була оцінка цілей. Оцінюючим задається значення від 0 (цілком незначне) до 10 (суттєво важливо). Величина 0 означає, що ціль несуттєва для аналізу якісних факторів, і від неї можна повністю відмовитися.

Мета цієї оцінки – виявлення пріоритетних у розвитку експортного потенціалу галузей.

Наступний крок – за допомогою ваги здійснюється вибір домінантних форм. Для цього оцінюється різниця в показнику за допомогою оцінної шкали, що складається від +3 (показник вартості експорту набагато більший за першою галуззю) до –3 (показник за вартістю експорту набагато нижчий за першою галуззю). Аналогічно здійснюється оцінка різниці у відносних числах. Оціночна шкала від +3 (відносне число у першій галузі набагато вище) до –3 (відносне число у першій галузі набагато нижче).

За допомогою цієї оцінки задаються критичні числа співвідношення для оцінки значення різниці в пріоритеті: наскільки розвиток цієї галузі забезпечуватиме переважно вартісний обсяг експорту, і з якого моменту галузь буде більш значущою для врахованих за допомогою якісних параметрів пріоритетів.

Інтернаціоналізація сучасного господарського життя набуває якісно нові форми, охопивши майже весь світ, вона набула глобального характеру. Безперечно, глобалізація – це незворотній та об’єктивний процес, що має тенденцію до спіралеподібного розвитку.

Процеси інтернаціоналізації, як відомо, сягають корінням XVI–XVII століть, коли необхідність розширення ринків збуту перетворила зовнішню торгівлю на суттєвий фактор національних відтворювальних процесів, що, натомість, стимулювало розвиток міжнародного поділу праці (МПП) і вплинуло на виробничу і експортну спеціалізацію країн-учасниць.

Спочатку світове господарство обмежувалося порівняно вузьким колом технічно передових країн (Англія, Нідерланди та ін.). У міру поширення індустріального виробництва розширювалися межі світового господарства. До кінця XIX ст. воно мало глобальний характер. Виділяють два етапи революційного міжкраїнового зближення. Перший етап (межі XIX–XX ст. ст.) характеризується активним поширенням торгівлі та інвестицій завдяки появі сучасних транспортних та комунікаційних засобів зв’язку; виникненням ринку позикових капіталів; формуванням великих

транснаціональних корпорацій, у межах і поза якими почали складатися міжнародні виробничо-кооперaційні зв'язки [155, с. 39].

Перша світова війна, Версальський договір і Жовтнева революція, які йшли за нею, здійснили суттєві зміни в розклад світових сил, уповільнивши весь процес інтернаціоналізації, а «Велика депресія» кінця 20-х – початку 30-х рр. та Друга світова війна доповнили ці зміни запровадженням повсюдних жорстких протекціоністських заходів із тяжкими наслідками для світогосподарських відносин.

До кінця війни США був запропонований план відродження інтернаціоналізації та підтримуючої лібералізації міжнародних торгово-фінансових зв'язків, що спочатку спирався на модні тоді кейнсіанські принципи господарського розвитку країн.

Інституціоналізацію цього процесу, як відомо, закріпила Бреттон-Вудська економічна конференція країн антигітлерівської коаліції, що відбулася в 1944 році, за підсумками якої з метою сприяння господарському відновленню та розвитку міжнародних обмінів, були створені Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Світовий банк торгівлі. Провідну роль відіграла створена 1947 року міжнародна організація торгівлі – Генеральна угода з тарифів і торгівлі (GATT), трансформована 1996 року у СОТ. Фінансовою основою запропонованого США плану стало перетворення долара на провідну валюту з жорсткою прив'язкою до нього, а через нього золота, всіх інших валют.

Розвиток інших національних господарств визначався переважно внутрішніми факторами, тому знадобилося чимало часу для реанімації процесу глобального зближення країн.

З 70-х років XX ст. взаємозалежність національних господарств та цілісність світової економічної системи, які дедалі більше наростали, вступили у нову фазу інтернаціоналізації, що було зумовлено, насамперед, виходом на провідні позиції європейських промислово розвинених країн. Під впливом нафтової кризи та стагфляції США відмовилися від золотого

забезпечення долара, жорсткі валютні курси були замінені на систему «плаваючих» курсів при колективному контролі провідними світовими державами такого «плавання». Випереджальне зростання обробної промисловості сприяло прискореному зростанню виробництва та диференціації високотехнологічних готових виробів, відкривало нові можливості для поглиблення МПП. Розвиток ТНК обумовив поглиблення міжнародного поділу праці. Уже до 1970 року у 14 провідних країнах світу налічувалося 7,3 тис. ТНК, які мали 27,3 тис. іноземних філій, їх обіг становив 626 млрд дол.; до кінця 2000 року їхня кількість досягла 63 тис. із 700 тис. філій, розташованих на всіх континентах. Сьогодні вони контролюють від однієї третини до половини міжнародної торгівлі, близько 80 % світового банку патентів та ліцензій на нову техніку, технології та «ноу-хау». Унаслідок цього близько 40 % міжнародних потоків товарів та послуг мають тепер внутрішньокорпораційний характер. Взаємозалежність національних господарств доповнюється ще міжнародною власністю на основні виробничі фонди. У такий спосіб економіка майже кожної країни набуває транснаціонального характеру.

Транснаціональні компанії та банки, міжнародні інвестиційні фонди та інші недержавні суб’єкти впроваджуються у сферу господарської діяльності національних урядів, впливають на фінансову та іншу кон’юнктуру світового господарства загалом. Прямі капіталовкладення формують світовий ринок аквізицій.

Активна потреба у розширенні кредитних ресурсів породила позанаціональні ринки капіталу, що діють на базі офшорних операцій у євровалютах. На відміну від національних ринків капіталу, операції на євровалютних ринках, здійснюючи кредитування, не вимагають конвертації валют і тому знаходяться поза сферою дії національних валютних законодавств, отже, виявляються наддержавними. У таких умовах різко зростають масштаби транскордонних потоків позичкового капіталу,

посилюється процес його міжнародного переплетення: у 1971 році закордонні активи національних банків усіх країн світу за депозитними вкладами становили 208 млрд дол., у 1980 р. – 1 839 млрд дол., у 1990 р. – 6 791 млрд дол., у 1995 р. – 8 трлн дол., що у 1,6 рази перевищувало вартість світового експорту. Очікується, що інвестиції ТНК збільшаться до 2024 року не менше, ніж учетверо і досягнуть рівня 800 млрд дол. [199, с. 78].

Головною стратегією багатьох держав стало зняття бар'єрів на шляху переміщення капіталу та торгових потоків. Інтеграційні процеси в Західній Європі (ЄС) стимулювали створення Північноамериканської зони вільної торгівлі (NAFTA) та організації Азійсько-Тихоокеанського економічного співтовариства (АТЕС).

У 1998 р. завершено створення глобальної системи телекомунікацій, що обслуговується супутниками зв'язку. Передбачається, що до 2024 року кількість користувачів цією системою досягне 12–15 млн осіб.

Отже, всі вищевказані фактори свідчать про настання другого, сучасного етапу глобалізації, яка змінює не тільки процеси світової економіки, але і її структуру, впливає на все людство, генерує трансконтинентальні та міжрегіональні потоки товарів та капіталу, створює глобальну залежність за своїм масштабом, змушує уряди пристосовувати національну економічну політику до потреб потенційних конкурентів.

Ймовірно, найважливішим результатом процесу, що розгортається, є те, що колишня система МПП, заснована на взаємовідносинах між розвиненим і світом, що розвивається, змінюється у бік створення єдиної глобальної економіки, в якій домінує «глобальна тріада» – Північна Америка, ЄС і Східно-Азіатські країни.

Сучасні процеси глобалізації обумовлюють численні суперечки між її прихильниками та противниками. Серед тих, хто підтримує глобалізацію,

виділилися два підходи: революційний та еволюційний. Їм протистоїть група скептично налаштованих теоретиків.

Прибічники революційних змін (американські політологи Р. Кеохане та Дж. Най) обґрунтували положення про те, що проста взаємозалежність перетворилася на складну, що пов'язує економічні та політичні інтереси настільки щільно, що конфлікт великих держав тепер унеможливлений. Люди, фірми, ринки збільшують своє значення, а прерогативи країн слабшають. У новій ері глобалізації вбачається джерело майбутнього процвітання, підйому життєвого рівня, соціальної та політичної стабільності, ліквідації стимулу до підпорядкування сусідніх країн, ефективна економіка та перспективні чинники прибутку.

Прибічники прискореної та звільненої від гальмівних початків глобалізації лише у ній вбачають спосіб зблизити багату (західну) частину світу з бідною. Йдеться про те, що бідні країни зможуть знайти свою нішу у світовому виробництві, спираючись не на уряди, а на чутливі до змін і нововведень приватні підприємства.

Прихильники еволюційного підходу (Дж. Розенау, А. Гідденс) вважають сучасну форму глобалізації безпрецедентною. Цей напрям вимагає від держав і суспільств поступової адаптації до більш взаємозалежного і водночас у найвищому ступені нестабільного світу, що характеризується неминучими соціальними та політичними змінами, сукупність яких становитиме сутність розвитку сучасних суспільств. Глобалізація в інтерпретації цих авторів – потужна, сила, що трансформує світ, відповідальна за масову еволюцію суспільств і економік, за зміну всього світового порядку.

На відміну від радикалів, прихильники еволюційного підходу відмовляються визначати непередбачувані зміни явища, що охопило світ. Вони вбачають у глобалізації довготривалий процес, повний суперечностей,

схильний до різноманітних змін, вважаючи марною справою спроби передбачити параметри траєкторії світового розвитку майбутнього світу, дати чітке визначення потреб світового ринку [203, с. 256].

Основна частина теоретиків обох напрямів дотримується думки, що глобалізація завдасть смертельного удару суверенним державам. Держава не буде значною домінантною силою на світовій арені. Глобальні ринкові сили в особі багатонаціональних корпорацій і банків вплинуть на світову спільноту.

Існує думка, що за економічною піде політична глобалізація, яка доведе справу до створення світового уряду. Це відображення поглядів групи аналітиків, які захоплено сприймають глобалізацію, вони вбачають у ній продукт нової технології, що породжує примусове дотримання економічних інтересів. Країни мають зробити вибір між модернізацією, відкриттям економіки, політичних систем та національно-релігійними амбіціями.

Глобалісти неухильно переконані, що, незважаючи на всі суперечності, тенденція сучасності спрямована у бік глобалізації. Проте далеко не всі погоджуються з такими прогнозами на майбутнє. У дискусіях про сенс і перспективи глобалізації, що розгорнулися останніми роками, важливу роль відіграє напрям скептиків. У розвинених країнах, наприклад, у США, організована опозиція не тільки не визнала доброчинності, а й відмовилася погодитися з неминучістю цього процесу [246].

На думку скептиків, сильні сучасні країни всупереч будь-якому ступеню глобалізації, зможуть зберегти свій силовий та економічний потенціал, не розчинитися в аморфному глобальному конгломераті. При всій важливості ринку, що глобалізувався, національна політика, а не «невидима рука» ринку, визначатиме економічний розвиток світу. Важливо пам’ятати, що лише порівняно невеликі країни експортують значну частку свого національного продукту. США, Японія, Німеччина, Великобританія з

великим ВВП виробляють і освоюють основну його частку на власному ринку і тому порівняно меншою мірою залежать від інших країн, їм не потрібно прив'язувати свою економіку до геоекономічних комплексів, підкорятися їхнім інтересам.

Не слід перебільшувати, на думку скептиків, самостійну сутність корпорацій. За всієї їх космополітичності, майже кожна ТНК має певну приналежність до країни.

З кінця 90-х рр. у світі помітно посилилися настрої антиглобалістів. З'явилися цілі рухи за альтернативні шляхи розвитку світової економіки. Досить згадати серію виступів: у дні конференції СОТ у Сіетлі у 1999 році, у Празі, Окінаві, Монреалі та Вашингтоні у 2000 році, на форумі в Давосі та Генуї у 2001 році, у Венеції та Сіднеї у 2002 році. Тисячі протестувальників проти глобалізації прагнули висловити свою незгоду з тим, що їм бачиться глухим кутом суспільно-політичного життя і відходом від цивілізації.

Визначилися два основні теоретичні напрями антиглобалістів: повне неприйняття глобалізації та критика тенденцій розвитку процесів модернізації. Основні аргументи і перших, і других зводяться до того, що глобалізація супроводжується стрімким зростанням фінансових ринків, які, набуваючи дедалі більш самостійного значення, відриваються від власних сфер виробництва та торгівлі.

Переважає думка, що справжня глобалізація поки що охопила в основному банківсько-фінансовий сектор та сферу інформаційних послуг, та й значною мірою у найбільш розвинених країнах. Щодо цього зазначається, що темпи глобалізації цих сфер не збігаються з процесом інтернаціоналізації матеріального виробництва.

Утім, різко прискорилися і зросли в останні роки потоки і оборот грошових коштів, так само як потоки та обсяг інформації, свідчать про зростаючий відрив фінансової надбудови від фундаменту – реального

міжнародного виробництва та товарообігу, що проаналізований Світовим банком у своїх щорічних оглядах. Вони, зокрема, вважають, що надмірне розростання фінансово-банківського сектору в економіці багатьох країн призводить до зростання диспропорцій та реальної дестабілізації їхніх економік. До того ж локальні економічні збої швидко поширюються на інші райони світу, підтвердженням чого є азійська криза 1997–1998 рр., що переросла у світову фінансову кризу, від якої майже не постраждали тільки ті країни, де не було масового притоку спекулятивних капіталів [252].

Прагнення капіталу вийти за національні кордони та безперешкодно переміщатися з однієї країни до іншої, обумовлене посиленням його тиску на національні уряди з метою зняття відповідних обмежень. У зв’язку з цим найбільшу увагу привертає питання, які зміни відбуваються у функціях держави та яка її доля в умовах глобалізації. Урядам, за умов залежності від підтримки з боку великого капіталу, важко протистояти такому тиску. Ідучи на поступки міжнародним економічним та фінансовим інститутам, вони позбавляються традиційних важелів впливу на суспільні інтереси і поступово втрачають контроль над соціально-економічною та політичною ситуацією у своїх країнах. Спираючись на економічну міць ТНК та міжнародного фінансового капіталу, що вирвався з-під контролю національних урядів, міжнародні організації починають диктувати свої умови та вимоги окремим державам. У результаті регулювання економіки всередині країн скорочується, а регулювання лише на рівні світового господарства на користь великого капіталу розширюється.

Крім того, деякі економічні процеси, особливо у валютно-кредитній сфері, набули глобального характеру і не піддаються регулювальним зусиллям окремих, навіть дуже могутніх держав, і тому вимагають вживання країнами узгоджених заходів.

Переважає думка, що інтеграційні процеси в економіці, глобалізація фінансового ринку призведуть до стирання державних кордонів, до послаблення державного суверенітету у фінансовій сфері. Менше 30 % ринку цінних паперів сімки найбільш розвинених країн контролюються державою або підпорядковані державним інтересам. Світовий фінансовий ринок переміщує понад три трильйони доларів на місяць із країни до країни. З них два трильйони доларів – гроші, які не контролюються державою або іншими офіційними інститутами. Приватний капітал має більше ресурсів, аніж центральні банки навіть таких країн, як США. Тому висувається питання: чи національні уряди, чи приватний капітал визначає ситуацію на світовому фінансовому ринку.

Звідси – гарячкові пошуки нових ідей та концепцій. Висуваються сміливіші ідеї про створення єдиної світової валютної системи та світового центрального банку. Однак подібні пропозиції піддаються сумніву міжнародними експертами, з посиланням на те, що інтеграція валютної системи передбачає високий ступінь інтеграції і в інших сферах соціально-економічного та політичного життя, що, натомість, малоймовірно в умовах гострого суперництва основних економічних центрів (США, ЄС та Південно-Східної Азії).

Господарська інтернаціоналізація поряд з глобалізаційними тенденціями, виявляється нині і в активному розгортанні процесів регіоналізації. Учасники інтеграційних угруповань прагнуть шляхом об’єднання своїх зусиль та можливостей, зайняти більш міцні світогосподарські позиції, роблять спроби спільно подолати пов’язані з глобалізацією загрози та відповідати на її виклики.

Найбільш вражаючих успіхів на шляху регіоналізації досяг Європейський Союз. Реагуючи на майбутню експансію ЄС, США намагаються закріпити свій пріоритет на американському континенті,

плануючи розширення зони вільної торгівлі НАФТА від Аляски до Вогняної землі, нав’язуючи долар як внутрішню валюту низці країн континенту. Одночасно США прагнуть інтенсифікувати під своєю егідою інтеграційні процеси в рамках АТЕС, відтісняючи Японію і Китай, що стрімко розвивається. У такий спосіб створюються структури управління нового регіонального об’єднання, що приймають функції урядів країн, що входять до нього. Фактично закладаються основи майбутнього держави [261].

Глобалізація не пом’якшує, а посилює світову нерівність. Всесвітнє відкриття бар’єрів вигідне насамперед економічно сильним країнам. Країни з перехідною економікою, що розвиваються, витісняються на узбіччя світового господарства внаслідок труднощів їх пристосування до глобалізації, через відсутність необхідних коштів, непідготовленість національних економік, адміністративних та правових систем. Вони змушені на шкоду собі приймати «правила гри» сильніших учасників. Нав’язування глобалізації на основі американо- та європоцентристських моделей без належного обліку національної специфіки та конкретних умов економічного розвитку різних країн загрожує небезпечними наслідками.

Грандіозний технологічний прорив у сфері електроніки – новий виток НТП, що відбувся в результаті небачених темпів процесу глобалізації, безсумнівно, розширив можливості людства. Водночас він обумовив чимало нових та серйозних проблем. Посилилася нестабільність у взаємозалежному світі, намітилася у зв’язку з труднощами адаптації до нових технологій тенденція до зростання соціальних суперечностей навіть у розвинених країнах. Зросла залежність технологічно, фінансово та інформаційно відсталих країн від індустріально розвинених країн. Цим країнам, зазвичай, відводиться роль постачальників сировини і виробників низькотехнологічних товарів. Програми структурної перебудови економіки мають за мету

стимулювання експорту для отримання коштів з обслуговування зовнішнього боргу та розширення імпорту з розвинених країн.

Усе це повною мірою відчуває на собі Україна. Опинившись у винятково складному становищі, країна за нинішнього стану її економіки та втрати значної ролі у світовому господарстві, неспроможна проводити формування світової економічної політики та діяльність міжнародних економічних організацій. Будучи значною мірою інтегрованою у систему міжнародних економічних відносин, що визначається як високим ступенем залежності народного господарства від зовнішніх зв'язків, так і ліберальним зовнішньоекономічним режимом, українській державі в процесі зовнішньоекономічної діяльності необхідно спрямувати всі зусилля насамперед на забезпечення своїх національних інтересів [4, с. 151].

При формуванні та реалізації української зовнішньоекономічної політики необхідно враховувати як позитивні, так і негативні наслідки глобалізації.

До негативних для України наслідків можна віднести: збільшення ризиків та можливостей для фінансових криз; втеча капіталу; перевищення відтоку капіталу з його припливом; збільшення державного боргу та обтяження бюджету видатками на його обслуговування; різкі стрибки валютного курсу та дестабілізація фінансово-валютної системи; збільшення розриву між доходами п'яти найбагатших і п'яти найбідніших країн (30:1 – у 60-х рр., 60:1 – у 1990 р., 74:1 – у 1997 р.).

Водночас існують і позитивні для України наслідки глобалізації світової економіки: використання сучасних технологій, можливості збільшення фінансового потенціалу для інвестицій та споживання, що включені до процесу глобалізації; створення єдиної валюти.

Перед Україною проблема вибору інтегруватися чи не інтегруватися до світового економічного простору. Український ринок став частиною світової

системи. Послідовна реалізація стратегії інтеграції до світового економічного простору має бути найважливішим завданням української держави.

Висновки до Розділу 2

1. Глобалізація світогосподарських зв'язків сприяє глибоким якісним перетворенням зовнішньоекономічних зв'язків держав, пов'язаних із пошуком шляхів інтегрування до державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Початок XXI ст. став завершальним етапом затяжного перехідного періоду, під час якого багатьом державам, зокрема й Україні, належить перейти від стагнації до розвитку. При цьому важливо виробити такі стратегічні орієнтири, які були б спрямовані на органічне змикання зовнішньоекономічних можливостей такого процесу з тими внутрішніми передумовами, які можуть сприяти його прискоренню.

Зазначено, що в основі економічного глобалізму лежить теорія неолібералізму та вільного ринку. Вона застосовується до всього світового господарства, оскільки виходить з теоретичного посилу, що плодами глобалізації користуються як розвинені, так і країни, що розвиваються і трансформуються, експортери та імпортери міжнародних товарів, послуг і капіталів, розробники технологій і споживачі, що адаптуються до них. Прихильники фінансової лібералізації стверджують, що вільний рух капіталів забезпечує оптимальний з позиції всього світового господарства розподіл та використання заощаджень, стимулює економічне зростання та поширення нових технологій.

Установлено, що переважна відмінність імпортозаміщення від експортоорієнтованої моделі полягає в тому, що в систему міжнародних економічних відносин включаються не лише окремі галузі та виробництва, часто слабо пов'язані з внутрішнім господарством, але вся національна

економіка, так як нарощування експорту та імпорту, рух капіталів та обмін технологіями здійснюється на основу координації критеріїв ефективності окремих суб'єктів господарської діяльності та економіки країни загалом. Умовою просування України шляхом економічного прогресу, виступає передусім концентрація її власних зусиль і ресурсів на формуванні ефективного, технологічно розвиненого та конкурентоспроможного ринкового господарства. У найближчій перспективі акценти економічної політики об'єктивно зміщуються у бік розвитку вітчизняного виробництва та забезпечення потреб внутрішнього ринку. Тому в дискусіях про вибір національної моделі економічного зростання переважає думка про доцільність у найближчій перспективі проведення політики імпортозаміщення, з метою послаблення односторонньої залежності від зовнішніх факторів. Реалізація експортоорієнтованої моделі становить загрозу національній безпеці.

2. Досягнення будь-якої стратегічної мети державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності можливе лише у разі виходу на стійке та значне економічне зростання. Стагнація економічного розвитку означатиме подальшу деградацію внутрішнього життя та катастрофічне падіння ролі державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності у світогосподарських відносинах. Значне зростання економіки регіону можливе за умови підвищення стабілізаційної та спрямувальної ролі держави в економіці. Природним потенціалом економічного зростання є чинники, що визначають можливу ступінь участі регіону у системі міжнародного поділу праці, та може розглядатися програмно-цільовий підхід до формування парадигми ЗЕД.

Відмінною особливістю запропонованої парадигми ЗЕД є стабілізаційна функція експортного комплексу. Ця функція активізується, якщо зростає макроекономічна ефективність експортної діяльності, тобто

збільшується кількість підприємств, що випускають кінцеву експортну продукцію.

Визначено особливості експортного потенціалу території, що описується системою кількісних та якісних показників, що характеризують регіон з позицій закріплення на світових товарних ринках та отримання максимуму валютної виручки у довгостроковій перспективі. Звісно ж, зовнішньоекономічний потенціал регіону повинен визначати можливу ступінь участі регіону у системі міжнародного поділу праці. Порівняльна оцінка рівня зовнішньоекономічного розвитку регіону виводиться, з урахуванням середніх балів за показниками рівня зовнішньоекономічного розвитку. Критеріальним параметром підвищення результативності експортного потенціалу регіону розглядається скорочення розриву показників між регіонами. Безпосередньо величина експортного потенціалу території розраховується за блок-показниками, що характеризує невикористані резерви для збільшення експорту продукції (за сільськогосподарською та мінеральною сировиною, за їх переробкою, за експортоорієнтованими новими потужностями, що будуються, а також щодо залучення іноземних інвестицій та туристичного потенціалу).

3. Сучасні глобалізаційні процеси в економіці базуються на технологічному (виробничому) обміні товарами та послугами та самостійному транснаціональному фінансовому капіталі. Технологічний (виробничий) обмін товарами та послугами також зазнає вилучення. Змінюється характер світової торгівлі. Крім того, міжнародний торговельний обмін з часом дедалі більшою мірою починає відображати не тільки розподіл праці між країнами, а й розподіл виробничих функцій усередині транснаціональних концернів, що виходить за національні кордони. Під впливом цього набуває дедалі більшого розвитку міжкорпораційний обмін і відбувається виробничо-технологічне зближення економік.

Установлено, що затяжна структурна криза вітчизняної економіки вимагає реалізації довгострокової програми структурних перетворень, спрямованих на формування конкурентоспроможної промисловості. В урядових документах структурна перебудова розглядалася як один з основних напрямів економічних реформ. У період різких економічних змін на перший план виходить і стабілізаційна функція експортного комплексу. Ця функція активізується, якщо зростає макроекономічна ефективність експортної діяльності, тобто збільшується кількість підприємств, що випускають кінцеву експортну продукцію. З іншого боку, експортна діяльність, як будь-яка інша господарська діяльність, має бути економічно ефективною, тобто приносити прибуток.

РОЗДІЛ 3
ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

3.1 Методи регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішня торгівля є провідною ланкою у зовнішньоекономічній діяльності, беручи, з одного боку, активну участь у формуванні національного доходу, будучи, з іншого боку, продовженням відтворювального циклу поза національного митного кордону. Нині зовнішньоторговельна діяльність України є найбільш стабільною платоспроможною сферою. У зв'язку з цим, майже вся система державного регулювання ЗЕД зведена до впливу на зовнішню торгівлю, з використанням широкого арсеналу різноманітних за сутністю та змістом заходів.

Загалом механізм державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності розглядають як комплекс економічних, правових та адміністративно-управлінських заходів з боку виконавчих органів влади, що вживаються з метою формування сприятливих умов господарювання для суб'єктів ЗЕД, що забезпечують їм економічну підтримку та правову захищеність на внутрішньому та зовнішньому ринках, спрямованих на вдосконалення експортного потенціалу, стійку підтримку платіжного балансу країни та її економічної безпеки.

Методи державного регулювання ЗЕД залежно від класифікаційних критеріїв, поділяють на економічні та адміністративні, тарифні та нетарифні. Схематично механізм застосування методів державного регулювання ЗЕД представлено на рис. 3.1.

Обсяг роботи не дає змоги детально розглянути усі способи державного впливу на зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів

господарювання, тому зосередимось на аналізі найбільш дієвих та виправдано застосовуваних в умовах розбалансованого внутрішнього українського ринку державних заходів регулювання зовнішньої торгівлі.

Рис. 3.1 Механізм застосування методів державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: розроблено автором

Найбільш поширеними засобами регулювання зовнішньоторговельних відносин є митні тарифи, застосування яких обумовлено отриманням додаткових фінансових коштів (зазвичай для країн), регулюванням зовнішньоторговельних потоків (здебільшого для розвинених держав) і захистом національних виробників (значною мірою у трудомістких галузях) [11, с. 48].

Митний тариф може встановлюватися на основі принципу тарифної автономії або за згодою. У першому випадку країна самостійно фіксує тариф

і може його змінити за власною ініціативою. Найчастіше країни, що мають автономний тариф, хочуть зарезервувати за собою можливість переговорів, і з цією метою установлюють систему множинних тарифів.

У міжнародній практиці мита відносяться до найбільш традиційних і одночасно найбільш активно вживаних заходів податкового та тарифного регулювання експортно-імпортних операцій. Кожне мито можна класифікувати за цілями стягування (фіскальні, протекціоністські) та за способом стягнення (специфічні, адвалорні, комбіновані).

У сучасних митних тарифах розвинених країн застосовуються переважно адвалорні ставки (певний відсоток вартості імпортованого товару), оскільки перехід цього виду спрощує систему тарифної кваліфікації товарів, робить її менш громіздкою. Однак це мито створює велику небезпеку зловживань. В Україні переважно використовують специфічні ставки мит (стягуються з одиниці оподатковуваного товару).

Найчастіше зустрічаються імпортні мита. Якщо на початку свого існування вони відігравали здебільшого фіскальну роль, то нині їх функції в промислово розвинених країнах обумовлені насамперед забезпеченням проведення певної торговельно-економічної політики. Імпортний тариф зумовлює зниження обмінного курсу валюти країни – ініціатора його запровадження. Як наслідок, можливе скорочення експорту та, зрештою, – експортного виробництва. Тим часом за деяких умов використання тарифу може виявитися ефективнішим, ніж економічна пасивність. Важливо знайти імпортний тариф, оптимальний для конкретної держави, її споживачів та виробників. Використання тарифної системи захисту дає бажані результати у таких випадках:

– при дійсному обмеженні імпорту та створення вітчизняним виробникам умов розвитку виробництва. Наприклад, Венесуела, Колумбія та Еквадор, бажаючи розвинути вітчизняне складальне виробництво автомобілів, домовилися про встановлення високих, до 35 %, імпортних мит на готові автомобілі та одночасно підтримують на низькому рівні (3–5 %)

мита на комплектуючі вузли. Постачальники продукції за таких умов, зазвичай, змушені йти на зниження цін;

– коли запровадження митних тарифів є важливим джерелом доходів державного бюджету;

– під час проведення політики перерозподілу доходу всередині країни та створення основ соціального захисту малозабезпечених громадян;

– у разі потреби створення запасів певної вітчизняної продукції для полегшення добробуту чи обороноздатності країни [42, с. 21].

В Україні, як і в багатьох країнах, використовується збільшення ставок мит у міру підвищення ступеня обробки товару. Найбільш високі ставки встановлюються на трудомісткі готові вироби через значну конкуренцію на ринку подібних товарів. Система імпортних мит передбачає три рівня: сировину, матеріали та комплектуючі вироби, напівфабрикати та готові вироби.

Обкладення низькими ставками мит промислового обладнання не дає можливості уряду України поповнювати бюджет за рахунок цього джерела, і водночас заважає промисловим підприємствам продавати власну аналогічну продукцію на внутрішньому ринку.

Застосування тарифних заходів спочатку мало виконувати подвійне завдання: захист внутрішнього ринку та стимулювання структурних змін в економіці. Проте останні зміни митного законодавства свідчать про збільшення фіскальних функцій імпортного українського мита.

Як засіб додаткових фінансових надходжень, використовують експортне мито. У розвинених країнах воно майже не застосовується (конституція США забороняє його використання), так як вони збільшують вартість товару на світовому ринку, або у разі заниженого курсу національної валюти. Тому експортні мита застосовуються значною мірою країнами з нестабільною економікою. Митне оподаткування українського експорту було запроваджено із січня 1992 року і розглядалося як винятково тимчасовий захід. Специфікою застосування експортних тарифів в Україні було те, що

вони стосувалися порівняно невеликого переліку експортних товарів, включаючи деякі види палива, мінеральної сировини, металів, хімікатів, окремі види озброєння, продовольства. Їх використання було обумовлено розривом між цінами внутрішнього та зовнішнього ринків та, внаслідок цього, небезпекою вивезення низки сировинних товарів у загрозливих розмірах.

З 1 липня 1996 року експортне мито було повністю скасовано. З цього моменту їхня функція як джерела бюджетних доходів, перейшла до акцизів на енергоносії.

Девальвація за своєю дією приблизно еквівалентна введенню понад 200 % імпортного мита, яке держава мовби автоматично передала експортерам у вигляді експортних субсидій, позбавивши себе тим самим величезного прибутку. Ставки визначалися з огляду на компенсацію зниження доходів від імпорту.

З двох видів митного тарифу (простого та складного), складний, що встановлює дві та більше ставки на кожен вид товару, вважається більш мобільним, дозволяє маневрувати, чинити тиск на одні країни (проведенням протекціоністської політики) та надавати пільги іншим країнам. Зазвичай найвища ставка – автономна, потім йдуть конвенційна та преференційна ставки.

В Україні пільговий режим митних ставок надається країнам, з якими укладено угоди про взаємне надання режиму найбільш сприятливої дії.

За характером походження мита бувають автономними чи конвенційними. Автономне мито може досягати значних розмірів. При проведенні міжнародних переговорів, ставки мит знижуються в обмін на зустрічні поступки, так виникають договірні або конвенційні ставки мит, які фіксуються в договорі [48, с. 152].

Законом України «Про митний тариф України» як міру оперативного регулювання експортних та імпортних операцій, передбачено застосування сезонних мит (на термін не більше шести місяців). Їх введення обумовлене

періодичними сезонними коливаннями кон'юнктури відповідних товарних ринків (зокрема, сільськогосподарської продукції), на продукцію яких закупівельні та роздрібні ціни циклічно змінюються.

Законом також передбачено введення урядом України спеціальних мит (компенсаційних, спеціальних антидемпінгових) на ввезення окремих видів товарів, як захисних заходів у відповідь. Ці заходи, як і всі мита, мають економічний характер, але відносяться до нетарифних обмежень зовнішньої торгівлі.

Актуальними для України є антидемпінгові заходи, як найчастіше вживані іноземними країнами щодо українських товарів. Схема їх використання зводиться до стягування з експортера компенсації за збитки національної промисловості та виробнику часто у вигляді додаткового мита. Величина демпінгу визначається як різниця між експортною ціною та ціною, прийнятою за основу порівняння. Для визначення демпінгу використовують два основних критерії: ціновий та критерій економічної шкоди, при цьому мито стягується тільки після розслідування та підтвердження факту демпінгу. Ставка антидемпінгового мита встановлюється індивідуально для кожного випадку.

Чимало претензій пред'являється країнами ЄС та США до України через демпінгове постачання сировинної продукції. З 1988 року в ЄС було проведено понад 15 антидемпінгових процедур проти українських товарів, об'єктом санкцій є, зазвичай, продукція обробної промисловості. У результаті, на думку українських фахівців, антидемпінгові механізми сприяють закріпленню за Україною винятково сировинної спеціалізації у міжнародному розподілі праці. Не визнаючи донедавна за Україною статусу країни з ринковою економікою і звинувачуючи підприємців у наданні неправильних відомостей про витрати виробництва у процесі демпінгових розслідувань, західні країни застосовують спосіб сконструйованої вартості визначення ціни товару. Ця вартість розраховується на основі даних про хід конкуренції на ринках інших країн, тоді як за правилами СОТ нормальна

вартість товару має визначатися на основі ціни на внутрішньому ринку країни-виробника. Як підсумок, Україна не може повною мірою реалізовувати свою продукцію на світовому ринку.

Загалом нині система мит покликана сприяти цілям і завданням зовнішньоекономічної діяльності країни. Утім, можливі такі ситуації, коли система мит за одними критеріями відповідає інтересам країни, а за іншими суперечить їм і завдає шкоди. Оцінка ефективності системи ввізного мита вимагає високого рівня якісного аналізу та застосування складного математичного апарату при вирішенні питань застосування ввізного мита до конкретних товарів. Оскільки, за твердженням науковців, такими коштами українські державні органи поки що не володіють, то на практиці використовуються приватні критерії оцінки ефективності зміни мита на окремі товари. Наприклад, доходи держави та національні внутрішні ціни. Ефективність системи ввізних мит та заходів щодо їх зміни визначаються залежно від ступеня впливу мит на динаміку вітчизняного виробництва відповідних галузей, доходи державного бюджету від зовнішньої торгівлі та динаміку внутрішніх цін [55, с. 92].

Серйозним недоліком митно-тарифної системи України є і те, що вона переслідує переважно фіскальні цілі і слабко спрямована на сприяння структурній перебудові. Більшість аналітиків дотримуються думки, що митний тариф недостатньо диференційований за товарними позиціями та розмірами ставок, тому необхідно розширювати номенклатуру позицій тарифу та діапазон ескалації його ставок. Однак уряд вважав за краще піти протилежним шляхом. Для зближення з нормами СОТ на початку 2001 року було введено чотирирівневу уніфікацію митних тарифів при одночасному зниженні їхнього загального рівня. Цей захід викликав вкрай негативну реакцію. Ймовірно, прийнятною є позиція, згідно з якою зближення тарифів та зведення їх до чотирьох рівнів не спрощує, а навпаки ускладнює інтеграцію України у сучасні структури МПП. Справа в тому, що при крайній розбалансованості економіки нівелювання митного оподаткування

фактично ставить відстаючі її ділянки в явно гірші умови і створює преференції для просунутих у повній відповідності до законів ринку країн, сприяючи завжди винятково сильним. Тільки досить осмислена структура мит може забезпечити необхідне поєднання їх фіскальних функцій з регулівними.

Подібні дії суперечать загальносвітовій практиці диференціації тарифів. Деталізація дозволяє використовувати митний тариф як тонкий інструмент промислової політики, а уніфікація, навпаки, робить його непридатним для забезпечення структурних перетворень економіки.

Нині вітчизняний тариф менш диференційований проти тарифу розвинених країн. Зокрема, по електричним машинам у України митний тариф містить 85 позицій, тоді як у США – 400, у Бразилії – 500. Щодо курячого м'яса – лише 2 позиції, а у США – 20. Імпортний тариф ЄС містить близько 100 рівнів адвалорних ставок.

Цілком очевидно, що митні бар'єри приносять значну вигоду для тих галузей, на захист яких вони зводяться, і можуть спричинити значні збитки для споживачів. Тому при вирішенні питання запровадження того чи іншого бар'єру, стикаються інтереси різних лобістських груп. Імпортний тариф завжди є результатом компромісу між інтересами як споживачів і виробників загалом, так і всередині цих груп – споживачами з різним рівнем достатку, виробниками сировини, напівфабрикатів, готової продукції, а уніфікація тарифних ставок звужує можливості досягнення компромісу [64, с. 219].

Крім того, уніфікація в Україні супроводжувалася зниженням загального рівня митних ставок. Такий захід не цілком відповідав ситуації, коли зникнення ефекту девальвації вимагало вживання протекціоністських заходів. До того ж високі митні бар'єри не лише захищають вітчизняних виробників, а й є своєрідним стимулом для припливу іноземного капіталу в країну. У такій ситуації виявляється вигідніше виробляти товар вдома, а не ввозити його з-за кордону. Відповідно, зниження бар'єрів на шляху імпорту

зумовлює зворотний ефект: з погляду іноземної фірми доцільність інвестування у розвиток виробництва в Україні стає менш очевидною.

В умовах підвищення міжнародних економічних організацій до поступового скорочення застосування мит як альтернатива, починає зростати застосування нетарифних бар'єрів у зовнішній торгівлі іноземних країн.

За допомогою заходів кількісного контролю (квотування та ліцензування) державні органи здійснюють захист споживачів та виробників аналогічних національних товарів, підтримують стабільність на внутрішньому ринку, економлять валютні ресурси, домагаються поступок на умовах взаємності від інших країн, обмежують постачання та закупівлю озброєння та військових матеріалів.

Квотування та ліцензування часто пов'язані між собою, оскільки ліцензії (генеральні чи індивідуальні) зазвичай видаються конкретним підприємствам у межах виділених квот на вивезення чи ввезення певного виду товару.

Утім, застосовувані проти України західними країнами квоти, наприклад, на морські вантажні перевезення, завдають шкоди країні на понад 3,5 млрд дол. на рік, а також перешкоджають зростанню українського експорту космічних послуг.

Інший найчастіше використовуваний захід – неавтоматичне ліцензування (введення спеціальних дозволів на імпорт та експорт, що видаються на розсуд влади або на основі певних критеріїв) – здійснюється в Україні для забезпечення дотримання зовнішньоторговельних квот, контролю за вивезенням та ввезенням низки специфічних товарів, дотримання інтересів національної та міжнародної безпеки під час торгівлі товарами військового та подвійного призначення.

Складовим елементом ліцензування є контингентування – установлення державою централізованого контролю (за допомогою надання ліцензій) над експортом та імпортом, шляхом обмеження номенклатури

товарів у межах установлених кількісних або вартісних квот на фіксований період часу.

Фактичною забороною експорту чи імпорту певного виду товару є відмова у видачі ліцензії. Митний кодекс України передбачає заборону на ввезення та вивезення окремих товарів, на підставі міркувань державної безпеки, захисту громадського порядку, моральності населення, життя та здоров'я людини, тварин і рослин, художнього, історичного та археологічного надбання народів України та іноземних країн, права власності, зокрема на об'єкти інтелектуальної власності, інтересів українських споживачів товарів, що ввозяться, охорони навколишнього середовища та виходячи з інших національних інтересів, на підставі актів законодавства та міжнародних договорів України [72, с. 233].

Ембарго – повна заборона торгівлі з будь-якою країною на підставі рішень ООН. Зокрема, ООН вводила такі санкції щодо ПАР, Югославії, Лівії та Іраку, Україна не використовує подібні методи, але вона змушена була приєднатися до цих санкцій, будучи членом ООН, хоча вони часто завдають значної економічної шкоди.

Одним із цілком виправданих та ефективних методів регулювання зовнішньої торгівлі є обмеження кількості її учасників, які мають право експорту чи імпорту окремих товарів, або державна монополія на здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Цей захід дає змогу здійснювати повніший контроль за зовнішньою торгівлею певними видами товарів (обладнання ВПК та РКК, дорогоцінні метали та каміння, наркотичні речовини та ін.), а також уникати цінової конкуренції у разі великої кількості експортерів або імпортерів.

Найчастіше держава залишає у себе сферу обслуговування зовнішньоекономічних зв'язків. Так, наприклад, обов'язкове страхування імпорту національними компаніями практикується в 40 країнах, що розвиваються, зокрема в 25 країнах, що розвиваються, потрібне обов'язкове використання послуг національних державних фірм. Аналогічні вимоги

використовувати національні транспортні засоби для перевезення зовнішньоторговельних вантажів.

В Україні при ввезенні продукції повинен бути пред'явлений сертифікат системи сертифікації держстандарту, який видається або після випробування товару українськими сертифікаційними центрами, або після пред'явлення сертифікату країни, з якою укладається угода про взаємне визнання сертифікатів. Нині такі угоди діють із Німеччиною, Францією, Китаєм, крім того, в країні визнаються сертифікати Міжнародної електричної комісії (МЕК) та швейцарської групи СМР. Крім сертифіката відповідності, ввезений товар повинен мати знак відповідності. З 1 січня 1996 року набула чинності постанова про обов'язкову експертизу експортних товарів.

Бар'єри нетарифного характеру часто виступають у замаскованому вигляді і можуть запроваджуватися рішеннями державних органів влади різних рівнів. Додатково до мит вони створюють перешкоди пропуску іноземних товарів через митний кордон. До них відносяться: застосування захисних заходів (кількісні обмеження імпорту, митні та консульські формальності та ін.); внутрішні економічні заходи, що впливають на ціну товару (податки, акцизні збори, субсидії та ін.); адміністративні розпорядження, технічні норми та стандарти, що визначають порядок використання товару; державні закупівлі та замовлення; обмежувальна ділова практика монополій (угоди про поділ ринків) тощо.

У міру зниження мит, посилюється використання податків, особливо у країнах ЄС, США, Японії. Застосування різних рівнів податкових ставок, зміна структури оподаткування, способів стягування податків є більш гнучким і замаскованим засобом конкурентної боротьби, ніж імпортне мито.

З метою проведення єдиної державної політики у сфері зовнішньоторговельної діяльності та організації ефективного механізму контролю за своєчасним і повним надходженням валютних коштів від експортних операцій, Україна використовує таку нетарифну міру, як система

обов’язкової експертної оцінки кількості, якості та ланцюга товарів, що експортуються (на підставі постанови уряду України).

Отже, одним з найважливіших завдань у галузі митно-тарифного регулювання є його радикальна зміна для того, щоб паралельно з фіскальною функцією імпортні мита формували таке економічне середовище, яке могло б стимулювати розвиток зовнішньої торгівлі, залучати іноземні інвестиції та створювати умови для ефективної конкуренції між іноземними та вітчизняними товаровиробниками [81, с. 44].

Зазвичай валютний контроль (механізм адміністративного нагляду з боку держави за дотриманням правил та норм валютного регулювання) використовується країнами найбільшою мірою у період кризи економіки. Його застосування необхідно за умов лібералізації економічних відносин, з метою захисту фінансової самостійності, стабільності грошової системи, зміцнення курсу національної валюти.

Проведення на початку 90-х років поспішної лібералізації ЗЕД в Україні призвело до серйозних валютно-фінансових проблем, пов’язаних із витоком за кордон експортної валютної виручки (за різними оцінками сума українських капіталів на рахунках західних банків становить від 50 до 100 млрд доларів). Замість створення сприятливих умов залучення іноземного капіталу, Україна перетворилася на найбільшого експортера капіталів. За таких умов українська держава змушена була запровадити систему валютного контролю, і навіть комплекс заходів адміністративного характеру. Світова практика показує, що в подібних випадках держава вдається до адміністративних заходів щодо забезпечення максимально повного повернення валютних надходжень від експортних поставок. Цей шлях свого часу пройшли чимало промислово розвинених країн (Франція, Німеччина, Великобританія та ін.). За даними Міжнародного валютного фонду, наразі вимога обов’язкової репатріації експортної валютної виручки міститься в законодавстві близько 50 держав (Чехії, Польщі, Угорщині, Ізраїлі, Китаю та ін.). При цьому основним механізмом досягнення цієї

вимоги є грамотно побудована та ефективно функціонуюча система валютного контролю.

Необхідно відзначити, що система валютного контролю, що використовується в багатьох західних країнах, значно лібералізована і відрізняється «м'яким» режимом, причому держава в багатьох випадках надає підтримку у вигляді експортних та імпортних кредитів для розширення товарної номенклатури та збільшення оборотного капіталу підприємств-резидентів, запровадження різних податкових пільг, субсидування експорту.

Введена схема валютного контролю заснована на можливості уповноважених банків та митних органів, що виконують функції агента валютного контролю в період митного оформлення, зіставляти два інформаційні потоки – рух товарів та рух грошових коштів – у рамках автоматизованої інформаційної системи. При цьому за кожним укладеним зовнішньоторговельним контрактом оформляється паспорт експортної або імпортної угоди – базовий документ валютного контролю, що містить основні відомості про зовнішньоекономічну угоду, необхідну для контролю над валютними надходженнями [83, с. 66].

З моменту запровадження митно-банківського контролю спостерігається позитивна тенденція до зниження недонадходження валютної виручки, скоротився термін оплати за угодами, а також терміни постачання товарів проти авансових платежів. Значущість ролі банківського валютного контролю очевидна, оскільки саме тут технічно вирішуються такі завдання, як виконання експортно-імпортних контрактів; забезпечення повного та своєчасного надходження експортної виручки; обов'язкове проведення розрахунків через банк; контроль за обґрунтованістю імпортних розрахунків; відповідність документів щодо зовнішньоторговельних операцій нормативним документам щодо валютного контролю; прозорість інформації в контрактах з міжнародних операцій купівлі-продажу, що надаються, з метою запобігання витоку валютної виручки.

Однак існують і окремі недоліки: недоступність контролю за деякими видами зовнішньоторговельних операцій (при імпорті товарів з країн-членів СНД, при здійсненні контрактів у рахунок погашення та надання державних кредитів тощо) та недосконаліть української законодавчої бази значно знижують ефективність валютного контролю, не дозволяють застосувати наявні технології.

Наразі назріла крайня потреба розробки та прийняття нового закону про валютне регулювання та контроль, зумовлена необхідністю вирішення трьох основних завдань: 1) проведення поступової лібералізації валютного регулювання та валютного контролю з метою зниження трансакційних витрат, які несуть економічні агенти станом на тепер; 2) перетворення закону з «рамкового» документа на закон прямої дії або шляхом інкорпорування в нього основних положень, що містяться в нормативних документах НБ України, уряду України і міністерств та відомств, або шляхом скасування цих нормативних документів; 3) висвітлення в тексті закону сучасних уявлень про цілі та завдання валютного регулювання та контролю.

Вирішення основного завдання – лібералізації валютного регулювання та валютного контролю – зводиться фактично до скасування, збереження або зміни діючих обмежень. Поки що існує два підходи до проведення державної політики з цього питання. Прибічники першого підходу виступають за збереження наявних та запровадження додаткових обмежень для проведення валютних операцій, їх противники виступають за максимальне послаблення або зняття обмежень валютних операцій, пов’язаних з рухом капіталу, при цьому прихильники обох підходів приймають вільне проведення поточних операцій, спираючись на світовий досвід для підтвердження своїх позицій.

Однак найбільш доцільним є проведення поступової лібералізації валютного регулювання та контролю, що дозволить поступово скасовувати його надмірні обмеження протягом кількох років у міру приведення до норми економічної ситуації в країні, зміцнення статусу української гривні, та створення у такий спосіб стимулів до повернення експортної валютної

виручки в Україні. Збереження надмірно жорстких обмежень руху капіталу стане лише додатковим стимулом його відтоку з країни, ухилень підприємствами від виконання законодавчих норм і використання дедалі більш витончених способів нелегального вивезення капіталу [90, с. 381].

Підвищується ефективність валютного контролю та використання його як одного з інструментів управління за оптимальним співвідношенням експортно-імпортних операцій.

Слабкість державних фінансів та макроекономічні диспропорції є не єдиним джерелом фінансових криз. Причинами кризи навіть у країнах із сталою економікою стають проблеми у приватному фінансовому секторі, обумовлені кредитним бумом на тлі лібералізації потоків капіталу. Джерелом збільшеної спроможності банків до кредитування нерідко є суттєві припливи капіталу з-за кордону. Стрімке зростання обсягів кредитування, зазвичай, відбувається на шкоду якості кредитів. Цей процес супроводжується надмірним зростанням цін на фінансові та реальні активи. Падіння цін, наприклад на нерухомість, призводить до зменшення розмірів активів, знижує вартість застави і негативно впливає на загальну економічну ситуацію. Криза часто посилюється високим ступенем концентрації кредитів у секторах економіки.

Незважаючи на те, що сучасний рівень розвитку українського ринку банківського кредиту суттєво відстає від вимог світової економіки, необхідність створення адекватної системи контролю за цим ринком цілком очевидна. Як кредитний, так і фондовий ринки в Україні забезпечують ефективний переклад ресурсів із галузей з надлишком коштів (переважно експортоорієнтованих сировинних галузей) у галузі із високим рівнем ступеня обробки та високотехнологічні виробництва. За оцінками експертів, частка банківських кредитів у структурі інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування становить лише 3,5 %, частка довгострокових кредитів, виданих підприємствам на строк понад один рік, становить понад 25 % від сумарного обсягу кредитування.

Фондовий ринок України також не виконує функції джерела фінансових засобів для переважної більшості підприємств країни. Здебільшого на ринку обертаються акції сировинних компаній, які найменше потребують інвестицій. Підприємства інших галузей не мають реального доступу на фондовий ринок. Усе це негативно позначається на обсязі інвестиційних вкладень в економіку.

Необхідною умовою зміни ситуації і підвищення частки високотехнологічних виробництв у різних галузях української економіки є розвиток інституту фінансових посередників.

При проведенні неминучої лібералізації внутрішніх ринків капіталу основні зусилля державних органів повинні бути зосереджені не тільки на встановленні контролю за операціями резидентів за кордоном та станом фінансового сектора, а й за діями іноземних інвесторів (забезпечення інформацією про типи інвесторів, їхню країнову приналежність та вимоги до національних фінансових інститутів, про рух іноземного капіталу та обсяги угод нерезидентів; здійснення відстеження тенденцій в інвестиційних колах та аналізу вимог інвесторів). Регулярний та об’єктивний моніторинг стану фінансового ринку з боку органів валютного контролю може сприяти запобіганню небажаного спекулятивного припливу іноземного капіталу, створенню сприятливого інформаційного середовища для інвесторів та покращенню інвестиційного клімату в Україні [100, с. 162].

Отже, у сфері валютного регулювання доцільно зберегти такі ключові обмеження, що гарантують стійкість фінансової системи країни:

– забезпечити контроль над надходженням валютної виручки від експорту послуг;

– заборонити використання іноземної валюти для здійснення платежів та розрахунків між резидентами України всередині країни, за винятком низки спеціально обумовлених випадків;

– запровадити спрощену форму валютного контролю за зовнішньоторговельними операціями;

– посилити відповідальність уповноважених банків, територіальних управлінь за порушення валютного законодавства та за операції, за якими не оформлюються паспорти угод;

– вимагати повну репатріацію експортної виручки в Україні без вимоги обов'язкового продажу її частини;

– зберегти за Національним Банком України повноваження запроваджувати надзвичайні тимчасові захисні заходи щодо додаткових обмежень на здійснення валютних операцій у разі реальної загрози виникнення розвитку валютно-фінансової кризи, з метою захисту економіки країни від несприятливих зовнішніх впливів та заподіяння шкоди учасникам ЗЕД;

– проводити поступову лібералізацію валютного регулювання та валютного контролю протягом кількох років у міру приведення до норми української економіки;

– координувати лібералізацію валютних операцій із реформуванням банківського сектора;

– забезпечити ефективну систему контролю за станом кредитного та фондового ринків.

3.2 Стратегія державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Для розвитку регіональної зовнішньоекономічної діяльності необхідно формування та проведення цілеспрямованої зовнішньоекономічної політики органів влади, спрямованої на виробництво конкурентоспроможної продукції, підтримку конкретних виробництв у пріоритетних для цього регіону галузях.

Стабільний розвиток регіонів більшості промислово розвинених країн світу значною мірою визначається чітким розмежуванням предметів ведення

між центральною та регіональною владою, зокрема й у галузі зовнішньоекономічної діяльності.

У більшості федеративних країн світу прямі міжнародні зв'язки суб'єктам федерації заборонені. Однак у низці країн вони допускаються або з урахуванням конституційних норм (Бельгія, Німеччина, Швейцарія та ін.), або з урахуванням інших законодавчих актів (Австрія, Іспанія, Канада та ін.).

США дотримуються децентралізованого федералізму. Конституцією закріплено лідируючу позицію федеральних законів над конституціями та законами штатів. Не маючи права самостійно регулювати зовнішньоекономічні зв'язки, штати можуть надавати різноманітні сприяння національним підприємствам у галузі ЗЕД, наприклад, запроваджувати податкові пільги інвесторам, розробляти та впроваджувати програми фінансування експорту, кредитувати та страхувати експортерів, відкривати представництва та регулювати свої зв'язки із закордонними партнерами тощо.

Конституція Бельгії 1993 року особливо обумовлює право її спільнот здійснювати міжнародне співробітництво, включаючи укладання договорів з питань культури та освіти.

Відповідно до чинної моделі кооперативного федералізму Основний Закон Федеративної Республіки Німеччина визнає землі державними у рамках федералізму. Це означає, що всі законодавчі права, які не закріплені за федерацією, належать землям.

У зовнішньоекономічній сфері федеральні органи влади Німеччини мають виняткові права у забезпеченні митної, валютної та торгової єдності території, у здійсненні платіжних розрахунків та підписанні міжнародних договорів з іноземними країнами, з урахуванням думки регіональних органів влади, якщо ці договори зачіпають особливе положення тієї чи іншої землі [105, с. 166].

На підставі Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» передбачений відповідний світовим стандартам порядок виконання угод між

державами, регіонами щодо режиму найбільшого сприяння зовнішньоекономічним зв'язкам на рівні суб'єктів господарювання; відкриття представництв іноземних держав; прямих контактів із іноземними партнерами, зокрема організацію спільних підприємств з метою залучення іноземних інвестицій; створення різноманітних пільг учасникам ЗЕД; формування та реалізації регіональних концепцій та програм розвитку зовнішньоекономічних зв'язків; організації страхових та заставних фондів з метою залучення іноземних кредитів.

До питань спільного ведення договорів розмежування повноважень відносять: захист торгово-економічних інтересів територій; допомога у розвитку торговельно-економічних відносин з іноземними державами та міжнародними організаціями; регулювання платіжно-розрахункових відносин із зовнішньоторговельних угод; ліцензування інвестицій території; залучення іноземних інвестицій за державними програмами; відкриття у регіонах іноземних комерційних представництв; участь суб'єктів у створенні міжнародних договорів України із зовнішньоекономічних питань, що безпосередньо стосуються інтересів таких суб'єктів.

Проблема взаємовідносин органів влади та територій України, чітке визначення та розмежування їх компетенцій у галузі зовнішньоекономічних зв'язків є одним з найбільш актуальних та відповідальних завдань. Тому подальше вдосконалення механізму координації ЗЕД регіонів має орієнтуватися на налагодження горизонтальних зв'язків, створення ринкових структур у регіонах, які забезпечують розвиток зовнішньоекономічних зв'язків [111, с. 89].

Для ефективного функціонування регіональних зовнішньоекономічних відносин необхідно виконання трьох умов: аналіз та оцінка економічного середовища регіону, а також тенденцій розвитку світового господарства та його вплив на національну економіку; виявлення спеціалізації регіону у сфері зовнішньоекономічної діяльності; визначення основних інструментів реалізації зовнішньоекономічної моделі регіону.

Після аналізу та оцінки поточного і господарсько-економічного стану територій необхідна розробка та реалізація комплексної програми розвитку регіону, з метою залучення його до світогосподарських зв’язків. У такому рамковому документі мають бути позначені найзагальніші напрями та пріоритети розвитку на досить тривалу перспективу.

У комплексній програмі на основі детального аналізу ситуації визначаються заходи щодо кожної галузі, їх ресурсне та інше забезпечення; заходи щодо ефективного використання наявного потенціалу та конкурентних переваг для залучення іноземних інвестицій. У програмі має бути передбачено формування спеціалізації регіону у зовнішньоекономічних зв’язках, з урахуванням його соціально-демографічних, природних географічних особливостей.

Плани поточного розвитку, зазвичай, є Планами нагальних дій регіону. У такий спосіб розробляється повний цикл необхідних документів, закінчена система стратегічного планування, що значно полегшує та впорядковує роботу локальних органів влади.

Більшість територій України мають інтровертну економіку, тому орієнтуватися на створення винятково експортоорієнтованих виробництв не розумно. Для багатьох регіонів України більше підійшла б комбінована модель, що передбачає одночасний розвиток імпортозамінних виробництв, багато з яких з часом придбають експортне значення.

Важливим інструментом реалізації такої моделі можуть стати диверсифіковані трансрегіональні промислово-фінансові корпорації, що поєднують організацію експортоорієнтованих та імпортозамінних обробних виробництв та можливості самофінансування.

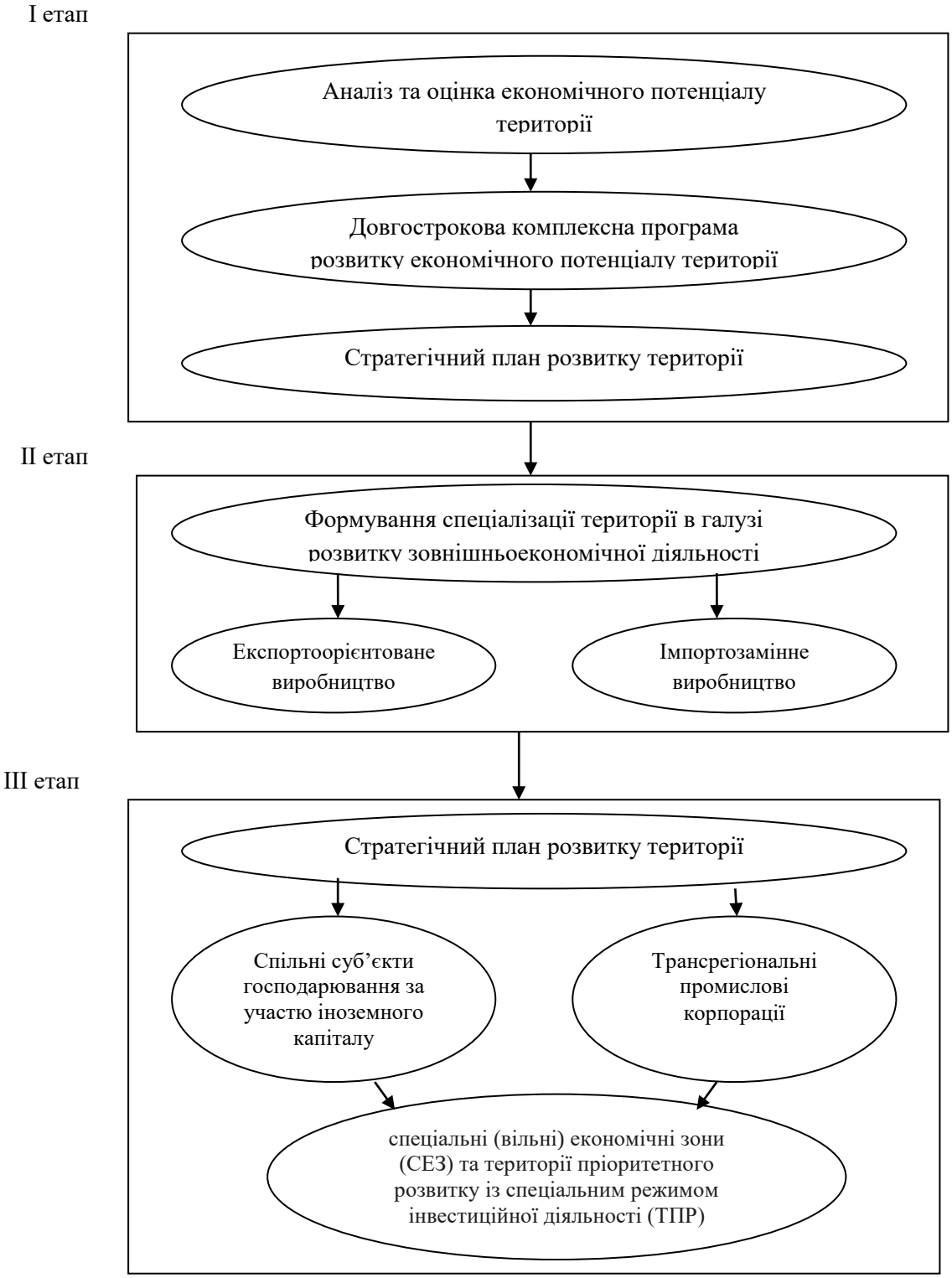

Рис. 3.2 Стратегія розвитку державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: розроблено автором

Величезний вплив на економічну стабілізацію регіонів України надають інвестиції. Централізовані джерела обмежені і нестабільні. Тому на перший план висувається завдання залучення недержавних ресурсів до економіки регіонів – приватних інвесторів як національних, так і іноземних.

За ризиковістю вкладень економіки країни Україна займає 129 місце у світі. Проте складність становища з припливом прямих іноземних інвестицій у країну полягає не лише у сформованій негативній думці про інвестиційний клімат в Україні і, відповідно, незначний їх приплив до ВВП, а й у тому, що ці потоки спрямовані зовсім не на ті галузі й регіони, які більшою мірою потребують модернізації, у 90-ті роки 80 % потоків прямих іноземних інвестицій прямували в торгівлю та сировинні галузі. Така ситуація перешкоджає вирівнюванню рівня розвитку регіонів [118].

Регіональна нерівномірність розміщення свідчить не тільки про великі відмінності між українськими регіонами за умов підприємництва, а й про яскраво виражені територіальні переваги іноземних інвесторів.

Пріоритети іноземного інвестування в Україні визначаються дією двох факторів. По-перше, вони пов’язані з конкретним розміщенням ринків збуту, ресурсів, виробництв та галузей, що становлять інтерес з погляду отримання прибутку та контролю за їх діяльністю, де зосереджені підприємства, збут продукції яких забезпечений платоспроможним попитом (насамперед, це райони, що мають у своєму розпорядженні значні мінерально-сировинні ресурси). По-друге, регіоналізація інтересів розвинених країн визначається географічною та етнокультурною близькістю до певних українських регіонів.

За привабливістю для іноземного капіталу всі території України можна поділити на чотири групи: з високим рівнем активності іноземних інвесторів у регіоні (вище за середньоукраїнський показник); із середнім рівнем; з низьким рівнем та рівнем, близьким до нуля. Для оцінки привабливості регіонів за критерії типологізації було обрано показники обсягу іноземних інвестицій на душу населення і індикатор залучення регіонами іноземних інвестицій.

Однак це не означає, що депресивніші регіони не мають шансів на успіх. Кожен регіон, можливо, й може розробити власну стратегію із залучення інвестиційного капіталу.

Стратегія залучення іноземного капіталу складається з трьох основних блоків: оцінка та аналіз інвестиційного клімату регіону, пошук інвесторів та розробка заходів щодо їх залучення.

Оцінка інвестиційного клімату проводиться на підставі результатів комплексного дослідження внутрішнього регіонального ринку, куди входять: основні показники соціально-економічного розвитку регіону; наявність сприятливої інфраструктури; рівень розвитку промисловості та сільського господарства в регіоні; географічні, екологічні, національні особливості і навіть інвестиційна політика регіональних органів влади. Остання передбачає виявлення: обсягів і динаміки інвестицій у державний та приватний сектори галузей, що цікавлять; наявності суб'єктів господарювання, які використовують іноземні інвестиції (із зазначенням країн-донорів, іноземних фірм, організацій, видів інвестицій, найменувань проєктів, сум залучених коштів, показників ефективності інвестиційного проєкту та ін.); сприятливих умов для іноземних інвестицій загалом та за галузями (із зазначенням причин привабливості), зокрема, наявність вільних економічних зон на території регіону; нормативно-правової бази, що регулює діяльність іноземних інвесторів у регіоні [125, с. 176].

Проведення аналізу дає змогу ранжувати галузі (підприємства) регіону за рівнем привабливості для іноземного інвестора, визначити пріоритетні форми міжнародного співробітництва та основні напрями державної політики щодо покращення інвестиційного клімату у регіоні.

Пошук потенційних інвесторів доцільно здійснювати за схемою: країна – галузь – підприємство. Деякі дослідники пропонують складніші схеми, однак такі схеми більше підходять для досліджень на рівні конкретних підприємств. На рівні регіональних органів влади більш логічно використовувати спрощену схему, розраховану на пошук інвесторів на

початковому етапі та для великої кількості суб'єктів господарювання регіону, що діють у різних галузях народного господарства.

При виборі пріоритетних країн слід враховувати рівень їхнього розвитку на основі наступних показників:

– загальноекономічне зростання; частка ключових та галузей, які становлять інтерес, у доданій вартості та зайнятості;

– індекс промислового виробництва конкретних галузей; інформація про лідерів ринку промислових секторів; товарообіг; торговий баланс, представлений за категоріями товарів та торговими партнерами з Україною;

– інвестиційні відпливи та баланс за галузями; перспективи залучення інвестицій в Україну, а також промислово-технологічна база та бажання співпрацювати з Україною.

Потім виявляють галузі-донори, які представляють інтерес, їхню частку у ВВП країни, наявність у цих галузях великих та середніх підприємств, ступінь їх інтернаціоналізації, юридичні форми власності, фінансовий стан та можливості, організаційні структури та стратегічну орієнтацію, бажання інтегруватися у національне виробництво. Потенційні інвестори, зазвичай, виявляються там, де галузь, яка становить інтерес, має високу експортну частку і надає нові технології.

Розробка заходів із залучення іноземних інвесторів має базуватися, передусім, на забезпеченні державними органами правової захищеності іноземного капіталу, і навіть системою спонукальних механізмів, включаючи заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату на державному і регіональному рівнях.

На основі представлених галузями (підприємствами, організаціями) бізнес-планів визначаються види інвестицій, що залучаються (прямі, портфельні, позичкові та ін.), організаційні форми для кожного господарюючого суб'єкта регіону і розробляються стратегії стосовно конкретних інвесторів.

З великої кількості різноманітних форм міжнародного економічного співробітництва, що використовуються у світовій практиці, найбільш перспективними для українських регіонів є не тільки ті, які дозволяють прямо залучати іноземні інвестиції (спільні підприємства, підприємства зі 100 % участю іноземного капіталу, концесії, лізингові та франчайзингові фірми з більш коротким періодом окупності, співробітництво на компенсаційній основі, на умовах поділу продукції, вільні економічні зони та ін.), а й ті, що дають змогу забезпечити для регіону (країни) суттєву економію вітчизняних капітальних вкладень (створення міжнародних об'єднань та організацій, підрядне співробітництво, імпорт будівельних послуг, виробниче кооперування, переробка давальницької сировини, науково-технічне співробітництво, торгівля ліцензіями та технологіями, ноу-хау та ін.).

Отже, існує досить велика кількість моделей, що дозволяють залучити іноземний капітал в окремі регіони та країну загалом. Реалізація тієї чи іншої моделі державними органами можлива за наявності двох умов:

– регіон повинен володіти повним комплексом інвестиційних ресурсів для здійснення інвестиційного процесу за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел розвитку;

– держава має проводити економічний курс на лібералізацію економіки всередині країни при відносному відокремленні української економіки від зовнішнього ринку для того, щоб конкурентоспроможніші закордонні виробники не змогли «задавити» окремі сектори та галузі вітчизняної економіки.

В умовах становлення ринкової економіки, коли наявний значний вплив випадкових факторів, знання про закономірності процесів, що протікають, можна отримати за допомогою різноманітних економетричних моделей (теоретико-аналітичних, прикладних, функціональних, структурних, детерміністських та ін.), що класифікуються на підставі різних ознак.

Побудовані на основі реальної статистики та вивчення відповідних взаємозв’язків економічних змінних, вони дозволяють [135, с. 518]:

– систематизувати знання про впливи чинників (у разі чинників зовнішньоекономічної сфери) на результати функціонування економіки регіону;

– оцінити реальну керованість регіону за чутливістю до змін вхідних змінних;

– прогнозувати результати прийнятих рішень та оцінити реалізованість поставлених цілей.

Найбільш поширеною і такою, що відповідає завданням цього дослідження, є модель економічної бази, що передбачає поділ економіки на два сектори відповідно до ринків збуту товарів: поза цим регіоном (базовий сектор) і всередині нього (обслуговуючий сектор).

Моделі регіональної економіки різноманітні і з математичного апарату, що застосовується, і за формою математичних залежностей. Для побудови економетричних моделей регіону використовують кількісні методи кореляційно-регресійного аналізу, основні компоненти кластерного аналізу, якісні методи експертних оцінок та ін.

Цілі та завдання роботи визначають необхідність впливу екзогенних факторів на внутрішній розвиток регіональної економіки, з цією метою були використані кількісні математичні моделі, зокрема кореляційно-регресійний аналіз.

Аналіз теоретичних підстав концепції правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності держави доцільно розпочати з дослідження суб’єкта цього виду діяльності, тобто з держави, що розглядається як основний учасник економічних відносин у міжнародній сфері. Але для того, щоб зрозуміти природу державних зовнішньоекономічних відносин, необхідно звернутися до історичних передумов і проаналізувати генезу господарських зв’язків між соціальними групами додержавного суспільства.

Як зазначає американський дослідник Дж. Френкел, розвиток у людей потреб (зокрема й господарського плану), які вони не можуть задовольняти наодинці, обумовлює необхідність об'єднання у соціальні групи. Залежно від обставин, ці групи різняться за своїми розмірами та характером, проте вони стикаються з однаковими проблемами, пов'язаними зі структурою, ієрархією та організацією, а також її відносинами з іншими групами, які є прообразом сучасних міжнародних відносин. Взаємодія між такими соціальними групами здійснювалася і на додержавному етапі розвитку людства. Суб'єкти цих відносин взаємодіяли між собою, насамперед з метою вирішення таких життєво важливих питань, як організація побуту, видобуток продуктів харчування, протистояння спільному ворогові тощо. Але загалом, за своєю сутністю взаємодії складалися між родами, племенами, конгломератами племен і мали господарський характер, їх основу становили примітивні відносини виробництва, присвоєння матеріальних благ та товарообміну. Згодом відбувалося накопичення виробничого досвіду. Типовий характер господарських зв'язків, зрештою, зумовив вироблення уніфікованих норм, які закріпилися у міфах та звичаях. У такий спосіб зовнішня господарська діяльність колективних суб'єктів стала піддаватися соціальному регулюванню принаймні так і настільки, наскільки відповідні соціальні норми сприймалися як обов'язкові взаємодіючими суб'єктами. Там, де ці правила поведінки суттєво відрізнялися, почала складатися така форма соціального регулювання як міжплемінний договір, що є угодою між племенами з будь-яких життєво важливих питань. Для цього періоду властиве зародження локальних звичаїв, а міжнародним господарським зв'язкам притаманний регіональний характер.

У якісно нову фазу свого розвитку міжнародні економічні відносини вступили з переходом людських спільностей до осілості, подальшим поділом праці, відокремленням управлінських функцій, зосередженням їх у руках особливого соціального прошарку та встановленням публічної політичної влади у певних територіальних межах. Зазначені чинники у своїй сукупності

зумовили виникнення перших державних утворень, які зайняли ключове місце у міжнародній економічній системі [145].

Виниклі в ході історичного розвитку державні форми організації суспільства так само не були чимось ізольованим від подібних до політико-правових організацій. Водночас економічні зв'язки, що виникають між державами, набули якісно нового політико-правового характеру.

Економічна діяльність держави як основного суб'єкта міжнародних відносин, еволюціонувала відповідно до розвитку цих відносин. У зв'язку з цим, на підставі традиційної для історико-правої науки періодизації, доцільно виділити чотири основні періоди (етапи) розвитку міжнародних економічних відносин, основним суб'єктом яких виступає держава.

Перший етап відповідає періоду античності. На цьому історичному етапі зовнішньоекономічна діяльність держави насамперед була підпорядкована процесам колоніальної експансії. Економічний аспект міждержавних відносин визначався постійною необхідністю поповнення матеріальних ресурсів, які поповнювалися та примножувалися шляхом захоплення сусідніх територій, що становлять матеріально-економічну основу будь-якої держави. При цьому розвиток виробничих сил, що призвело до відокремлення ремесла від землеробства, сприяв зростанню торгівлі і також стимулював розвиток зовнішньоекономічних зв'язків.

У древньому світі міжнародна арена була сферою реалізації зовнішньополітичних завдань країн, економічної основою яких було рабовласництво. Рабовласницький лад не залишався сталим. У процесі свого історичного поступу він пройшов кілька послідовних стадій.

Раннє рабовласництво, що ще не цілком відокремилося від общинно-родового ладу, лежало в основі державних утворень Стародавнього Сходу – типу єгипетської деспотії, царства хетів, Ассирії, Персії, держав Стародавньої Індії. У цих військово-теократичних державах, що спиралися на силу позаекономічного примусу, зовнішня політика спрямовувалась переважно завойовницькими інтересами: захоплення земель, рабів, худоби,

пограбування багатств, що були в сусідніх країнах, були головною метою воєн. Міжнародні питання вирішувалися зазвичай збройною силою. Проте державам Стародавнього Сходу доводилося розвивати і дуже жваву дипломатичну діяльність.

Відповідно, завойовницькою зовнішньою політикою військово-теократичних царств Сходу у зовнішньополітичних відносинах вирішувалося порівняно обмежене коло питань. Найбільш сильною стороною зовнішньополітичної діяльності була організація всепроникної військово-політичної розвідки.

Найбільш розвинене рабовласництво, пов'язане з товарно-грошовим господарством та зростанням приморських міст, лежало в основі античних держав – Греції та Риму.

Зовнішня політика цих рабовласницьких держав-міст («полісів») визначалася інтересами боротьби за розширення територій, за придбання рабів, за ринки. Звідси випливали: прагнення гегемонії, пошуки союзників, утворення угруповань. Зовнішньополітична діяльність країн була підпорядкована інтересам колоніальної експансії, яка ставила своїм завданням, з одного боку, оволодіння територіями, формування великих держав. З іншого боку – утримання завойованих територій та збереження державної (територіальної) цілісності. Така політика обумовила зіткнення греків на Сході з Перським царством, римлян на Заході з найбагатшою торговою республікою стародавнього світу – Карфагеном.

Ідеї пріоритету економічних інтересів держави можна знайти у багатьох політико-правових концепціях аналізованого періоду. Зокрема, Платон, який вбачав функціональне призначення держави у досягненні єдиної мети – блага всього поліса, вибудовував теоретичну модель ідеальної держави, вся діяльність якої спрямована на досягнення щасливого існування, але «не в окремо взятій її частині, не так, щоб лише хтось у ньому був щасливий, але так, щоб воно було щасливим усе загалом». При цьому особливе місце у досягненні зазначеної мети відводиться економічній

функції, яка інтерпретується античним мислителем як підтримання певного економічного добробуту населення. При цьому Платон виходить з того, що державою повинен встановлюватися певний соціальний баланс, шляхом «усунення багатства та бідності», оскільки «одне веде до розкоші, лінощів, нововведень, інша крім нововведень – до злодіянь» [148, с. 51].

Загалом на цьому етапі еволюції міжнародних відносин характерно сприйняття країн як політичних співтовариств, які між собою взаємодіють. У цьому інтерес становить проблема розуміння феномену держави у політико-правовій думці.

І. В. Когут усі наявні уявлення про державу пропонує звести до чотирьох груп [155, с. 40]. Першу, на думку дослідника, мають скласти уявні відображення ознак, що виражають публічно-владну натуру держави. Другу – думки щодо її генези. Третю – погляди, які сфокусовані на зовнішнє представлення держави, на її композицію. Четверту – міркування щодо її функціональних властивостей, ролі, що виконується у житті людей.

У нашому випадку, при дослідженні держави як суб’єкта міжнародних відносин, важливе значення мають дві останні групи. Тому передусім слід зосередити увагу на праці Аристотеля, основоположника політичної теорії, який розглядав державу як певним способом інтегрованих між собою людей політичним спілкуванням. Аристотель сприймав державу як колективність особливого роду, що виникла заради потреби життя.

При цьому Аристотель суттєвого значення надавав проблемі міжнародних (насамперед міжполісних) відносин, виділяючи зовнішній вплив як найважливіший фактор. Зокрема, аналізуючи праці Сократа, філософ зазначає: «... у «Законах» говориться, що законодавець при встановленні законів має зважати на два елементи: землю і людей. Добре було б додати до цього і «сусідні місця», коли держава повинна вести державний, а не відокремлений спосіб життя. Якщо навіть хтось не схвалює такого способу життя – ні приватного, ні громадського, однак необхідно

вселяти страх ворогам не тільки при їхньому вторгненні в країну, а й коли вони далеко».

Сприйняття держави загалом як єдиної громади, політичного співтовариства, яке виступає як суб'єкт міжнародних відносин, згодом міцно закріпилося в історії європейського політичного менталітету – це, насамперед, Цицерон, Ф. Аквінський, М. Падуанський та ін.

Водночас слід зазначити, що державні інтереси античних полісів на міжнародній арені не забезпечувалися виняткова «збройними силами, які придатні не лише для захисту власної території, а й для дій у місцях поза нею». Зовнішня політика здійснювалася також у жвавих переговорах, безперервному обміні посольствами, скликанні нарад, укладанні оборонних та наступальних союзних договорів.

У всій повноті розгортаються міжполісні відносини у класичній Греції під час Пелопоннеської війни між двома найбільшими військово-політичними союзами – Афінським і Спартанським, – які боролися протягом 30 років за домінування в еллінському світі. Надалі щонайменше напружені міждержавні взаємини виникають із вступом на загальногрецьку арену нової сили – Македонського царства, яке втілювало у собі об'єднувальні тенденції Греції на той час разом із колоніальною експансією на Схід.

На заході, у Римській республіці найбільша активність міжнародних відносин спостерігається в період Другої та Третьої Пунічних воєн. У цей час Римська республіка, що міцніє, зустрічає в особі Ганнібала найбільшого противника не тільки у військовій, а й у дипломатичній сфері.

На специфіку міждержавних відносин античних республік вплинули особливості політичного ладу рабовласницької демократії. Посли у міжнародних відносинах від імені всієї республіки вибиралися на відкритих зборах повноправних громадян і після закінчення своєї місії, віддавали їм звіт. Кожен повноправний громадянин, якщо він вважав неправильними дії посла, міг вимагати притягнення його до судової відповідальності. Цілком це було проведено в грецьких республіках, меншою мірою – у Римі: тут замість

народних зборів повновладним керівником зовнішньої політики був орган римської знаті – Сенат [161, с. 76].

В останні два століття Римської республіки та в перші два століття Імперії рабовласництво досягло найвищого розвитку в межах античного світу. У цей час римська держава поступово складається у централізовану форму Імперії. Зовнішня політика імператорського Риму мала дві основні цілі:

1) створення світової держави, що зосередила в собі всі країни відомого тоді «кола земель»;

2) оборону її меж від нападу сусідніх народів.

На сході у своїй боротьбі та відносинах з Парфянським царством Римська імперія за перших імператорів успішно вирішує наступальні завдання. На Заході, у зв'язку з варварами на європейських кордонах, Римська імперія прагне послабити натиск варварської стихії та використовувати її як військову та робочу силу.

Одночасно Риму доводилося вирішувати завдання підтримки цілісності Імперії шляхом угод між окремими частинами держави.

У зв'язку з централізацією державної влади, все керівництво зовнішньої політики Римської імперії здійснювалося главою держави – імператором, за його особистої канцелярії.

Політична лінія, проведена імперським Римом на міжнародній арені, була достатньо ефективною: вона відрізнялася складною і тонкою розробкою прийомів і форм.

Усе це загострювало внутрішні суперечності, підривало господарську та військову міць Імперії та послаблювало активність зовнішньої політики Риму. Відповідно до занепаду політичної і військовій міці римської держави, знижувався рівень її дипломатії. На сутність зовнішньополітичної діяльності Пізньої імперії помітно сильним був вплив східних держав, особливо Персії, і варварського світу.

Другий етап розвитку міжнародних економічних відносин відповідає періоду Середньовіччя. Роль держави у регулюванні економічних відносин значно зросла. Господарське законодавство королів, герцогів та князів починало відігравати важливу роль у феодальній економіці. Проводилися економічні реформи, спрямовані на вирішення суперечностей феодального ладу. Видавалося безліч ордонансів, що регулюють розвиток зовнішньої торгівлі, ввезення та вивезення товарів, діяльність іноземних купців тощо.

Міждержавні економічні відносини періоду Середньовіччя закріплювалися в послідовні етапи у розвитку феодальної держави. Спочатку зовнішня політика слугує інтересам варварських держав, що феодалізуються, і які склалися на руїнах колишньої Римської імперії та в інших частинах Середньої, Північної і Східної Європи. Після розпаду цих країн міжнародна діяльність періоду [166].

Папська дипломатія успішно брала участь в організації таких міжнародних кампаній Середньовіччя, як хрестові походи. Вона виявила надзвичайну енергію та спритність у боротьбі зі Священною Римською імперією. Висока ефективність зовнішньої політики зазначеного періоду дає підстави стверджувати як про підвищення папства, так і про якісно новий рівень міжнародних відносин загалом. До того ж деякі дослідники схилялися пов’язувати міжнародні відносини саме з виникненням та розвитком християнської цивілізації.

Однак попри відносну ефективність проведеної католицькою церквою міжнародної політики, їй не вдалося подолати відцентрові прагнення, які підточували основи як папської держави, так і влади імператорів.

Справа в тому, що в основі середньовічного суспільства лежала система натурального господарства. Разом із низькою технікою виробництва вона перешкоджала встановленню міцних економічних зв’язків та сприяла політичному роздробленню Європи. Державні утворення, що виникали на основі завоювань, виявлялися неміцними та легко розпадалися. Такою була доля варварських королівств. Такий був кінець і великих державних

об’єднань раннього Середньовіччя: на заході – імперії Карла Великого, на сході – держави Рюриковичів. Тим самим обумовлений і провал пізніших спроб створення всесвітньої папської держави та Священної Римської імперії.

Міждержавні відносини періоду роздроблення середньовічної Європи носили відбиток феодально-кріпосницького ладу, що склався. У цей час Європа розпадається на безліч самостійних світів. Сеньйорія ототожнюється із державою. Великий землевласник є государем, а держава – його вотчиною. Кордон між державою та приватним володінням стирається; зникає відмінність між публічним і приватним правом, відносинами приватними та міжнародними.

Обґрунтовуючи необхідність політичного об’єднання феодально-роздробленої Італії під єдиною верховною владою монарха, Макіавеллі найвищим політичним інтересом проголосив «інтерес держави» (raison d’etat), якому мають підпорядковуватися всі інші інтереси у суспільстві. Тому державним інтересом, на думку мислителя, виправдовується і насильство щодо народу.

Погляди гуманізму, зумовлені розкладанням феодальних відносин, висувають на перший план роль людини. Починають формуватися теорії природного права, суспільного договору та народного суверенітету. Не державі, а саме народу відводиться провідне місце у міжнародних відносинах. Ці теорії отримали свій розвиток у політико-правовій думці Нового часу. «Нова філософія, – пише А. Д. Градовський, – проголосила живий внутрішній зв’язок уряду та народу. Уряд висловлює вимоги національного життя народу; народність є надійною опорою кожного нормального уряду. Через державу здійснюється деяке право народності на самостійне міжнародне життя».

Голландський юрист Гуго Гроцій розробляє цілу систему положень, якими мають керуватися «спільноти людей» у своїх взаєминах. Ученим запроваджено термін «право народів», під яким він розумів право, «яке

отримує обов'язкову силу волею всіх народів чи багатьох їх». Народи в концепції Гуго Гроція виступають не як розмиті сукупності людей, а як єдині персоніфіковані, цілісні спільності, що розглядаються фактично як суб'єкти міжнародного права [172, с. 78].

У працях, що стосуються питання міжнародних відносин, Монтеск'є, Вольтера, Дідро, Руссо та інших мислителів, держава фігурує як народ, воля якого, так чи інакше, виражена в політичній владі. Під надержавою дедалі частіше починає розумітися соціальна спільність, яка виступає як «колективна особистість», заснована на якомусь «загальному дусі нації» (Монтеск'є), на «загальному дусі народу» (Дідро), на «національному дусі» (Руссо) тощо.

Так, наприклад, «загальний дух нації», за Монтеск'є, утворюють релігія, закони, принципи правління, приклади минулого, традиції та звичаї. Усі ці фактори становлять національну індивідуальність, і тому «закони повинні бути в такій тісній відповідності властивостям народу, для якого вони встановлені, що тільки в надзвичайно рідкісних випадках закони одного народу можуть бути придатними для іншого народу». «Загальний дух нації» розглядається як якийсь природний зв'язок, що згуртовує людей воєдино, і з цієї причини важливо уникати всього того, що може його змінити. «Законодавець повинен узгоджуватися з народним духом, оскільки цей дух не противний принципам правління, тому що найкраще ми робимо те, що робимо вільно і у поєднанні з нашим природним генієм».

У Новий час низка найбільших політичних мислителів продовжили багатовікову традицію сприйняття загального вигляду держави як політичної асоціації, рівномасштабної самому суспільству. Так, Гуго Гроцій позначав державу як «досконалий союз вільних людей, укладений заради дотримання правничої та загальної користі».

Приблизно так само поняття держави визначав Дж. Локк. У праці «Два трактати про правління» він писав: під державою я весь час маю на увазі не демократію чи будь-яку іншу форму правління, а будь-яке незалежне

суспільство (any independent community), яке латиняни позначили словом «civitas»; цьому слову у нашій мові найкраще відповідає слово «держава» (common wealth), воно точніше висловлює поняття, що позначає таке суспільство людей.

У цьому ж контексті дає оцінку державі Кант. «Держава, – пише він у філософському проєкті «До вічного світу», – є таким самим майном, що і земля, на якій вона розташовується. Держава – це суспільство людей, які самі розпоряджаються і керують собою».

Звісно ж, названі класики політичної думки не вбачали у державі будь-якого іншого утворення, крім політичного співтовариства, скріплюваний певними залежностями «союз людей», специфічне єдине і безліч індивідів тощо. Тому для них держава не була комплексом якихось інститутів, групою осіб, персоною, що перебувають поза цією політичною спільнотою.

Четвертий етап розвитку зовнішньоекономічних зв’язків держави відповідає періоду сучасності. Розвиток міжнародно-економічних зв’язків сприяє становленню міжнародного права та остаточному визнанню держави як основного суб’єкта міжнародних економічних відносин.

Міжнародним правом установлюється коло економічних прав і обов’язків, що поширюються на державу [178, с. 33]. На цьому етапі особливо чітко простежується протидія двох тенденцій у сфері міжнародних економічних відносин – глобалізації та суверенізації. Саме цим обумовлено оформлення принципу економічного суверенітету, що розглядається як базова основа такого складного політико-правового феномену, як суверенітет держави.

З розвитком міжнародних політико-правових відносин, у юридичній думці дедалі міцніше утверджуються погляди на державу як специфічний суб’єкт правовідносин. Показово у цьому зв’язку, наприклад висловлювання: «Якщо держава є союзом, який представляє колективну єдність, якщо ця єдність не фікція, а необхідна для нашої свідомості форма синтезу, яку, як і інші явища нашої свідомості, має бути покладено в основу соціальних

інститутів, то такі колективні єдності здатні бути суб'єктами права більше, ніж людські індивіди. Кваліфікація колективної єдності як суб'єкта права, не є створенням фіктивної, не існуючої субстанції, яка визнавалася б сутністю, що передує правопорядку. Усі єдності, кваліфіковані правом як суб'єкти, видаються, навпаки, однаково реальними» [254].

З позиції сучасного міжнародного права держави мають т. зв. універсальну правоздатність. Водночас і у держав відзначаються певні права і обов'язки, що мають основне значення для їх характеристики як суб'єктів міжнародного права. Ці права та обов'язки, будучи фундаментальною складовою міждержавних зв'язків, мають визначальне значення і у сфері геополітичних відносин.

Зокрема, основними правами сучасної держави є: суверенна рівність, право на незалежність та вільне здійснення всіх своїх законних прав, на здійснення юрисдикції над своєю територією та над усіма речами, що перебувають у її межах (з дотриманням визнаних міжнародним правом імунітетів), рівноправність з іншими державами, право захищати свою самостійність при вирішенні питань, що по суті входять до його внутрішньої компетенції, право на співпрацю з іншими членами міжнародного співтовариства, право на індивідуальну або колективну самооборону проти збройного нападу.

До основних обов'язків держави можна віднести такі: поважати суверенітет інших держав; утримуватися від втручання у внутрішні та зовнішні справи інших держав; утримуватись від розпалювання міжусобиць на території іншої держави; поважати права людини; поважати право народів самовизначення; встановлювати на своїй території такі умови, які не загрожували б міжнародному світу; вирішувати свої суперечки з іншими державами та міжнародні конфліктні ситуації, в які вони залучені, мирними засобами; утримуватися загрози силою або її застосування проти територіальної недоторканності чи політичної незалежності іншої держави чи в інший спосіб несумісних з міжнародним правом; підтримувати

індивідуально та спільно з іншими державами міжнародний мир та безпеку; утримуватися від визнання територіальних надбань іншої держави, що діє з порушенням зобов'язання незастосування сили; сумлінно виконувати свої міжнародні зобов'язання; дбати про охорону навколишнього середовища.

Аналіз перелічених прав і обов'язків держави у сфері міжнародно-правових відносин дозволяє зробити висновок, що більшість із них так чи інакше, прямо чи опосередковано пов'язані з територіальним та економічним фактором, і зводяться здебільшого до питань територіальних інтересів та територіальної цілісності та матеріальної вигоди, а через них – до проблеми державної безпеки та захисту від зовнішньої агресії [185].

Отже, економічна діяльність держави як основного суб'єкта міжнародних відносин, еволюціонувала відповідно до розвитку цих відносин. При цьому доцільно виділяти чотири основні періоди (етапи) розвитку міжнародних економічних відносин, основним суб'єктом яких виступає держава: перший етап – античний. Зовнішньоекономічна діяльність держави насамперед була підпорядкована процесам колоніальної експансії. Економічний аспект міждержавних відносин визначався постійною необхідністю поповнення матеріальних ресурсів, які поповнювалися та примножувалися, шляхом захоплення сусідніх територій, що становлять матеріально-економічну основу будь-якої держави. При цьому розвиток виробничих сил, що призвело до відокремлення ремесла від землеробства, сприяв зростанню торгівлі і також стимулював розвиток зовнішньоекономічних зв'язків; другий етап – середньовіччя – характеризується взаємовідносинами відокремлених політичних утворень, що виникли у процесі феодального дроблення Європи. У зв'язку з виникненням великих феодально-абсолютистських монархій, зовнішня економічна політика Середньовіччя стає знаряддям їх об'єднавчих устремлінь. Роль держави у регулюванні економічних відносин суттєво зросла. Господарське законодавство королів, герцогів та князів почало відігравати важливу роль у феодальній економіці. Проводилися економічні

реформи, спрямовані на усунення суперечностей феодального ладу. Видавалося безліч ордонансів, що регулюють розвиток зовнішньої торгівлі, ввезення та вивезення товарів, діяльність іноземних купців тощо; третій етап – період Нового часу. Його початок пов'язується з географічними відкриттями та першими колоніальними захопленнями XV–XVI століть. Світові торгові зв'язку на цьому етапі значно розширилися. Шляхи та центри торгівлі перемістилися від Середземного та Балтійського морів до берегів Атлантичного океану; четвертий етап відповідає періоду сучасності. Розвиток міжнародно-економічних зв'язків сприяє становленню міжнародного права та остаточному визнанню держави як основного суб'єкта міжнародних економічних відносин. Міжнародним правом установлюється коло економічних прав і обов'язків, що поширюються на державу. Особливо чітко простежується протидія двох тенденцій у сфері міжнародних економічних відносин – глобалізації та суверенізації. Саме цим обумовлено оформлення принципу економічного суверенітету, що розглядається як базова основа такого складного політико-правового феномену, як суверенітет держави.

На всіх перерахованих етапах еволюції міждержавних відносин їх найважливішим аспектом було територіальне питання, що зумовлювалося значенням державної території як економічної основи державності.

3.3 Принципи державного суверенітету при здійсненні та регулюванні зовнішньоекономічних відносин

У теоретичному державознавстві суверенітет традиційно розглядається як найважливіша ознака держави. При цьому під державним суверенітетом, зазвичай, розуміється верховенство державної влади всередині держави та її незалежність зовні. Тому прийнято вважати, що суверенітет держави як складний політико-правовий феномен, має дві форми вираження – внутрішню та зовнішню. Саме внутрішнє та зовнішнє вираження державного

суверенітету визначають просторові межі правового регулювання, здійснюваного окремою суверенною освітою або міжнародними спільнотами суверенних держав.

Звісно ж, цю теоретичну модель можна перенести й у сферу економічних відносин. При цьому у внутрішньодержавній сфері економічний суверенітет постає як верховенство і самостійність публічної політичної влади у вирішенні питань організації державного господарства та управління ним. Внутрішній економічний суверенітет держави визначається, по суті, предметом ведення внутрішньоекономічної сфери.

Зовнішній прояв державного економічного суверенітету визначається компетенцією держави загалом у сфері міжнародних економічних взаємодій. Стосовно теорії економічного зовнішньоекономічного суверенітету держави постає як незалежність держави, яка полягає у можливості приймати самостійні економічні рішення на міжнародній арені (за винятком питань, що належать до ведення країни у сфері зовнішньоекономічних зв'язків).

Економічний суверенітет є лише однією зі сторін такого складного соціального феномену, як суверенітет держави. При цьому в сучасному теоретичному державознавстві дедалі більшого поширення набуває позиція, згідно з якою роль державного суверенітету як сутнісної ознаки сучасної держави, значною мірою втрачається у зв'язку з процесами світової глобалізації, які нині відбуваються.

І справді, за останні десятиліття ми стали свідками незвичайного явища, коли вперше в історії людства ринкові принципи набули глобального характеру, і немає жодної країни, в якій би ринкова мотивація повністю ігнорувалась.

Однак при цьому слід акцентувати і про те, що останнім часом з'являється дедалі більше сфер господарства та суспільства, де ринок виявляє свою неефективність і навіть нездатність забезпечувати оптимальне розподілення та використання різних ресурсів [197, с. 55].

Не лише в національному, а й у міжнародному масштабі набуває змішана економіка, що поєднує ринкові підходи з неринковим інструментарієм та формами господарського життя. Можна стверджувати, що XXI ст. – це час світового панування ринку, і точка перелому до дедалі більшого застосування неринкових форм, і критеріїв розвитку. За словами Дж. Сороса, ринковий фундаменталізм став «панівною упередженою ідеологією». Американський фінансист зазначав: «Я розглядаю її як нездорову заміну справді людських цінностей грошовими. Я підходжу до світового капіталізму як незавершеної і спотвореної форми відкритого суспільства».

Кожна країна у світі при виборі моделі свого розвитку і реальної економічної політики, керується насамперед своїми національними інтересами, не ігноруючи наявних світових тенденцій. У цьому ринкові принципи виступають лише однією з умов і чи не єдиним критерієм вибору рішення.

Ринкова ефективність завжди має часові рамки, а тому їй притаманний тактичний характер. Національні інтереси у своїй основі спираються на стратегічні цілі і мають бути враховані при забезпеченні конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Посилення міжнародної конкуренції ще більше загострює проблему національної економічної безпеки, а отже, проблему забезпечення державного суверенітету.

Навіть найпросунутіші держави чуйно реагують на будь-які зміни у світовому співтоваристві, щоб вчасно підстрахувати свою економічну безпеку – основу соціальної стійкості та стабільності суспільства.

На рубежі третього тисячоліття світ зазнав низки випробувань. Випробовуються і ринкові, і соціальні, і державні та міжнародні інститути. У цих умовах потрібні нетрадиційні та цілісні підходи до нових проблем та можливостей розвитку на основі використання широкого спектру найрізноманітніших теоретичних підходів та врахування їх практичних результатів.

Процеси глобального розвитку, що охопили всі регіони та сектори світового господарства, принципово змінюють співвідношення між зовнішніми та внутрішніми факторами розвитку національних господарств на користь перших. Жодна країна не в змозі раціонально сформувати та здійснити економічну політику, не враховуючи пріоритети та норми поведінки основних учасників світогосподарської діяльності.

Міжнародні господарські зв'язки у другій пол. XX ст. перетворилися на важливий інструмент ефективного розподілу ресурсів та забезпечення економічного зростання у глобальному масштабі. Ступінь і форми участі кожної конкретної країни в системі міжнародних економічних відносин визначаються насамперед рівнем розвитку та специфікою її народного господарства, а також зовнішньоекономічною політикою, що проводиться державою. Водночас сама система світогосподарських відносин зазнала таких значних змін, що включені до неї держави багато в чому змушені дотримуватися диктованих нею «правил гри» [201, с. 65].

Країни з самодостатньою ресурсною базою, значним інтелектуальним потенціалом, розвиненою промисловістю та великим ринком збуту мають певні переваги під час проведення самостійної економічної політики. Однак неможливо не зважати на цикли економічного розвитку в провідних країнах світу. В останнє десятиліття світовий ВВП, обсяги промисловості, інвестицій, торгівлі, трансферту технологій зростають швидкими темпами. Відставання хоча б в одному з напрямів лише посилює залежність внутрішньої економіки від коливань кон'юнктури на основних світових ринках, від змін у динаміці та напрямах переміщення основних факторів виробництва.

Найбільш благодатний ґрунт для процесу глобалізації – фінансовий, і саме в цій сфері він наразі розвивається найінтенсивніше. У вузькому значенні щодо цієї сфери глобалізація означає узгодження правил регулювання та зниження бар'єрів, що має призвести до вільного

переміщення капіталів та дозволити будь-яким фірмам конкурувати на будь-яких ринках.

Простіше кажучи, за таких тенденцій позичальник і кредитор у пошуках привабливих та надійних можливостей для інвестування, ігнорують національні кордони.

У найближчій перспективі глобалізація обумовить уніфікацію регулювання та контролю за ринками, покращення доступу всім учасникам ринку на будь-які ринки, стандартизацію вимог до капіталу та всесвітньої платіжно-розрахункової системи, зміцнення інтеграційних регіональних процесів та відкриття банківської системи США. На думку деяких фахівців, рух здійснюється шляхом універсалізації валюти та створення єдиного ринку капіталу.

«Стирання кордонів», перехід міждержавних взаємин у фінансову сферу створює враження применшення ролі принципу державного суверенітету. Насправді, це не так. Проблема державного суверенітету у жодному разі не втрачає свого значення. Навпаки, в умовах соціально-економічної глобалізації посилюється значущість питань, пов’язаних із гарантованістю та забезпеченням т. зв. «зовнішнього суверенітету», що представляє собою власне квінтесенцію державних (національних) інтересів, що відстоюються на міжнародній арені. Державний суверенітет є тим «індивідуальним у державі», яке дозволяє виступати йому як самостійний суб’єкт міжнародних відносин. У цьому сенсі у юридичної науці цілком справедливо вказується те що, що поняття державного суверенітету близьке до поняття міжнародної правосуб’єктності.

Суверенітет відбиває той індивідуальний початок, що дає змогу виступати конкретній державі як самостійний суб’єкт міжнародних відносин. І якщо територіальний аспект принципу державного суверенітету справді зазнає деякої переоцінки, то економічна складова поступово набуває детермінантного значення. Втрата державою економічного суверенітету означає втрату базису та економічної суб’єктності, а отже, зникнення цієї

держави. Тому метою економіко-правової політики будь-якої держави є забезпечення та захист економічного суверенітету, для чого виробляється особливий економіко-правовий механізм, що є системою правових та економічних засобів [202, с. 168].

Економічний суверенітет вимагає забезпечення та захисту, що натомість визначає необхідність наявності специфічного механізму забезпечення, який слід розглядати як комплексну систему, що передбачає засоби, процедури та принципи, за допомогою яких забезпечується верховенство та незалежність державної влади.

Водночас при визначенні категоріального статусу феномена «засоби забезпечення економічного суверенітету», мабуть, доцільно звернутися до категорії «засоби» правової науки, що розробляється, в якій останні розглядаються як «інструменти досягнення цілей, перетворення ідеальних прагнень на реальні дії та результати».

У рамках цього дисертаційного дослідження під засобами забезпечення економічного суверенітету пропонуємо розуміти економічний, політичний, власне юридичний інструментарій, за допомогою якого забезпечується верховенство та самостійність публічної політичної влади в економічній сфері.

Базуючись на цьому визначенні, можна стверджувати, що кошти з певною часткою умовності можна поділити на: економічні, політичні, військові (силові), ідеологічні, правові (юридичні).

Економічні засоби забезпечення економічного суверенітету мають за мету регулятивний вплив на соціально-економічні умови функціонування суб’єктів політичної системи. До цієї групи коштів відносяться, зокрема, розподіл та перерозподіл фінансово-економічних ресурсів державними органами, регулювання фінансових потоків у країні та вплив на процеси капіталообігу в міжнародній сфері, розробка та реалізація відповідних бюджетів, у рамках яких виділяються ті чи інші пріоритетні напрями фінансування тощо.

Політичні засоби забезпечення економічного суверенітету представляють собою сукупність можливостей здійснювати політику та використовувати публічну політичну владу з метою забезпечення її (влади) верховенства, неподільності та політичної незалежності. До політичних засобів забезпечення економічного суверенітету слід віднести політичні заяви, критику опонентів, переговори, мітинги, демонстрації, парламентські дебати, лобіювання, вибори, референдуми, політичну традицію, етичні норми тощо. У системі політичних засобів виділяються засоби ідеологічного та силового впливу [206].

Щодо правових (юридичних) засобів забезпечення економічного суверенітету, то у сучасному теоретичному правознавстві правові засоби визначаються як «правові явища, що виявляються в інструментах (установленнях) та діяннях (технології), за допомогою яких задовольняються інтереси суб'єктів права, забезпечується досягнення соціально корисних цілей». На підставі наведеного загального визначення сформульовано таку авторську дефініцію: «Правові засоби забезпечення економічного суверенітету – це юридичний інструментарій (специфічні встановлення та (або) технології), за допомогою якого гарантується та підтримується стан верховенства державної влади, незалежність та індивідуальність держави як самостійного суб'єкта економічних відносин». До правових засобів забезпечення економічного суверенітету передусім слід віднести: конституційне закріплення принципу державного суверенітету, конституційне закріплення принципів децентралізації, регламентацію на конституційному рівні розмежування владних повноважень між центром та регіонами, національного права тощо.

Важливо акцентувати, що як засіб забезпечення економічного суверенітету має розглядатися юридичне закріплення відповідних гарантій, які мають власне характер принципів, тобто основоположних, відповідно до яких держави здійснюють забезпечення своїх суверенних інтересів.

Такими принципами, насамперед, виступають основоположні засади зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної діяльності, які отримали свою юридичну оформленість у нормах міжнародного права та у спеціальних внутрішніх нормативних актах.

Формально-юридичне закріплення зазначені принципи отримали у Статуті ООН. Широко визнано, що принципи Статуту ООН мають характер jus cogens, тобто є зобов'язаннями вищого порядку і не можуть бути скасовані державами ані індивідуально, ані за взаємною угодою.

Звісно, до аналізованої групи принципів слід, передусім, віднести наступні:

– принцип територіальної цілісності країн. Територія з її господарськими ресурсами є економічною основою держави, тому цей принцип має особливе значення для забезпечення економічного суверенітету. Цей принцип утвердився з прийняттям Статуту ООН 1945 року.

Принцип непорушності державних кордонів становить одну з найважливіших засад безпеки європейських держав. Ідея непорушності кордонів вперше отримала своє правове оформлення у договорі СРСР із ФРН від 12 серпня 1970 р., та була закріплена у договорах із ФРН. Відтоді непорушність кордонів стала нормою міжнародного права, юридично обов'язковою для держав-учасниць згаданих договорів. У цих договорах виражені два суттєві елементи: визнання наявних кордонів та відмова від будь-яких територіальних домагань [209];

– принцип невтручання у справи. Принцип невтручання як загальний принцип міждержавних відносин, сформувався у процесі боротьби націй за державність, тобто в епоху буржуазно-демократичних революцій. Слід, однак, акцентувати, що у минулому зазначений принцип мав обмежене застосування, оскільки міжнародне право часто допускало різні форми втручання у внутрішні справи держав, включаючи збройне втручання. Сучасне розуміння принципу невтручання у загальній формі зафіксовано у п. 7 ст. 2 Статуту ООН і конкретизовано в авторитетних міжнародних

документах: Декларація про принципи міжнародного права 1970 року, Заключний акт НБСЄ, Декларація ООН про неприпустимість втручання у внутрішні справи держав, про охорону їх незалежності та суверенітету від 21 грудня 1965 р. та ін. Відповідно до п. 7 ст. 2 Статуту ООН Організація не має права «втручатися у справи, які по суті входять до внутрішньої компетенції будь-якої держави». Заборона поширюється на дії будь-яких інших учасників міжнародної спільноти, а не тільки на дії Організації Об'єднаних Націй;

– принцип територіального самовизначення народів. Безумовне шанування прав кожного народу вільно вибирати шляхи та форми свого розвитку є однією з принципових основ міжнародних відносин. Це закріплено у принципі самовизначення народів. Принцип самовизначення народів як обов'язкова норма, набув розвитку після прийняття Статуту ООН. Одна з найважливіших цілей ООН – «розвивати дружні відносини між націями на основі поваги до принципу рівноправності та самовизначення народів» (п. 2 ст. 1 Статуту). Зазначена мета конкретизується у багатьох положеннях Статуту. У ст. 55, наприклад, вона найтісніше пов'язана із завданням підвищення рівня життя, вирішенням міжнародних проблем в економічній та соціальній галузях, у сферах охорони здоров'я, освіти, культури, дотримання прав людини тощо.

Незважаючи на давно наявну досить широку міжнародно-правову базу регулювання зовнішньоекономічної діяльності, слід констатувати недостатній рівень розвитку українського законодавства, спрямованого на регулювання відповідних відносин. Відсутність кодифікованого законодавства, що в комплексі регулює зовнішньоекономічну діяльність, на практиці породжувало чимало труднощів та суперечностей. Тому значну позитивну роль зіграв новий на той час Закон «Про державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності» від 13 жовтня 1995 р., який слід розглядати як основний правовий акт, на основі якого та на виконання якого пізніше з'являлося чимало нормативних документів. Закон регламентував

лише зовнішню торгівлю товарами, послугами, роботами та винятковими правами на результати інтелектуальної діяльності. У Законі було визначено коло учасників зовнішньоторговельної діяльності, основні положення щодо її державного регулювання, форми та методи контролю за здійсненням зовнішньоторговельної діяльності тощо [212, с. 82].

Як уже зазначалося, втрата державою економічного суверенітету означає втрату базису та економічної суб'єктності, а отже, зникнення держави зі світової арени. Тому основною метою зовнішньоекономічної діяльності будь-якої держави є забезпечення та захист економічного суверенітету. Досягнення зазначеної мети можливе лише при гармонійному поєднанні механізмів державно-правового регулювання та фактора економічної саморегуляції. У цьому важливу роль відіграє побудова оптимальної теоретичної моделі співвідношення держави, правничий та економічний у сфері міжнародних відносин.

Але спочатку слід звернутися до загальнотеоретичного аспекту цієї проблеми, абстрагуючись від градації на внутрішньополітичну та зовнішньополітичну сфери.

Розглядаючи проблему співвідношення держави правничий та економічний, насамперед слід зазначити, що загалом у юридичній науці держава визначається як політико-правова форма організації суспільства. При цьому різні вчені доповнюють або конкретизують це визначення, пропонуючи такі ознаки як суверенітет, територія, населення (громадяни), апарат публічної політичної влади тощо. Однак нині виникають сумніви у сучасній науці щодо того, що держава здійснює регулювання громадських відносин. Одна з найважливіших сторін діяльності держави полягає в управлінні соціальними, економічними, технологічними та іншими процесами, що відбуваються у суспільстві.

У сучасній науці державне регулювання економіки, згідно з традиційними думками, сприймається як один із проявів (функцій) державного управління. Основний його зміст і сутність полягає у

встановленні та забезпеченні державою загальних правил поведінки (діяльності) суб'єктів суспільних відносин та коригуванні їх залежно від умов, що змінюються.

Зміст державного регулювання у сфері економічної діяльності вкрай неоднозначно трактується у літературі. Це або встановлення та забезпечення державою загальних правил поведінки (діяльності) суб'єктів суспільних відносин та їх коригування, або імперативні та переважно адміністративно-правові способи регулювання, або триєдине регулювання в економічній сфері (єдині правила, різні режими, індивідуальні адміністративні акти). Утім, державне регулювання економіки в умовах переходу до ринкових відносин представляє собою систему заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, спрямовану на адаптацію наявної соціально-економічної системи до змінних умов життєдіяльності суспільства.

Головне питання державного регулювання – у чиїх інтересах воно здійснюється. При цьому, зокрема, можливі такі варіанти:

а) захист інтересів економічно панівного класу;

б) забезпечення корпоративних інтересів бюрократичного апарату державних органів;

в) підтримка інтересів середнього класу;

г) забезпечення інтересів соціально незахищених груп населення;

д) пошук балансу між інтересами основних соціальних верств (соціальних витрат).

У звичайних умовах, коли сума потреб більше обсягу готівкових ресурсів, економічні інтереси різних соціальних груп неминуче суперечать один іншому. Тому суспільство змушене або придушувати ті чи інші інтереси, або шукати компромісу між ними, з метою збереження соціальної стабільності. Головне становище у контексті цього належить державі, яка, на відміну, наприклад, від зацікавлених «груп впливу» та політичних партій, покликана виражати та захищати сукупні чи типові інтереси всіх членів суспільства (і має всі необхідні для цього можливості, зокрема примус). Тому

й кажуть, що держава є інститутом, що втілює спільну волю, загальний інтерес усіх його громадян.

Державне регулювання в нинішніх українських умовах постає як постійний вплив держави (і регіональних органів влади) на самостійно господарюючі суб'єкти, з метою вирішення наступних завдань [208]:

– виходу країни із системної кризи з подальшою стабілізацією суспільної ситуації;

– забезпечення економічного зростання та нормальних умов господарювання;

– реалізації більш ефективної державної та регіональної соціально-економічної політики;

– забезпечення національної безпеки, стабільності, соціальної збалансованості.

Об'єктами державного регулювання є:

– якісне перетворення процесу відтворення, грошовий обіг, умови та джерела накопичення капіталу;

– секторальна, галузева та регіональна структура народного господарства;

– оптимізація структури форм власності;

– процеси роздержавлення, демонополізації та приватизації державної власності;

– процеси формування конкурентного середовища;

– формування системи управління соціально-економічними процесами;

– розвиток системи підприємництва;

– розвиток соціальної сфери, удосконалення трудових відносин, механізму соціального захисту населення;

– довкілля;

– зовнішньоекономічні зв'язки країни тощо.

Суб'єктами державного регулювання економіки виступають органи державної влади та управління. У тих країнах (Англія, США, Канада,

Австралія, Нова Зеландія та ін.), де судовий прецедент розглядається як джерело права, суб'єктами державного регулювання економіки виступають також і суди. Визначальну роль у регулюванні ринкового господарства відіграє громадянське право, відповідно до якого учасники майнових відносин є рівноправними, а у разі спору – справа вирішується у суді.

В аналізі проблем державного регулювання економіки в суспільстві важливу роль відіграють поняття правової держави, соціального ринкового господарства та громадянського суспільства.

Правова держава характеризується такими ознаками як:

1) верховенство закону у всіх сферах життя суспільства;

2) поділ влади у державі на законодавчу, виконавчу та судову. У своїй органічній взаємодії вони забезпечують таку систему стримувань і противаг, яка не дозволяє жодній з них відсунути або придушити решту гілок і забезпечити собі панівне становище. У державі такий горизонтальний поділ влади, зокрема, доповнюється вертикальним розчленуванням владних повноважень між центром та територіями;

3) наявність гарантій прав і свобод особи, що забезпечуються державою. Права і свободи громадян представляють ту сферу, в яку держава не втручається, проте може їх обмежувати на користь суспільства як єдиного цілого, наприклад, забороняти протиправні види діяльності. При цьому важливу роль відіграє визначеність взаємної відповідальності держави та особи у разі порушень законодавства;

4) юридичне та фактичне відділення влади посади від особистої влади та влади релігійної віри, при цьому церква відокремлена від держави.

До системи поглядів на правову державу тісно примикають уявлення про соціальне ринкове господарство, що отримали велику популярність. Останнє розглядається як «третій шлях», що пролягає між нерегульованим ринковим капіталізмом XIX – поч. XX ст. та тоталітарною адміністративною моделлю. Економіко-правова концепція соціального ринкового господарства ставить на чільне місце синтез гарантованої правовою державою економічної

свободи з ідеалами соціальної держави, що базуються на вимогах соціальної захищеності та соціальної справедливості [219, с. 38].

Право на свободу обмежується там і тоді, де і коли порушуються права третіх осіб, конституційний порядок чи норми моральності.

Цілі соціального ринкового господарства та засоби, які необхідно використовувати для їх досягнення відповідно до загальної концепції, можна охарактеризувати у такий спосіб:

1. Досягнення максимально високого добробуту;

2. Забезпечення економічної ефективної та соціально справедливої фінансової системи, тобто забезпечення стабільності цін;

3. Соціальна забезпеченість, соціальна справедливість та соціальний прогрес, насамперед захист сім'ї, справедливий розподіл доходів та майна:

а) за рахунок досягнення максимального рівня виробництва та пропозиції продукту як економічної основи соціальної захищеності;

б) завдяки конкуренції, оскільки вона зводить до мінімуму соціальну несправедливість і водночас сприяє соціальному прогресу;

в) за рахунок державного коригування первинного розподілу доходів та майна у формі виплати соціальної допомоги, пенсій та компенсацій, доплат за житло, дотацій, заходів щодо утворення власності та майна тощо, причому соціально-політичне коригування якомога меншою мірою повинно обмежувати самостійність окремих осіб та соціальних груп, свободу та готовність до діяльності окремого індивіда та працездатність економіки.

Базисними конструкціями громадянського суспільства є соціальна та духовна сфери, а найважливішими його ланками – майже всі форми соціальної, конфесійної, професійної, демографічної, національної, культурної, духовної та ін. самоорганізації суспільства (союзи, організації, об'єднання, асоціації, університети, церкви, громади , зацікавлені групи тощо).

Громадянське суспільство постає як арена, де відбувається зіткнення величезної кількості тих чи інших приватних інтересів, як індивідуальних так

і групових, і цим воно багато в чому подібне до ринку у сфері економіки. Неминучі конфлікти інтересів, надані собі без доповнення їх тим чи іншим гальмівним початком, можуть призвести до руйнації всієї усталеної соціальної структури цього суспільства. Тому громадянське суспільство аж ніяк не є простою сумою складових його ланок, що мають винятково свої приватні інтереси. Інфраструктурі громадянського суспільства іманентні механізми, які формують його цілісність та життєздатність. У цьому випадку слід, зокрема, згадати про вироблені багатьма поколіннями морально-етичні норми, національно-культурні цінності, стереотипи, традиції тощо, які типізують інтереси, цілі та дії, даючи, у такий спосіб, змогу розрізняти між собою стандартну поведінку і поведінку, що відхиляється від норми [222].

В усвідомленні проблем взаємодії держави і ринку можуть бути чітко виділені два порівняно відмінні один від одного етапи. На першому з них (приблизно до другої пол. XIX ст.) головне завдання підприємця полягало у звільненні від позаекономічного примусу феодальної держави, що було необхідною умовою реалізації приватного інтересу. Спеціалізована свідомість відбивала цей підхід у відомій формулі laissez-faire, laissez-passer, тобто у принципі вільної конкуренції – наріжним каменем вільно підприємницького капіталізму. Політичним виразом цього підходу слід розглядати т. зв. теорію держави-«нічного сторожа», або «мінімальної держави», в якій її функції зводилися до забезпечення умов функціонування ринкової економіки.

Однак, починаючи з другої пол. XIX ст., величезні корпорації, кожна з яких прагнула монопольного становища у відповідній галузі, поступово стали визначати загальну ситуацію в економіці. Капіталістична економіка вступила в корпоративну стадію свого розвитку, однією з головних відмінних рис якої є суттєве розширення регулівної та контролюючої ролі держави у соціальній та економічній сферах. Стало очевидно, що вільний ринок перестав бути саморегулівною або самокоректованою системою, що він не здатний вирішувати найважливіші проблеми, що стоять перед

суспільством, і що, вирішуючи одні проблеми, ринок породжує безліч інших, не менш серйозних і небезпечних. Саме тому розвинені країни стали визнавати як де-факто, так і де-юре необхідність утручання держави в дію ринкового механізму, який не може існувати сам собою, поза суспільством та окремо від держави. Ця теза оптимально характеризує, наприклад, українську перехідну економіку, в якій будівництво ринкового механізму здійснюється, насамперед, зусиллями держави. Практика останніх років наочно показала, що перехід до ринку не можна сприймати як запровадження повного абсентеїзму держави в економічному житті та запуск стихійно функціонуючої, саморегулівної системи зв'язків між учасниками обміну. До того ж в економіці є своєрідні межеві галузі, в яких можуть співіснувати державні та ринкові механізми, наприклад, у приватній та державній освіті, охороні здоров'я, послуг зв'язку тощо, а також у рамках соціальних програм приватних корпорацій (наприклад, приватні пенсійні фонди), які значною мірою доповнюють відповідні державні дії.

Отже, у сучасних умовах може йтися лише про знаходження оптимального ступеня втручання держави в економіку. Увесь досвід XX ст. показав, що надмірний вплив держави на економіку (наприклад, при її повному одержавленні) заважає її вільному розвитку.

У ситуації держава, по-перше, паралізує функціонування механізмів узгодження попиту й пропозиції, тобто інтересів споживача та виробника. Держава-власник забирає цю функцію собі, здійснюючи тотальне планування виробництва. Неминучий результат – розбіжність між уявленнями плановиків та інтересами споживачів, що породжує диспропорції у суспільному господарстві, наприклад, одночасне зростання валового продукту та дефіциту товарів та послуг [244].

По-друге, одержавлення економіки має безпосереднім наслідком відсутність економічної відповідальності у господарських одиниць. За ціни, призначуваної державою зверху, економічна ефективність немає особливого

значення, оскільки прибуток у рентабельних підприємств вилучається державою, тоді як збитковим надається додаткове фінансування.

По-третє, зарегульованість економічних відносин обмежує економічну свободу, призводить до корупції державного апарату, виникнення тіньової економіки.

Утім, не можна не звернути увагу і на те, що панування держави в економіці забезпечує і деякі переваги, наприклад, можливість дуже швидко і безперешкодно сконцентрувати всі необхідні ресурси (матеріальні, фінансові, трудові) для вирішення окремих значущих завдань (наприклад, у разі війни, стихійного лиха тощо).

У такий спосіб пошуки адекватного ступеня державного регулювання економіки є переважною тенденцією у розвитку сучасного ринкового господарства. Дозволяючи зберегти майже всі переваги ринку, регулювання дає змогу згладити негативні сторони його функціонування, насамперед у соціальній сфері. При цьому особливо важливим для нашої країни моментом є забезпечення балансу між економічною ефективністю та соціальною справедливістю, що є запорукою майбутньої ефективності виробничої діяльності. У результаті більш збалансованого розвитку економічної та соціальної сфери суспільства відбувається загальне підвищення стабільності та ефективності функціонування всіх суспільних механізмів. Саме таке завдання і стоїть перед нашою державою: встановити збалансований рівень державного втручання в економіку, і саме на це спрямовані чимало законодавчих ініціатив останніх років.

Аналіз у прикладному, практичному плані ведеться щодо вирішення будь-якого конкретного питання, досягнення конкретної мети, визначення характеру взаємовідносин тієї чи іншої конкретної держави з відповідною їй конкретною економікою.

У рамках цього дослідження найбільший інтерес представляє питання про співвідношення держави та економіки на загальнотеоретичному рівні, яке вирішується у правознавстві трьома різними способами:

1) першість віддається економіці перед державою та політикою;

2) пріоритет належить державі та політиці перед економікою;

3) у відносинах між державою та економікою вбачається певний паритет, тобто держава здійснює на економіку такий самий вплив, як і економіка на державу.

Згідно з марксистською думкою держава представляє собою соціальну організацію, що слугує цілком інтересам панівного класу. Що стосується сучасної капіталістичної держави, то вона є результатом панування буржуазії над переважною більшістю населення, а уряд – це ні що інше, як штаб керуючих справами країни, що призначаються монополіями та на користь монополій.

Незважаючи на відому послідовність такої побудови, весь досвід цивілізаційного розвитку переконливо свідчить, що сучасна правова держава тією чи іншою мірою виражає інтереси та волю всього суспільства, зокрема й трудящого населення. Якби держава виходила лише з інтересів вузької групи монополій, то вона неминуче ставала б формою олігархічного чи авторитарного правління. Але така держава без визнання її легітимності більшістю населення зрештою не може претендувати на життєздатність та довговічність.

Що стосується державного регулювання сучасної ринкової економіки, то найбільшого поширення набули концепції двох провідних напрямів: неокласичного і кейнсіанського.

Держава у неокласичній системі. На думку неокласиків, ринок, незважаючи на його докорінні зміни порівняно з часами раннього капіталізму, як був, так і залишається системою вільних цін, прибутків та збитків. У центрі ринкової системи стоїть підприємець, успішна діяльність якого визначає благополуччя його самого та всіх інших груп населення та соціальних інституцій. Державне регулювання в неокласичній теорії сприймається як сила, що руйнує саморегулівні можливості господарської системи, тому держава повинна займатися лише охороною закону та

порядку, захищати права власності, підтримувати конкурентні механізми тощо. Головний важіль економічного зростання – стимулювання ринкових сил та підприємництва. Неокласиками були запропоновані антиінфляційна програма, відома як монетаризм, і державна політика, що орієнтується на зниження ставок податків (теорія пропозиції) [249].

Антиінфляційна політика (монетаризм) закладає в основу положення про виняткове значення стійкості грошей для забезпечення нормального функціонування та розвитку економіки. Глава монетаризму М. Фрідман сформулював «фінансове правило»: центральний банк цієї держави повинен підтримувати приріст фінансового запасу лише на 3–5 % на рік (незалежно від фази економічного циклу). Антиінфляційна політика також передбачає такі заходи:

– установлення високого банківського відсотка;

– стримування зростання заробітної плати;

– економія на бюджетних видатках тощо.

Концепція подолання стагнації (теорія пропозиції) встановлює систему державних заходів, що стимулюють зростання пропозиції капіталів та робочої сили на ринку. Головною серед зазначеної сукупності заходів є податкова політика, куди входять відмови від системи прогресивного оподаткування (оскільки групи з високими доходами займають ключові позиції щодо оновлення виробничого апарату), зниження податкових ставок на основні види доходів тощо. Зокрема, запропонована система економіко-правових заходів стала важливим складовим елементом у політиці президента США Р. Рейгана у 1980-х роках. Окрім того, теорія монетаризму широко використовується при державному регулюванні економіки більшості країн змішаної економіки.

Держава в кейнсіанській системі. Відповідно до позиції вчення Дж. Кейнса такі негативні явища, як кризи, безробіття, нерівність у розподілі доходів тощо неминучі у вільній ринковій економіці. Усунути чи згладити їх

можна лише шляхом забезпечення загальнонаціональних пропорцій економіки та вдосконалення загальних умов відтворення. Саме тому держава має активно використовувати регулювання на етапі реалізації, оскільки у стихійній економіці «ефективний попит» (накопичення + споживання) на товари, роботи та послуги є недостатнім. Головним напрямом антициклічного регулювання є вплив держави на інвестиції, а його основні методи – фінансово-кредитні (державний бюджет, податкова політика, регулювання норми відсотка тощо). В умовах економічного спаду держава, щоб підвищити як виробничий, так і особистий попит, має збільшити витрати на закупівлю товарів та послуг, знизити норми відсотка (для стимулювання приватних інвестицій), відрегулювати ставки податків тощо.

Отож у періоди спаду з метою його подолання, держава проводить стимулювальну фіскальну політику. Відповідно, у фазі активного економічного зростання, слід обмежувати зростання інвестицій та, отже, виробництва, тобто проводити стримувальну фіскальну політику. Її сутність полягає у збільшенні податків та зменшенні державних витрат, у такий спосіб здійснюється протидія «перегріву» економічної кон’юнктури та інфляційним тенденціям. «Нашим кінцевим завданням, – писав Дж. Кейнс, – є вибір тих змінних, які можуть бути під свідомим контролем чи керівництвом центральної влади у тій реальній системі, де ми живемо» .

Кейнсіанська система заходів у другій пол. XX ст. порівняно однаковою мірою використовувалася для державного регулювання економіки у всіх розвинених країнах, нерідко стаючи складовою політики економічної стабілізації.

Сучасна теорія права характеризується концептуальним плюралізмом і передбачає виділення двох основних теоретичних моделей правового регулювання економічних відносин – ліберальної (ринкової) та адміністративно-командної (державно-розподільчої). Основним критерієм такого розмежування є ступінь державної участі у регулюванні господарських відносин.

Ліберальна модель характеризується пріоритетом ринкових законів, невтручанням або мінімальною державною участю у регулюванні економічних відносин розглядаються як форма приватноправових відносин. Державно-правове регулювання будується відповідно до принципу автономії волі, здійснюється переважно диспозитивним методом у межах приватного права [255, с. 11].

Адміністративно-командна модель правового регулювання економічної діяльності характеризується домінантною роллю державного управління, пріоритетом адміністративно-правового впливу на господарські відносини, жорсткою державною регламентацією в економічній сфері. Державно-правове регулювання здійснюється переважно імперативним способом, тобто шляхом державно-владних розпоряджень у межах громадського права. При цьому держава виступає як орган, який володіє одностороннім правом визначати умови та порядок ділового обороту, виступати як основний інвестор, установлювати коло суб'єктів економічної діяльності, здійснювати директивне планування в конкретній галузі.

Нині дедалі очевиднішим стає необхідність поєднання принципів економічного лібералізму та методів державно-правової регламентації в економічній сфері. Це актуалізує проблему побудови комбінованої теоретичної моделі правового регулювання економічної діяльності, у межах якої визначаються місце та роль держави в управлінні капіталообігом; здійснюється розмежування предметів ведення та розподіл повноважень між державними та недержавними суб'єктами економічних відносин, взаємодія яких один з одним в ідеалі має відповідати принципам професійного партнерства; встановлюються межі державного втручання в економічну сферу недержавних суб'єктів. При цьому економіко-правові відносини між державними та недержавними суб'єктами повинні розглядатися як специфічний соціально-економічний процес, що відображає економічну структуру як суспільства, так і держави, функції якого в економіко-правовому відношенні повинні суттєво змінитися. Нові «правила гри»

держави в економічній діяльності передбачають зазвичай у таких випадках виконання трьох основних функцій, що тісно взаємодіють з ринковим механізмом: ефективність, справедливість та стабільність.

Ефективність покликана забезпечувати ефективне функціонування виробництва за рахунок демонополізації ринку, регулювання зовнішньоекономічних відносин та рівнів споживання «суспільних благ» у контексті якості життя.

Стабільність передбачає згладжування циклічних рівнів виробництва, інфляції та зайнятості населення.

Справедливість виступає у ролі державної функції перерозподілу доходів на користь незаможних, як бюджет соціальної безпеки.

Аналіз загальнотеоретичного аспекту проблеми співвідношення держави, права та економіки дозволяє узагальнити та екстраполювати розглянуті моделі у сферу зовнішньоекономічної діяльності.

При цьому можна виділити дві теоретичні моделі співвідношення державно-правового феномену та економіки, які у сучасній теорії міжнародних відносин визначаються як неоліберальна та неореалістична. Основним критерієм такого розмежування є ступінь та форма державної участі у регулюванні міжнародних економічних відносин.

Неоліберальна модель характеризується пріоритетом ринкових законів, невтручанням або мінімальним втручанням держав-суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх політичних об’єднань у регулювання економічних відносин. У рамках цієї моделі державно-правове регулювання економічних відносин якщо і присутнє, то воно будується відповідно до принципу автономії волі, здійснюється переважно диспозитивним методом.

Неореалістична модель характеризується домінантною роллю верховної влади, яка делегується державами деяким наддержавним структурам, з метою адміністрування у сфері. Ці наддержавні органи здійснюють правове регулювання у сфері, спираючись на імперативний спосіб, тобто шляхом державно-владних розпоряджень [260].

Отже, на підставі аналізу вищенаведених моделей можна констатувати, що сьогодні дедалі очевиднішим стає необхідність поєднання принципів економічного лібералізму та методів адміністративної регламентації у сфері міжнародних економічних відносин. Це актуалізує проблему побудови комбінованої теоретичної моделі зовнішньоекономічної діяльності держави, у рамках якої оптимально поєднуються імперативний та диспозитивний методи міжнародно-правового регулювання, правове адміністрування та облік факторів економічної саморегуляції.

Висновки до Розділу 3

1. Зазначено, що зовнішня торгівля є провідною ланкою у зовнішньоекономічній діяльності, беручи, з одного боку, активну участь у формуванні національного доходу, будучи, з іншого боку, продовженням відтворювального циклу позанаціонального митного кордону. У зв’язку з цим майже вся система державного регулювання ЗЕД зведена до впливу на зовнішню торгівлю, з використанням широкого арсеналу різноманітних за сутністю та змістом заходів.

Загалом механізм державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності розглядають як комплекс економічних, правових та адміністративно-управлінських заходів з боку виконавчих органів влади, що вживаються з метою формування сприятливих умов господарювання для суб’єктів ЗЕД, що забезпечують їм економічну підтримку та правову захищеність на внутрішньому та зовнішньому ринках, спрямованих на вдосконалення експортного потенціалу, стійка підтримка платіжного балансу країни та її економічної безпеки. Методи державного регулювання ЗЕД залежно від класифікаційних критеріїв, поділяють на економічні та адміністративні, тарифні та нетарифні.

Найбільш поширеними засобами регулювання зовнішньоторговельних відносин є митні тарифи, застосування яких обумовлено отриманням додаткових фінансових коштів (зазвичай для країн), регулюванням зовнішньоторговельних потоків (здебільшого для розвинених держав) і захистом національних виробників (значною мірою у трудомістких галузях). Митний тариф може встановлюватися на основі принципу тарифної автономії або за згодою. У першому випадку країна самостійно фіксує тариф і може його змінити за власною ініціативою. Найчастіше країни, що мають автономний тариф, хочуть зарезервувати за собою можливість переговорів, і з цією метою установлюють систему множинних тарифів.

2. Для розвитку регіональної зовнішньоекономічної діяльності необхідне формування та проведення цілеспрямованої зовнішньоекономічної політики органів влади, спрямованої на виробництво конкурентоспроможної продукції, підтримку конкретних виробництв у пріоритетних для цього регіону галузях. Стабільний розвиток регіонів більшості промислово розвинених країн світу багато в чому визначається чітким розмежуванням предметів ведення між центральною та регіональною владою, зокрема й у галузі зовнішньоекономічної діяльності.

До питань спільного ведення договорів розмежування повноважень відносять: захист торгово-економічних інтересів; допомогу у розвитку торговельно-економічних відносин із іноземними державами та міжнародними організаціями; регулювання платіжно-розрахункових відносин із зовнішньоторговельних угод; ліцензування інвестицій; залучення іноземних інвестицій за державними програмами суб’єктів; відкриття у регіонах іноземних комерційних представництв; участь суб’єктів у створенні міжнародних договорів України із зовнішньоекономічних питань, що безпосередньо зачіпають інтереси цих суб’єктів.

Для ефективного функціонування регіональних зовнішньоекономічних відносин необхідно виконання трьох умов: аналіз та оцінка економічного середовища регіону, а також тенденцій розвитку світового господарства та

його вплив на національну економіку; виявлення спеціалізації регіону у сфері зовнішньоекономічної діяльності; визначення основних інструментів реалізації зовнішньоекономічної моделі. Важливим інструментом реалізації такої моделі можуть стати диверсифіковані трансрегіональні промислово-фінансові корпорації, що поєднують організацію експортоорієнтованих та імпортозамінюючих обробних виробництв та можливості самофінансування.

3. У теоретичному державознавстві суверенітет традиційно розглядається як найважливіша ознака держави. При цьому під державним суверенітетом, зазвичай, розуміється верховенство державної влади всередині держави та її незалежність зовні. Прийнято вважати, що суверенітет держави як складний політико-правовий феномен, має дві форми вираження – внутрішню та зовнішню. Саме внутрішнє та зовнішнє вираження державного суверенітету визначають просторові межі правового регулювання, здійснюваного окремим суверенним утворенням або міжнародними спільнотами суверенних держав. Економічний суверенітет є лише однією зі сторін такого складного соціального феномену як суверенітет держави. При цьому в сучасному теоретичному державознавстві дедалі більшого поширення набуває думка, відповідно до якої роль державного суверенітету як сутнісної ознаки сучасної держави, значною мірою втрачається у зв’язку з процесами світової глобалізації.

Країни з самодостатньою ресурсною базою, значним інтелектуальним потенціалом, розвиненою промисловістю та великим ринком збуту мають певні переваги під час проведення самостійної економічної політики. Однак неможливо не зважати на цикли економічного розвитку в провідних країнах світу. За останнє десятиліття світовий ВВП, обсяги промисловості, інвестицій, торгівлі, трансферту технологій зростають швидкими темпами. Відставання хоча б в одному з напрямів лише посилює залежність внутрішньої економіки від коливань кон’юнктури на основних світових ринках, від змін у динаміці та напрямах переміщення основних факторів виробництва.

Глобалізація принципово змінює світове господарство. Економічний суверенітет держави – це властивість. Економічний суверенітет вимагає забезпечення та захисту, що натомість визначає необхідність наявності специфічного механізму забезпечення, який слід розглядати як комплексну систему, що передбачає засоби, процедури та принципи, за допомогою яких забезпечується верховенство та незалежність державної влади.

Політичні засоби забезпечення економічного суверенітету представляють собою сукупність можливостей здійснювати політику та використовувати публічну політичну владу, з метою забезпечення її (влади) верховенства, неподільності та політичної незалежності. До політичних засобів забезпечення економічного суверенітету віднесено: політичні заяви, критику опонентів, переговори, мітинги, демонстрації, парламентські дебати, лобіювання, вибори, референдуми, політичну традицію, етичні норми тощо. У системі політичних засобів виокремлено засоби ідеологічного та силового впливу.

РОЗДІЛ 4
НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

4.1 Фінансовий механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Найважливішим завданням фінансової політики держави є вироблення напрямів та створення умов залучення фінансових коштів різних сегментів економіки до реалізації національних проєктів, які відповідали б інтересам більшості населення.

Фінансова політика (financial policy) – це сукупність заходів держави щодо організації та використання фінансів для здійснення своїх функцій та завдань. Виявляється у системі форм та методів мобілізації фінансових ресурсів, їх розподілі між соціальними групами населення, галузями діяльності та регіонами країни, у фінансовому законодавстві, у структурі доходів та витрат [105, с. 155].

Фінансова політика обслуговується державним бюджетом і є однією зі складових частин економічної політики, тому формується залежно як від пріоритетних напрямів розвитку економіки країни, так і виходячи із загальнонаціональних інтересів, що визначають розвиток державного сектора в промисловості, енергетиці, будівництві та інших галузях, що мають структуроутворююче значення, а також у сільському господарстві.

Цільова спрямованість фінансової політики визначає джерела формування державного бюджету, тому фінансова політика є основою всієї економічної політики.

Фінансова політика держави, як частина (підсистема) економічної політики держави, є сукупністю законодавчих і нормативних актів; бюджетно-податкових, грошово-кредитних, цінових та інших фінансових

інструментів, інститутів та заходів органів державної влади, які володіють відповідно до законодавства повноваженнями щодо формування та використання фінансових ресурсів держави та регулюють фінансово-кредитні потоки в секторах економіки відповідно до стратегічних та тактичних цілей державної економічної політики [108, с. 317].

Зміни у підходах до формування фінансової політики України у галузі зовнішньоекономічної діяльності, як органічної частини економічної політики, почалося з переходом України до ринкових відносин в економіці, оскільки він поставив перед країною низку актуальних завдань, серед яких важливе місце посідає створення сучасної системи регулювання зовнішньоекономічних зв'язків. Завдання ускладнювалося тим, що до 90-х років минулого століття Україна не мала системи зовнішньоекономічної політики, що склалася. Тому результатом прийнятих на той час законодавчих актів про лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків стало виникнення некерованої торгівлі, що, однак, не сприяло вирішенню завдань реформування внутрішньої економіки, що стоять перед країною, її адаптації до вимог сучасного ринку. Наслідком цього стало вимивання із внутрішнього ринку товарів. За таких умов держава, з одного боку, прийняла міру обмеження вивезення, з іншого – стимулювала ввезення.

Регулювання експорту здійснювалося шляхом запровадження експортних мит, які були покликані зрівняти внутрішні та світові ціни. Однак через малу ефективність цього заходу держава змушена була акцентувати на нетарифне регулювання – запровадження квотування та ліцензування експортних поставок.

Щодо імпорту ситуація складалася у такий спосіб, що брак найнеобхідніших товарів на внутрішньому ринку, а також залежність національної промисловості, яка, як і раніше, залишалася державною, від імпорту машин, сировини та обладнання змусили вжити заходів, спрямованих на стимулювання (субсидування) ввезення необхідних товарів, зокрема шляхом державних закупівель.

У різні періоди свого розвитку держави проводять ту зовнішньоторговельну політику, яка на даному етапі найбільшою мірою відповідає конкретній ситуації у країні.

Участь країни в міжнародних економічних відносинах завжди пов’язана з вибором між підвищенням ефективності та динамічності економіки в умовах гострішої іноземної конкуренції, або штучним пом’якшенням іноземної конкуренції ціною зниження ефективності виробництва та використанням ресурсів, формування менш оптимальної структури економіки.

Раціональне застосування інструментів торгової політики таки покликане розширити допустимі межі такого вибору. Завдяки використанню інструментів торгової політики з’являється можливість ослаблення найбільш негативних наслідків загострення конкуренції, усунення спотворень конкурентного середовища. Збалансоване застосування коштів торгової політики дає змогу підвищувати рівень відкритості економіки країни при зменшенні негативних наслідків неминучого загострення іноземної конкуренції.

Більшість експертів у галузі зовнішньоекономічної діяльності [6, 29, 88] виділяють два основні підходи до здійснення торгової політики: це політика протекціонізму та політика вільної торгівлі (в умовах переходу від закритої економіки до відкритої політику свободи торгівлі часто називають лібералізацією зовнішньої торгівлі).

Протекціонізм – це політика використання обмежень, спрямована на утруднення доступу іноземних товарів, послуг, капіталів, робочої сили у внутрішній ринок, з метою ослаблення у ньому іноземної конкуренції [39].

Зазвичай такі обмеження називають торговими бар’єрами. Вони спрямовані на те, щоб штучно створити більш сприятливі умови для вітчизняних підприємств ціною, однак, деякого зниження інтенсивності зовнішньоекономічних операцій та відмови від частини вигод, пов’язаних із розвитком міжнародних економічних відносин.

Політика свободи торгівлі – це політика усунення обмежень у міжнародній торгівлі, а також у міжнародному обміні факторами виробництва, з метою активізації міжнародних економічних відносин [46, с. 245].

У цьому випадку економічні переваги участі країни в міжнародному розподілі праці та факторів виробництва виявляється більшою мірою, однак підприємства змушені вести більш жорстку боротьбу з іноземними конкурентами, їхнє становище ускладнюється.

Традиційно практична політика є поєднанням елементів протекціонізму та свободи торгівлі. При цьому слід зазначити, що протекціонізм завжди має національний характер, тоді як політика лібералізації торгівлі, зазвичай, є результатом взаємних домовленостей держав на двосторонній чи багатосторонній основі. Оскільки кожна країна зацікавлена у доступі своїх товарів, капіталів та послуг на закордонні ринки, обмеження часто скасовуються внаслідок взаємних поступок.

Слід також зазначити, що політика свободи торгівлі більше відповідає задачі найбільш ефективного використання сприятливих умов для розвитку економіки загалом, а політика протекціонізму використовується для вирішення конкретних та приватних завдань, які найчастіше пов’язані з подоланням тих чи інших економічних проблем.

Інструменти регулювання торгівлі застосовуються як для експорту, так і для імпорту. Зазвичай, інструменти регулювання – це обмежувальні заходи (частіше вони стосуються імпорту, набагато рідше експорту). При цьому обмежувальні заходи можуть бути і засобом полегшення доступу національних товарів на іноземні ринки, якщо застосовуються як заходи у відповідь, тобто у відповідь застосування заходів дисциплінарного характеру.

Глобалізація світового розвитку та розширення міжнародних економічних зв’язків з неминучістю призведе до пошуку нових підходів до формування ключових цілей зовнішньої політики країни та її стратегічно важливої складової – зовнішньоекономічної політики, значення якої у

формуванні сучасної структури національного господарства та вирішенні проблем економічного розвитку України та її регіонів постійно зростає.

У зв’язку з цим однією з найважливіших функцій державного регулювання є розробка концепції зовнішньоекономічної діяльності та зовнішньоекономічної політики, під якою розуміється «загальний задум розвитку зовнішньоекономічної діяльності, що передбачає визначення цілей розвитку, завдань, напрямів досягнення результатів та ефективності цієї важливої сфери будь-якої національної економіки» [47, с. 88].

Інноваційний варіант спрямовано на підвищення конкурентоспроможності бізнесу, підвищення ефективності приватних державних інвестицій та активізацію структурних зрушень економіки.

Згідно з даними Інституту регіональних інноваційних систем перехід України до інноваційного типу розвитку є комплексним вирішенням наступних завдань:

1. Модернізація системи професійної освіти (розвиток людського капіталу);

2. Забезпечення конкуренції на ринках, створення чітко працюючих інститутів захисту прав власності;

3. Підвищення конкурентоспроможності переробної промисловості, високотехнологічних галузей та галузей «економіки знань» (диверсифікація економіки);

4. Розвиток транспорту, електроенергетики, ІКТ та зв’язку (зняття інфраструктурних бар’єрів);

5. Підвищення ефективності роботи державних інституцій на національному, регіональному та місцевому рівнях;

6. Створення ефективних механізмів державно-приватного партнерства (інститути розвитку);

7. Створення нових регіональних центрів економічного розвитку України, подолання відставання депресивних регіонів.

Вищі темпи зростання ВВП та інших параметрів розвитку в рамках інноваційного варіанту порівняно з першим, ґрунтуються на дії наступних факторів:

1) пом’якшення інфраструктурних обмежень за рахунок зростання інвестицій у розвиток транспортної та енергетичної інфраструктури. Тобто модернізація сектора природних монополій має стати серйозним джерелом підвищення темпів зростання економіки;

2) більш висока інтенсивність розвитку технологій та економіки знань. Передбачається створення потужного сектору венчурного бізнесу. Ця обставина, плюс запуск ринку інтелектуальної власності, плюс модернізація науки та освіти, плюс реалізація технологічних програм мають збільшити пропозицію нових технологій на 40–50 %.

Планується у понад двічі збільшити рівень винахідницької активності, у півтора рази збільшити надходження експорту технологій;

3) зростання інвестиційної активності та, головне, підвищення якості інвестицій. Посилення інноваційної складової економічного зростання неможливе без значного збільшення рівня інвестицій.

В. О. Василенко стверджує, що згідно з Концепцією найбільша відмінність інноваційного сценарію від інерційного та енерго-сировинного полягає у випереджальному зростанні інвестицій [57]. Другий методологічний прорахунок Концепції пов’язаний з гіпотезою про випереджальне зростання імпорту та зниженням сальдо торговельного балансу до негативних значень із середини прогнозного періоду за всіма трьома сценаріями. При цьому за інноваційним сценарієм імпорт збільшиться майже вдвічі, а експорт зросте лише на 60 %.

У цій гіпотезі також простежується певна інерційна складова, що виходить із продовження тенденції випереджального зростання імпорту внаслідок підвищення реального обмінного курсу гривні. За всієї правдоподібності цієї гіпотези, вона враховує можливості підвищення конкурентоспроможності української економіки внаслідок переходу на

інноваційний шлях розвитку. Прогноз семиразового підвищення експорту машинобудування, який закладається у Концепції, лише частково відбиває ці можливості. Не менші можливості полягають у випереджальному зростанні обсягу послуг інноваційного сектора, розширенні міжнародних коопераційних зв'язків у наукомісткій промисловості, а також в імпортозаміщенні як споживчих, так і інвестиційних товарів, частка імпорту яких сьогодні становить понад половину внутрішнього споживання.

Як слушно констатовано в Концепції, «нова технологічна хвиля на основі нано- та біотехнологій, а також динамічне зростання світового ринку високотехнологічних товарів та послуг відкривають перед Україною і нові можливості для технологічного прориву, і створюють нові виклики... Український експорт цієї продукції має зростати на 15–20 % на рік і вийти на рубежі 2024 р. на рівень не нижче 80–100 млрд доларів США (близько 1 % світового ринку в порівнянні з 0,2 % станом на тепер)» [55, с. 71].

По-перше, для досягнення цих завдань у держави є обмежений набір інструментів: бюджет та податки, грошова пропозиція, регулювання цін та зовнішньоекономічної діяльності, антимонопольна політика, держпідприємства. На основі їх використання держава може формувати свою політику розвитку з розрахунку на правильну реакцію інститутів ринкової самоорганізації.

Інноваційний сценарій розвитку держави передбачає зростання кількості суб'єктів господарювання, які здійснюють свою діяльність у сфері високих технологій та застосування передових технологій у галузі управління та планування. Це з урахуванням тієї обставини, що в сучасній економіці роль інновацій значно зросла.

«Інновація (нововведення) – це кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого продукту, що реалізовується на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності».

Звідси випливає, що інновація виконує такі три функції:

1. Відтворювальну;

2. Інвестиційну;

3. Стимулюючу.

Відтворювальна функція означає, що інновація є важливим джерелом фінансування розширеного відтворення. Сенс відтворювальної функції полягає в отриманні прибутку від інновації та використання її як джерела фінансових ресурсів. Прибуток, отриманий з допомогою реалізації інновації, можна використовувати у різних напрямах, зокрема й у ролі капіталу. Цей капітал може спрямовуватись на фінансування нових видів інновацій. Отже, використання прибутку від інновації для інвестування становить зміст інвестиційної функції інновації.

Слід зазначити, що спонукальним механізмом розвитку інновацій насамперед є ринкова конкуренція. На ринку виробники продукції чи послуг постійно змушені шукати шляхи скорочення витрат виробництва та виходу на нові ринки збуту. Тому організації, що першими освоїли ефективні інновації, набувають вагомої переваги перед конкурентами.

Отже, інновація є реалізованим на ринку результатом, одержаним від вкладення капіталу в новий продукт чи операцію (технологію, процес). У зв’язку з цим необхідно підкреслити, що за всієї різноманітності ринкових нововведень, важливою умовою для їх практичної реалізації в бізнесі є залучення інноваційних інвестицій у достатньому обсязі.

Подальший аналіз Концепції показує також, що у планах уряду заходи у сфері виробництва та споживання нової техніки не співвідносяться у належний спосіб.

З огляду на позамежну зношеність основних фондів, старіння висококваліфікованих кадрів, суттєве зниження виробництва високотехнологічних товарів, позитивної і наростаючої переорієнтації економіки, імпортну технологічну базу, заходів з переходу економіки на інноваційний шлях розвитку необхідно вживати негайно. Поки що

зберігається науково-виробничий потенціал, ще дає змогу реалізувати заявлену президентом стратегію інноваційного розвитку [65, с. 99].

Коли йдеться про можливість реалізації українською економікою Концепції, логічно, не можна проігнорувати негативні наслідки, які виникли унаслідок кризи. Економічна криза в Україні показала, що спад виробництва у високотехнологічних галузях виявився набагато більшим за середній у промисловості. Різко знизилася інноваційна активність підприємств. Якщо наприкінці 80-х років частка промислових підприємств, що вели розробку та впровадження нововведень в СРСР, становила близько 2/3, то упродовж часу і станом на сьогодні вона знизилася до 10 % (у розвинених країнах ця частка перевищує 70 %) [76, с. 398]. Інтенсивність інноваційної діяльності в обробній промисловості впала до 1 %, а рівень новизни продукції знизився до 10 %.

З руйнуванням власного науково-технічного потенціалу, українська економіка переорієнтовується на імпортну технологічну базу – ще одна риса країн сировинної периферії. Експортно-орієнтовані сировинні галузі дедалі більшу частину устаткування купують там. Навіть цілком конкурентоспроможна продукція вітчизняного високотехнологічного машинобудування для ПЕК виявляється незатребуваною сировинними корпораціями, що орієнтуються на іноземну техніку.

У такий спосіб під впливом кризи стало очевидно, що економіка розпалася на відносно благополучний експортно-орієнтований сировинний сектор і внутрішній сектор, що звужується під тиском імпорту, який дедалі більше відстає від іноземних конкурентів і руйнується. При цьому відтворювальний контур першого зосередився на світовому ринку, ізолюючись від внутрішнього ринку. У результаті доходи від експорту сировини та енергоносіїв залишаються за кордоном, лише незначною мірою трансформуючись у попит на вітчизняну продукцію.

Однак не можна не відзначити, що при нормальному перебігу кризи скорочення економічної активності зазвичай не торкається перспективних

виробництв нового технологічного укладу, що мають потенціал зростання і здатні стати «локомотивами» майбутнього економічного розвитку країни. Навпаки, у цей час на тлі загального спаду спостерігаються зростання виробництва нових товарів, підйом інвестиційної та інноваційної активності в перспективних напрямах. Інвестиції у нові технології виявляються привабливішими. Відбувається «творча руйнація» [111, с. 49] технологічної структури, її модернізація на основі розширення нового технологічного устрою, що створює нові можливості для економічного зростання. При цьому відбувається перетікання капіталу із застарілих виробництв у нові, оскільки продовження інвестицій у напрямах, що склалися, виявляється більш ризикованим, аніж інвестиції в нововведення.

Слід зазначити, що інноваційний розвиток підприємства базується зазвичай на застосуванні нових технологій, однак, як уже зазначалося, українська економіка не має наразі достатньої кількості технологічних розробок, готових до впровадження у сфері приватного бізнесу.

У контексті цього перспективним є аналіз можливості реалізації стратегічних цілей держави на базі розширення імпорту нових матеріалів і технологій, шляхом створення системи державної діагностики новацій та підтримки підприємств, готових розробляти імпортозамінні продукти та технології, орієнтовані на модернізацію української економіки.

Як уже зазначалося, сучасний етап розвитку економіки характеризується активним втручанням держави в економічні та соціальні процеси, тому найчастіше застосовуваним економічним інструментом виступають фінанси. Державне фінансове регулювання спрямоване на запобігання диспропорціям, що виникають, коли окремі сегменти економіки розвиваються різними темпами.

Основними формами регулювання фінансів з боку держави є:

– спрямування бюджетних коштів на найважливіші об’єкти фінансування;

– регулювання економічних напрямів через державну систему оподаткування;

– регулювання конкурентоспроможності вітчизняних товарів у вигляді зміни рівня митних платежів;

– участь у регулюванні стабілізації курсу вітчизняної валюти по відношенню до стійких іноземних валют за допомогою центрального банку та валютних резервів тощо.

Як показав аналіз фінансової політики України на найближчу перспективу, у розробці такої політики залишився нереалізованим такий важливий принцип, як забезпечення стимулювальної ролі фінансів, тобто їх активного впливу на розвиток виробництва. Це виявляється в тому, що кожна ланка фінансів має функціонувати, з урахуванням дії загального фінансового механізму, посилюючи його інтеграційний вплив на поступальний розвиток економіки, підвищення темпів економічного зростання. На думку Л. С. Кабір (курс лекцій з дисципліни «Фінансова політика держави та підприємства»), «нині такий стимулюючий фінансовий механізм ще не створено. Фінанси виступають досить пасивним елементом економічного розвитку, часом виконуючи дестимулюючу роль. Сформувати такий фінансовий механізм, який стимулював би розвиток виробництва та економію ресурсів, забезпечував би ефективне використання коштів та управління фінансовими потоками – ще є невирішеним завданням».

Структура фінансового механізму державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності представлена на рис. 4.1.

Вид організації фінансових відносин, згідно з визначенням, запропонованим у [107], – є вихідним елементом фінансового механізму, оскільки визначає спосіб їх вираження та прояву у відповідних фінансових ресурсах.

Виділяють види фінансових ресурсів, кожен з яких є результатом розподільчого процесу як на макроекономічному рівні, так і при формуванні грошових доходів та накопичень у рамках окремої організації.

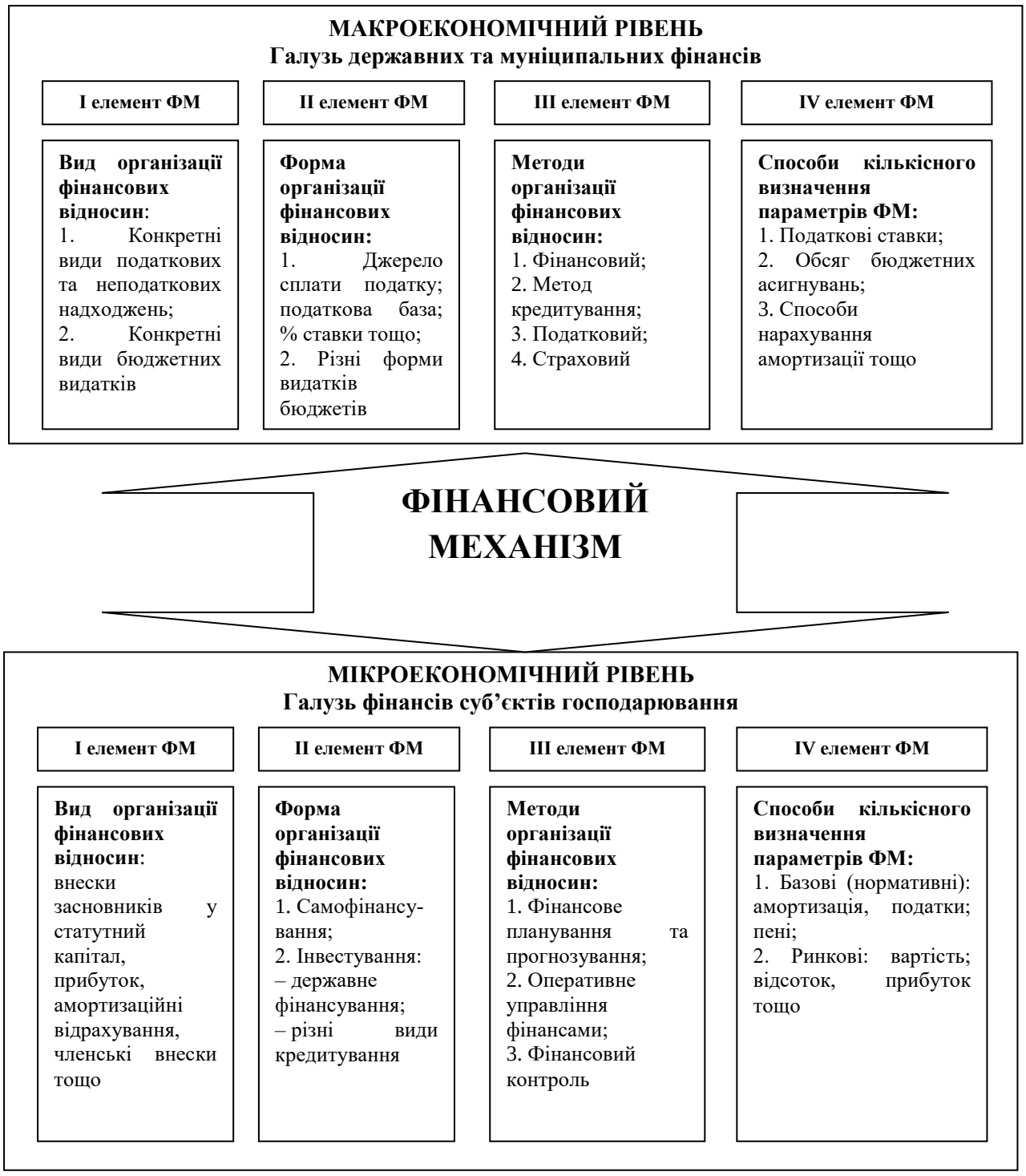

Рис. 4.1 Структура фінансового механізму державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: розроблено автором

На практиці у сфері державних та місцевих фінансів у процесі мобілізації доходів до бюджетів органів державної влади та місцевого самоврядування та бюджетів державних позабюджетних фондів

використовуються конкретні види податкових платежів та види неподаткових надходжень. У ході надання бюджетних коштів використовуються конкретні види бюджетних видатків.

У сфері фінансів суб'єктів господарювання прикладами видів фінансових ресурсів комерційних організацій є внески засновників у грошовій формі до статутного (складеного) капіталу, прибутку, амортизаційних відрахувань, а некомерційних організацій – доходи від надання платних послуг, доходи від здачі майна в оренду, внески засновників, членські внески.

Під формою організації фінансових відносин розуміється зовнішній порядок організації, тобто встановлення механізму акумуляції, перерозподілу та використання фінансових ресурсів та умов його реалізації на практиці.

У ході організації бюджетних відносин використовуються різні форми видатків бюджету, форми надходження коштів у процесі міжбюджетного розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів.

При формуванні податкових доходів бюджету в порядку їх утворення включатимуться регламентовані нормами податкового права джерело сплати податку та податкова база, процентні ставки, система податкових пільг та санкцій, а також порядок сплати податку [113, с. 219].

На рівні суб'єктів господарювання застосовуються різні форми фінансового забезпечення відтворювального процесу: самофінансування, кредитування, державне фінансування.

Методами організації фінансових відносин називають способи формування фінансових ресурсів та практичного здійснення операцій, пов'язаних із фінансами. Можна виділити чотири основні методи формування фінансових ресурсів:

1) фінансовий метод – використовується для формування фінансових ресурсів переважно на безоплатній та безповоротній основі. Таким методом, зазвичай, формуються фінансові ресурси комерційних та некомерційних організацій;

2) спосіб кредитування, пов’язаний з наданням коштів за умов терміновості, повернення і платності. На макроекономічному рівні цей метод використовується при наданні бюджетних позик та бюджетних кредитів іншому бюджету, а на мікрорівні – при отриманні кредитів банків, бюджетних, податкових кредитів, доходів у результаті випуску боргових цінних паперів комерційними організаціями;

3) податковий спосіб – передбачає акумулювання коштів для фінансового забезпечення діяльності держави та місцевих утворень у формі грошових платежів (податків) юридичних та фізичних осіб на обов’язковій, примусовій та безоплатній основах. Однак при його використанні слід забезпечити необхідний баланс між обсягом аккумульованих за допомогою податків фінансових ресурсів на макроекономічному рівні та розміром фінансових ресурсів.

Фінансовий механізм є інструментом здійснення фінансової політики держав та місцевого самоврядування. Використовуючи різні елементи фінансового механізму, органи влади прагнуть забезпечити реалізацію цілей фінансової політики, вирішення її стратегічних та тактичних завдань. У контексті цього коригування елементів фінансового механізму відбувається шляхом зміни відповідних норм фінансового права, у яких встановлено чіткі правила функціонування кожного структурного елемента фінансового механізму. У такий спосіб розбудова фінансового механізму відповідно до перебігу економічного та соціального розвитку держави обов’язково регламентується відповідними нормативно-правовими документами.

Отже, аналіз Концепції соціально-економічного розвитку до 2030 року показує, що є проблема реалізації інноваційного шляху розвитку України у найближчій перспективі. Відповідно, потрібен перегляд усієї системи підтримки конкурентоспроможності внутрішньо орієнтованих секторів економіки на основі реалізації стратегії випереджального розвитку. Оскільки значні втрати нашою країною науково-технічного потенціалу на тлі його швидкого нарощування лідерами світової наукової сфери (США та ЄС) не

дають змоги сконцентрувати зусилля та вирватися вперед у якомусь «проривному» напрямі, то потрібна нова стратегія у конкретній галузі. Зокрема, пропонується використовувати стратегію випереджальної комерціалізації фундаментальних відкриттів.

Передумовами реалізації цієї стратегії в Україні є:

– існування наукових кадрів, здатних перейти до комерційного сектора для експлуатації фундаментальних відкриттів;

– участь українських учених у міжнародному науково-технічному співробітництві, що підвищує доступність їм результатів передових досліджень;

– відповідні державні структури, функціями яких є реалізація державної політики у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, включаючи діяльність центрів науки та високих технологій, державних наукових центрів, провідних наукових шкіл тощо;

– поява компаній із значним фінансовим потенціалом, зацікавлених у диверсифікації своєї діяльності та завоюванні монополії на глобальних ринках нових товарів та послуг.

Привабливою якістю стратегії випереджальної комерціалізації наукових відкриттів є гнучке ставлення до іноземних конкурентів. Наявність своїх результатів у сфері науково-дослідниї та дослідно конструкторських робіт відкриває перспективу реальної технологічної кооперації з іноземними компаніями, до спільної комерціалізації. Представлена стратегія – найбільш надійний шлях залучення до перспективних технологічних розробок країн-лідерів, що потребує, однак, коригування політики держави у галузі зовнішньоекономічної діяльності у напрямі реалізації стратегії створення економіки інноваційного типу.

Зміна стратегічних цілей розвитку економіки зумовлює необхідність зміни фінансових відносин у її галузях, сферах діяльності, перегляду джерел формування фінансових ресурсів, таких як зовнішньоекономічна діяльність, та форм їх використання.

4.2 Підхід до формування Стратегії державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Одним із ключових завдань для економіки країни є інноваційний шлях розвитку, розвиток наукомістких експортних виробництв, модернізація промисловості, створення цілого комплексу конкурентоспроможних на зовнішніх ринках обробних галузей. Роль зовнішньоекономічних відносин величезна як засіб стимулювання економічного зростання країни та збільшення її національного доходу, створення нових робочих місць та зростання надходжень до державного бюджету.

Україна має значний інноваційний потенціал, достатній для вирішення масштабних завдань. Проблема полягає в тому, що такі завдання необхідно правильно сформулювати та знайти оптимальні шляхи їх виконання.

Один із них полягає в тому, що суспільство загалом має формувати інноваційне замовлення, якого з боку української економіки немає. Таке замовлення можна вважати сформованим лише тоді, коли воно підкріплене відповідними фінансовими ресурсами. Ймовірно, необхідно шукати внутрішні джерела економічного підйому – на основі підвищення конкурентоспроможності, розширення виробництва та продажу на внутрішньому та зовнішньому ринках вітчизняної продукції, яка не поступається закордонним зразкам і відповідає сучасним світовим вимогам щодо якості та споживчих властивостей. Зробити це без науково-інноваційного прориву неможливо. Удосконалювати стратегію розвитку реального сектора економіки треба за активної прямої та непрямої участі держави [119, с. 197].

Вибір пріоритетів науково-технічної та інноваційної політики потребує глибоко обґрунтованого стратегічного підходу, бо, по-перше, це стосується напрямів науки та техніки, що формують структуру перспективного технологічного устрою. Неприпустимо використання обмежених коштів держави на підтримку псевдоінновацій, що вдосконалюють переважальні,

але застарілі покоління техніки, консервуючи цим технологічну відсталість і низьку конкурентоспроможність продукції. Однаково небезпечно зосереджувати зусилля та ресурси на реалізації винаходів та технологій, час для впровадження яких ще не настав, і витрачені ресурси десятиліттями не даватимуть віддачі, виявляться омертвленими.

По-друге, необхідно адаптувати науково-технічний прогрес до специфічних умов цієї країни. Згубним і руйнівним може стати механічне перенесення навіть найефективніших технологій у середовище, що їх відторгає.

По-третє, розрив науково-технологічних зв'язків колишнього СРСР та багаторазове скорочення витрат на науку, значне старіння наукових, конструкторських та інженерних кадрів, фізичне та моральне зношування основних фондів великих підприємств, згортання державної підтримки науки та базисних інновацій, зрештою, втрата стратегічного мислення серед більшості державних службовців і ділової еліти позначається на ослабленні позицій для технологічного і наукового прориву.

Наразі пріоритети розвитку науки і техніки, а також галузеві пріоритети держави настільки широкі і невизначені, що під них можна підвести будь-яку науково-дослідних та дослідно конструкторських робіт, будь-яку інновацію, зокрема, що представляють вчорашній, а то й позавчорашній день світової науки і техніки. Вибір критичних технологій для реалізації цих пріоритетів теж значною мірою є випадковим і слабко обґрунтованим.

Для вирішення цих проблем, необхідно запровадження ринкових механізмів відбору інновацій для впровадження, пов'язаних із пріоритетами держави в галузі науки та галузевими уподобаннями, зумовленими державною стратегією. Ці процеси та механізми їх реалізації повинні перебувати під постійним контролем держави, тим паче, що структури, здатні проводити державну політику у сфері інновацій, в Україні вже існують. Це різні структури, які призначені для відбору за певними

ринковими критеріями організацій, здатних реалізувати інноваційний розвиток та надати таким організаціям фінансову підтримку, різні недержавні структури під керівництвом Торгово-промислової палати. Необхідно також відзначити і те, що існують ринкові організаційно-правові форми підприємств, такі як закриті пайові інвестиційні фонди (ЗПІФ), що дозволяють залучати необхідне фінансування фондового ринку. До того ж, фондовий ринок, зокрема фонди прямих і венчурних інвестицій, які за визначенням повинні вкладатися в компанії, які потребують інвестицій для подальшого зростання, зазнають труднощів у пошуку подібних компаній [61].

На думку К.С. Горячової [81, с. 47], сувора реальність вимагає уваги держави до внутрішніх джерел зростання народного господарства, модернізації підприємств на основі передової, конкурентоспроможної техніки, реалізації плідних наукових досягнень та ефективних винаходів. Потрібні жорсткіші технологічні пріоритети за такими критеріями:

1. Необхідність формування шостого технологічного устрою та базових інновацій, які визначатимуть конкурентоспроможність товарів та послуг на високотехнологічному світовому ринку в майбутньому;

2. Технологічна потреба виробництва має виходити з цілей, що передбачаються соціально-економічною політикою на період 2030 р. Серед них:

– підвищення рівня реальних доходів та покращення якості життя громадян, оскільки технологічний переворот забезпечить стійке зростання доходів підприємств, населення та держави від продажу конкурентоспроможних товарів та послуг, а також модернізацію галузей освіти, культури, охорони здоров’я, соціального забезпечення;

– технологічна модернізація та заміна основних фондів. Вочевидь, неможливо здійснити великомасштабну їх модернізацію, з урахуванням шостого технологічного устрою, оскільки модернізація, з урахуванням четвертого устрою, небезпечна втратою конкурентоспроможності. Необхідна

програма модернізації основних фондів на основі технічних систем та технологій п’ятого устрою, з поступовим нарощуванням частки шостого;

– забезпечення ресурсозбереження та екологічної безпеки, оскільки найкращі економічно ефективні мінеральні, лісові, рибні ресурси швидко виснажуються, витрачаються вкрай неефективно, розширення ж виробництва призведе до зростання забруднення довкілля та кількості аварій у густонаселених районах країни. Тому необхідно освоєння нових матеріалів, безвідходних і маловідходних, енергозберігаючих технологій;

– зміцнення безпеки країни та її населення, особливо в умовах загроз міжнародного та внутрішнього тероризму, розгулу злочинності. Ця мета може бути досягнута на основі розробки та закупівлі державою оборонної техніки нових поколінь;

3. Наявність достатнього наукового, винахідницького чи конверсійного доробку для освоєння тих чи інших базових технологій. Без цього обрані пріоритети будуть розраховані на зовнішні запозичення, що не завжди можливе і нерідко небезпечне посиленням технологічної залежності від ТНК. При оцінці такого доробку слід враховувати: результати фундаментальних та пошукових робіт, що закладають основи для нових поколінь техніки та технологій; великі вітчизняні винаходи, які можуть стати основою принципово нової техніки, що відрізняються світовою новизною; зразки нової техніки та конструкторські розробки, здатні бути віднесеними до шостого устрою. Оцінка та відбір таких розробок, винаходів та технологій здійснюються на основі об’єктивної та кваліфікованої експертизи;

4. Соціально-економічна ефективність принципово нової техніки та технології має враховувати фактор часу. Потрібно визначати: прямий економічний (комерційний) ефект у вигляді чистого доходу (чистого прибутку) за нормативні терміни експлуатації техніки, віднесений до інтегральних витрат у сферах виробництва, обігу та споживання за той самий період; бюджетний ефект (доходи бюджетів усіх рівнів у вигляді податків, митних та інших платежів), віднесений до витрат за рахунок бюджетів та

наданих податкових та митних пільг; обсяг отриманої державою та іншими власниками природної ренти та технологічної квазіренти (за вирахуванням частки, включеної у податки та митні платежі), віднесений до величини залучених ресурсів та інтелектуальної власності; екологічний ефект у результаті комплексного використання, збереження природних ресурсів (підвищення коефіцієнта вилучення корисних копалин з надр, комплексності переробки сировини, скорочення втрат при транспортуванні та переробці) та зменшення забруднення повітряного та водного басейнів, віднесений до витрат на відтворення природних ресурсів та охорону навколишнього середовища; соціальний ефект у вигляді підвищення якості освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення, збереження та збагачення культурної спадщини, кращого використання сучасних інформаційних технологій у соціальній сфері тощо, віднесених до вкладень у людський капітал (бюджетних та позабюджетних витрат на соціокультурну сферу) [87, с. 46];

5. Можливість забезпечення ресурсами пріоритетних напрямів науки і техніки та критичних технологій, з урахуванням очікуваних темпів зростання ВВП та джерел для інновацій та інвестицій. Як уже зазначалося, джерелами фінансування науково-технічного прориву можуть бути: власні кошти підприємств та закупівельних організацій; прямі вкладення українських та іноземних приватних інвесторів, а також зацікавлених іноземних держав у реалізації міждержавних науково-технічних та інноваційних програм та проєктів; бюджетні вкладення (національні, регіональні та місцеві) у розробку, освоєння та стартове поширення нових поколінь техніки та технологій; кошти приватних фірм та населення, що залучаються за допомогою купівлі ними на фондових біржах акцій організацій, що займаються діяльністю у галузі високотехнологічних розробок.

Однак в сусних умовах війни росії проти України дуже складно підприємствам здійснити ці глобальні завдання.

Оскільки метою цього дослідження є розробка фінансового механізму державної підтримки реалізації інноваційного розвитку організацій, які

здійснюють ЗЕД, необхідно використовувати ті можливості, які може дати ця діяльність для розвитку підприємства, що здійснює імпорт товарів, послуг і технологій українській економіці.

Розробка та впровадження нових технологій, пов’язаних з п’ятим та шостим технологічним устроєм, потребує величезних фінансових витрат. Однак, якщо використовувати імпортні товари та технології як основу для доопрацювання та модернізації цих технологій і товарів, то підприємство-імпортер, що модернізувало на основі завезеної технології своє виробництво, може стати за певних умов підприємством-експортером. Слід також зазначити, що в цьому процесі мають бути задіяні науково-технічні та заклади вищої освіти на основі державного замовлення відповідно до державної стратегії, оскільки цей кадровий та науковий потенціал використовується недостатньо ефективно.

Аналіз показав, що з науково-технічного прориву необхідні кардинальні зміни у механізмі реалізації пріоритетів державної науково-технічної та інноваційної політики.

Вкрай важливими є питання чіткого визначення та законодавчого закріплення прав та відповідальності держави у науково-технічній та інноваційній сферах, розмежування компетенції з функціонуючим у ринковому секторі економіки приватним та змішаним капіталом.

Необхідно, щоб держава в особі законодавчих та виконавчих органів надавала фінансову підтримку фундаментальній науці, базисним інноваціям, розвитку венчурного фінансування проєктів малого та середнього інноваційного бізнесу, інноваціям у неринковому секторі; сприяла розвитку наукової та інноваційної інфраструктури, інформаційному та кадровому забезпеченню науково-технічної та інноваційної діяльності.

Приватний капітал повинен займатися науково-технічною та інноваційною діяльністю, шляхом: замовлення науково-дослідних та дослідно конструкторських робіт Науково-дослідним інститутам та ЗВО,

виробництвом та комерційним освоєнням високотехнологічної продукції з наступним виходом на іноземні ринки як експортер.

Як показав проведений у дисертаційному дослідженні аналіз наявних проблем у сфері державного регулювання та перерозподілу фінансових ресурсів, з метою реалізації інноваційного типу розвитку української економіки, фінансовий механізм, що дає змогу досягти цих цілей, ще не сформовано.

Оскільки фінансовий механізм передбачає безліч взаємозалежних і з'єднаних між собою елементів, що відповідають різноманітності фінансових відносин в економіці, їх структурування зазвичай проводиться за різними ознаками класифікації:

1. Залежно від складу сфер фінансової системи, функціонування яких забезпечує фінансовий механізм, він підрозділяється у сфері державних фінансів на бюджетний механізм і фінансовий механізм функціонування державних позабюджетних фондів. У сфері корпоративних фінансів до його складу входить фінансовий механізм індивідуальних підприємців. Перелічені ланки фінансового механізму можуть підрозділятися за різними критеріями, залежно від економічного змісту різних груп бюджетних відносин;

2. Відповідно до державного устрою фінансовий механізм ділиться на три ланки: національний фінансовий механізм; територіальний фінансовий механізм та фінансовий механізм органів місцевого самоврядування;

3. За впливом на громадське виробництво виділяють такі фінансові ланки як: механізм мобілізації та використання фінансових ресурсів; механізм фінансового регулювання громадського виробництва; механізм фінансового стимулювання суспільного виробництва.

Можна також впливати на прискорення розвитку окремих галузей та видів діяльності, наприклад, інноваційної діяльності, домагаючись реалізації цілей та завдань фінансової політики.

Якісний вплив фінансового механізму обумовлений впливом його структурних елементів як на стимули розвитку як окремого суб'єкта

господарювання, так і економіки загалом. До цих елементів можна віднести зниження податкових ставок, умови надання податкових пільг, умови надання бюджетних кредитів організаціям, порядок застосування різних фінансових санкцій та інші форми та методи організації фінансових відносин стимулювального характеру.

Обґрунтована вище пропозиція використовувати інноваційний розвиток організацій, що здійснюють імпорт високотехнологічної продукції як об'єкт, на який спрямований керівний та стимулювальний вплив розробленого нами фінансового механізму державної підтримки подібних організацій, сприятиме переходу України до інноваційного типу розвитку [100, с. 163].

Слід зазначити, що запропонований фінансовий механізм реалізується з урахуванням ринкових відносин, тобто комерційна організація має право вибору стратегії свого розвитку. Крім того, важливим є те, що на всіх етапах від імпорту продукту або технології до втілення нового продукту в матеріальній чи нематеріальній формі, компанія має зважити свої інвестиційні можливості та оцінити фінансові ресурси, тому що на кожному етапі реалізації розробки та впровадження нового продукту компанія повинна оплачувати розроблений інвестиційний проєкт та випуск продукту заводом-виробником.

Розроблена схема фінансового механізму державної підтримки зовнішньоекономічної діяльності комерційних організацій дає змогу забезпечити комерційним організаціям, що здійснюють імпорт високотехнологічної продукції, реалізацію державної стратегії інноваційного розвитку.

Як показав проведений вище аналіз ЗЕД організацій, основна проблема інноваційного розвитку комерційних організацій полягає у відсутності у них джерела отримання «довгих грошей». Слабкість української банківської системи, недоступність механізмів ринку та світової фінансової кризи здійснюють негативний вплив на діяльність, насамперед, комерційних

організацій, не дозволяючи їм реалізовувати довгострокові інвестиційні проєкти.

Очевидно, що розширення довгострокових вкладень у модернізацію виробничої бази, науково-технічну розробку та патентування відкриттів та винаходів, отримання комерційного ефекту від нововведень потребує створення нових механізмів та інструментів інвестування, що мають тривалу терміновість. Згідно з аналізом комерційним організаціям та приватному інвестору потрібна підтримка держави для того, щоб навіть на основі високотехнологічних продуктів, що імпортуються, створити свій продукт або доопрацювати технологію, необхідна не тільки фінансова, але й наукова та технічна підтримка, яку має надати держава, тим паче, що певна інфраструктура для цього існує.

Компанія-імпортер закуповує, наприклад, програмне забезпечення управління будь-яким технологічним процесом, і з досить високим прибутком реалізує це забезпечення на ринку. Вбачаючи перспективність цієї програми, фахівці компанії готують бізнес-план реалізації цього продукту.

1. На першому етапі бізнес-план відправляється до експертної комісії при Мінекономіки, яка виконує такі функції:

1) визначає наукову цінність цього продукту;

2) з’ясовує можливість застосування цього продукту у стратегічно важливих галузях;

3) визначає створення новації на основі цього продукту.

Після експертизи компанія-імпортер отримує експертний висновок.

2. На другому етапі компанія-імпортер звертається до спеціалізованої структури, яку ми пропонуємо створити при Національному фонду досліджень.

Завданнями цієї структури має бути підбір галузевих науково-дослідних інститутів, які спільно з закладами вищої освіти та іншими структурами, на основі повної або часткової самоокупності створювали на базі цього продукту якісно новий продукт. Результатом цієї діяльності має

стати інвестиційний проєкт, який може викупити для реалізації будь-яка структура, але пріоритетом має користуватися компанія-імпортер.

3. Далі, на третьому етапі, компанія-імпортер може звернутися до підрозділу при Міністерстві фінансів України, створеному спеціально для вирішення подібних питань, за отриманням пільги на фінансування або бюджетне фінансування купівлі інвестиційного проєкту та подальшого освоєння цього нововведення, доклавши до заявки на отримання пільги за кредитування висновок експертної комісії [105, с. 166].

Після отримання фінансової чи податкової пільги, компанія викуповує цей інвестиційний проєкт і переходить до четвертого етапу.

4. Четвертий етап – виробництво на основі договору.

Запропоновані нами етапи, відображені на рис. 4.2, є фінансовим механізмом державної підтримки бізнесу, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність. Цей механізм дасть змогу комерційним організаціям здійснювати розробку, освоєння та розповсюдження нових поколінь техніки та технологій, що забезпечують конкурентоспроможність продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках, зростання експорту та імпортозаміщення у необхідних та можливих обсягах.

У запропонованому фінансовому механізмі змінюються такі елементи структури, як форма та методи організації фінансових відносин. Про це свідчить той факт, що на макроекономічному рівні запропоновано змінити форму організації видатків бюджету у напрямі фінансової підтримки бюджетними коштами відповідно до державних пріоритетів, а саме відповідно до державної політики у сфері науково-технічного розвитку.

На мікроекономічному рівні змінюється форма взаємодії суб’єкта господарювання із державою.

Держава, змінюючи правила гри у сфері фінансових відносин із комерційною організацією, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, і крім того, що реалізує стратегію інноваційного розвитку, активно впливає на

інноваційні процеси, виявляючи у такий спосіб стимулювальну функцію у функціонуванні фінансового механізму.

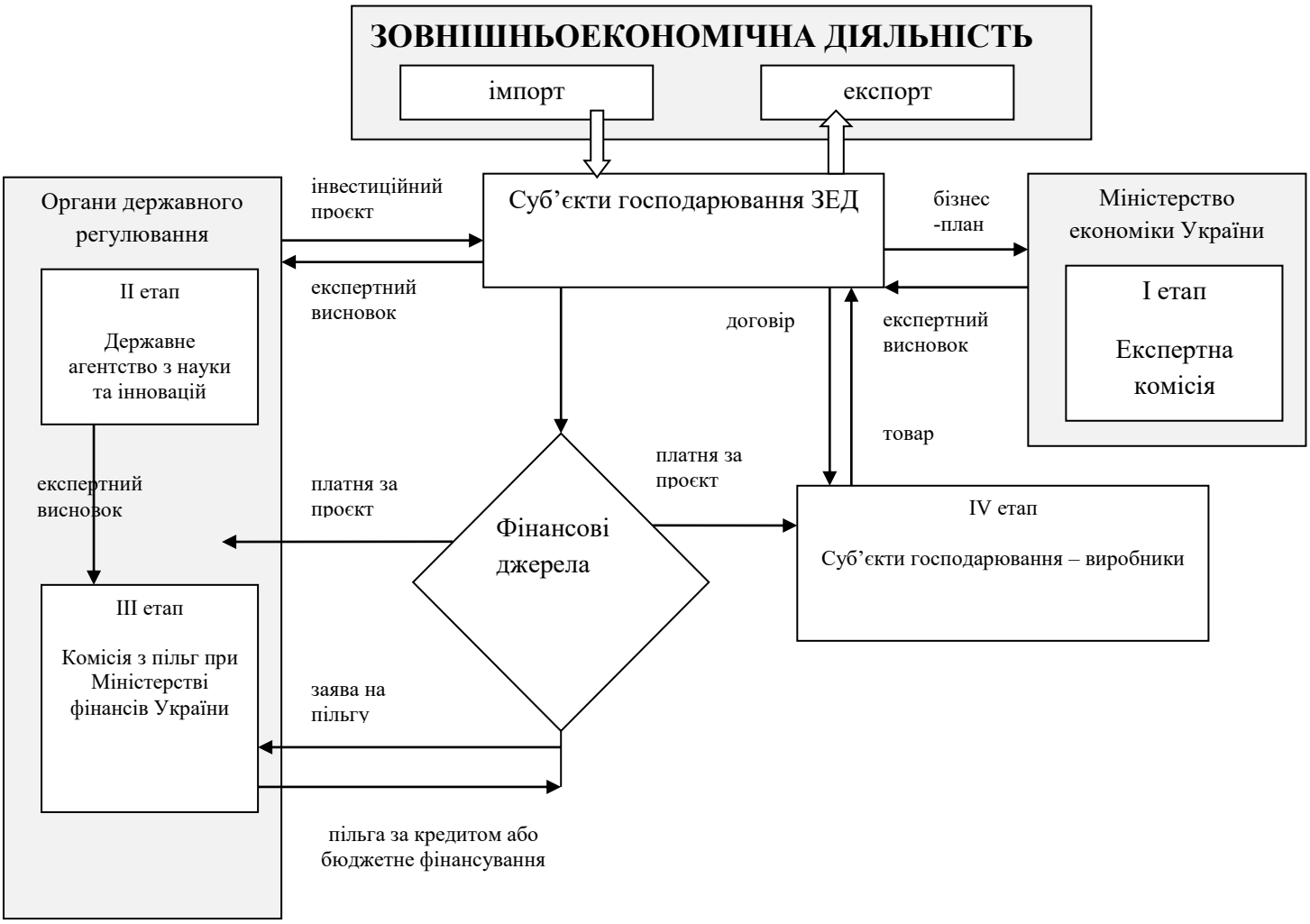

Рис. 4.2 Підхід до формування державної політики експортного орієнтування зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: розроблено автором

Моделювання стратегічного розвитку компаній, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, зокрема імпорт високотехнологічних продуктів, є науково обґрунтованим процесом, в основі якого лежать принципи розвитку системи, що моделюється, та організаційно-функціональний механізм реалізації цих принципів в умовах реальної практики. Принципи моделювання складаються із загальних наукових постулатів, давно описаних у класичній літературі [95, с. 298] та

запропонованого фінансового механізму державної підтримки інноваційного розвитку компаній, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, з урахуванням його специфіки та факторів, що впливають на модельовану стратегію.

Експорт є пріоритетним напрямом зовнішньоекономічної діяльності. Ця думка виправдана, оскільки саме експорт нині визначає рівень прямих грошових надходжень до бюджету. Однак, як показав аналіз, проведений у другому розділі цього дослідження, зростання доходів українського бюджету відбувається за рахунок сировинних продуктів, що не може вважатися благом для країни з високим науковим, технічним та кадровим потенціалом. У зв'язку з цим було розроблено фінансовий механізм державної підтримки інноваційного розвитку компаній, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність на основі імпортних поставок високотехнологічної продукції, яка може трансформуватися за певного доопрацювання в якісно новий продукт, або технологію, або бути вбудованою у технологію на якісно новому рівні.

Розглянемо сутність запропонованої нами моделі фінансування розвитку компанії на основі імпорту високотехнологічних продуктів, подальшої їх модифікації та виробництва якісно нових імпортозамінних продуктів. Візуальне представлення елементів такої моделі та їх взаємозв'язків дає блок-схема, представлена на рис. 4.3. Згідно з цією блок-схемою базовими елементами моделі є:

1. Фінансові джерела зростання фірми-імпортера;
2. Фінансовий механізм державної підтримки на основі застосування стимулювальних фінансових методів: пільгового та бюджетного кредитування, преференційної системи оподаткування;
3. Пріоритетне інвестування в розроблений на основі фінансового механізму державної підтримки інвестиційний проєкт імпортозаміщення продукту;
4. Виробництво на основі інвестиційного проєкту імпортозамінного продукту;

5. Уся різноманітність джерел фінансування зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності організацій зводиться нині до двох джерел – власних коштів та кредитів банків.

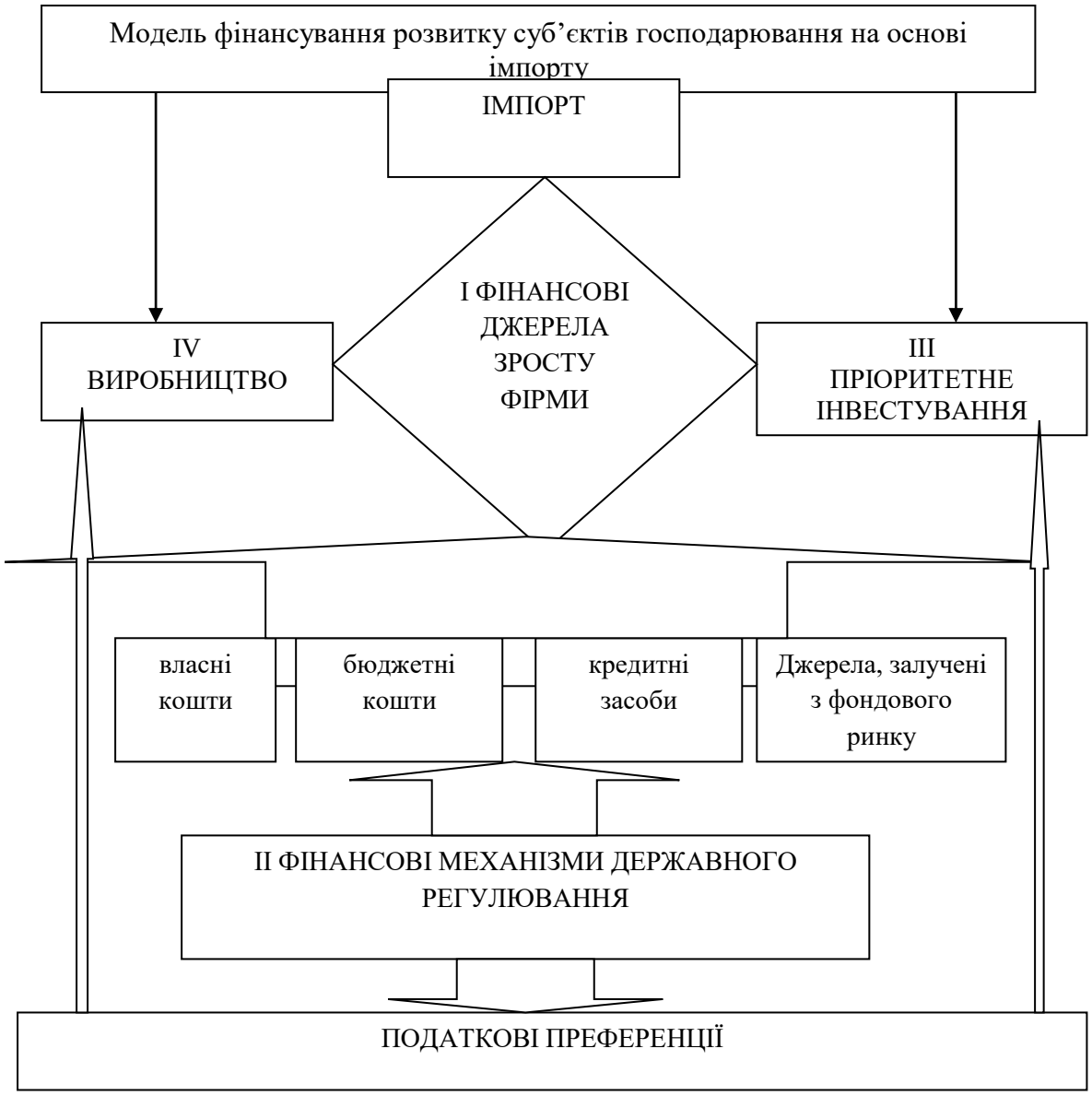

Рис. 4.3 Система фінансування розвитку суб'єктів господарювання – імпортера високотехнологічних продуктів, як об'єкта інноваційної стратегії держави

Джерело: розроблено автором

6. Однак, війна росії проти України негативно вплинула на функціонування української банківської системи, ускладнивши комерційним

організаціям завдання залучення банківського фінансування та викликавши відтік із української економіки грошових коштів іноземних інвесторів. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності у сфері високотехнологічних товарів, проведений у дисертаційному дослідженні, показав, що наразі Україна неспроможна забезпечити наповнюваність бюджету з допомогою експорту будь-якого, крім сировинного, виду продукції.

Очевидно, що розширення довгострокових вкладень у модернізацію виробничої бази, науково-технічну розробку та патентування відкриттів та винаходів, отримання комерційного ефекту від нововведень потребує створення нових механізмів та інструментів інвестування, що мають тривалу терміновість.

Утім, як зазначалося, компанія взагалі може відмовитися від реалізації інвестиційного проєкту. Однак, якщо проєкт, розроблений за участю науково-дослідних та навчальних інститутів, що мають колосальний потенціал, що не використовується станом на сьогодні, має народно-господарське значення, то фінансова підтримка з боку бюджету здається нам цілком виправданою. Слід зазначити, що за реалізації саме такого сценарію, будь-яка компанія чи виробниче підприємство має право на купівлю інвестиційного проєкту з наступним виробництвом продукту на виробничих потужностях [110, с. 418].

До переваг розробленої нами моделі можна віднести також і те, що вона допускає розміщення виробництва на сторонніх підприємствах. У контексті цього слід зазначити, що більшість українських підприємств відрізняє наявність власних супутніх виробництв, що позначається на ефективності виробництва. Великі західні компанії більшість продукції замовляють стороннім постачальникам, а самостійність і самодостатність українських заводів – спадок радянської мобілізаційної системи, коли передбачалося, що у разі війни завод повинен працювати автономно, не

вимагаючи поставок сторонніх комплектуючих. Однак ця самодостатність у нинішніх умовах не дозволяє оперативно розвивати технології, закуповуючи їх у сторонніх організацій, та грамотно розпоряджатися фінансами. Оскільки згідно з розробленим нами фінансовим механізмом у поле зору держструктур потрапляють перспективні інвестиційні проєкти, а замовлення на їх реалізацію можна розмістити на підприємствах, соціальна значущість яких висока, наприклад, на містоутворюючих підприємствах. Це дасть змогу підвищити ефективність державної участі у фінансуванні економічних процесів.

При розгляді структури фінансової системи фінансування розвитку компанії на основі імпорту високотехнологічних продуктів та нового методичного підходу до організації фінансування потреб компаній, що здійснюють імпорт високотехнологічної продукції, стає очевидним, що державну підтримку пропонується здійснювати не тільки у вигляді пільгового та бюджетного кредитування, а й у вигляді податкових преференцій. При цьому можуть використовуватися такі види податкових інструментів: податкові пільги, прискорена амортизація, зміна податкових ставок для деяких підприємств, податкові канікули.

4.3 Механізм державного регулювання страхування зовнішньоекономічної діяльності

У системі державного регулювання та управління страхуванням ЗЕД можна виокремити дві підсистеми.

До першої підсистеми слід відносити державу та, власне, страховиків та страхувальників, тобто учасників ринку страхування ЗЕД. Страховиками можуть бути держава у формі державних страхових компаній, а також недержавні страхові компанії (далі – «страхові компанії»).

Страхувальниками є учасники ЗЕД: фізичні та юридичні особи, зайняті у зовнішньоекономічній діяльності та які мають майнові інтереси в країні та за кордоном. Крім того, суб'єктами страхування ЗЕД є страхові посередники (брокери та агенти), компанії страхового сервісу (страхові аудитори, спеціалізовані видавництва та навчальні центри), державні органи, що регулюють страхову діяльність (органи страхового нагляду, судові органи), та об'єднання страховиків.

Друга підсистема складається з предмета страхування ЗЕД зовнішньоекономічних ризиків, що виділяються із загальноекономічних, політичних та природних в окрему групу у сфері свого виникнення – зовнішньоекономічної діяльності.

Прийнятним є те, що з двох вищезгаданих систем перша керівна, а друга – керована. При цьому, вони впливають одна на одну. Обом з них однаково важливий як прямий, так і зворотний зв'язок. Інститут страхування не може розвиватись без вивчення ризиків ЗЕД. При цьому він спрямований на їх подолання. У такий спосіб кожному ризику, що виникає у ЗЕД, повинен відповідати якщо не вид, то програма страхування (один або кілька страхових продуктів), що здійснюється на одному або на всіх рівнях керівної підсистеми: державою, страховиками або страхувальниками (в рамках ризик-менеджменту).

Державне регулювання та управління страхуванням ЗЕД є трирівневою системою (рис. 4.4).

Перший рівень займає держава, завданнями якої на ринку страхування ЗЕД є:

– регулювання організації страхового ринку ЗЕД, яке здійснюється через систему законодавчого забезпечення (зокрема, встановлення обов'язкових видів страхування на користь товариства та окремих категорій громадян) та страхового нагляду за допомогою спеціальної податкової політики та створення умов для вирішення спорів між сторонами страхування ЗЕД;

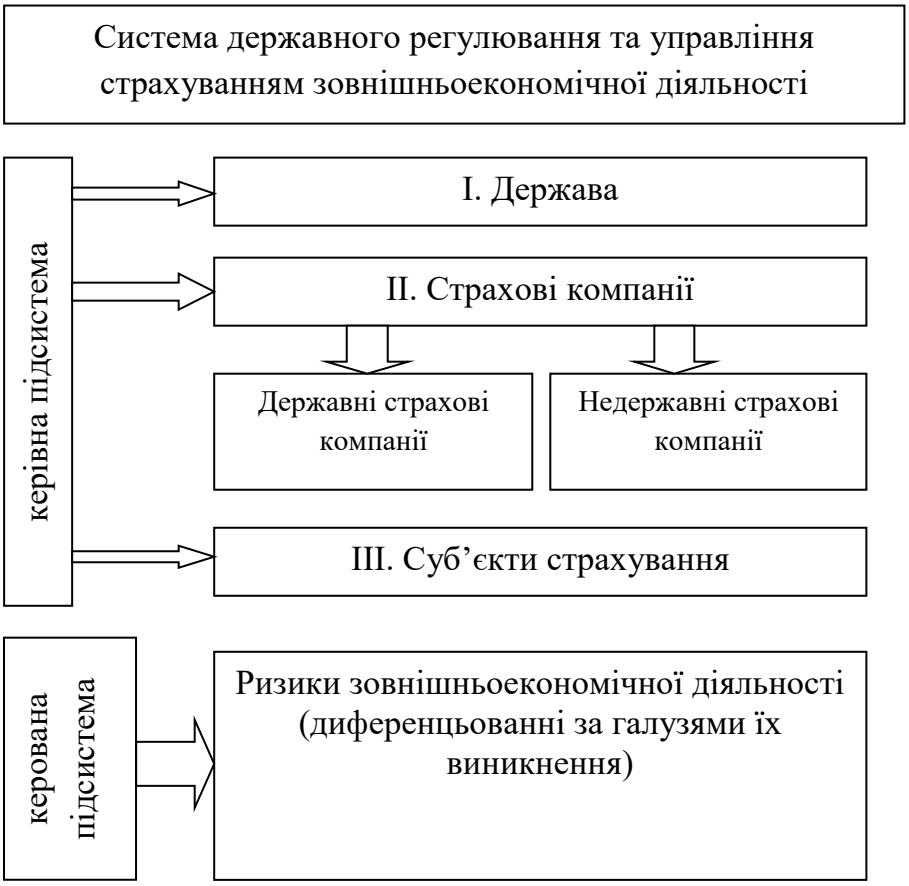

Рис. 4.4 Система державного регулювання та управління страхуванням зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: розроблено автором

– регламентація діяльності страхових компаній у сфері ЗЕД, що здійснюється через механізм ліцензування умов та правил страхування кожної окремої страхової компанії;

– участь держави на ринку страхування у формі державних страхових компаній, з метою проведення державної економічної політики та реального контролю за ринковими процесами [119, с. 196]. При цьому, держава одночасно виконує кілька функцій: на першому рівні – регламентуючу та контролюючу, на другому – керівну, на третьому – превентивну.

Управління страхуванням ЗЕД на другому рівні здійснюється страховими компаніями (державними та недержавними). На цьому рівні піраміди системи державного регулювання та управління страхуванням ЗЕД

страхові компанії можуть бути як іноземними, так і українськими державними та недержавними (у приватній та змішаній формі власності) (рис. 4.5).

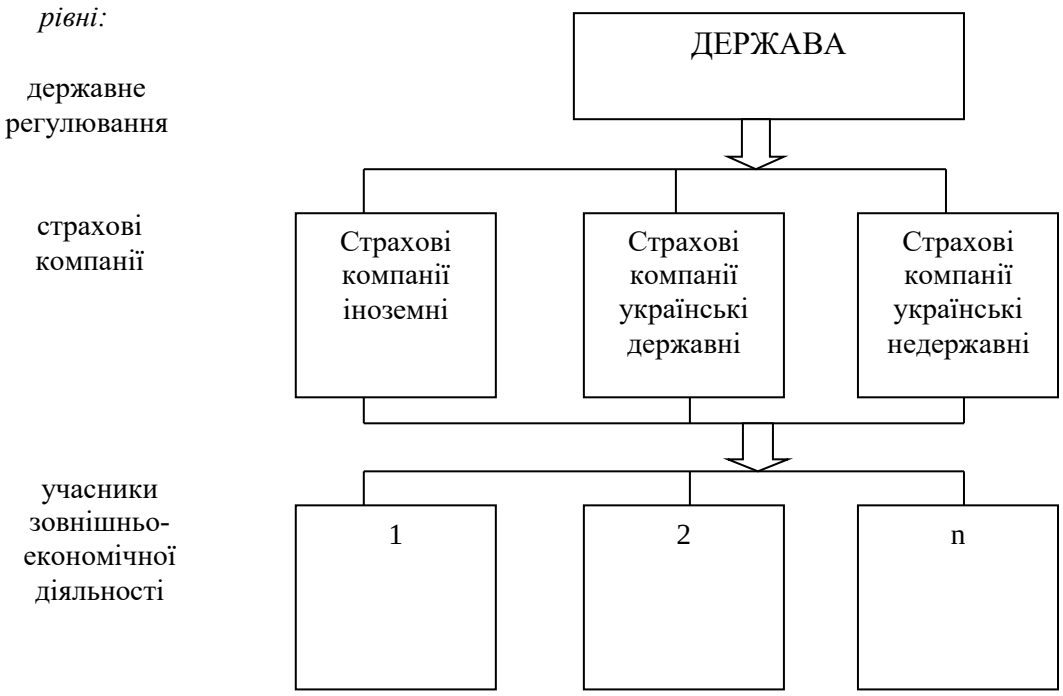

Рис. 4.5 Рівні державного регулювання страхування зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: розроблено автором

Управління на цьому рівні характеризується такими характеристиками:

– розвитком маркетингу, тобто створенням: страхових продуктів (правил та умов страхування), тарифної політики, страхового поля, мережі філій, представництв та агенцій, а також просуванням страхових послуг, включаючи весь комплекс маркетингових функцій;

– управлінням договорами страхування, що здійснюються на стадіях укладання та виконання договору страхування, а також урегулювання збитків. Цей рівень управління є внутрішньофірмовим управлінням страховими компаніями.

Якщо перші два рівні державного регулювання та управління страхуванням ЗЕД займають страховики, то третій рівень належить страхувальникам – учасникам ЗЕД, що страхують зовнішньоекономічні ризики. Цей рівень слід назвати внутрішньофірмовим управлінням учасників ЗЕД у сфері їхньої діяльності, що полягає у здійсненні превентивних заходів щодо подолання ризиків ЗЕД.

Зауважимо, що страхувальниками можуть бути як резиденти (зокрема держава у формі, наприклад, державних підприємств), так і нерезиденти держави.

Система державного регулювання та управління страхуванням ЗЕД має за мету підвищення ефективності ЗЕД, шляхом подолання ризиків ЗЕД, яке має чотири основні етапи своєї реалізації: 1) уникнення ризику за рахунок відмови від ризикової діяльності (це доцільно, якщо витрати на управління ризиком перевищують доходи від ризикової діяльності); 2) зменшення ризику завдяки диверсифікації ризикової діяльності та превентивним заходам на ризиковому об’єкті; 3) самострахування, що виявляється у формуванні спеціальних резервних фондів на ризиковому об’єкті (може застосовуватися до управління невеликими ризиками); 4) страхування як сукупність запобіжних заходів щодо уникнення, зменшення ризиків або прийняття їх на самострахування; організації страхових резервів та механізму перестрахування, що використовуються страховими компаніями.

Відповідно до основної мети подолання ризиків ЗЕД вищерозглянута система державного регулювання та управління страхуванням ЗЕД має такі функції, які виконують окремо та в сукупності всі її рівні управління:

1) прогнозування ризиків ЗЕД та планування управління ними – є однією з основних та первинних функцій регулювання та управління страхуванням ЗЕД. Прогнозування більшою мірою має здійснюватися на державному рівні із застосуванням статистики за всіма учасниками ЗЕД (згідно з торговим реєстром), зовнішньоекономічними операціями (наприклад, за паспортами угод) та страховими компаніями, які

обслуговують зовнішньоекономічні ризики. Планування як функція управління, може здійснюватися на рівні держави для розробки єдиної державної програми розвитку страхування ЗЕД та на рівні страхових компаній, з метою здійснення найбільш ефективного управління діяльністю компанії зі страхування зовнішньоекономічних ризиків [132, с. 49];

2) організація системи управління ризиками ЗЕД має за мету забезпечення або створення умов для виконання планів страхової компанії щодо досягнення цілей управління. Організація передбачає утворення структурних підрозділів підприємства, визначення організаційної структури органів управління, і навіть запровадження спеціальних нормативів на вирішення проблем взаємозв'язку органів прокуратури та структур управління у сфері страхування ризиків ЗЕД. Держава організує діяльність у сфері регулювання та управління ризиками ЗЕД через органи страхового нагляду та державні страхові компанії;

3) регулювання системи управління ризиками ЗЕД лише на рівні держави передбачає організацію інституту страхового нагляду над діяльністю страхових компаній, який покликаний спрямовувати систему на стан упорядкованості і стійкості у разі відхилення від заданих цілей. На рівні страхових компаній регулювання відноситься до функціональних обов'язків керівного складу або спеціального структурного підрозділу компанії, з метою забезпечення стабільності результатів діяльності компанії в управлінні ризиками ЗЕД;

4) координування системи управління ризиками ЗЕД забезпечує узгодженість дій усіх структурних підрозділів усередині страхової компанії або всіх фахівців та органів державних інститутів щодо подолання та уникнення ризиків ЗЕД та їх негативних впливів на фінансово-економічний стан усіх учасників страхування ЗЕД;

5) стимулювання розвитку ЗЕД через систему страхування ЗЕД спонукає учасників страхування ЗЕД бути зацікавленими у результатах своєї діяльності. Стимулювання може виявлятися на всіх рівнях системи

регулювання та управління страхуванням ЗЕД, воно слугує поступальному розвитку зовнішньоекономічної діяльності завдяки більш якісному її обслуговуванню через страхування ризиків ЗЕД;

6) контроль за недопущенням та подоланням ризиків ЗЕД покликаний постійно інформувати про дійсний стан системи регулювання та управління страхуванням ЗЕД та ризиків ЗЕД, з метою прийняття правильних рішень щодо їх подолання на всіх рівнях системи.

Управління діяльністю державних та недержавних страхових компаній, як випливає з вищесказаного, здійснюється в рамках системи державного регулювання. Надалі розвиток державного регулювання та управління діяльністю державних страхових компаній розглядатимуться спільно як функції держави у сфері страхування ЗЕД.

Водночас управління діяльністю недержавних страхових компаній у сфері ЗЕД утворює особливий елемент розглянутої системи державного регулювання та управління страхуванням ЗЕД в Україні та має досліджуватися окремо.

Проведення превентивних заходів учасниками ЗЕД щодо подолання ризиків ЗЕД зачіпає управління страховими компаніями у сфері ЗЕД, оскільки учасники ЗЕД стають страхувальниками та здійснюють діяльність із подолання ризиків відповідно до обраної ними спільно зі страховими компаніями програмою страхування ЗЕД.

Страхування ЗЕД, що здійснюється на практиці страховими компаніями (як державними, так і недержавними), піддається впливу зовнішнього середовища (державному регулюванню, зміні ринкової кон’юнктури тощо) та внутрішнього середовища управління кожної страхової компанії (менеджменту страхової компанії, маркетингу страхових продуктів тощо).

Зовнішнє і внутрішнє середовище страхової компанії тісно взаємопов’язані і слугують досягненню єдиної мети – підвищення ефективності діяльності страхової компанії, тобто зростання обсягів

надходжень страхових премій (завдяки зростанню обсягів продажу страхових послуг) та збільшення прибутку (завдяки скороченню кількості виплат та договорам страхування та витрат за їх обслуговування всередині страхової компанії) [140, с. 91].

Переходячи до аналізу внутрішнього середовища управління українськими недержавними страховими компаніями, що займаються страхуванням ЗЕД, необхідно визначити види страхування ЗЕД, типові для них.

Загалом страхування поділяють на особисте, соціальне, майнове, страхування відповідальності, підприємницьких ризиків та перестрахування.

Зокрема, М. І. Камлик [146, с. 301] виділяє в особистому: страхування життя, від нещасних випадків, від хвороб та інвалідності; у майновому: вогневе та транспортне страхування, страхування машин, худоби, крадіжок зі зломом; у страхуванні відповідальності: страхування кредитів та цивільної відповідальності; а також окремо розглядає перестрахування. При цьому не приділяє уваги соціальному страхуванню та страхуванню підприємницьких ризиків.

В. І. Кириленко [151, с. 43] у своїх працях розглядає як особисте (страхування життя та від нещасних випадків), так і соціальне страхування (робітників, службовців та колгоспників). У майновому страхуванні виділяє страхування від вогню та інших стихійних лих, засобів транспорту, тварин, будівель, домашнього майна, урожаю сільськогосподарських культур; у страхуванні відповідальності: страхування непогашення кредиту та цивільної відповідальності; у страхуванні підприємницьких ризиків: страхування ризику прямих втрат доходів та ризику непрямих втрат доходів.

У сфері зовнішньоекономічної діяльності Г. О. Крамаренко [170, с. 273] виокремлює страхування у зовнішній торгівлі, натомість О. І. Богдан [50, с. 37] називає цей вид страхуванням імпортованого комплексного устаткування. Транспортне страхування: морське, авіаційне, вантажів, суднів, контейнерів розглядають обидва вчені. Крім того, виділяється

страхування відповідальності власників транспортних засобів: судновласників, власників автотранспорту – у Г. Л. Вербицької. У сфері міжнародного інжинірингу виділяють страхування технічних ризиків та майна від вогню та інших небезпек, а також страхування машин від поломок та післяпускових гарантійних зобов'язань [60, с. 37]. Сфера міжнародного туризму охоплює страхування від нещасних випадків. Інші сфери зовнішньоекономічної діяльності не розглядаються.

Систематизуємо види страхування ЗЕД, характерні для вітчизняних недержавних страхових підприємств (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Співвідношення видів ЗЕД та напрямів страхування ЗЕД

Види ЗЕД	Напрями страхування ЗЕД
1. Зовнішня торгівля: – експортно-імпортні перевезення; – експорт-імпорт товарів; – експорт-імпорт робіт, послуг та ін.	Страхування зовнішньоторговельних операцій
2. Міжнародні орендні операції: – лізинг; – рейтинг; – хайрінг та ін.	Страхування міжнародних орендних операцій
3. Міжнародна кооперація: – збутова кооперація; – виробнича кооперація; – виробничо-збутова кооперація; – науково-технологічна кооперація	Страхування міжнародної кооперації
4. Міжнародний інжиніринг	Страхування міжнародного інжинірингу
5. Міжнародний туризм	Страхування міжнародного туризму
6. Комерційні операції на міжнародних товарних біржах, аукціонах та торгах	Страхування комерційних операцій на міжнародних товарних біржах, аукціонах та торгах
7. Спільне підприємництво	Страхування спільного підприємництва

Джерело: розроблено автором

По-перше, зовнішній торгівлі загалом відповідає страхування зовнішньоторговельних угод. При цьому кожен окремий її вид охоплюється декількома видами страхування. Наприклад, експортно-імпортні перевезення авіаційним, морським, річковим, автомобільним, залізничним транспортом

можуть бути застраховані як страхування майна: вантажів (карго), фрахту (каско), так і такими видами страхування як: страхування цивільної відповідальності власників фрахту або особисте (медичним) страхування осіб, які обслуговують експортно-імпортні перевезення за кордоном.

Експорт-імпорт товарів охоплюється страхуванням цивільної відповідальності виробників за якість продукції та за забруднення навколишнього середовища, страхуванням підприємницьких ризиків, а також особистим (медичним) страхуванням осіб, які обслуговують експорт-імпорт товарів за кордоном. При цьому експорт-імпорт робіт та послуг потребує таких видів страхування як: страхування цивільної відповідальності при будівельно-монтажних роботах; страхування професійної відповідальності осіб, які обслуговують експорт-імпорт робіт та послуг; страхування підприємницьких ризиків та, нарешті, особисте (медичне) страхування осіб, які обслуговують експортно-імпортні операції за кордоном.

По-друге, міжнародні орендні операції у всьому їхньому різноманітті (лізинг, рейтинг, хайринг) вимагають страхування майна, що передається в оренду, від вогню, технічних ризиків, а також від ризиків, що виникають під час перевезення. Крім того, необхідне страхування цивільної відповідальності орендодавця під час будівельно-монтажних робіт, а також страхування його підприємницьких ризиків.

По-третє, кожен вид міжнародної кооперації має за мету одночасно кілька видів страхування. Зокрема, збутова кооперація може страхуватися такими видами страхування: майна від вогню та інших небезпек у перевезенні, і навіть професійної відповідальності посередників в угоді. Виробнича кооперація вимагає більш комплексного підходу: страхування майна від вогню, технічних ризиків, а також майна у перевезенні, страхування цивільної відповідальності виробника за якість продукції та за забруднення навколишнього середовища, страхування цивільної відповідальності під час будівельно-монтажних робіт.

Виробничо-збутова кооперація є узагальнювальною формою двох попередніх видів кооперації, тому і її страхування також поєднує всі види, необхідні у виробничій та збутовій кооперації.

Науково-технологічна кооперація може передбачати такі види страхування: страхування майна від вогню, технічних ризиків та майна у перевезенні; страхування професійної відповідальності осіб, які здійснюють та обслуговують науково-технологічну кооперацію; особисте (медичне) страхування осіб, які здійснюють та обслуговують науково-технологічну кооперацію за кордоном [67, с. 71].

По-четверте, у зв'язку зі страхуванням міжнародного інжинірингу, особливу роль відіграють страхування цивільної відповідальності під час будівельно-монтажних робіт; страхування професійної відповідальності осіб, які здійснюють міжнародний інжиніринг; особисте (медичне) страхування осіб, які здійснюють та обслуговують операції з міжнародного інжинірингу за кордоном.

По-п'яте, у сфері міжнародного туризму здійснюється страхування цивільної відповідальності туристів-власників транспортних засобів; страхування професійної відповідальності осіб, які здійснюють та обслуговують міжнародний туризм; особисте (медичне) страхування туристів та осіб, які здійснюють обслуговування міжнародного туризму за кордоном.

По-шосте, комерційні операції у міжнародних товарних біржах, аукціонах і торгах загалом страхуються тими самими видами страхування, що й зовнішня торгівля.

По-сьоме, страхування спільного підприємництва передбачає види, аналогічні видам страхування у сферах зовнішньої торгівлі та міжнародної кооперації.

На підставі наведеної вище класифікації видів страхування можна констатувати про обмеження запропонованих українськими недержавними страховими компаніями послуг у сфері страхування ЗЕД такими видами:

1. Страхування майна:

а) карго;

б) каско;

в) від вогню та інших небезпек (зокрема й технічних ризиків);

г) від вогню та інших небезпек у перевезенні.

2. Страхування відповідальності:

а) цивільна відповідальність власників транспортних коштів;

б) цивільна відповідальність виробника за якість продукції;

в) цивільна відповідальність виробника за забруднення довкілля;

г) цивільна відповідальність за будівельно-монтажні роботи;

д) страхування професійної відповідальності осіб, які здійснюють та обслуговують зовнішньоекономічні угоди.

3. Страхування підприємницьких ризиків.

4. Особисте (медичне) страхування за кордоном осіб.

Таке обмеження видів страхування ЗЕД, що здійснюються недержавними страховими компаніями, обумовлює виключення з їхньої пропозиції страхування великих політичних, валютних ризиків та експортних кредитів, які є дорогими та здійснюються державою (державними страховими компаніями).

Перелічені види страхування ЗЕД мають низку особливостей з техніки страхування, що розвинулися за умов страхового ринку України.

Зокрема, в Україні страхування відповідальності власників транспортних засобів за заподіяння шкоди третім особам проводиться у добровільному порядку.

Натомість страхування українських автотуристів, які виїжджають за кордон, обов’язково має бути дійсно на території країн, які збирається відвідати автотурист. При цьому може використовуватися популярна в Європейському Союзі система автострахування «Зелена карта», яка гарантує страховий захист у країнах-учасницях системи за вітчизняними правилами страхування.

Страхування цивільної відповідальності виробника за якість продукту (товару, послуги, роботи) перед третіми особами базується на існуванні ризиків виникнення шкоди життю, здоров'ю або шкоди майну третіх осіб унаслідок помилок при розробці, виробництві або реалізації продукту (наприклад, неправильна інформація в інструкції із застосування продукту).

Страхування цих ризиків є важливим аспектом державної соціальної політики захисту прав споживача, тому що гарантує відшкодування збитків, навіть якщо виробник з яких-небудь причин не в змозі його виплатити. На жаль, в Україні ці ризики страхуються надзвичайно рідко, здебільшого через відсутність належного нормативного керівництва з боку держави [74, с. 69].

Найбільш популярним видом страхування відповідальності при авіаційних перевезеннях в українських недержавних страхових компаніях є страхування відповідальності аеропортів як перед власниками повітряних суден (резидентів та нерезидентів України), так і перед третіми особами. Відповідальність аеропорту, особливо міжнародного, потребує всебічної захищеності відповідно до сучасних світових стандартів безпеки.

Зокрема, в обсяг страхового покриття при страхуванні відповідальності перед власниками повітряних суден включаються збитки, завдані власнику повітряного судна при утриманні, наземному обслуговуванні повітряного судна, зберіганні паливних матеріалів та заправці повітряного судна, а також при управлінні повітряним рухом аеропортом. До страхових випадків відносять загибель та втрату, пошкодження повітряного судна, а також втрату та пошкодження обладнання повітряного судна.

Відповідальність аеропорту перед третіми особами відноситься до таких видів послуг, що надаються аеропортом: безпечне обслуговування пасажирів, забезпечення бортживленням, обробка та зберігання багажу та вантажів. Страховими випадками при цьому виді страхування є смерть, постійна чи тимчасова втрата працездатності; втрата чи тимчасове зниження доходу потерпілого; втрата, загибель чи пошкодження майна.

Міжнародне науково-технічне співробітництво стало ще одним полем діяльності для недержавних страхових компаній в Україні. Зокрема, почало розвиватися українське космічне страхування, яке є міжнародним комерційним проєктом, в якому, з одного боку, беруть участь вітчизняні та іноземні страховики та перестраховики, а майно, що запускається, часто належить декільком резидентам і нерезидентам України, з іншого боку.

Страхування спільного підприємництва охоплює більшою мірою страхування спільних підприємств, зокрема страхування виставкових експонатів, і навіть страхування громадянської відповідальності за заподіяння шкоди третіх осіб у виконанні статутної діяльності спільного підприємства в України там.

Загалом управління страхуванням ЗЕД у страхових компаніях має чітко позначений предмет, що, з одного боку, зменшує ризик страхових угод завдяки обмеженій кількості видів ЗЕД, і, з іншого боку, полегшує розробку та обґрунтування концепції управління страхуванням ЗЕД в українських страхових компаніях, що забезпечує їм підвищення конкурентоспроможності на міжнародному ринку страхових послуг.

Сукупність функцій внутрішньофірмового управління, що дозволяє страховій компанії досягати максимально прибуткового співвідношення ціни і кількості реалізації конкурентоспроможних страхових продуктів на ринку страхування ЗЕД, представляє собою комплекс маркетингу страхової компанії.

Маркетинговий підхід до управління діяльністю страхової компанії у сфері ЗЕД означає, з одного боку, пропозицію на ринку тих, хто користується попитом в учасників ЗЕД страхових продуктів і, з іншого боку, пропозицію продуктів, у яких є потенційна потреба в учасниках ЗЕД.

На підставі сутності маркетингового підходу слід виділити основні принципи функціонування комплексу маркетингу страхової компанії у сфері страхування ЗЕД:

1) комплексний підхід до вирішення проблеми відповідності цілей та ресурсів страхової компанії щодо формування та здійснення маркетингової концепції, що вимагає розробки єдиної програми діяльності страхової компанії на перспективу;

2) сегментування ринку страхування ЗЕД та позиціонування страхових товарів на основі систематичного вивчення ринкової кон'юнктури;

3) інноватівність – систематичне вдосконалення та розвиток нових страхових товарів. Інновації повинні охоплювати всі сфери діяльності страхової компанії: від укладання договорів страхування за новими страховими продуктами та програмами до нових вигідних сфер інвестицій або сучасних методів управління;

4) гнучкість системи управління комплексом маркетингу страхової компанії, що дозволяє готувати, формувати і здійснювати маркетингову концепцію згідно з постійними умовами зовнішнього середовища: державного регулювання і страхового ринку ЗЕД, а також внутрішнього середовища: системи оплати праці, змін в автоматизованій системі управління тощо.

Наведені вище принципи, закладені в маркетингову політику страхової компанії, реалізуються за допомогою функцій наступних складових комплексу маркетингу [82, с. 316]:

– стратегічного планування та прогнозування;

– системи маркетингу (продуктової, цінової, збутової та комунікаційної політики);

– укладання договорів страхування;

– обслуговування договорів страхування.

При цьому слід зазначити, що стратегічне прогнозування і планування, а також система маркетингу є зовнішнім маркетингом, тоді як укладання та обслуговування договорів страхування – міжструктурний маркетинг. Внутрішній маркетинг, як такий, належить переважно до сфери мотивації

персоналу страхової компанії і виявляється в управлінні діяльністю відділу кадрів страхової компанії.

Етап підготовки маркетингової політики страхової компанії охоплює стратегічне прогнозування та планування страхування ЗЕД, як необхідні елементи її існування, які передбачають функції аналізу ринкових можливостей страхової компанії (вивчення страхового ринку за групами страхувальників, за параметрами страхових продуктів, за основними конкурентами з аналізом їх фінансового стану та прогнозуванням їх поведінки) та відбір цільових ринків та груп страхувальників (сегментування ринку страхування ЗЕД, вибір цільових сегментів за продуктом та групою страхувальників, позиціонування страхових продуктів на ринку ЗЕД).

Стратегічний менеджмент набув широкого поширення з початку 70-х років як метод гарантування існування фірми в перспективі, завдяки «одержанню, створенню та використанню довгострокового потенціалу успіху на ринку». Основним завданням стратегічного менеджменту є управління та координація довгострокового, успішного (порівняно з конкуренцією та відповідно до поставлених цілей) розвитку компанії при прогнозуванні можливого впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Етап формування маркетингової політики і полягає у складанні системи маркетингу, функції якого, відповідно до обґрунтованої думки, становлять продуктову, цінову, збутову та комунікаційну політику страхової компанії, що дають змогу отримувати останній, оптимально максимальний прибуток.

Реалізація всіх складових системи маркетингу має бути «добре скоординована»: тільки за цієї умови можуть бути реалізовані маркетингові цілі на страховому ринку.

Так, продуктова політика страхової компанії повинна реалізовувати завдання створення конкурентоспроможного асортименту та диференціації

страхових продуктів (щодо інших продуктів страхової компанії та продуктів конкурентів, каналів збуту, груп страхувальників та їхніх потреб).

Завдання продуктової політики – запропонувати на ринку такі страхові продукти, які мали б попит як у страхувальників, так і у потенційних клієнтів страхової компанії. У світовій практиці прийнято розробляти концепцію охоплення цільових груп, з метою найефективнішого використання коштів, що виділяються для проведення продуктової політики.

Зокрема, в одному з найбільших страхових товариств Німеччини «Гамбург Маннгейм АГ» концепцію охоплення цільових груп представляють у вигляді кругообігу, що передбачає вивчення цільових груп за їх потребами і керованості; підготовку відповідних страхових продуктів для кожної страхової групи, що відрізняються тарифами та складом страхових та сервісних послуг; визначення типу посередника для укладання договору страхування; управління обслуговуванням договору страхування від його укладання до врегулювання збитків та фінансовий контроль за діяльністю усіх підрозділів компанії щодо охоплення цільових груп. Цей алгоритм дій дає змогу страховій компанії виробляти продуктову політику у зв’язку з іншими елементами маркетингу, що робить її ефективною завдяки комплексному підходу до її розробки та здійснення.

Продуктова політика страхової компанії включає, по-перше, дизайн продукту. У межах цієї функції визначаються зміст (правила, тарифи) та форма (форми заяви та полісу) страхового продукту. Зміст має бути зрозумілим клієнту-страхувальнику та агенту/брокеру страхової компанії. Формуляри заяви та полісу, а також сама назва страхового продукту повинні слугувати кращому розумінню змісту продукту.

По-друге, до продуктової політики слід зарахувати алгоритм програми страхування. Програма страхування може бути широкою, тобто страховою компанією пропонується комплексний договір страхування або продукт (наприклад, страхування майна, відповідальності та особисте страхування

туристичної фірми; страхування здоров'я, майна та накопичувальне страхування для власників пластикових карток).

Такі програми дозволяють якнайповніше задовольнити потреби кожного окремого страхувальника, оскільки той може за бажанням вибрати необхідний йому страховий захист у межах не одного, а кількох взаємозалежних видів страхування.

Програма страхування ЗЕД може бути, крім того, глибокою, коли пропонується комплекс страхування щодо одного з видів страхування (продукт-пакет). Прикладом може бути пропозиція страхування майна: карго, каско для страхування експортера, який перевозить товар на своєму транспорті. Подібні глибокі програми страхування дозволяють задовольнити потреби страхувальників, яким переважно потрібен лише один вид страхування [90, с. 217].

Насправді для розуміння агентами і брокерами програми страхування андеррайтингові відділи страхової компанії розробляють методичні вказівки, у яких докладно описується весь процес роботи з договору страхування: від підготовки до укладання.

У таких вказівках, наприклад, в одного з десятка найбільших українських страховиків детально описується коло організацій та приватних осіб, в якому може вестися пошук потенційних клієнтів; пропонується алгоритм попередньої розмови; визначається порядок укладання договору страхування; особлива увага при цьому приділяється складовим комплекту документів, що оформлюються під час укладання договору, а також можливим помилкам при їх заповненні. Пропозиція таких методик для агентів та брокерів дозволяє створити єдину систему роботи з потенційними клієнтами, а отже, їх найбільш якісне обслуговування.

Крім того, програми страхування можуть надаватися як для страхувальника всередині країни, так і за кордоном, зокрема для дочірніх товариств та філій страхувальника за кордоном. Такі міжнародні програми страхування дозволяють найповніше задовольнити потреби клієнта-

страхувальника у страховому захисті всієї діяльності. Прикладом може бути євроліс у Європейському Союзі.

По-третє, до функцій продуктової політики страхової компанії слід віднести надання страхувальникам додаткових (зокрема нестрахових) послуг до продукту: рекомендації по телефону при настанні збитку, обслуговування врегулювання збитку в суді або за кордоном (у тому числі, наприклад, ремонт автомобіля за кордоном), а також консультування страхувальників у рамках ризик-менеджменту.

Найчастіше формується система допомоги страхувальнику всередині країни та за кордоном. За кордоном найважливішим елементом такої системи є територіальні постачальники послуг, які є фірмою-партнерами страхової компанії, що володіє розгалуженою мережею установ сфери послуг у країні проходження страхувальника для надання йому оперативної медичної, автокосметичної та іншої допомоги.

Надання послуг з надання допомоги страхувальнику є складною системою, кожен елемент якої має виконувати відповідні функції на кожному наступному етапі надання допомоги.

Зокрема, у Європейському комітеті зі страхування прийнята наступна схема взаємодій: страхувальник, перебуваючи у скрутному становищі, звертається за допомогою до оперативного центру страхової компанії, який перевіряє всі необхідні страхові документи щодо банку даних та дає завдання постачальнику послуг на їх надання страхувальнику. Територіальний постачальник послуг приходить на допомогу страхувальнику, при цьому його дії координуються та контролюються оперативним центром, з метою їх повного та якісного надання. У такий спосіб страхова компанія для найбільш ефективного обслуговування страхувальників може і повинна вдаватися до послуг медичних установ, підприємств, зв’язку та інших складових світової економічної інфраструктури.

Додаткові послуги повинні добре гармоніювати з основним продуктом, при цьому, як зазначає В. В. Артюхов [11, с. 32], при комплексному підході

клієнт страхової компанії отримує не тільки страховий захист, але й вирішує свою проблему.

По-четверте, до функцій продуктової політики належить проєктування нових продуктів, необхідність якого обумовлена відомою економічною теорією життєвого циклу продукту, що вимагає постійних інновацій над ринком.

Саме існування страхових компаній, які пропонують на ринку одночасно кілька продуктів, обумовлене, зокрема, накладенням один на одного життєвих циклів різних продуктів. Своєчасне введення ринку нових продуктів дозволяє страховій компанії підтримувати запланований рівень надходжень страхових внесків. Крім того, до проєктування нових продуктів і програм страхування ЗЕД, на думку Я. В. Белінської [43, с. 43], об'єктивно змушують нові ризики, що виникають у сфері ЗЕД.

Цінова політика страхової компанії передбачає, по-перше, розрахунок і застосування конкурентоспроможних тарифів щодо кожного окремого виду страхування ЗЕД.

По-друге, до цінової політики входить надання знижок як за видом страхування (продукту) при виконанні певних умов (наприклад, при безаварійній їзді при страхуванні цивільної відповідальності власника транспортного засобу), так і за програмою страхування без виконання будь-яких умов, крім можливості вибору від двох та більше видів страхування із програми.

По-третє, до цінової політики належить розрахунок критеріїв щодо оплати комісійних агентів страхової компанії та брокерів.

До функцій збутової політики страхової компанії належить, по-перше, продаж полісів через свій головний офіс (зокрема із застосуванням Internet, як слушно зазначає З. М. Борисенко [52], чи мережу філій.

Наявність розгалуженої мережі філій робить позиції страхової компанії на українському та світовому страхових ринках стійкими. При цьому

необхідний систематичний контроль за діяльністю філій, які не є самостійними юридичними особами.

Аналіз діяльності філій повинен показувати як співвідношення надходжень та виплат з різних філій, так і співвідношення надходжень і виплат з окремих видів страхування.

Аналіз основних показників роботи філій ґрунтується на наступних критеріях: на розподілі кількості філій за часом їх утворення та відповідному розподілі надходжень та виплат за ними; на співвідношенні надходжень і виплат та їх сальдо за видами страхування; а також на розподілі філій за сальдо надходжень та виплат. Подальше угруповання філій за вищеназваними критеріями робить більш ефективним контроль за їх діяльністю і, одночасно, слугує поліпшенню якості планування економічних показників (за надходженнями та виплатами) як за групами, так і за кожною філією окремо.

Загалом подібне уявлення економічних показників роботи філій дає змогу відслідковувати тенденції розвитку прибутковості страхування як у регіонах, так і за продуктами страхування.

По-друге, продаж полісів через агентів, зокрема власне агентство, що не належить страховій компанії, як в Україні, так і за кордоном.

Організація продажів страхових продуктів повинна створюватися залежно від цільових груп, продуктової політики та можливостей страхової компанії здійснювати продажі декількома методами: структурним, посередницьким та ін., вимагає створення різних структурних підрозділів у страховій компанії, ефективність діяльності яких проявляється лише через обсяги продажу страхових продуктів.

По-третє, продаж полісів через брокерів та брокерські компанії в Україні та за кордоном.

Стратегія діяльності страхової компанії за кордоном повинна охоплювати всі можливі способи організації страхування: від пайової участі в іноземній компанії до перестрахування за кордоном.

Наприклад, стратегія діяльності за кордоном страхової групи «Гамбург Маннгейм» (Німеччина) передбачає будь-які форми співпраці з іноземними партнерами: кооперацію із закордонним страховиком або банком, прямі інвестиції у товариства з продажу страхових продуктів цільовим групам, створення власного товариства збуту, перестрахування тощо. Така стратегія є найефективнішою для діяльності за кордоном, завдяки своїй гнучкості і не виключає жодних способів продажів.

Залежно від становища товару у початковій чи наступних стадіях життєвого циклу, різняться цілі комунікаційної політики.

Зокрема, на початковій фазі запровадження товару на ринку комунікаційна політика слугує його просуванню і відкриттю нових ринків, тоді як у наступних стадіях його життєвого циклу – гарантованому підтримуваному рівню збуту, стабілізації його становища на ринку і відкриття нових ринків збуту.

Введення ринку єдиного нового продукту обумовлено, на думку Г. Л. Вербицької [60, с. 38], високим ризиком його невдалого ринкового «старту» і, відповідно, великими витратами страхової компанії на підготовчі роботи та рекламу. У зв’язку з цим, ефективнішим було б запровадження ринку одночасно (або з невеликим відривом) двох і більше страхових продуктів.

Комунікаційна політика страхової компанії передбачає, по-перше, рекламу продуктів і програм в Україні та за кордоном для різних груп: клієнтів, агентів, брокерів.

По-друге, до функцій комунікаційної політики страхової компанії відноситься стимулювання збуту, а саме: прямий маркетинг (адресне розсилання заяв на страхування), навчання агентів та персоналу страхової компанії, семінари для філій, консультації брокерів.

По-третє, у комунікаційній політиці виділяються зв’язки України з громадськістю, до яких відносяться організація зборів найбільших страхувальників страхової компанії, святкових урочистостей тощо; участь

представників страхової компанії у круглих столах, симпозіумах, міжнародних конгресах зі страхування та перестрахування в Україні та за кордоном; рекламні та науково-публіцистичні статті про страхову компанію в українських та іноземних засобах масової інформації тощо.

Використання тих чи інших засобів комунікаційної політики має ґрунтуватися на систематичному вивченні страхового ринку (споживчого попиту, поведінки конкурентів), можливостей засобів масової інформації та власних фінансових засобів страховика.

Як зазначає М. П. Войнаренко [68, с. 63], за абсолютною частотою використання основними інструментами комунікаційної політики можна вважати спеціалізовану економічну пресу, статті про бізнес, журнали для домашніх господарств та проведення прес-конференцій.

Практика показує, що найчастіше страхові компанії вдаються до реклами в спеціалізованій пресі, формуючи у такий спосіб думку про страховий продукт в економістів і менеджерів вищої та середньої ланки, здатних приймати рішення про участь або неучасть їх фірми у страхуванні.

Отже, на підготовчому етапі (стратегічне планування та прогнозування) та етапі формування маркетингової концепції (система маркетингу) більшою мірою реалізуються перші три принципи маркетингової концепції:

– комплексний підхід;

– сегментування ринку страхування ЗЕД;

– інноватівність.

Тоді як на етапі здійснення маркетингової концепції (укладання та обслуговування договорів страхування) більшою мірою реалізується четвертий принцип маркетингової концепції – гнучкість системи управління комплексом маркетингу.

Як висновок, так і обслуговування договорів страхування, що включає, передусім, алгоритм урегулювання збитків, мають бути представлені у страховій компанії у вигляді схем, що дозволяють крок за кроком

простежити рух документів, участь окремих структурних підрозділів та проаналізувати ефективність здійснення цих процесів.

При правильно сформованому комплексі маркетингу та організованому стратегічному плануванні, тобто при успішному здійсненні функції менеджменту – маркетингу, єдиним методом удосконалення маркетингової політики з метою поліпшення конкурентоспроможності страхової компанії на ринку страхування ЗЕД, можна вважати якісне внутрішньофірмове управління діяльністю страхової компанії, що передбачає:

– розподіл прав та обов'язків відповідно до відповідальності між працівниками страхової компанії в рамках організаційної структури управління при дотриманні норм керованості;

– управління договорами страхування (укладанням та обслуговуванням) на основі принципів ризик-менеджменту (превентивності та комплексного вивчення ризику, з метою його уникнення, зниження ступеня його дії або ступеня його наслідків).

У страховій компанії для кожного структурного підрозділу на основі єдиного «Положення про організаційну структуру» має бути розроблено «Положення про структурний підрозділ», що визначає функціональні права та обов'язки кожного працівника відповідного підрозділу.

Такий документ слугує не тільки для впорядкування діяльності кожної одиниці системи управління та компанії загалом, а й для зниження організаційного ризику (ризику неефективного керівництва) у страховій компанії.

У цьому документі має бути наявний детальний опис організаційної структури компанії, який має давати повне уявлення про структуру управління кожному співробітнику: від генерального директора до окремого спеціаліста.

Знання структури управління та розуміння завдань кожного із структурних підрозділів компанії є основою правильної орієнтації персоналу

в ієрархії, збільшуючи тим самим швидкість документообігу та, відповідно, ефективність внутрішньофірмового управління компанією.

Розробка організаційної структури управління страховою компанією повинна базуватися на вивченні принципів її побудови, наприклад, забезпечення єдності керівництва та однозначності тлумачення функцій та завдань структурних підрозділів компанії. При цьому принципи, закладені в організаційну структуру компанії, можуть змінюватися з часом. Саме тому необхідним є регулярний (з періодичністю у два – три роки) їх перегляд.

Відповідно до цього виникають нові завдання щодо розробки організаційної структури компанії, наприклад, забезпечити автономність певного структурного підрозділу від інших підрозділів.

В основу побудови нової організаційної структури було покладено чотири принципи: забезпечення поділу праці з метою підвищення якості роботи компанії при витраті тих самих ресурсів за рахунок спеціалізації функціональних обов'язків та поділу влади та відповідальності; забезпечення єдності керівництва та розпорядження, що передбачає відповідно одного керівника та одну програму для сукупності операцій, що мають одну й ту саму мету, та отримання співробітником однієї вказівки щодо будь-якої дії тільки від одного керівника; забезпечення однозначності тлумачення функцій та завдань структурних підрозділів підприємства; а також поділ організаційних, методичних та інформаційних завдань структурних підрозділів компанії.

При цьому перед новою організаційною структурою управління стояли два завдання: забезпечення автономності Управління від інших структурних підрозділів компанії цього рівня та підвищення якості функціонування Управління за рахунок упровадження нових для компанії принципів управління [137, с. 97].

З-поміж завдань, що стоять перед структурними підрозділами Управління, були виділені такі: функціональні (укладання договорів страхування, видача страхових полісів; оцінка ризиків, визначення розмірів

страхової премії; оцінка розміру збитків та визначення обсягів страхової виплати; вдосконалення наявних страхових продуктів; участь у розробці та проведення власних комплексних програм страхування), методичні (консультування агентів та брокерів, методичне керівництво діяльністю філій та представництв компанії; участь у розробці програм перестрахування; розробка нових страхових продуктів та перспективних напрямів страхування відповідних ризиків; участь у загальних програмах страхування у компанії) та інформаційні (облік укладених договорів страхування та надання керівництву актуальної інформації про діяльність структурного підрозділу).

З метою реалізації перелічених вище завдань, було створено нову організаційну структуру Управління страхуванням майна та відповідальності.

Такий підхід до розробки організаційної структури управління страховою компанією, заснований на періодичному її вдосконаленні, робить її актуальною і, у такий спосіб, найефективнішою у кожний момент часу.

Страхова компанія несе крім звичайних для економічного суб'єкта економічних, політичних та соціальних ризиків, ще й вантаж специфічних ризиків страховика, а саме: технічний страховий ризик при відхиленні реальної величини шкоди від розрахованої (планової), кумулятивний ризик при випадковій одночасній кумуляції кількох великих ризиків, чи великої кількості дрібних і середніх ризиків, чи випадковому впливі одних ризиків на інших.

Подоланням як звичайних, так і специфічних ризиків у страховій компанії є ризик-менеджмент, що виконує, на думку провідних фахівців у цій галузі Г. В. Козаченка [156, с. 64) та Т. Ф. Косянчук [165, с. 201], наступні завдання: ідентифікація та оцінення ризиків, вибір методів та способів подолання ризиків, а також контроль досягнення поставлених цілей після здійснення заходів щодо подолання ризиків.

Залежно від поставленої мети програми подолання ризиків, розрізняють стратегії ризик-менеджменту.

Зокрема, з метою зменшення величини можливої шкоди, страхова компанія може дотримуватися стратегії самостійного покриття ризиків за допомогою включення ризикового фактора до розрахунку страхових тарифів та створення страхових резервів або стратегії вирівнювання ризиків за допомогою диверсифікації страхового портфеля та компенсації одних ризиків іншими, а також комбінації обох стратегій.

Стратегія переадресування ризиків за допомогою їх перестрахування, а також комбінація цих стратегій використовуються страховою компанією, як зазначає А. А. Кучеренко [179, с. 88], з метою обмеження впливу можливої шкоди на діяльність страхової компанії.

Перераховані вище стратегії подолання ризиків здійснюються через організаційні елементи ризик-менеджменту страхової компанії у формі центрів, запропонованих Т. Г. Логутовою [189, с. 198]: контролю ризику, управління ризиком та контролінгу страхової компанії.

Центр контролю ризику виконує завдання з підготовки інформації про ризик для центру управління ризиком, а також може виконувати функції планування та контролю в рамках діяльності центру управління ризиком.

У центрі управління ризиком проходить вся робота з подолання ризиків страхової компанії: прогнозування та планування, організація, координація та контроль заходів щодо подолання ризиків.

Зазначимо, що ці заходи можуть бути спрямовані як на внутрішнє середовище страхової компанії (зокрема, на думку Н. І. Машиної [200, с. 90], на створення методики укладання договорів страхування, що скорочує можливість укладання збиткового договору страхування), так і на зовнішнє середовище страхової компанії (наприклад, створення спільно з іншими страховими компаніями в рамках пулу концепції превентивних заходів при страхуванні великих промислових спільних підприємств на території України).

Управлінська допомога: організація консультацій спеціалістів, підготовка управлінського персоналу, координація інформаційних потоків у

компанії – є функцією центру контролінгу страхової компанії. У контексті цього, як стверджує О. Ю. Мішин [210, с. 89], великі іноземні страхові концерни утворюють власні науково-дослідні інститути вивчення проблем ризику, які переважають у всіх сферах страхування.

Отже, концепція подолання ризиків (ризик-менеджмент) у страховій компанії є сукупністю цілей і засобів щодо повного або часткового подолання ризиків, що надходять з договорами страхування.

Якісне внутрішньофірмове управління страхуванням ЗЕД необхідно здійснювати з метою досягнення страховими компаніями прибутку від беззбиткової діяльності на ринку страхування зовнішньоекономічних ризиків. «Беззбитковою» є діяльність страхової компанії з мінімально можливими збитками від страхових випадків з її страхового портфеля. При цьому, діяльність страхових компаній має бути адаптована до умов ЗЕД в країні та державного регулювання страхового ринку України.

Згідно з О. С. Колесовим [223, с. 166] управління внутрішнім середовищем страхової компанії може бути поліпшене за допомогою підвищення ефективності внутрішньофірмового управління, при цьому неможливим є управління зовнішнім середовищем (умовами ЗЕД тощо) на рівні страхової компанії. Ефективне пристосування страхової компанії до умов довкілля з метою підвищення конкурентоспроможності, забезпечує функція маркетингу. Зосередимося на проблемі підвищення якості внутрішньофірмового управління страхуванням ЗЕД, що базується на оптимізації організаційної структури управління страхової компанії.

Слід виділити такі принципи внутрішньофірмового управління страхуванням ЗЕД:

1. Чітко сформульовані цілі діяльності страхової компанії. Основне завдання керівництва страхової компанії – мати чітке уявлення про наміри та можливості (цілі), а потім запропонувати напрями роботи (виробити стратегію) та здійснити необхідні заходи. Цілі, завдання та напрями роботи

повинні бути однозначно визначені в «Положенні про структурні підрозділи» страхової компанії.

2. Гнучкість організаційної структури страховика дає змогу володіти швидким та вільним потоком інформації знизу вгору. При цьому основним принципом в управлінні страховою компанією стає делегування повноважень , а отже, відповідальності.

3. Логістика управління страховою компанією, що дає змогу, згідно з О. А. Бурбело [270, с. 78], впорядкувати та зробити більш ефективним саме управління.

Наведені вище принципи становлять основу диференціації функцій управління структурними підрозділами страхової компанії. Ці функції можна розглянути в наступних напрямах:

1) стратегія та планування. До них відносяться функції: прогнозування розвитку страхового ринку ЗЕД, з урахуванням змін чинного законодавства у сфері страхування та зовнішньоекономічної діяльності; деталізації перспективних та поточних планів розвитку страхування ЗЕД на основі квартальних, піврічних та річних програм розвитку страхового бізнесу; диференціації страхових продуктів на основі індивідуалізації страхових послуг та надання їм характеристик, що відрізняють їх від аналогічних послуг інших страхових компаній; розробки політики компанії з метою підвищення ефективності функціонування найважливіших сфер її діяльності;

2) організація роботи. У цій галузі виділяються такі функції: інтеграція діяльності структурних підрозділів страхової компанії на основі методологічно єдиного страхового продуктового ряду (юридичні, бухгалтерські, маркетингові, технічні та організаційні аспекти введення у діловий оборот страхової компанії алгоритму надання страхових послуг); методологічне керівництво, складання та розробка обов’язкових правил для різних напрямів діяльності страхової компанії; розробка страхових продуктів, орієнтованих на цільові групи клієнтів, з метою більш повного задоволення їхніх потреб та запитів; вибір та розробка проєктів страхових

послуг, що відповідають загальній стратегії компанії та її основним оперативним цілям; управління сукупністю страхових ризиків за допомогою їх якісної ідентифікації та розробки страхових продуктів та технологій, що забезпечують зниження, розподіл та дозвіл (уникнення, утримання, передача) ризиків; методологічне забезпечення та супровід розроблених та впроваджених страхових продуктів та управлінських технологій, що забезпечують ефективне проведення страхування ЗЕД;

3) аналітична робота, в якій розрізняють такі функції: розробку системи заходів, що забезпечують ефективність страхових операцій на основі: аналізу макроекономічних та політичних факторів, тенденцій фінансово-економічних показників ринку, діагностичного ситуаційного аналізу становища страхової компанії на фінансовому ринку, з урахуванням ситуаційних змінних; розробку методів розпізнавання та прогнозування майбутніх ситуацій у страховій ринковій інфраструктурі; розробку економіко-математичних методів забезпечення та супроводу страхових технологій, що розробляються та впроваджуються.

Внутрішньофірмове управління страхуванням ЗЕД в Україні порівняно із закордонними страховими компаніями, безумовно, має чимало недоліків, які вимагають усунення, з метою підвищення керованості конкурентоспроможними страховими продуктами як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Такими недоліками є:

– відсутність систематичного планування та прогнозування ринкової ситуації, а також єдиної політики для всіх підрозділів страхової компанії;

– підпорядкування організаційної структури підприємства волі керівництва, а не реальним потребам розвитку організації;

– розробка страхових товарів у більшості випадків не спирається на маркетингові дослідження ринку за відсутності взаємозв’язку маркетингового з фінансовими, юридичними та іншими підрозділами страхової компанії;

– недолік інформаційного, методологічного та автоматизаційного забезпечення управління у страхових компаніях [280].

До методів зниження ризику у рамках програми ризик-менеджменту слід віднести перестрахування. Перестрахування зовнішньоекономічних ризиків є найважливішим елементом міжнародного страхового та торговельного ринків, що забезпечує якісний захист від великих ризиків ЗЕД. Українські страхові компанії, перестраховуючи свої ризики за кордоном, починають працювати з партнерами в західних країнах як повноправні члени міжнародного перестрахувального ринку, перестраховуючи іноземні ризики у себе.

Загалом нині управління страхуванням ЗЕД українськими недержавними страховими компаніями розвивається у таких напрямах:

1. Надання комплексних страхових послуг страхувальникам, а також послуг страхових експертів з оцінки ризику та збитків.

2. Збільшення швидкості обслуговування договорів страхування.

У такий спосіб концепція сучасного управління страхуванням ЗЕД в українських недержавних страхових компаніях має за мету, по-перше, здійснення конкурентоспроможної маркетингової політики на ринку страхування ЗЕД та, по-друге, створення якісного менеджменту в страховій компанії.

Можливості застосування такої концепції управління в Україні обмежуються нестачею матеріальних та трудових ресурсів, кваліфікації кадрів, розуміння управлінських та загальноекономічних проблем керівництвом українських недержавних страхових компаній.

Висновки до Розділу 4

1. Зазначено, що фінансова політика держави, як частина (підсистема) економічної політики держави, є сукупністю законодавчих і нормативних актів; бюджетно-податкових, грошово-кредитних, цінових та інших фінансових інструментів, інститутів та заходів органів державної влади, які володіють відповідно до законодавства повноваженнями щодо формування та використання фінансових ресурсів держави та регулюють фінансово-кредитні потоки в секторах економіки відповідно до стратегічних та тактичних цілей державної економічної політики. Практика багатьох країн світу довела безпосередній зв’язок здійснення макроекономічних реформ із реформами зовнішньоекономічної політики.

Регулювання експорту здійснювалося шляхом запровадження експортних мит, які були покликані зрівняти внутрішні та світові ціни. Однак через малу ефективність цього заходу, держава змушена була акцентувати на нетарифне регулювання – запровадження квотування та ліцензування експортних поставок. Щодо імпорту ситуація складалася у такий спосіб, що брак найнеобхідніших товарів на внутрішньому ринку, а також залежність національної промисловості, яка, як і раніше, залишалася державною, від імпорту машин, сировини та обладнання змусили вжити заходів, спрямованих на стимулювання (субсидування) ввезення необхідних товарів, зокрема шляхом державних закупівель.

Раціональне застосування інструментів торгової політики таки покликане розширити допустимі межі такого вибору. Завдяки використанню інструментів торгової політики, з’являється можливість ослаблення найбільш негативних наслідків загострення конкуренції, усунення спотворень конкурентного середовища. Збалансоване застосування коштів торгової політики дає змогу підвищувати рівень відкритості економіки країни при

зменшенні негативних наслідків неминучого загострення іноземної конкуренції.

2. Зазначено, що одним із ключових завдань для економіки країни є інноваційний шлях розвитку, розвиток наукомістких експортних виробництв, модернізація промисловості, створення цілого комплексу конкурентоспроможних на зовнішніх ринках обробних галузей. Роль зовнішньоекономічних відносин величезна як засіб стимулювання економічного зростання країни та збільшення її національного доходу, створення нових робочих місць та зростання надходжень до державного бюджету.

Україна має значний інноваційний потенціал, достатній для вирішення масштабних завдань. Проблема полягає в тому, що такі завдання необхідно правильно сформулювати та знайти оптимальні шляхи їх виконання. Одним із таких шляхів полягає в тому, що суспільство загалом має формувати інноваційне замовлення, якого з боку української економіки немає. Таке замовлення можна вважати сформованим лише тоді, коли воно підкріплене відповідними фінансовими ресурсами. Необхідно шукати внутрішні джерела економічного підйому – на основі підвищення конкурентоспроможності, розширення виробництва та продажу на внутрішньому та зовнішньому ринках вітчизняної продукції, яка не поступається закордонним зразкам і відповідає сучасним світовим вимогам щодо якості та споживчих властивостей. Зробити це без науково-інноваційного прориву неможливо. Удосконалювати стратегію розвитку реального сектора економіки треба за активної прямої та непрямої участі держави.

Визначено, що вибір пріоритетів науково-технічної та інноваційної політики потребує глибоко обґрунтованого стратегічного підходу, бо, по-перше, це стосується напрямів науки та техніки, що формують структуру перспективного технологічного устрою. Неприпустимо використання обмежених коштів держави на підтримку псевдоінновацій, що вдосконалюють домінантні, але застарілі покоління техніки, консервуючи

цим технологічну відсталість і низьку конкурентоспроможність продукції. Однаково небезпечно концентрувати зусилля та ресурси на реалізації винаходів та технологій, час для впровадження яких ще не настав, і витрачені ресурси десятиліттями не даватимуть віддачі, виявляться омертвленими.

3. Зазначено, що страхувальниками є учасники ЗЕД: фізичні та юридичні особи, зайняті у зовнішньоекономічній діяльності та мають майнові інтереси в країні та за кордоном. Крім того, суб'єктами страхування ЗЕД є страхові посередники (брокери та агенти), компанії страхового сервісу (страхові аудитори, спеціалізовані видавництва та навчальні центри), державні органи, що регулюють страхову діяльність (органи страхового нагляду, судові органи), та об'єднання страховиків. Друга підсистема складається з предмета страхування ЗЕД зовнішньоекономічних ризиків, що виділяються із загальноекономічних, політичних та природних в окрему групу у сфері свого виникнення – зовнішньоекономічної діяльності.

Запропоновано дві системи поділяти на керівну та керовану. При цьому вони впливають одна на одну. Обом з них однаково важливий як прямий, так і зворотний зв'язок. Інститут страхування не може розвиватись без вивчення ризиків ЗЕД, а саме він спрямований на їх подолання. У такий спосіб кожному ризику, що виникає, ЗЕД повинен відповідати якщо не вид, то програма страхування (один або кілька страхових продуктів), що здійснюється на одному або на всіх рівнях керівної підсистеми: державою, страховиками або страхувальниками (в рамках ризик-менеджменту). Система державного регулювання та управління страхуванням ЗЕД має за мету підвищення ефективності ЗЕД, шляхом подолання ризиків ЗЕД, яке має чотири основні етапи своєї реалізації: 1) уникнення ризику за рахунок відмови від ризикової діяльності (це доцільно, якщо витрати на управління ризиком перевищують доходи від ризикової діяльності); 2) зменшення ризику завдяки диверсифікації ризикової діяльності та превентивним заходам на ризиковому об'єкті; 3) самострахування, що виражається у формуванні спеціальних резервних фондів на ризиковому об'єкті (може застосовуватися

до управління невеликими ризиками); 4) страхування як сукупність запобіжних заходів щодо уникнення, зменшення ризиків або прийняття їх на самострахування; організації страхових резервів та механізму перестрахування, що використовуються страховими компаніями.

РОЗДІЛ 5
ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

5.1 Торговельно-політичний механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Значення зовнішнього фактора для економічного зростання доведено теорією та багаторазово підтверджено практикою. Уже накопичений досвід свідчить: можна і необхідно використовувати зовнішні економічні зв'язки для активізації власного потенціалу країни, не підмінюючи його, приносячи у вітчизняну економіку нові технології, досвід ринкового господарювання, забезпечуючи приріст національного багатства за рахунок товарообміну та залучення закордонного капіталу. Безсумнівно, основою майбутнього процвітання України слугуватимуть найширші внутрішні резерви – людські, інтелектуальні, матеріальні, але з підвищенням значущості відстеження загальносвітових тенденцій, вивченням іноземного досвіду.

В усіх країнах світу уряди як стимулюють зовнішньоекономічну діяльність, так і регулюють її, впливаючи на формування певних механізмів розвитку торгових зв'язків, керуючись національними інтересами. У такий спосіб підвищується ефективність національної економіки та прискорюється процес інтегрування її в уніфікований світовий простір, у рамках якого забезпечується стабільна та передбачувана експортна та імпортна діяльність.

У комплексі торгово-політичних заходів урядів регулювання зазвичай спрямовано на захист внутрішнього ринку від «надмірної конкуренції» постачальників іноземних товарів та послуг, тобто регулювання імпорту, і навіть залучення іноземного капіталу для підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Як заходи щодо регулювання імпорту іноземними державами, застосовуються митні збори, внутрішні податки, акцизи, технічні бар'єри та інші торгово-політичні

засоби, що обмежують шляхи та обсяги ввезення традиційних товарів. Не менш важливим є завдання держави щодо створення сприятливого економічного та правового режимів, що забезпечують стабільність та передбачуваність масштабних довгострокових іноземних інвестицій, а також доступність їх для національних виробників. Усе це зрештою має сприяти розвитку та підвищенню ефективності зовнішньої торгівлі.

Однак найбільш ефективним засобом мобілізації потенціалу країни з метою підвищення її конкурентоспроможності та розвитку процесів імпортозаміщення, є експорт. Тому цей розділ дослідження присвячено саме проблемам державного регулювання експортної діяльності за кордоном.

Вивчення сучасного досвіду державного регулювання експорту на прикладі провідних країн світу і, особливо, іноземних країн, схожих з Україною за державним устроєм та товарною структурою експорту (насамперед Австралії, Канади та Нігерії), дає змогу установити низку напрямів діяльності у цій галузі урядів та організацій, на яких покладено завдання формування та вдосконалення регулювання зовнішньої торгівлі за умов переходу української економіки до ринкової системи господарства.

Економічні цілі державного регулювання експорту різноманітні. Серед них, насамперед, необхідно вказати на прагнення урядів:

– захистити природні ресурси від виснаження, шляхом обмеження вивезення необробленої сировини;

– поступово перейти до використання конкурентних переваг вищого ступеня, оптимізуючи експорт сировини, розширюючи вивезення продуктів поглибленої переробки та готових виробів, тобто трудомісткої та технікомісткої продукції;

– забезпечити пріоритетне постачання сировини, новітніх обладнання, техніки та матеріалів вітчизняних підприємств;

– підтримати зайнятість населення та безперебійне постачання його необхідними товарами належної якості за помірними цінами;

– обмежити вивезення товарів, що забезпечують національну безпеку, а також тих, виготовлення яких субсидується державою для задоволення внутрішніх потреб країни;

– збільшити валютну виручку від експорту та суворо контролювати її надходження.

Масштаби та форми державного регулювання експорту залежать безпосередньо від напрямів реалізації економічної політики уряду та від ефективності комерційної практики підприємців.

Державне регулювання експорту в іноземних країнах будується на двох принципах – обмеження експортних поставок, що несуть загрозу економічній безпеці країни, та заохочення експортної діяльності конкурентоспроможних виробництв.

Основними інструментами державної політики є обмеження експорту. У багатьох країнах світу з міркувань національної безпеки на низку продуктів запроваджуються обмеження щодо експорту. Ці обмеження стосуються, насамперед, продукції, неконтрольовані постачання якої в умовах приватного господарювання та політичної нестабільності, можна використовувати як у цивільних, так і у військових інтересах (ракетна техніка, ряд хімічних сполук, біологічних субстанцій та ін.), низка макротехнологій.

У більшості країн також регулюються поставки за кордон особливо небезпечних продуктів на користь охорони здоров’я людей, тваринного та рослинного світу, предметів, що становлять національну культурну, історичну або археологічну цінність, рідкісних видів тварин та рослин, яким загрожує зникнення (останнє також відповідно до спеціальної міжнародної конвенції).

В умовах повсюдного застосування державами протекціоністських заходів для убезпечення внутрішнього ринку від надмірного припливу іноземних товарів, що ускладнюють збут вітчизняної продукції, чимало країн зіткнулися з необхідністю регулювання експорту багатьох своїх

напівфабрикатів та готових виробів (насамперед текстилю та одягу, чорних металів, низки продуктів сільського господарства). Таке регулювання проводиться фактично з ініціативи країн-імпортерів на основі відповідних багатосторонніх та двосторонніх товарних угод (т. зв. добровільні самообмеження експорту конкретних товарів). У деяких країнах, що випускають і постачають на світовий ринок у значних масштабах конкурентоспроможні промислові товари, зокрема в Японії, Республіці Кореї, вимоги країн, що імпортують, стали головною причиною, що спонукає до регулювання національного експорту.

Нині 90 % світової торгівлі товарами, послугами та інтелектуальною власністю регулюється міжнародними угодами [45]. Зокрема, під егідою Генеральної угоди про тарифи та торгівлю (GATT) діє міжнародна угода з торгівлі текстильними товарами, в якій бере участь понад 40 країн, що регламентує 4/5 світової торгівлі текстилем та одягом. З інших багатосторонніх документів, що регулюють експорт, можна відзначити угоди щодо молочних продуктів та м’яса (також у рамках GATT); з пшениці (розроблялося значною мірою на загальних конференціях ООН); з цукру, кави, какао та каучуку (у рамках Конференції ООН з торгівлі та розвитку) [41, с. 42]. Основним завданням цих угод є розробка заходів щодо узгодження поставок та закупівель, підтримки світових цін, маневрування запасами. Утім, заходи розроблялися з урахуванням вивчення та прогнозування розвитку товарних ринків, де вони завжди виявлялися досить ефективними.

Менш відомі широкому загалу часті випадки у закордонній торговій практиці, коли уряди країн з ринковою економікою регулюють експорт, аби запобігти впливу погіршення умов зовнішньої торгівлі на економічну діяльність національних постачальників. У цьому випадку, по-перше, державне регулювання може полягати у навмисному обмеженні експорту певних товарів за умов, коли:

– надмірне постачання призведе до зниження світових цін;

– порівняно низькі контрактні ціни часто породжують звинувачення у демпінгу та відповідні санкції;

– невисока якість окремих товарів, що вивозяться, дискредитує національну продукцію тієї чи іншої галузі.

Однак такі обмеження можуть вплинути на експортерів з двох сторін: з одного боку, захистити їх від втрати прибутків, з іншого – обмежує їхні економічні інтереси для стабілізації ситуації на світовому ринку.

По-друге, уряди, втручаючись у розвиток національного експорту, перерозподіляють податковий тягар на користь «своїх» підприємців, і фактично переносять частину податків з експортерів на закордонних імпортерів [98].

У такий спосіб сформований на сьогодні механізм державного регулювання експорту і двох компонентів. Одним із них є багатосторонні угоди, покликані координувати торговельну політику країн, що експортують (і імпортують), і впорядкувати постачання та закупівлю товарів в умовах ринкової стихії та егоїстичних інтересів приватних підприємців, зокрема монополістів. Прикладом такого регулювання може бути багаторічна діяльність 13 основних нафтовидобувних країн-членів ОПЕК, що спільно визначають загальні обсяги видобутку та експорту нафти (з урахуванням попиту та інших обставин), та встановлюють відповідні національні квоти, що суттєво впливає на рівень світових цін. Багатосторонні відносини, крім того, розширюють можливості урядів у пошуках компромісів між суперниками та одночасно взаємно зацікавленими на ринках одна одної країнами, а також дозволяють спільно брати участь у переговорах і, тим самим, змінювати співвідношення сил у процесі вироблення зустрічних зобов’язань.

Водночас головною ланкою у механізмі сучасного регулювання експорту, як і раніше, є заходи національних урядів, які приймаються з їхньої ініціативи в рамках міжнародних торгових прав, а нерідко – за такими рамками. Розробка та втілення в життя цих заходів мають свою специфіку.

Майже у всіх країнах із ринковою економікою регулювання експорту здійснюється за тісної співпраці, з одного боку, органів державної влади з об'єднаннями підприємців, а з іншого – між центральними та місцевими державними органами. У низці країн державні установи тісно співпрацюють у розглянутій галузі також з профспілковими організаціями, особливо, якщо пропозиції, що розробляються, можуть торкнутися внутрішнього ринку споживчих товарів. Співпраця офіційних та ділових кіл у галузі регулювання експорту досягається шляхом періодичного обговорення пропозицій щодо вдосконалення системи регулювання. Пропозиції готуються міністерствами та іншими державними установами, спілками підприємців шляхом:

– створення постійно діючих консультативних рад із спільним представництвом на високому рівні;

– фактичної передачі частини функцій для введення цих пропозицій у галузі регламентування експорту.

Регулярно підтримувані контакти керівництва центральних та місцевих органів влади активізуються щоразу, коли йдеться про доцільність установлення, заміни чи скасування будь-яких обмежень на експорт. У більшості країн переважно центральні органи державної влади мають повноваження регулювати весь експорт. Однак роль регіонів у розвитку зовнішньоекономічної діяльності країн щорічно зростає. Наприклад, у Канаді місцеві органи, відаючи на своїй території питаннями внутрішньої торгівлі та використання природних ресурсів, впливають на величину експорту. У низці країн, зокрема в Австралії, законодавством установлено, що центральні органи державної влади не повинні вживати заходів, що дискримінують регіони, але місцеві органи можуть вживати деяких додаткових заходів щодо товарів, що експортуються з їх території (установлювати додаткові податки, стандарти, санітарні та ін. норми). У Нігерії місцеві органи в структурі державної влади можуть видавати розпорядження лише на розвиток законів, й у разі суперечності, останні мають пріоритет [274, с. 97].

У результаті багаторівневого державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності рішення про внесення змін до системи регулювання експорту сприймаються громадськістю, зокрема підприємцями в глибинці, не як адміністрування «зверху», а як необхідний крок, зрозумілий усім і обумовлений загальнонаціональними інтересами, а можливо, ініційований або, принаймні, підтримуваний «знизу».

На особливу увагу заслуговує вибір коштів державного регулювання експорту (розрізняють економічні та адміністративні заходи регулювання), що на перший погляд здається парадоксальним, і викликає певний інтерес у дослідників.

Справа в тому, що до основних, а в низці країн (Японія, Австралія, Нова Зеландія, Швеція та ін.) навіть єдиних, засобів регулювання експорту майже в усіх країнах відносяться адміністративні заходи: пряма заборона експорту, квотування, ліцензування, добровільне самообмеження поставок, обов'язкова сертифікація товарів (іноді їх упаковки і маркування) і самих підприємств-постачальників, установлення мінімальних цін та ін. Ці заходи вибірково регламентують вивезення товарів, тобто діють суворо цілеспрямовано, і до того ж не відповідно до ринкових відносин в економіці, що передбачають, як відомо, свободу підприємництва, ціноутворення та вибору товарів покупцем.

Широке використання адміністративних заходів регулювання експорту в країнах із розвиненим ринковим господарством обумовлено тим, що такі кошти, як свідчить багаторічна практика, є найефективнішими. Вони не залежать від попиту та пропозиції товарів на внутрішньому чи світовому ринку; від різниці у світових та внутрішніх цінах на товари; від частих та часом різких коливань валютних курсів. Крім того, адміністративні заходи регулювання дають змогу урядам впливати на експорт як малих, так і великих приватних компаній, які зокрема є монополістами та мають вільні фінансові кошти.

У результаті в жодній країні, навіть у найрозвиненішій в економічному відношенні, уряди не відмовилися від використання адміністративних заходів, як головного інструменту регулювання експорту. Щоправда масштаби їх застосування в різних країнах неоднакові і змінюються залежно від загального стану господарства, функціонування окремих галузей і пріоритетних напрямів економічної політики урядів [44, с. 9].

Водночас необхідно підкреслити, що порівняно невеликий обсяг застосовуваних адміністративних заходів регулювання експорту заборонного характеру (наприклад, ембарго встановлюється вкрай рідко і, зазвичай, з військово-політичних, екологічних та культурних міркувань, у поєднанні із застосуванням адміністративних заходів у профілактичних цілях, лише для контролю за поставками, а не для їх обмеження) призведе до того, що використання таких засобів регулювання зовнішньоекономічної діяльності не порушує дії ринкового механізму, а навпаки, дозволяє швидко його коригувати у разі виявлення небажаних для суспільства збоїв. У такий спосіб адміністративні заходи в руках урядів держав ставляться на службу ринковому господарству, далекому від досконалості.

Одним із найстаріших і нині найпоширеніших у світі адміністративних засобів регулювання експорту є ліцензування. Використання ліцензування у різноманітних формах дає змогу уряду диференційовано впливати на розвиток зовнішньої торгівлі: на постачання окремих товарів в окремі країни й окремими постачальникам. Усі країни використовують ліцензії як ефективну форму регулювання експорту. Єдиним винятком, можливо, є лише Японія, де особливо застосовується не ліцензування, а добровільне самообмеження експорту. За оцінками її експертів, понад 1/3 японського експорту до США та дещо менша частка експорту до країн ЄС регламентуються саме таким шляхом [100, с. 162].

За допомогою ліцензування можна:

– фактично заборонити вивезення товарів до деяких країн (коли заборону вивезення таких товарів до інших країн не встановлено);

– кількісно обмежити постачання, зокрема у певні періоди, навіть місяці року;

– домагатися дотримання постачальником певного рівня цін та якості товарів;

– установлювати лише контроль за експортом, не впливаючи на його обсяг та географічний напрям (до певного моменту, коли потрібно більш значне втручання).

Тобто ліцензування акумулює у собі всі переваги адміністративних заходів регулювання експорту.

Характерно, що в США застосовуються загалом кілька десятків видів та різновидів експортних ліцензій, призначених для певних країн-імпортерів, для певних товарів та комерційних операцій. Система ліцензування США передбачає, наприклад, те, що товари, на які поширюється режим генеральної ліцензії, тобто коли від експортера потрібно один раз отримати дозвіл від міністерства торгівлі на багато поставок товарів (застосовується 17 видів таких ліцензій), можуть експортуватися до низки країн лише за індивідуальною ліцензією [83, с. 66].

У Республіці Корея ліцензуванню підлягають усі комерційні постачання товарів. Щоправда, діє ліберальна система – автоматичне ліцензування, що вимагає лише подання відповідної заяви у простій формі: при хорошій організації (швидкому розгляді та схваленні заяви), ця система не створює труднощів для експортерів, але весь експорт знаходиться «під ковпаком» у державних установ [62, с. 58].

Необхідно також зазначити, що у багатьох країнах, зокрема в Японії, Новій Зеландії, Бразилії, Республіці Корея, розподіл експорту, що ліцензується, між фірмами-постачальниками (і контроль за встановленням у контрактах оптимальних цін) здійснюється не державними установами, а галузевими спілками підприємців. Державні установи лише оформлюють видачу ліцензій відповідно до рекомендацій цих спілок. Така система регулювання експорту застосовується найчастіше щодо товарів, які є

ключовими позиціями національного експорту, або реалізуються в умовах сильної конкуренції та протекціоністських імпортних обмежень, або потребують сертифікації якості.

Економічні заходи державного регулювання експорту, які діють через механізм цін, тобто обумовлюють додаткові витрати в постачальника товарів іноземних країн і цим обмежують їх вивезення, застосовують у країнах ринкової економіки зазвичай у невеликих масштабах. З іншого боку, вплив економічних коштів на розвиток експорту проявляється із запізненням, і тому вони, за рідкісним винятком, ще не спроможні слугувати оперативним інструментом регулювання.

З економічних заходів регулювання експорту найчастіше застосовуються податки, у низці країн – невеликі збори з експортних операцій, у деяких, включаючи КНР, – експортні тарифи, що містять кілька позицій. Податки при постачанні товарів стягуються переважно в країнах, що розвиваються, причому сьогодні з невеликої кількості позицій: у Єгипті – з дев'яти (необроблених шкір і шкур, залізної руди, брухту чорних і кольорових металів, старовинних творів мистецтва тощо); у Колумбії – з семи (кави, соєвих бобів, необробленого цукру, деяких зернових та ін.); у Бразилії та Бангладеші – з однієї (необроблених шкір та шкур) позиції товарів.

Різноманітність податків і зборів з експортерів Аргентини і значна їх сума (на початку 90-х рр. досягла близько 10 % вартості експорту країни, а раніше – ще більшої величини) обумовлені не потребами в розвитку експорту, а економічною політикою країни загалом. Ці заходи дозволяють мобілізувати кошти для фінансування певних установ та програм, підтримати помірний та стабільний рівень цін на особливо необхідні для внутрішнього ринку сільськогосподарські товари [132, с. 49].

Найбільша ставка податку встановлена на експорт олійних культур (понад 15 %), за якими Аргентина виступає провідним постачальником у світі, і через це бере участь у формуванні світової ціни. Стягуючи цей

податок, який експортери зазвичай включають у контрактні ціни, держава домагається того, що кінцевим платником аргентинського податку стає іноземний споживач олійних культур.

Наявність спільного у створенні державного регулювання експорту у країнах не усуває того, що у низці держав є свої особливості. Останні також заслуговують на увагу, оскільки зумовлені інтересами зміцнення позицій національних підприємців на світовому ринку в обставинах гострої конкуренції.

Зокрема, у багатьох переважно промислово розвинених країнах, зокрема, в Австралії, Новій Зеландії, Канаді та Швеції, монопольне право на постачання певних товарів надано відповідним галузевим організаціям підприємців. Вони виступають на світовому ринку через приватні торгові компанії або самостійно, як торгові посередники або створюють в іноземних країнах свою збутову мережу. Такі організації, які покликані сприяти розширенню експорту (які зокрема активно займаються цією діяльністю), одночасно самі здійснюють її регулювання, а саме обмежують експорт у розумних рамках на окремих товарних ринках в окремі періоди, з метою створення сприятливих умов для більшості експортерів.

Найбільш розвинена така форма регулювання експорту сільськогосподарських товарів із Нової Зеландії. Монопольне право на вивіз молочних продуктів (щорічно поставляється близько 700 тис. тонн з 800 тис. тонн, що виробляються в країні, і покривається близько 25 % світового експорту) має Новозеландське управління молочних продуктів, що функціонує винятково за рахунок торгових відрахувань. Управління скуповує молочні продукти у переробних підприємств та реалізує їх за кордоном через свою потужну збутову мережу, що складається з 60 фірм у 100 країнах. Аналогічне Національне управління з вовни має право виступу на міжнародних товарних аукціонах [71, с. 22].

У деяких країнах монопольне право на експорт окремих товарів надається безпосередньо державними установами чи приватними

компаніями. У Швеції виняткове право на експорт алкоголю надано Корпорації вин та спиртних напоїв. У Єгипті експорт бавовни здійснюється шістьма, а рису – однією державними торговими компаніями [85, с. 219].

У Японії право контролю над дотриманням добровільного самообмеження експорту (основний засіб його регулювання) щодо низки товарів надано безпосередньо експортним картелям. Цим правом користуються, наприклад, відповідні картелі при постачанні фаянсових та фарфорових виробів у США, Канаду та Великобританію [132, с. 48].

Передаючи функції регулювання експорту об'єднанням підприємців, держава дає змогу представницьким організаціям ділових кіл самим формувати оптимальні умови розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Поряд із загальною тенденцією до лібералізації зовнішньої торгівлі, що охоплює і експорт, діяльність урядів у частині його регулювання поширюється на деякі сфери, які не так давно вважалися справою винятково самих підприємців. Зокрема, захисні заходи щодо запобігання недобросовісній комерційній практиці, що отримала порівняно широкий розвиток на світовому ринку, не завжди є достатньо обґрунтованими. Тому однією з порівняно нових сфер державного регулювання експорту в багатьох країнах став рівень цін товарів, що поставляються. Регулювання рівня цін здійснюється за декількома напрямами, і кожен з них, безперечно, становить практичний інтерес.

Офіційна влада, наприклад, у КНР, Бразилії, Єгипті, контролює вивезення товарів, за якими країна займає становище провідного постачальника, для того, щоб збільшення експорту не призвело до зниження світових цін на них, а отже, не зменшувало валютну ефективність експорту. У КНР з цією метою ліцензується вивезення пантів, свинячих кишок, мережив, в'язань та плетив ручної роботи, важкої води, білого та жовтого фосфору, рідкісноземельних металів [177].

Крім того, державні організації, зазвичай митні, контролюють декларовані контрактні ціни на певні товари, порівнюючи їх з «еталоном»,

що регулярно представляється експертами зовнішньоторговельних установ, щоб окремі постачальники не занижували ціни, позбавляючи не лише себе та країну частини можливої валютної виручки, а й не погіршували умови реалізації аналогічних товарів для інших, іноді більших національних постачальників. Такий контроль існує, наприклад, у Єгипті під час експорту низки сільськогосподарських продуктів, що поширюється і на постачальників, які забезпечують продовольством іноземні судна в єгипетських портах. Так само чинить і влада Бразилії при ліцензуванні експорту кави, що є однією з найважливіших етапів вивезення, і влада Нігерії щодо експорту низки видів сировини та напівфабрикатів.

Установлений порядок контролю за цінами призведе, з одного боку, до заборони експорту за відносно низькою ціною, з іншого – припускає, що експортер має подати владі обґрунтування причин такої ціни, і якщо останні виявляться досить переконливими, то постачання товару дозволяється. У країнах, постачальники яких порівняно часто звинувачуються у демпінгу і, тим самим, своєю протиправною діяльністю кидають тінь на інших національних експортерів, державні органи гласно (або негласно) встановлюють контроль за мінімальним рівнем цін, щоб скоротити кількість таких звинувачень. Наприклад, у Республіці Корея з цією метою контролюються контрактні ціни на відеомагнітофони, автомобільні покришки та деякі інші промислові товари. У Нігерії цей контроль покладено на державний орган – Раду сприяння розвитку експорту, членами якої є представники офіційних та ділових кіл, зокрема Торгової палати та Асоціації промисловців.

Одним із перших акцентував увагу на цю проблему японський уряд уже незабаром після закінчення Другої світової війни, оскільки відносно дешеві, але не завжди доброякісні вироби з маркою «Зроблено в Японії» зумовлювали чималі труднощі для збільшення експорту. Ще 50-х роках у країні близько 500 видів промислової продукції, зокрема понад 200 машинно-технічних виробів, підлягали обов’язковому контролю під час експорту

[97, с. 219]. Товари, які не задовольняли вимогам офіційних інспекторів, не допускалися до вивезення, і до того ж на них ставилося спеціальне тавро, що забороняло вивезення за кордон. Уведення такого жорсткого контролю незабаром дало позитивні результати, проте контроль за якістю багатьох видів промислової продукції (машинно-технічної, легкої, харчової та фармацевтичної промисловості) зберігається дотепер і навіть поширюється на деякі вживані товари, наприклад, на потримані автомобілі.

Державний контроль за якістю продукції, що експортується, здійснюваний службами зі стандартизації та сертифікації, спеціальними лабораторіями та дослідницькими інститутами, встановлений і в багатьох менш розвинених у промисловому відношенні країнах, ніж Японія, і навіть у деяких економічно найменш розвинених, таких, наприклад, як Бангладеш (на низку сільськогосподарських товарів та вироби електроніки).

У більшості випадків контроль за якістю продукції здійснюється прямо перед відвантаженням товару, рідше – під час упаковки останнього, але в окремих випадках, особливо при постачанні технічно складного або капіталомісткого обладнання, – на стадії виробництва.

Система державного контролю за якістю експортованих товарів у деяких країнах (в Австралії, Нігерії) передбачає не тільки сертифікацію продукції, але і реєстрацію фірм, що заслуговують на довіру, – її постачальників. Реєстрації зазвичай передує обстеження умов виробництва на підприємствах фірм – претендентів стати експортерами, та відповідності їх вимогам. До речі, фінансування цієї системи контролю, яка зрештою відповідає інтересам більшості експортерів, часто здійснюється спільно державою та підприємцями.

Однак політика обмеження щодо експорту в іноземних країнах вдало поєднується з політикою заохочення учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Сучасний механізм державного стимулювання експорту розвинених країн світу характеризується великою різноманітністю форм та активною

участю держави у розвитку експорту. Витрати держави на цей вид діяльності зростають постійно, при цьому вони окуповуються зростанням доходів від зовнішньої торгівлі, збільшенням виробництва та зайнятості, зростанням надходжень від податків та раціональнішим розвитком економіки.

Одним з головних інструментів стимулювання експорту розвинених країн є державне кредитування експорту. Поряд із комерційними банками, надання експортних кредитів дедалі більше здійснює сама держава, встановлюючи нижчі ставки за експортними кредитами та подовжуючи терміни кредитування експорту. У більшості країн створені спеціальні державні організації, банки та фонди, що надають кредити для експорту насамперед тих товарів, реалізація яких потребує довгострокового фінансування, здебільшого машин та обладнання. Пільгове державне кредитування експорту набуло широкого поширення як у розвинених капіталістичних, так і в країнах, що розвиваються. У багатьох країн частка кредитованого державою експорту перевищує 1/3 його загальної вартості [51, с. 44].

На додаток до цього чимало країн ввели в практику різні форми кредитування експорту, що базується на використання державних та приватних фінансових коштів, рефінансування частини експортних кредитів, що надаються комерційними банками, субсидування різниці між пільговими ставками та поточною ринковою ставкою за кредитами (при експорті до країн, що розвиваються).

Обсяг прямого державного та здійснюваного з державною підтримкою приватного кредитування експорту збільшується швидкими темпами та вже досяг значних розмірів.

З метою стимулювання експорту, західні держави широко використовують кошти, що надаються країнам каналами допомоги. Політичні й економічні інтереси країн, які зумовлюють те, що вони надаються на більш пільгових умовах, аніж експортні кредити. Терміни їх

погашення становлять десять років і більше, а видаються вони під низькі відсотки або зовсім безвідсотково.

Переважна частина фінансових коштів, що надаються країнам каналами допомоги, тісно пов'язана з постачанням продукції та послуг компаніями розвинених капіталістичних держав. Загалом частка цих коштів, що використовується прямо на фінансування експортних поставок, оцінюється приблизно від їх загального обсягу. Суттєве значення допомоги з погляду формування експорту полягає у тому, що її механізм створює умови подальшого збільшення комерційного експорту з країн-донорів. За допомогою різних видів допомоги, розвинені капіталістичні країни фінансують близько 1/10 свого експорту до країн, що розвиваються. Зростання позик і кредитів, що є важливим фактором розширення експорту з розвинених капіталістичних країн до країн, що розвиваються, призвело до утворення великої зовнішньої заборгованості, що склала до 2000 року 1,3 трлн доларів.

До інших найпоширеніших інструментів стимулювання експорту слід віднести його страхування, здійснюване у вигляді державного страхування експортних кредитів. Урядові гарантії, що є значною підтримкою конкурентної боротьби, дають змогу комерційним банкам надавати постачальникам пільгові кредити, оскільки державі грозить ризик неотримання платежу.

Воно охоплює не лише значну частину комерційних, а й чимало інших видів політичних ризиків: неотримання платежу від імпортера, затримка постачання товару, зміни валютного та ліцензійного контролю в країні-імпортері, експропріація власності, державні перевороти тощо. За останні роки сфера страхування експорту значно розширилася [197, с. 58]. Багато розвинених капіталістичних країн стали надавати гарантії на випадок різкого збільшення цін на сировину та компоненти у процесі виконання замовлень на випадок значних змін курсів валют.

Операції зі страхування експорту здійснюють або спеціально створені для цього державні установи, або державні організації, що займаються кредитуванням експорту. У США – Експортно-імпортний банк, у Великій Британії – Департамент гарантій експортних кредитів. У деяких країнах Західної Європи (ФРН, Бельгія) функції державного страхування експорту покладено на приватні страхові компанії, які здійснюють ці операції за рахунок коштів, що надаються державою.

Широко поширеною формою стимулювання експорту є різні види податкових пільг для експортерів. Використання різноманітних податкових пільг зазвичай залежить від податкової системи, що застосовується в країні. У країнах, де домінує пряме оподаткування, наприклад, у США та Австралії, експортерам надаються різні знижки з податку на доходи чи відстрочки, зокрема щодо сплати залежно від суми експорту чи темпів зростання експортних операцій. Експортери можуть також створювати неоподатковувані фонди розвитку збуту, спрямовувати частину своїх доходів на реклами та інші види сприяння експорту, які також звільняються від сплати податку.

У тих країнах, де основними є непрямі податки, зокрема в країнах Західної Європи, основною формою податкових пільг експортерам є звільнення експортерів від сплати непрямих податків. Правила GATT (СОТ) допускають можливість надання експортерам пільг у частині непрямого оподаткування, щоб уникнути подвійного оподаткування, оскільки вивезені товари зазвичай оподатковуються у країні-імпортері [98].

Поширеною та найбільш агресивною формою стимулювання експорту є його пряме субсидування. Субсидування експорту дає змогу експортеру значно знизити ціну товару, найчастіше нижче собівартості, створює необґрунтовані переваги експортерам на ринку, і тому розглядається міжнародною торговою практикою як один із недобросовісних методів ведення конкурентної боротьби.

Субсидування експорту, що жорстко регламентується правилами укладеної в рамках GATT (СОТ) Угоди про субсидії та компенсаційні мита, зазвичай використовується в тих секторах міжнародної торгівлі, які відчувають найсильнішу конкуренцію. Найбільш широко вона застосовується для форсування збуту сільськогосподарської продукції (до субсидування сільськогосподарського експорту широко вдаються США та ЄС), а також при продажі деяких видів машин та обладнання, зокрема суден та літаків (США, Японія, Великобританія, Франція, ФРН, Швеція).

Зрештою, державний апарат багатьох країн надає різні види організаційного та інформаційного сприяння експортній діяльності національних підприємств. Такими видами допомоги експортерам є організація торгових виставок і ярмарків, скомандування торгових місій іноземних країн, надання практичної допомоги з боку апарату посольств, забезпечення фірм торговельно-економічною інформацією.

На основі проведеного аналізу доцільно виділити закономірності формування сучасного механізму регулювання експорту за кордоном, з метою визначення ефективних способів та засобів регулювання експорту, які можуть бути прийняті до впровадження в Україні. До основних способів державного регулювання експорту в іноземних країнах слід віднести обмеження обсягів експорту та заохочення експортерів, до основних засобів – економічні та адміністративні заходи, до суб’єктів регулювання – центральні та регіональні органи державної влади та об’єднання підприємців (рис. 3.1). Їх доцільність обґрунтована частотою упровадження в іноземних країнах, гнучкістю та тривалістю ефективної дії у часі.

5.2 Підхід до формування державної політики експортного орієнтування зовнішньоекономічної діяльності

Причини виникнення феномену прискореного розвитку Китаю тісно пов’язані із загальним ходом економічних реформ у країні та поступово

зростаючою відкритістю економіки КНР по відношенню до світового простору. Аналіз здійснення зовнішньоекономічної діяльності у країні, економіка якої характеризується високими темпами зростання, а економічна культура схожа з українською, дозволяє визначити основні позитивні та негативні для розвитку народного господарства України результати, що виникають при здійсненні експортної політики, а також оцінити ефективність тих чи інших заходів державного регулювання експорту.

Необхідність реформування системи зовнішньоекономічного розвитку Китаю була обумовлена низкою причин. Зокрема, до кінця 70-х років склалася система жорстко централізованого управління зовнішньої торгівлі КНР, що характеризувалася монополізмом Міністерства зовнішньої торгівлі (МЗТ), ізоляцією безпосередніх виробників та споживачів експортно-імпортної продукції від зовнішнього ринку, відсутністю їх зв'язку з промисловістю та торгівлею, будь-яких стимулів до розширення експорту, підвищення якості товарів, жорстким директивним плануванням, уповільнювала розвиток галузей, слугувала гальмом на шляху прискорення перетворень, підвищення життєвого рівня народу.

Процес становлення та розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Китаї можна умовно розбити на чотири етапи – етапи реформ зовнішньоекономічних відносин, які характеризуються реалізацією певного механізму державного регулювання та рівнем розвитку експортної діяльності країни залежно від його ефективності (рис. 5.1).

На першому етапі реформ зовнішньоекономічної діяльності Китаю (1979–1984 рр.) були поставлені цілі створення сприятливих умов для розвитку експорту, диверсифікації форм та методів зовнішньої торгівлі, підвищення активності місцевих органів влади, галузевих міністерств та промислових підприємств щодо розвитку експортної бази, налагодження тісних зв'язків між промисловістю і зовнішньою торгівлею. Стратегічною лінією реформ на цьому етапі стала децентралізація системи управління зовнішньоекономічним комплексом, позбавлення МЗТ і підлеглих йому

зовнішньоторговельних компаній монопольного права на здійснення експортно-імпортних операцій.

Процес децентралізації управління зовнішньою торгівлею здійснювався у Китаї за двома напрямами: галузевим та регіональним.

У галузевому напрямі це виявлялося у реалізації наступних заходів:

1. Створення торгово-промислових об'єднань (під егідою промислових відомств чи МЗТ) чи спільно керованих компаній із чітким поділом функцій: промислові підприємства відповідали за організацію виробництва експортної продукції, а зовнішньоторговельні компанії – за її збут на світовому ринку при солідарній відповідальності за прибутки та збитки. З 1982 р. робилися спроби інтеграції промислових підприємств, збутових організацій та зовнішньоторговельних компаній у великі загальнодержавні об'єднання, що підпорядковуються безпосередньо Держраді (уряду) КНР. Серед них – Китайська державна суднобудівна компанія, Китайська компанія автомобільної промисловості, Китайська нафтохімічна компанія.

2. Передача частини товарної номенклатури зовнішньоторговельних компаній системи МЗТ спеціалізованим компаніям галузевих міністерств (машини та обладнання, продукція металургійної промисловості та ін.). У 1980 р. Держрада КНР ухвалила рішення про надання права виходу на зовнішній ринок великим і середнім промисловим підприємствам. До початку 1986 р. таких підприємств та організацій налічувалось, щоправда, не так вже й багато – близько 130 млн, близько 2 % їх загальної кількості по країні. Характерною особливістю було те, що підприємства, які отримали права на здійснення зовнішньоторговельних операцій, не вийшли повністю з-під контролю зовнішньоторговельного відомства. Питання про їх фінансову самостійність вирішувалося по-різному у кожному конкретному разі.

Види обмеження	Методи обмеження	Види обмеження	Методи обмеження
за обсягом	– обмеження у рамках багатосторонніх угод; – обмеження за видами товару національної безпеки країни, здоров'я людей; національної культури	кредитування	державне кредитування; комерційне кредитування; змішане кредитування; кредитування за каналами допомоги
за цінами	– установлення оптимального рівня цін (на основні позиції провідних світових конкуренток); – установлення мінімального рівня цін; – установлення максимального рівня цін	страхування експортних кредитів та контрактів	Надання держустановами, уповноваженими банками або приватними компаніями можливості страхування за рахунок державних коштів
за якістю	– контроль якості експорту, зокрема, упаковки та маркування (служби сертифікації, стандартизації, спеціальні лабораторії та дослідницькі інститути); – реєстрація постачальників, які заслуговують на довіру	податкові пільги	– пільги на податки; – відстрочення сплати; – створення неоподатковуваних податком фондів розвитку збуту; – звільнення від сплати податків (при непрямому оподаткуванні)
		субсидування експорту	висновок у рамках СОТ Угоди про субсидії та компенсаційні мита, що регламентується Урядом
		організаційне та інформаційне сприяння	торгові виставки, ярмарки, торгові місії, рекламні брошури та ін.

Рис. 5.1 Основні засоби та способи державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності

У рамках другого напряму децентралізації – регіонального, починаючи з 1979 р., усі провінції, міста центрального підпорядкування та автономні райони, а також низка створених відкритих економічних районів отримали різною мірою автономію у здійсненні зовнішньої торгівлі. Це виявлялося у створенні на цих територіях управлінь із зовнішньої торгівлі і зовнішньоторговельних підприємств, які перебувають значною мірою у підпорядкуванні місцевих адміністративних органів.

Було розширено також повноваження місцевих відділень генеральних компаній. Відтоді у розпорядження провінційної влади стала надходити певна частина інвалютної виручки підприємств (залежно від експортного товару – у середньому близько 30 %). За даними китайських дослідників, до 1984 року в країні налічувалося понад 820 зовнішньоторговельних компаній провінційного рівня і вище, переважна частина яких була створена після 1979 року [271].

Процес децентралізації управління, що розгорнувся на початку 80-х років, тривав паралельно зі зміцненням контролю на макрорівні. У 1982 р. було перебудовано систему державного управління зовнішньою торгівлею, що збереглася, переважно, без змін дотепер. Унаслідок злиття низки організацій та відомств, було утворено Міністерство зовнішніх економічних зв’язків та зовнішньої торгівлі (МЗЕЗіЗТ), яке стало центральним елементом системи управління галуззю. Одночасно збільшилася кількість компаній МЗЕЗіЗТ, які зберегли за собою експорт основних стратегічних товарів.

Важливим чинником розвитку зовнішньоторговельного потенціалу стало якісне та кількісне зростання сільських та селищних промислових підприємств, що працюють на експорт. Якщо у 1980 р. таких підприємств налічувалося 1,5 тис., то у 1988 р. – близько 200 тис., їх понад 2/3 – у провінції Гуандун. Валютна виручка від своєї діяльності становила у 1988 р. понад 5 млрд дол. [258].

Отже, у 80-х роках для розвитку експорту були штучно створені пільгові фінансові умови, які не забарилися позначитися на його результатах у бік підвищення якості експортної продукції та диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків. Однак «надмірна» децентралізація обумовила безліч проблем:

– загострення конкуренції між китайськими компаніями на зовнішньому ринку та, як результат, зменшення валютних надходжень від експорту;

– зростання імпортних цін;

– порушення зв'язків вітчизняних фірм, що склалися, з іноземними контрагентами;

– збільшення масштабів «паралельного» експорту (нелегального чи напівлегального вивезення товарів, значною мірою через Гонконг);

– превалювання місцевих та відомчих інтересів;

– нестача кваліфікованих кадрів;

– надприбутковість сировинної орієнтації китайського експорту.

Центральна влада, прагнучи посилити контроль, запровадила систему ліцензування зовнішньоторговельних операцій, і з 1982 р. ліцензії видавалися МЗТ, зазвичай, на півроку і поширювалися на 81 найменування товару [96]. Слід зазначити, що ідея радикального розширення господарської самостійності лише трохи зачепила підприємства, які виробляють експортну продукцію. Реформа на початку 80-х рр. майже не стимулювала розширення застосування елементів господарського розрахунку і самофінансування у діяльності зовнішньоторговельних підприємств. Проте зміна структури управління зовнішньої торгівлею Китаю на цьому етапі заклала основу розвитку експортної діяльності у країні.

За таких умов у Китаї розпочався другий етап реформи зовнішньої торгівлі (1984–1987 рр.). Були зроблені кроки у напрямі розмежування функцій між державними адміністративними органами та господарськими організаціями, широкого використання економічних методів управління, з

досягнення самостійності зовнішньоторговельних компаній [271]. Важливим напрямом реформ у ці роки стало поширення системи агентських угод, в якій зовнішньоторговельні компанії сподівалися використати функції посередників (агентів) промислових підприємств під час здійснення ними зовнішньоторговельних операцій. Передбачалося замінити систему єдиних державних закупівель експортних товарів системою контрактів між виробниками експортної та споживачами імпортної продукції, з одного боку, та зовнішньоторговельними компаніями – з іншого, останні отримували за свої послуги комісійну винагороду. Однією з головних ідей системи агентських угод стало перенесення тягаря збитків від зовнішньої торгівлі з держбюджету на плечі підприємств.

Серйозні зміни торкнулися планування зовнішньої торгівлі. З 1985 р. МЗЕЗ та ЗТ припинило складання планів закупівлі експортних товарів, ввівши два рівні планування: директивне (щодо найважливіших стратегічних товарів) та непряме (при експорті на основі заявок підприємств, на підставі експортної квоти та інших умов).

Місцевим органам державної влади було делеговано частину функцій МЗЕЗ та ЗТ щодо видачі експортних та імпортних ліцензій. Розширився перелік товарів, експорт яких здійснювався винятково за ліцензією (до початку 1986 року – до 235 найменувань) [298]. На ці товари припадало 54 % китайського експорту та близько третини імпорту [271]. При цьому значно посилився ліцензійний контроль за імпортом низки споживчих товарів тривалого призначення.

Важливим інструментом регулювання зовнішньої торгівлі став митний тариф. У 1985 р. Держрада КНР затвердила «Положення про імпортні та експортні мита КНР» (у 1987 і 1992 рр. до нього були внесені зміни та доповнення) і як їх складова частина, – імпортний та експортний митний тариф. Загалом новий тариф мав протекціоністський характер. Незважаючи на те, що рівень ставок з імпорту був знижений (в середньому на 10 %), ставки мит на товари, що ввозяться, аналогічні виробленим усередині країни,

підвищилися. Більшість товарів, що вивозяться з Китаю, було звільнено від податків, виняток склала група сировинних товарів з високою експортною ефективністю – вугілля, лікарська сировина тощо.

До середини 80-х років у результаті різкого розширення імпорту низки товарів, зокрема промислової сировини та напівфабрикатів, машин та обладнання, споживчих товарів тривалого користування, виник дисбаланс у зовнішній торгівлі країни. Становище посилювалося зайвою децентралізацією управління зовнішньої торгівлі та значним послабленням державного імпортного контролю. Поширилися спекулятивні операції із перепродажу споживчих товарів у внутрішніх районах країни за завищеними цінами.

Погіршення умов торгівлі в середині 80-х років, рекордне зростання товарного дефіциту змусило китайське керівництво посилити контроль над експортно-імпортними операціями та використанням інвалюти, частково повернутися до адміністративних методів управління.

Наприкінці 1985 р. МЗЕЗ і ЗТ прийняло постанову щодо упорядкування діяльності зовнішньоторговельних компаній. За ними було закріплено певну товарну номенклатуру, обов’язковою стала наявність експортного плану, реєстрація в місцевому управлінні із зовнішньої торгівлі. Компаніями нижче за провінційний рівень взагалі заборонялося займатися зовнішньоторговельними операціями.

Усе це обумовило формування третього етапу реформи зовнішньої торгівлі. Основним змістом цього етапу реформ Китаю з 1988 р. стало впровадження системи підрядної відповідальності провінцій, відповідно до якої для них установлювалися незмінні протягом трьох років (в середньому 75 %) показники валютних відрахувань до центрального органу державної влади. Більшість зовнішньоторговельних компаній передавалися у ведення провінційної влади, яка отримала право самостійно визначати для них норми валютних відрахувань. Заморожувалися розміри бюджетних дотацій експортерам, припинялося дотування надпланового експорту. У зв’язку з цим

дотації були частково скасовані і набула поширення нова система оподаткування, за якою лише 20 % надпланових валютних доходів відраховувалося центру, інші 80 % – залишалися виробникам експортної продукції [240]. Три галузі (легка промисловість, виробництво художньо-ужиткових виробів та одягу) були переведені на експериментальний режим самоокупності: їм повністю залишалася валютна виручка та скасовувалися дотації.

Здійснення зв'язку між урядовими органами зовнішньо-торгівельними організаціями було покладено на експортні торгові палати, які відали операціями з експортної продукції, надавали допомогу підприємствам, сприяли державному контролю за зовнішньою торгівлею.

Були зроблені кроки у напрямі раціонального використання валютних коштів: у всіх провінційних центрах було створено центри з операцій із іноземною валютою. З 1988 р. усім місцевим органам влади, державним та колективним підприємствам, підприємствам за участю іноземного капіталу було дозволено використовувати кошти в інвалюті через ці центри [244].

Однак реформа не вирішила багатьох старих, до того ж породила нові проблеми:

– основна частина зовнішньоторговельних компаній не змогла досягти самоокупності;

– неконтрольованого характеру набуло створення місцевих зовнішньоторговельних компаній, між ними виникла конкуренція на міжнародному ринку, що призвело до зниження доходів від зовнішньої торгівлі.

Для виправлення ситуації у 1989–1990 рр. була проведена компанія з «упорядкування» підприємств зовнішньої торгівлі, в ході якої до середини 1991 року було ліквідовано близько 1 300 підприємств (27 % від їх загальної кількості) [211]. Були вжиті й інші обмежувальні заходи – запроваджено заборони на імпорт низки товарів (автомобілі, побутова електроніка тощо), встановлені надвисокі (до 200 %) імпортні мита та додаткові збори на

ввезення предметів розкоші. Жорсткі адміністративні заходи, витіснивши на другий план реформний процес, дали змогу навести лад у зовнішньоторговельних операціях, підтримати стабільне зростання експорту, обмежити імпорт. Вони забезпечили досягнення активного торговельного балансу.

З 1991 р. у межах загального курсу прискорення і радикалізації ринково орієнтованих перетворень розпочався новий, четвертий етап реформи системи зовнішньої торгівлі. Було поставлено завдання – перевести зовнішню торгівлю на ринковий режим функціонування та перебудувати її відповідно до міжнародної практики [45]. Додатковий імпульс змін у цьому напрямі дало майбутній вступ КНР до GATT-СОТ, а також зростання тиску з боку міжнародних економічних організацій та торгових партнерів Китаю, особливо США.

Суттєві зміни було внесено до механізму макроекономічного регулювання зовнішньої торгівлі. Так, з огляду на власні інтереси та йдучи назустріч рекомендаціям МВФ, Світового Банку, GATT, у 1991–1993 роках Китай провів низку заходів щодо лібералізації зовнішньої торгівлі. Зокрема, з 1991 р. було ліквідовано експортні субсидії, з 1 квітня 1992 р. – скасовано т. зв. регулівний податок імпорту, запроваджений у 1985 р., захисту внутрішнього ринку від зовнішньої конкуренції. Частково було проведено «маскування» цього податку у загальному митному тарифі, проте загалом на 16 видів товарів здешевлення становило від 28 до 61 % імпортного митного тарифу.

Імпортні митні тарифи були також знижено на товари за 40 позиціями в 1991 р. та за 241 – у першій половині 1992 р., значною мірою на сировину, машини, обладнання, запасні частини, хімічні та харчосмакові товари. У 1993 р. китайський уряд прийняв рішення про найважливіше за роки реформ зниження ставок імпортних мит спочатку на 3 371 найменування, а потім (з 31 грудня) на 2 898 категорій товарів, що склало понад половину імпортної номенклатури. Зниження ставок становило 8,8 %, у результаті

середній рівень митного оподаткування імпорту скоротився з 39,9 до 36,4 %. Однак цей рівень далекий до середньозваженої ставки імпортного митного тарифу 15 %, рекомендованої GATT для країн (з урахуванням пільг, реальний рівень тарифів становить близько 20 %) [298].

Цей етап зовнішньоекономічних реформ обумовив низку позитивних змін:

1) з 1992 р. країна перейшла на використання широко застосовуваної у світі гармонізованої системи опису та кодування товарів;

2) були внесені зміни до системи видачі експортних ліцензій, для більшості товарів вона була скасована. Державна монополія збереглася на 16 найменувань «стратегічних» товарів (близько п’ятої частини імпорту): чай, бавовна, шовк, рис, соя-боби, кукурудза, нафта та нафтопродукти, кам’яне вугілля та ін.;

3) впроваджується конкурсний розподіл експортних ліцензій, розширюються права провінційних зовнішньоторговельних органів на ліцензування угод з низки товарів, включаючи цемент і зерно, які раніше регулювалися центром;

4) удосконалюється система стимулювання експорту, включаючи повернення податків на експортні товари;

5) вводяться нові правила «походження експортних товарів», з метою припинення нелегального експорту китайської продукції (насамперед текстилю) через треті країни;

6) на мікрорівні передбачається досягнення самоокупності зовнішньоторговельних підприємств, розширюється їх економічна самостійність, спостерігається утворення торговельно-промислових консорціумів (об’єднань промислових та зовнішньоторговельних підприємств для спільної виробничо-збутової діяльності);

7) на користь розширення реальної самостійності підприємств, стимулювання експортерів, замість територіального принципу відрахувань валютних надходжень запроваджується потоварний, що ставить у рівні

умови всі зовнішньоторговельні підприємства одного профілю, і навіть відкриваються валютні рахунки;

8) з метою переходу на самоокупність зовнішньоторговельних фірм, у результаті проведених девальвацій національної валюти наприкінці 80-х – початку 90-х рр. офіційний курс юаня наблизився до ринкового і з 1992 діє в режимі плаваючого.

Отже, динамічна зовнішньоторговельна політика позитивно вплинула на економічний стан КНР. У контексті цього слід відзначити наступні тенденції економічного розвитку:

1. Насамперед, розширилися масштаби припливу іноземних капіталовкладень і, відповідно, розширилися можливості виробництва. Якщо у 1979–1985 рр. у КНР щорічно освоювалося менше 1 млрд дол. іноземних інвестицій, то у 1986–1990 рр. – уже понад 3 млрд. У наступні роки їх обсяги значно зросли й у 1997 р. становили 38 % від усіх потоків прямих іноземних інвестицій країн.

Вартість функціонуючого в країні іноземного капіталу досягла близько 300 млрд дол., що у понад 2,5 рази більше, ніж у колишніх соціалістичних країнах Східної Європи [258]. Слід зазначити, що починаючи з 1979 р., урядом Китаю було зроблено перші кроки із залучення на територію країни інвестицій транснаціональних корпорацій [211]. Ними охоплені майже всі галузі обробної промисловості. Китай заохочує інвестиції в інфраструктуру, базове виробництво, технічне переоснащення старих підприємств, а також у райони центрально-західного Китаю залучаються великі інвестиції у будівництво (з метою поповнення дефіциту фінансів у цій галузі);

2. Перехід до експортної орієнтації супроводжувався змінами як у структурі провідних галузей економіки країни, так і в масштабах та глибині її зв’язків зі світовим ринком. За сукупним економічним потенціалом Китай у 1997 р. зайняв сьоме місце у світі. У галузі науки та техніки КНР вийшла на світовий рівень або наблизилася до нього, у таких сферах як ядерна та космічна техніка, фізика, високі енергії, біологія, обчислювальна техніка та

телекомунікації. Низка китайських товарів зайняла провідні позиції на світових ринках;

3. Збільшилися податкові надходження, що було однією з основних джерел доходної частини бюджету;

4. Розвиток науки та виробництва стимулювали створення нових робочих місць. До кінця 1997 р. на 14,5 тис. нових підприємств кількість робочих місць досягла 1,75 млн чол. [244];

5. Різко зросли обсяги зовнішньоторговельного обороту КНР. За 20 років реформ середньорічне зростання експорту склало 15 %, а імпорту – 13 %. Загальна сума імпорту та експорту у 1998 р. дорівнювала 324 млрд дол., активне сальдо зовнішньої торгівлі становило – 43,6 млрд дол. [271]. Якщо у 1987 р. на КНР припадало менше 1 % світової торгівлі, то у 1998 р. – 3,5 %. Причому Китай експортував свої товари до США, Німеччини та інших розвинених країн світу;

6. З-поміж організаційно-правових форм суттєву, або навіть вирішальну роль у розвитку зовнішньоторговельних відносин відіграли підприємства з участю іноземного капіталу;

7. Швидкий розвиток відкритої економіки та розширення валютно-експортних операцій стали основними факторами зростання валютних запасів країни. У 1990 р. вони у вільно конвертованій валюті становили всього 11 млрд дол., до 1995 р. – зросли до 73,6 млрд дол., а в 1997 р. – вже до 139,9 млрд.

Однак промислове зростання та швидкий розвиток експортної діяльності в країні супроводжувалися і низкою негативних тенденцій. Зосередимося на кількох найважливіших.

Активне просування китайських товарів на зовнішні ринки обумовило зміну стану світового ринку капіталів та економічного становища країн Північно-Східної та Південно-Східної Азії. Фінансова криза, що вибухнула в цьому регіоні влітку 1997 р., а також запровадження євро, завдали чималої шкоди економіці КНР – скоротився приплив іноземного капіталу (до того ж у

другій пол. 1998 р. з'явилися перші свідчення його відтоку), упав курс національної валюти. Уряду довелося витратити значні валютні ресурси для підтримки стабільності на фінансових ринках КНР та Сянгана (Гонконгу) та утримання юаня від девальвації;

8. Регіональне розміщення іноземного капіталу здійснювалося нерівномірно. Статистичні дані свідчать, що абсолютна маса іноземних інвестицій припадає лише на 10 з 30 міст центрального підпорядкування та провінцій, причому переважна їх більшість відрізняється найвищими темпами зростання виробництва. Відповідно до них іноземні інвестиції зосередилися в провінціях Гуандуан, Фудзіан, Цзянсу, Шанхай, Шаньдун, Ляонін, Чженцзян та ін. Це сприяло збільшенню розриву на рівні соціально-економічного розвитку між окремими регіонами. Відмінності стали настільки помітними, що було визнано необхідність вирівнювання темпів рівня економічного розвитку регіонів.

Величезні відмінності спостерігалися й у розвитку окремих галузей народного господарства, залежно від величини вкладених прямих іноземних капіталовкладень. Дані третього промислового перепису 1995 р. показали, що з-поміж загальної кількості 510 тис. підприємств, що знаходилися на самостійному балансі (найбільші підприємства країни, значна їх кількість у 1995 р. перевищувала 7,3 млн), підприємства з іноземним капіталом склали всього 49,6 тис., тобто 9,7 %. Потрібно звернути увагу на різкі відмінності в кількості підприємств з іноземним капіталом за галузями промисловості та економічної ефективності їх діяльності.

Отже, головним результатом розвитку китайської моделі зовнішньо-економічного розвитку став перехід до ринкового типу відносин. Концептуальним стрижнем китайської моделі є активне використання іноземного досвіду, спрямованого на вирішення реальних проблем економіки Китаю. Причому акцент під час проведення реформ системи зовнішньої торгівлі зроблено на другий компонент.

Політика розвитку зовнішньоекономічної діяльності Китаю базувалася на наступних принципах:

– виявлення та використання національних переваг. Країна має величезні людські та природні ресурси. Перевага робочої сили Китаю – його висока працездатність та кваліфікація, що суттєво знижує собівартість експорту та дає змогу встановлювати на продукцію конкурентоспроможні на світовому ринку ціни;

– здійснення зовнішньоекономічних відносин на умовах рівності партнерів та взаємовигідності угод за незалежності та самостійності кожного;

– повного та ефективного використання іноземних інвестицій як доповнення до національної економіки;

– широкого використання програми «чотирьох модернізацій», яка спрямована на прискорений розвиток чотирьох напрямів: енергетика, транспорт, сировинні галузі, інтелектуальний капітал.

Універсальність ринкових відносин, формування рівноправних територіальних господарств, залежність їх розвитку від зовнішньоекономічної політики, диференціація зовнішньоторговельних зв’язків – усе це призвело до того, що, незважаючи на пріоритетну роль органів державної влади, дедалі більшу роль у вирішенні питань регулювання експортної діяльності стали відігравати регіони, муніципалітети, великі (зокрема транснаціональні) організації, яким держава делегувала частину своїх функцій.

За останні роки в розвинених країнах склалася стрункa система підтримки національного експорту, що охоплює всі ієрархічні рівні управління – федеральний (центральний уряд), регіональний (штати, землі), локальний, місцевий (місто) – і майже всі сторони господарської життєдіяльності. Розглянемо лише один аспект – стимулювання експортної діяльності у США та Німеччині на рівні регіону.

Значення зовнішньої торгівлі для економічного розвитку США останніми роками неухильно зростало, про що свідчить постійне збільшення

обсягів експорту та імпорту. У 1985 р. величина експортного продажу, за даними митної статистики, становила 218,8 млрд дол., у 1999 р. – 695,2 млрд дол. (у 3,3 рази більше, ніж у 1999 р.). Однак за величиною експортомісткості валового національного продукту (він перевищує 8 %) США значно відстають від інших розвинених країн. Німеччина, наприклад, лише у 1992 р. експортувала понад чверть свого ВНП (до об'єднання західних і східних земель Німеччини) [306].

Експортна діяльність у США вплинула на динаміку економічного зростання та рівень зайнятості. За рахунок розширення експортного виробництва у 1987–1997 рр. забезпечувалося 55 % приросту ВНП країни. Якщо йдеться про рівень зайнятості, то у 1998 р. загальна кількість робочих місць, пов'язаних з експортом, дорівнювала 7 млн (з урахуванням того, що 1 млн дол., вкладених в експорт, створюють 20 тис. робочих місць, що на 17 % більше, ніж у середньому в США).

У США є величезний потенціал для розширення експортної діяльності. Зокрема, 85 % експортного продукту створюють лише 15 % усіх експортерів. Половина всіх учасників зовнішньоекономічної діяльності має зв'язки лише з одним іноземним ринком і лише 20 % експортерів (менше 3 % усіх американських фірм) – із понад п'ятьма [138].

Ось чому стимулюванню зовнішньоекономічної діяльності США надається дедалі більше значення як на федеральному, так і на регіональному рівнях.

Роль штатів у координації зовнішньоекономічної діяльності в останні десятиліття неухильно зростала. За даними Національної асоціації управлінь у справах розвитку штатів, загальна сума асигнувань, виділених штатами на розвиток зовнішньої торгівлі, у 1998 р. склала 967 779 тис. дол., що на 350 % більше, ніж у 1984 р. Чисельність персоналу, зайнятого у місцевих урядах питаннями зовнішньоекономічної діяльності, зросла за 1988–1998 рр. на 15 % [162].

Організаційна структура управлінь зовнішньої торгівлі існує лише на

рівні території. У кожному штаті існує система організацій, що займаються питаннями координації зовнішньої торгівлі. Майже у всіх штатах створено відповідні підрозділи при економічних міністерствах. Одним із прикладів можуть бути міжнародний відділ при Міністерстві економічного та промислового розвитку штату Меріленд та сектор міжнародної торгівлі штату Делавер.

Міжнародний відділ штату Меріленд був створений у 1989 році для координації зусиль зі стимулювання міжнародного бізнесу. Значною мірою завдяки його діяльності, спостерігається активізація зовнішньоекономічних відносин у штаті: за 1990–1998 рр. експорт штату зріс на 53,1 %, 159 тис. осіб прямо чи опосередковано беруть участь у створенні експортного продукту та підтримці іноземних інвестицій [163]. Основним завданням відділу є збільшення кількості робочих місць та доходів, шляхом розробки програм стимулювання зовнішньої торгівлі та іноземних інвестицій штату. Відділ складається з наступних підрозділів: директорат, бюро менеджменту, бюро зв'язків з Європою та Далеким Сходом, бюро програм міст-побратимів, бюро зовнішньої торгівлі, бюро зв'язків з країнами, що розвиваються, і бюро маркетингу, а також іноземних бюро у Брюсселі, Гонконгу та Японії.

Метою створення сектору міжнародної торгівлі штату Делавер є не лише надання якісних робочих місць мешканцям штату шляхом проведення програм сприяння експорту, а й залучення нових фірм, із використанням індивідуального підходу до сприяння кожному підприємству. У рамках реалізації програм сприяння експорту з 1993 р. отримали підтримку понад 30 підприємств, продукція промисловості штату була представлена на 7 міжнародних торгових виставках [239]. Географічне становище штату успішне й іноземні компанії Делаверу є своєрідними «воротами» американського ринку. Свої штаб-квартири в Делавер розташували виробничі корпорації DuPont, Hercules, ICI Americal та ін., також фірми Hewlett Packard, General Motors, Chrysler, Boeing тощо.

Методи підтримки та стимулювання експортної діяльності з боку

економічних міністерств передбачають:

– консультування з міжнародної торгівлі;

– семінари з основ експортної діяльності;

– великі організаційні заходи (виставки, ярмарки, делегації, пошук партнерів для торгівлі, видання та розсилання каталогів тощо);

– торгові ініціативи;

– програми фінансування експорту.

У штатах, де експортний сектор невеликий, відповідно, існують нечисленні регулюючі органи. У штаті Мен всього дві організації регулюють експорт – відділ розвитку та асоціація з міжнародної торгівлі. Спільні організації від кількох штатів (з 1983 року існує торгова рада Середнього Півдня, куди входять представники Алабами, Арканзаса, Луїзіани, Міссісіпі і Теннессі) об'єднують 25 штатів [308].

Більшість відділів штату з розвитку експорту співпрацюють із федеральними агентствами або регіональними бюро (наприклад, Управління міжнародної торгівлі Міністерства торгівлі США), які займаються питаннями міжнародної торгівлі. У США та Пуерто-Ріко створено 47 регіональних та 21 галузеве бюро. За кордоном здійснюють свою діяльність 122 бюро у 65 країнах [98]. Одним з головних напрямів діяльності регіональних бюро є проведення індивідуальних консультацій як для досвідчених експертів, так і для компаній, що тільки виходять на світовий ринок. Загалом нині регіональні бюро надали понад 125 тис. консультацій, у результаті 600 компаній вийшли на світовий ринок, 2 000 – знайшли нові ринки збуту [301]. Регіональним бюро штату Північна Кароліна розроблено розраховану на кілька років програму стимулювання експорту «Американська меблева промисловість на світовому ринку». У рамках цієї програми, розрахованої на чотири ринки (Канада, Японія, Гонконг, Європа), проводяться семінари, організуються торгові місії за кордон, ведеться робота із залучення іноземних покупців на розпродажі меблів, що проводяться в одному з міст штату [304].

Питаннями зовнішньоекономічної діяльності на регіональному рівні займаються також центри світової торгівлі. Перший центр світової торгівлі був створений у 1959 р. з ініціативи влади Нью-Йорка та Нью-Джерсі. У 1968 р. центри світової торгівлі Нью-Йорка, Нового Орлеана та Японії об'єдналися та організували Асоціацію центрів міжнародної торгівлі. Станом на тепер Асоціація налічує 241 філію у 60 країнах, загальна кількість компаній – членів Асоціації – перевищила 400 тис. Центри світової торгівлі перебувають у тісному контакті з Міністерством торгівлі США [305].

З 1980 р. у штатах при місцевих університетах стали створюватися центри розвитку малого бізнесу. Центри фінансуються як із бюджету федерального уряду, так і з бюджету Управління у справах бізнесу, державними та приватними агентствами міст і штатів, отже, об'єднують зусилля всіх цих структур. Фахівці центру, які займаються питаннями зовнішньоекономічної діяльності, організовують семінари, проводять консультації. Про ефективність роботи центрів розвитку бізнесу свідчать такі факти: у клієнтів центру приріст обсягу продажу у 1997 р. становив 93 %, а в інших підприємств – лише 16 % [300].

Питаннями зовнішньоекономічної діяльності на рівні території займається ще низка організацій, які найчастіше на добровільній основі надають допомогу експортерам штату або міста. До них відносяться регіональні експортні ради, університети, банки, порти та ін.

Стимулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється у США не тільки на федеральному та регіональному, але також і на місцевому (місто) рівнях. На місцевому рівні питаннями координації зовнішньої торгівлі займаються відповідні підрозділи мерій, університети, місцеві торгові палати, центри розвитку малого бізнесу та ін. Міста створюють механізми стимулювання експорту, аналогічні тим, що існують на рівні штатів.

Багато міст розробляють власні програми стимулювання експорту. Такі програми не дублюють програми штатів, а покликані забезпечити діяльність

різних консультативних та інформаційних організацій, орієнтованих на допомогу фірмам-експортерам. У Лос-Анджелесі, наприклад, у рамках такої програми була створена та успішно функціонує «гаряча експортна лінія», завдяки чому компанії можуть отримати будь-яку інформацію щодо експорту по телефону [307].

Крім того, кожен штат має свою програму стимулювання зовнішньої торгівлі, агентства штатів працюють у тісній взаємодії з федеральними органами, і охоче використовують їх програми заохочення зовнішньоекономічної діяльності. За даними НАСДА, найбільшу популярність мають програми Міністерства торгівлі США – їх використовують понад 90 % усіх штатів. Особливо привабливі вони для штатів, де зовнішньоекономічна діяльність не набула великого розвитку. Не маючи власної програми фінансування експорту, штати беруть участь в аналогічних програмах Управління у справах малого бізнесу [163].

Майже всі штати розробляють комплексні програми стимулювання зовнішньоекономічної діяльності. Одні програми є переліком різних послуг, пропонованих агентствами штату експортерами; інші – складаються в залежності від етапів виходу на зовнішній ринок та проведення на ньому операцій.

На основі проведеного аналізу закордонного досвіду установлено, що до базових складових програм стимулювання експорту можна віднести:

– освітні програми;

– програми залучення іноземних продавців та покупців;

– програми фінансування експорту.

1. Освітні програми. Усі штати, розробляючи плани координації зовнішньоекономічної діяльності, включають у них освітні програми. Усі штати широко застосовують освітні програми у розвитку зовнішньоекономічної діяльності на територіях [162]. Зокрема, у штаті Айова створено спеціальну освітню програму, яка складається з наступних елементів [159]:

1) конференція губернатора з міжнародної торгівлі;

2) навчальні семінари з експорту;

3) індивідуальне консультування.

Відділом міжнародної торгівлі штату Індіана розроблено програму, згідно з якою дрібні компанії, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, можуть отримати фінансову допомогу у вигляді 50 % покриття витрат, пов'язаних з участю в семінарах та отриманням консультацій (але не більше 20 000 дол. на рік) [155]. У штаті Техас усі консультаційні послуги, включаючи базові (для компаній, що вперше виходять на зовнішній ринок) і просунуті (за конкретними іноземними ринками товарів, окремими питаннями зовнішньоекономічної діяльності), фірма може отримати через систему центрів розвитку малого бізнесу [164].

2. Програми залучення іноземних продавців та покупців. Сорок сім штатів втілюють у життя спеціальні програми із залучення іноземних партнерів, сутність яких полягає у випуску спеціальних бюлетенів, розвитку інформаційних систем, що інформують про діяльність різних компаній, сприянні американським фірмам у підборі торгового агента чи оптового покупця їх продукції, створенні іноземних представництв штатів, організації торгових шоу та місій та ін.

Рекламно-інформаційне забезпечення є основою формування сприятливої для розвитку зовнішньоекономічної діяльності середовища. За даними 1997 р., 28 штатів випускали періодичні видання, присвячені питанням міжнародної торгівлі. Агентства штатів, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, видають у середньому близько восьми номерів періодичних видань на рік загальним тиражем 17 000 прим. всередині країни та 700 – за її межами. Майже всі штати випускають: довідники з описом компаній, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, та детальну інформацію про служби, що надають допомогу експортерам (банки, університети, центри світової торгівлі тощо); звіти щодо

зовнішньоекономічної діяльності, брошури з різних питань світової торгівлі, каталоги та буклети, зокрема й на електронних носіях [162; 165].

Одна зі складових успіху при реалізації програми залучення продавців і покупців – використання інформаційних систем, що дозволяють зв'язатися з найближчим центром світової торгівлі і компаніями майже з усієї земної кулі [182]. Цей досвід узяв на озброєння вже 31 штат. Особливою популярністю користуються системи електронних повідомлень Міністерства торгівлі США та інформаційна мережа Асоціації центрів світової торгівлі. Як член одного з центрів світової торгівлі, компанія за невелику плату отримує доступ до інформаційних мереж 850 міст у 88 країнах світу.

Крім участі у федеральних програмах, низка штатів створюють свої власні інформаційні системи. Зокрема, у штаті Каліфорнія Комісією зі світової торгівлі було створено автоматизовану службу комерційної інформації (ATLS). До цієї інформаційної системи мають доступ усі компанії штату через будь-який з 21 пункту у Каліфорнійському університеті. Для компаній, що беруть участь у програмі, всі послуги надаються безкоштовно. За рахунок використання ATLS, 30 % експортерів штату зав'язали контакти з іноземними компаніями, кожен п'ятий користувач збільшив свої закордонні продажі [144].

Широкого поширення з метою залучення іноземних продавців та покупців, набули також програми сприяння американським фірмам у підборі торгового агента або оптового покупця їхньої продукції за кордоном. Регіональні програми пошуку іноземного покупця має 31 штат, аналогічні федеральні програми використовують 26 штатів. Найбільшою привабливістю користуються програми з підбору торгового агента: 42 та 38 штатів відповідно.

Штат Луїзіана пропонує своїм компаніям дві програми з пошуку закордонних торгових агентів: створення бази даних за пропозиціями від іноземних агентів та організація проведення т. зв. шоу-каталогів (фахівець з міжнародного маркетингу підбирає каталоги та інші рекламні матеріали

компаній штату та організовує їхню презентацію в різних країнах світу) [139].

Цікава програма розроблена у штаті Айова. Фахівці міжнародного відділу при Міністерстві економічного розвитку розповсюджують каталоги з даними щодо компаній-експортерів. Потім фахівці особисто зустрічаються із зацікавленими сторонами від імені компаній штату. Після кожної зустрічі компанії, що беруть участь у програмі, отримують повний звіт за всіма фірмами, зацікавленими в налагодженні ділових відносин [159].

Однією з найбільш типових складових регіональної політики щодо розвитку міжнародної торгівлі є створення закордонних представництв штатів. Це одна з найдорожчих, але найефективніших форм стимулювання експорту. У 1997 р., за даними НАСДА, 40 штатів мали 137 іноземних бюро у 18 країнах, у 1990 р. – 43 штати та 163 бюро. Щороку кожен штат витрачає в середньому на свої закордонні представництва близько 152 тис. дол. Представництва допомагають штату стимулювати експорт і залучення іноземних інвестицій. Фахівці у закордонних бюро збирають інформацію про ринки та передають її через інформаційні системи; організовують консультування для експортерів штату на місцях; рекламують продукцію штату на таких ринках та організовують торгові місії за кордон. Зокрема, штат Каліфорнія має свої представництва в Токіо (бюро займається презентацією компаній штату на виставках, що проводяться в Японії), у Франкфурті (організовують презентації компаній штату та поширюють каталоги «Зроблено в Каліфорнії»), у Лондоні (концентрує свої зусилля на пошуку закордонних агентів експортерів штату), у Мексиці (створив свою базу даних, куди включено близько 7 000 мексиканських імпортерів. Щомісяця бюро обробляє до 300 запитів з обох сторін) [332]. Представництва штатів за кордоном виконують своє головне завдання – постачання штату інформацію про закордонні ринки та рекламу продукції штату.

Інтегральною частиною програм експортного розвитку, що розробляються штатами, є проведення торгових шоу та місій. У цій сфері

штати дещо знизили свою активність. Якщо у 1990 р. кожен штат у середньому брав участь у 6,1 торгових шоу, то 1997 р. – лише 5,8. Те саме щодо торгових місій: 3 – у 1990 р., 2,5 – у 1997 р. Причиною деякого зниження активності є небажання органів державного управління штатів витрачати гроші на досить дорогі заходи щодо організації торгових шоу та місій. Вони вважають за краще менш ефективні, але дешевші програми [162]. Хоча низка штатів, вважаючи ці напрями дуже перспективними, активно розвивають їх. Зокрема, у 1998 р. компанії штату Індіана взяли участь у восьми міжнародних виставках проти 5,8 у середньому на кожен штат у країні. Завдяки тому, що в рамках розробленої спеціальної програми участі у торгових шоу уряд штату відшкодовував дрібним та середнім компаніям до 50 % їх витрат на участь у виставці [170].

3. Програми фінансування експорту. Агентства штатів приділяють чимало уваги програмам фінансування експорту. Хоча у двохсот штатах законодавчо заборонено фінансову підтримку експортерів за рахунок місцевих ресурсів, уже 20 штатів розробили та активно впроваджують програми з надання позик та гарантій для фінансування зовнішньоекономічної діяльності. З 20 штатів п’ять надавали як позики, і гарантії; одна – лише позики і 14 – лише гарантії [162]. Так, відділ фінансування експорту при Комісії зі світової торгівлі штату Каліфорнія в 1998 р. підтримав експортні продажі у сумі 180 млн дол., що дозволило створити 3 600 нових робочих місць [148].

Агентство фінансування експорту штату Міннесота пропонує своїм компаніям три програми експортного фінансування:

1) програма гарантій із позик. Банки видають кредити під гарантії агентства, що забезпечує покриття позики у разі неповернення кредиту компанією (суми угод – 25–250 тис. дол.);

2) програма страхування. Агентство виплачує експортерам страховку у разі ненадходження грошей від імпортера, з використанням такого виду міжнародних розрахунків як відкритий рахунок;

3) програма взаємодії. Агентство допомагає компаніям отримати фінансову допомогу у різних федеральних служб та банків.

У 1998 р. Агентство надало 16 гарантій і підтримало, в такий спосіб, експортні продажі у сумі 2,6 млн дол. Воно надає різну допомогу з експортного фінансування загалом 34 компаніям на місяць [162].

Однак не всі штати можуть дозволити собі фінансувати експорт із місцевих ресурсів, деякі з них надають допомогу лише у страхуванні експорту та проведенні консультацій з питань експортного фінансування. У цьому випадку потенційні експортери можуть скористатися послугами різних приватних та державних інституцій, які працюють, зазвичай, у тісній взаємодії з агентствами штатів [152]. Зокрема, наприкінці 80-х років влада Каліфорнії, Массачусетса і Меріленда почала здійснювати фінансування експорту спільно з Експортно-імпортним банком США, що дало змогу охопити не лише великі, а й малі фірми. За перший рік використання цього методу фінансування було видано 12 кредитів на 8 млн дол.

З метою залучення у зовнішньоекономічну діяльність якомога більшої кількості дрібних та середніх фірм, у 1984 р. було розроблено Концепцію акціонерних товариств з організації зарубіжних продажів (АТ ОЗП). У штаті Делавер 40 кампаній із 15 штатів беруть участь у програмі АТ ОЗП, Південна Дакота – п’ять фірм із різних штатів, об’єднаних під загальною назвою АТ ОЗП західних штатів.

Для розвитку економіки США дедалі активніше залучає іноземний капітал. Ми акцентували на механізмі стимулювання експорту, а залучення іноземних інвестицій – це окрема сфера зовнішньоекономічної діяльності. Тому зазначимо лише, що допомогу із залучення іноземних інвесторів та створення спільних підприємств (СП) пропонують своїм компаніям 43 штати. Основним видом допомоги є презентація американських компаній на іноземних ринках та підбір ним партнерів для організації СП у рамках програм, розроблених 37 штатами [162].

Коротко систему державного регулювання експорту лише на рівні територій США можна сформувати так:

– регулювання на трьох рівнях – федеральному, регіональному (штати) і місцевому;

– організаційну структуру управління складають організації державної та недержавної форм власності, які несуть на собі, переважно, функції консультаційних центрів, представництв регіональних компаній в інших землях та країнах, інформаційних агенцій із залучення продавців та покупців, а також органів регулювання та стимулювання зовнішньоекономічної діяльності, шляхом розробки та реалізації відповідних регіональних комплексних програм.

Близьку до США модель регіональної зовнішньоекономічної діяльності можна спостерігати у Німеччині. На її частку у 2018 р. припадало 10 % світового зовнішньоторговельного обороту, зокрема 11,3 % світового експорту та 9,1 % світового імпорту. У 2019 р. обсяг експорту Німеччини становив 543,3 млрд дол. в порівнянні з 403 млрд дол. – у 2010 р., обсяг імпорту зріс з 309 млрд дол. – у 1991 р. до 471,4 млрд дол. у 2018 р. [174].

Розглянемо, за якими напрямами, за допомогою яких організацій, інструментів та програм сприяння реалізації експортної політики здійснюються поставлені цілі, і чим цей досвід може бути цікавим та корисним у наших умовах (рис. 5.2).

Досягнення успішного результату значною мірою залежить від раціонального поєднання зусиль центральної та місцевої влади, тобто добре функціонуючої, налагодженої на всіх рівнях організаційної структури. У Німеччині вона представлена різноманіттям наявних організацій та установ сприяння як на федеральному, так і на регіональному рівнях, співвідношення між якими ґрунтується на взаємному доповненні діяльності, обліку інтересів обох сторін та фінансовій базі, що забезпечує землям самостійність у вирішенні своїх регіональних проблем.

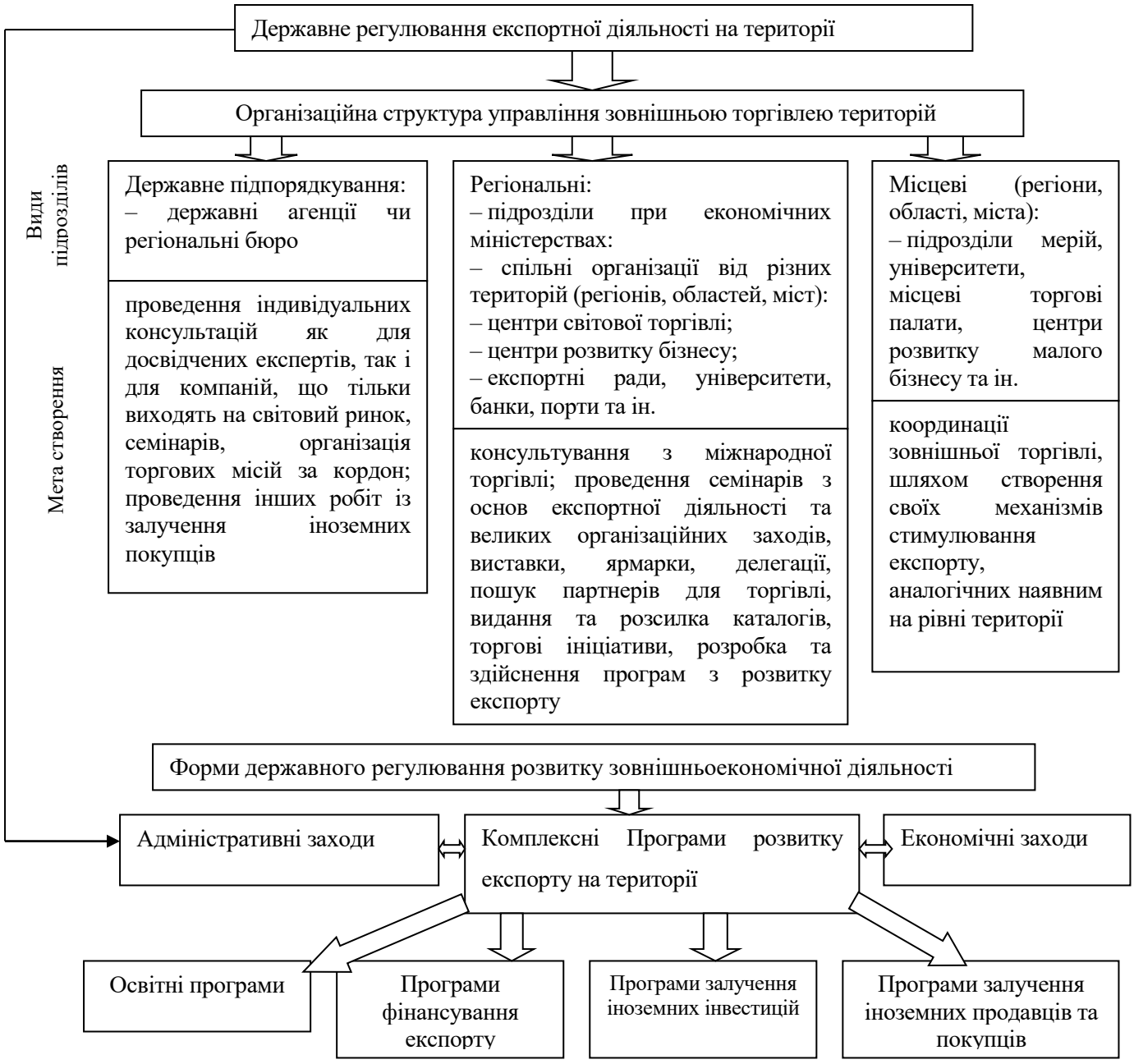

Рис. 5.2 Державне регулювання експортної діяльності на рівні території

Джерело: розроблено автором

Основними інструментами сприяння розвитку зовнішньоекономічної діяльності у Німеччині є:

– інформаційно-консультаційна підтримка – допомога при підборі зовнішньоекономічної інформації та ухваленні рішення про освоєння нових ринків;

– економічне стимулювання, що передбачає надання експортних субсидій, експортне фінансування та страхування експортних операцій;

– організаційне сприяння в участі у міжнародних ярмарках, виставках, презентаціях, ділових поїздках, навчально-освітніх заходах.

Інформаційно-консультаційна підтримка розвитку експортної діяльності надається, передусім, федеральними структурами. Під час підготовки статистичних матеріалів основним джерелом є федеральне статистичне управління (Statistisches Bundesamt, м. Вісбаден), робота якого відрізняється оперативністю завдяки відповідній технічній оснащеності під час збору даних.

Центральною федеральною інформаційною установою із зовнішньоекономічних питань є федеральне відомство із зовнішньоторговельної інформації (Bundesstelle fur Aussenhandelsiniormation, м. Кельн). Завданнями відомства є сприяння розвитку зовнішньої торгівлі, шляхом збирання різної інформації, що надходить від посольств та генеральних консульств Німеччини торгових палат за кордоном, її аналіз, обробка та доведення як до досвідчених експортерів, так і до новачків під час освоєння нових ринків. За результатами опитувань, 33,6 % усіх підприємств користуються послугами цього відомства [150].

У землях питання інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності перебувають у компетенції відповідних міністерств: Міністерства економіки, малого та середнього підприємництва та технології у землях Баден-Вюртемберг, Бранденбург та Північний Рейн-Вестфалія; Міністерства економіки та транспорту в Баварії та Рейнланд-Пфальці; Міністерства економіки, транспорту та технології в землях Гессен, Нижня Саксонія та Саксонія-Анхальт та ін. Ці міністерства, як правило, мають зовнішньоекономічний відділ, до завдань якого входять сприяння, насамперед, малому та середньому підприємництву у виході на світовий ринок, та розробка на користь орієнтованих на експорт підприємців пропозицій щодо підтримки їх зовнішньоекономічної діяльності.

Однак лідируючі позиції на пропозиції зовнішньоекономічної інформації займають торгово-промислові партнерства, спілки, об'єднання та інші аналогічні організації. Багато інформації, що цікавить експортера з певної галузі, можна отримати у галузевому союзі чи об'єднанні. Так, наприклад, Союз німецьких виробників (Bundesverband der Deutschen Industrie) об'єднує 34 головні економічні союзи промисловості, до яких, натомість, входять близько 500 галузевих та земельних союзів. Збірники-довідники, що щорічно випускаються, містять основну коротку інформацію про всіх учасників об'єднання та про стан справ у певному секторі з питань зовнішньоекономічної діяльності, ними користуються 60 % підприємців. Таким самим головним органом, який очолює узагальнювальну діяльність, є Німецький конгрес (Deursche Industri-und Handelstag, DIHT), м. Бонн. Кількість підприємств – членів торгово-промислових партнерств – перевищує 20 млн, серед яких 645 тис. товариств та 1,5 млн малих підприємств [149]. І нарешті, найближче до експортерів у землях стоять торгово-промислові палати, кількість яких у землі відповідає кількості округів. Їхнє завдання – насамперед інформувати своїх членів про стан зовнішньоекономічних зв'язків, про заходи землі щодо сприяння та фінансової підтримки, про можливість пошуку партнера за кордоном у вигляді випуску каталогів фірм та їх продукції, а також у ході особистих переговорів із підприємцями.

Форма сприяння експортному консультуванню – надання субсидій з витрат залежно від обсягу обороту від 25 до 75 % [151]. Однак найчастіше ці питання перебувають у компетенції земель, де розроблено земельні програми експортних консультацій для малих та середніх підприємців.

Особливого значення у розвитку експорту Німеччини надається проведенню міжнародних виставок-ярмарок. Тут щорічно проводиться близько 100 найважливіших міжнародних ярмарків-виставок. Витрати, пов'язані зі сприянням участі у ярмарках-виставках із боку федерального Міністерства економіки, становили у 2018 р. близько 42 млрд марок [147].

Досягнутий ефект може бути представлений у такий спосіб. На укладені на міжнародних ярмарках договори припадає близько третини обороту експорту учасників ярмарків у промисловості. З огляду на те, що частка експорту у промисловості становить близько 25 %, виходить, що міжнародні ярмарки забезпечують близько 8 % обороту промисловості. Або, іншими словами, при проведенні деяких розрахунків отримуємо, що кожне 13-те робоче місце в промисловості залежить від договорів, що укладаються на цих ярмарках. Для ремісничих підприємств ці результати ще вищі – три п’яті експортні обороти забезпечено договорами, укладеними на ярмарках [143].

Продовженням Програми міжнародних ярмарків-виставок федерації є розроблені в кожній землі програми сприяння участі в міжнародних ярмарках, що встановлюють статті витрат, що субсидуються, і розмір субсидій. Зазвичай, субсидується до 50 % витрат на транспортування експонатів, страховку, орендну плату, монтаж, послуги перекладу, спільні рекламні заходи. При цьому обумовлюється гранична сума субсидії, яка залежить від наявних бюджетних коштів [161]. У комплекс інших послуг, що надаються земельною владою «своїм» підприємцям у справі активізації зовнішньоекономічної діяльності, входять: надання підтримки малим та середнім підприємствам землі та створення економічного іміджу землі за кордоном для залучення потенційних партнерів та інвесторів, зовнішньоекономічні консультації та кооперaційно-посередницькі послуги землі та за її межами, організація ярмарків та презентацій, симпозіумів, ділових поїздок за кордон та прийом закордонних делегацій [168].

Вирішення завдань стимулювання заходів щодо освіти та підвищення кваліфікації також входить до програми регулювання експортної політики Німеччини. У землі Баден-Вюртемберг цими питаннями займаються Освітній центр при торгово-промисловій палаті (ТПП), Академія з питань економіки та управління. Комерційний інститут при ТПП регіону, організовуючи контактні семінари, здійснює випуск спеціальної літератури [158].

Щодо економічного стимулювання, то на федеральному рівні у Німеччині розроблено Програму сприяння експорту у вигляді фінансування експортних операцій через спеціальні кредитні інститути. Середньо- та довгострокове експортне фінансування здійснюється через Товариство кредитування експорту (Ausflihrkredit-Gesellschaft mbH – АКА) та довгострокове експортне фінансування – через Кредитну установу для відновлення німецької економіки (Kreditanstalt fur Wiederaufbau – KfW), розташовані у м. Франкфурт-на-Майні.

Інша центральна кредитна установа для відновлення німецької економіки (KfW) діє з 1948 р. Утворена з метою відновлення, реконструкції та розвитку німецької економіки в післявоєнний період, KfW і зараз закріпило за собою ці функції щодо нових земель Німеччини. Його капітал складається на 80 % із коштів федерації та на 20 % – із коштів земель. За рахунок KfW фінансується експорт машин і обладнання, електротехнічної продукції здебільшого в країни, що розвиваються, і здійснюється спеціальне фінансування експорту суден і літаків [158].

АКА утворено в 1952 р., це консорціум 54 найбільших німецьких банків, провідна роль у якому належить Дойче Банку (Deutsche Bank AG). До консорціуму входять також такі банки, як Баден-Вюртембергський банк (Baden-Wuittembergische Bank AG, Штутгарт), Баварський земельний банк (Bayerische Landesbank Girozentrale, Мюнхен), Баварський об’єднаний банк (Bayerische Vereinsbank AG, Мюнхен AG) та ін. Кредити можуть бути отримані відповідно до періодично публікованих умов як від АКА, так і від банків, об’єднаних у консорціум, готових також надати консультації з фінансових питань. Закордонні політичні та економічні ризики, пов’язані з проєктами, що фінансуються, повинні бути застраховані за допомогою поручительств або гарантій федерації [142].

З метою сприяння розвитку німецького експорту у 1949 р. (з доповненнями від 1984 р.) уряд ФРН видав Закон (Richtlinien fur die Uber-nalime von Ausfuhrgewahrleistungen), яким прийнято гарантії і порука щодо

експортних угод. Відповідно до Закону страхування експорту було доручено консорціуму, до якого входять два акціонерні товариства: товариство кредитного страхування «Гермес» (Hermesk-reditversicherungs AG), м. Гамбург, та Товариство з ревізій та довірчих операцій (Deutsche Revisions- und Treuhand AG), м. Франкфур-на-Майні [154].

Однак ці федеральні установи фізично не можуть вирішити всі питання, пов'язані з фінансуванням зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємців земель. Ось чому у семи землях існують програми експортних гарантій. Цими питаннями займаються Земельний кредитний банк у землі Баден-Вюртемберг, Земельна установа фінансування розвитку в Баварії, Поручницьке товариство Берліна, Фінансове акціонерне товариство землі Рейланд-Пфальц, Інвестиційно-кредитний банк землі Саарланд, Саксонський банк розвитку, Земельна гарантійна каса [153].

Отже, однією з головних складових успішного розвитку, виявлених у процесі аналізу механізмів розвитку ЗЕД у Китаї, США та Німеччині тенденцій, є послідовне залучення можливостей федеральних та регіональних органів державної влади. Модель регіонального економічного сприяння може бути представлена у такий спосіб:

– необхідні інвестиції, які створять і гарантують додаткові робочі місця, що зможе покращити ринок праці та стан доходів у регіоні;

– удосконалення технічного рівня та оснащеності підвищує конкурентоспроможність продукції, що виробляється в регіоні;

– збільшення обсягів збуту;

– створення відповідної інфраструктури;

– приплив податків з підприємств та громадян та збільшення доходної частини бюджету;

– поліпшення загалом економічної структури країни.

Усе це відкриє новий простір для економічного зростання, дасть змогу підвищити рівень та якість життя населення.

5.3 Організаційно-управлінський механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, з урахуванням національних інтересів України

Подолання кризи в Україні потребує довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку, спрямованої на максимальне використання національних ресурсів у комбінації із залученням інноваційних технологій, фінансових вливань з-за кордону та запровадження управлінських новацій. На підставі викладених вище матеріалів та накопиченого українського досвіду, можна зробити такі висновки:

– зовнішньоекономічні зв'язки поступово перетворюються на найважливішу рівноправну складову загальноекономічного господарювання підприємств та життєдіяльності територій;

– центр активізації зовнішньоекономічних зв'язків країни поступово переміщується у бік регіонів;

– стає дедалі більш очевидним, що послідовне включення України та складових її регіонів до світогосподарських зв'язків серйозно гальмується неналагодженістю реальної взаємодії центральної та місцевої влади, а також відсутністю розмежування повноважень та відповідальності у цій сфері між ними.

Отже, розмежування функціональних обов'язків національного та регіонального рівнів управління (на прикладі сфери підтримки вітчизняного експорту, що виступає одним із головних завдань нинішнього етапу зовнішньоекономічної політики) можливе за такою схемою:

– за центральним правлінням залишаються:

а) визначення загальних правил «зовнішньоекономічної гри» інструментами тарифної, нетарифної, валютно-фінансової політики;

б) створення розгорнутої в усьому світі мережі збору ринкової інформації;

в) ключова роль розвитку експортної активності малих і середніх

фірм;

– за регіональним (область, край):

а) забезпечення максимально високої координації зусиль організацій, що надають на регіональному рівні сприяння експортерам;

б) формування системи «мультиплікаторів» експорту з державних підрозділів;

в) індивідуальна, частково конкретизована робота з окремо взятими, значною мірою нерегулярними та потенційними експортерами.

Останній напрям є домінантним для локального (місто, район) рівня управління. Загальним завданням для всіх рівнів ієрархічної супідрядності є прищеплення психології експортера підприємцям.

Вибір механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності на рівні регіону залежить від рівня демократизації суспільства та лібералізації зовнішньоекономічних відносин, а також внутрішньорегіональних причин. У зв'язку з цим виділено чотири форми регулювання зовнішньоекономічної діяльності на рівні регіону:

– державний механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльністю – у такому разі регіон повністю позбавляється самостійності розвитку зовнішньоекономічних відносин та обслуговує інтереси центральних органів управління у сфері здійснення державної зовнішньоекономічної політики;

– регіональний механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності – у такому разі зовнішньоекономічна діяльність здійснюється регіонами самостійно, з урахуванням інтересів територій. Проте така позиція може призвести до негативних наслідків – ліквідації загальнонаціональної зовнішньоекономічної системи або підвищення конкуренції вітчизняних виробників між собою на світовому ринку;

– змішаний механізм регулювання ЗЕД, з використанням внутрішніх та зовнішніх по відношенню до регіону стимулів – у цьому випадку центральні та регіональні органи влади діють спільно в рамках державної зовнішньоекономічної політики, на основі поділу функцій та сфер

компетентності та підтримання балансу інтересів;

– локальний (місцевий) механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності – прийнятний переважно для регіонів з переважанням місцевих утворень, у яких розташовані великі центри промисловості та науки, зокрема світового значення. І тут створення інфраструктури розвитку зовнішньоекономічних відносин лише на рівні місцевих органів влади буде економічно виправдано;

– позарегіональний механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності – у цьому випадку національні та регіональні органи влади не надають визначального впливу на розвиток зовнішньоекономічних відносин, що регулюються на рівні великих міжнародних організацій або іноземних держав.

Включення української економіки у систему світогосподарських зв'язків – процес багатофакторний, у ньому організаційно-економічний аспект є найважливішим. Тому формування нової організаційно-економічної структури зовнішньоекономічної діяльності України вимагає вдосконалення, з урахуванням усіх вищевикладених факторів. За зовнішньою хаотичністю і спонтанністю виникнення нових національних суб'єктів світогосподарського спілкування простежується певна закономірність формування зовнішньоекономічної структури. Тут потрібно виділити кілька обмежувальних моментів:

– влитися у світогосподарську систему – це означає сприйняти організаційно-економічні закономірності розвитку зовнішньої сфери.

Проблема в тому, що вихід у всесвітнє господарське середовище обумовлений вибором відповідного організаційного «екіпірування». Необхідно дотриматися низки принципово важливих умов. По-перше, це «екіпірування» за своєю формою має бути адекватним сформованим світогосподарським атрибутам, зокрема щодо набору суб'єктів спілкування, організаційно-економічної структури, характеру поведінки. По-друге, слід забезпечити масштабність влиття національної економіки до системи

світогосподарських зв’язків на рівні всіх базових ланок (підприємство – галузь – регіон – держава) і, по-третє, розробити форми, етапність та сувору диференціацію такого вливання;

– зазначені закономірності та атрибути повинні відбитися не тільки при зародженні та розвитку нових організаційних форм та структур, але й впливати на раніше сформовані. Неминучий процес модернізації, глибоких організаційно-функціональних перетворень державних зовнішньоекономічних інститутів;

– важливо вийти на нові принципи взаємодії державних органів з зовнішньоекономічними організаційними структурами, що з’являються, провести чітке розмежування їх повноважень і функцій.

За підсумками системного аналізу розглянемо внутрішню логіку формування нової української організаційно-економічної структури зовнішньоекономічної діяльності. Вибір і поєднання низки класифікаційних ознак дали змогу не тільки охопити загальну панораму змін, що відбуваються, але й виділити деякі тенденції цього процесу (табл. 5.1).

Основним критерієм, який визначає набір організаційно-управлінських структур та їх функціональний характер, є економічна природа національної моделі зовнішньоекономічних зв’язків, її тип.

Реалізація національних інтересів у новій геоекономічній системі обумовлена підготовкою національної економіки для входження у світогосподарські зв’язки, з одного боку, та національними стратегічними цілями, пріоритетами та інтересами – з іншого. Тут важливо зосередити увагу на кількох найважливіших моментах.

Головне завдання – вбудовування у національну економіку відповідної зовнішньоекономічної макромоделі, під якою розуміється система атрибутів, які забезпечують взаємодію економіки зі світогосподарською сферою, з метою вирішення національних стратегічних завдань.

Умовно можна виокремити такі види організаційних структур національних моделей зовнішньоекономічних зв’язків: постачальницько-

збутова, торгова, відтворювальна (геоекономічна) модель. Можливі безліч перехідних моделей, що становлять симбіоз трьох названих, з переважанням тієї чи іншої з них.

Таблиця 5.1

Класифікаційна матриця організаційно-управлінських структур державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Класифікаційні критерії формування оргструктур ЗЕД					
Національна модель зовнішньо-економічних зв'язків	Рівень співробітництва	Організаційно-економічні відмінності	Рівні поділу праці	Еволюція товарних форм	Ступінь взаємодії з ринковими структурами
1	2	3	4	5	6
1. Постачальницько-збутова	1. Основна ланка (підприємство чи організація)	1 Оргструктури ринку «середовища»	1. Міжнаціональний	1. Оргструктури, орієнтовані на поодинокі товари	1. Жорстка вертикаль
2. Відтворювальна (геоекономічна)	2. Галузевий та міжгалузевий	2 Виробничо-функціональні структури	2 Міжанклавний, міжфірмовий	2. Оргструктури, що оперують із групами товарів	2. Ліберальна
3. Торгово-посередницька	3. Територіальний чи регіональний	3. Змішані угруповання	3. Товарний	3. Оргструктури типу «товар – об'єкт»	3. Економічна свобода
4. Симбіоз різних моделей				4 Оргструктури типу «товар – програма»	

Джерело: розроблено автором

За своєю структурою будь-яка модель передбачає три найважливіші компоненти: основні закономірності, що визначають її тип та економічну природу; відповідну управлінську та організаційно-функціональну форму; адекватний методологічний апарат.

Основа постачальницько-збутової моделі – визначення умов поставок, зокрема і на тривалу перспективу: обумовлюються обсяги, терміни взаємних поставок, система взаємних розрахунків тощо. Обов'язковість поставок майже виключає їхнє опосередкування світовим товарним ринком, значно звужує ринковий початок (вузький вибір партнерів, а отже, виключається

конкуренція, масові поставки присутні з обмеженим асортиментом за якістю, сортом, номенклатурою тощо).

Торгова модель зовнішньоекономічної сфери національної економіки усуває зазначені вище недоліки збутової моделі: світові товарні ринки відкривають ширші можливості для експортерів та імпортерів продукції. Вихід на світові товарні ринки, жорстока конкурентна боротьба обумовлюють вищі вимоги до асортименту, якості, термінів постачання.

За посередницької форми цієї моделі, вихід на світовий ринок йде через посередника, зокрема державного. При цьому ефект значно зменшується, оскільки посередник відгороджує виробників від реалізації товарів на світовому ринку (і від значної частини валютної виручки), знижує їх зацікавленість у зовнішньоекономічній діяльності.

Переміщення посередницької діяльності від рівня на рівень підприємства усуває ці негативні моменти (виробник наближений до світового ринку, безпосередньо бачить результати своєї праці), у такому разі зовнішньоекономічна модель залишається торговою.

Якісно іншу економічну природу має відтворювальна (геоекономічна) модель. Якщо за торгової моделі партнери вступали у відносини лише в одній ланці (реалізація товарів), то тепер беруть участь усі ланки відтворювального ланцюга з винесенням частини їх за національні рамки. Співпраця налагоджується за кожним елементом розтягнутого виробничо-технологічного ланцюга. Це сприяє незмінним структурним перетворенням, веде до мобілізації всіх економічних резервів (інтелектуальних, кредитно-фінансових, виробничих).

Спільна сфера діяльності передбачає питання організації та управління виробництвом, вироблення спільних підходів у поведінці науково-технічної, кредитно-фінансової, інвестиційної політики до спільного фінансування фундаментальних досліджень, розробки ринкової стратегії, опрацювання проблем соціально-економічної спрямованості.

Такому економічному партнерству адекватна система організаційно-управлінських структур.

Українська економіка повною мірою стикалася лише з двома типами моделей зовнішньоекономічних зв'язків: сформувалися організаційно-функціональні та управлінські системи, в які вбудовані різні організації та установи, кредитно-фінансові структури, науково-дослідні інститути, освітні заклади, закордонні представництва, видавництва та редакції:

– постачально-збутова модель була відпрацьована в рамках міждержавної економічної організації соціалістичних країн – членів РЕВ. Тут склалися специфічна оргструктура та органи управління: сесія (вищий орган), виконавчий комітет (головний виконавчий орган), постійні комісії (за окремими галузями), секретаріат (економічний та адміністративно-виконавчий орган). Міжнародний інвестиційний банк (МІБ), міжнародний банк економічного співробітництва, міжнародні координуючі організації та господарські об'єднання. Вона включала різні структури: торговельно-політичні, оперативні та функціональні органи управління в рамках МВТ, ДКЕС, Держплану, Держпостачу, галузевих міністерств та відомств тощо; зовнішньоторговельні об'єднання, фірми, контори, агенції: закордонні торгові представництва, система уповноважених Мінзовнішторгу; організації, що спеціалізуються на наданні зовнішньоторговельних послуг у сфері реклами, видавництва, транспорту, арбітражу, виставок; регіональні зовнішньоторговельні організації, науково-дослідні інститути, освітні заклади тощо [126].

Управління зовнішньою торгівлею було побудовано на принципі «єдності політичного та господарського підходу» у самій його гіпертрофованій формі. Результат: зовнішньоторговельна система стала заручницею геополітичних функцій, перетворилася на придаток МЗС. Це завдало величезних економічних збитків: лише 15 % потенціалу системи зорієнтовано на комерційно-економічну роботу та «витягують» зовнішню торгівлю [103].

Структури відтворювальної (геоекономічної) моделі в Україні лише зароджуються. Практично її формування почалося з нуля, і природно було б іноді використовувати століттями відпрацьований у країнах набір оргструктур [56], і потім поступово формувати, з урахуванням української специфіки. До речі, такий самий підхід був і при формуванні оргструктур торгової моделі.

Для України переваги має відтворювальна (геоекономічна) модель. Найбільш дозрілі умови для цього (центральне ядро моделі) – у зовнішньоекономічних зв'язках з країнами Прибалтики, Казахстаном: тут транснаціоналізація забезпечить прискорену структурну гармонізацію, переплетення національних капіталів і виробничих інфраструктур, спільне виробництво нових, високотехнологічних товарів. Відкривається широке поле діяльності для українських ТНК, спільних фінансово-промислових груп, концернів, консорціумів, розвитку новітнього класу зовнішньоекономічних угод, створення технополісів, технопарків, економічних зон тощо. При цьому відкриваються перспективи формування виробничо-регіональних анклавів за участю країн Східної Європи, Фінляндії, Скандинавських країн.

Наразі в Україні склався найскладніший симбіоз трьох моделей: постачальницько-збутової, торгово-посередницької, і відтворювальної, що зароджується. Натомість переплетено три відповідні організаційні піраміди. Але це тільки зникнення: інерція торгово-посередницького і постачальницько-збутового менталітету настільки сильна і суб'єктивна, що перешкоджає переходу на нову модель зовнішньоекономічних структур – відтворювальну (зараз ми маємо тільки розрізнені її зачатки: формування нових ринкових зовнішньоекономічних ТНК, ФПГ, консорціумів та з напрацюванням нормативно-правової бази). І це незважаючи на те, що відтворювальна модель стала основною формою світогосподарської системи, і без переходу на подібну модель зовнішньоекономічних структур неможливе ефективне подолання структурного перекосу в національній економіці. Величезною мірою у цьому винна торговельна модель: товарообіг з

деформованою структурою «вштовхує» у структурну кризу інші галузі – машинобудування, транспорт. Саме тут глибинне коріння стагнації нашої системи ВЕС: залишається дедалі менше адекватних точок дотику зі світогосподарською структурою.

Зародившись у надрах торгової та постачальницько-збутової моделі, прямі зв'язки окреслили історичні рамки функціонування цих моделей, стали фундаментом переходу на нову модель – виробничо-інвестиційну. Водночас виникають нові українські суб'єкти (зокрема і на спільній основі) на різних рівнях. Для нашої багатофакторної національної економіки ці рівні мають такий вигляд:

– виробничий рівень (основна, центральне ланка зовнішньо-економічних зв'язків): фірма, підприємство, організація;

– рівень ВЕС на галузевій основі: формування асоціативних угруповань (фінансово-промислових груп) концернів, ТНК, науково-виробничих об'єднань тощо;

– регіональний (міжгалузевий) рівень: територіально-виробнича співпраця є найбільш комплексною, вона включає всі розглянуті вище форми (рівні) ВЕС;

– міждержавний рівень: система управлінських та координуючих структур, які здійснюють зовнішньоекономічне регулювання, формування довгострокових стратегічних орієнтирів розвитку ВЕС; узгодження економічної політики з країнами-партнерами на двосторонній та багатосторонній основі, участь державних структур у різних суб'єктах міжнародної співпраці (банківські та промислові спілки, асоціації, інвестиційні фонди, трастові компанії).

Такий розподіл оргструктур є дещо схематичним, оскільки співробітництво на одному рівні взаємообумовлено з іншими, але з специфічних особливостей, властивих різним рівням, й у з'ясування загального механізму зовнішньоекономічних зв'язків такий розподіл є раціональним. У такому разі центральною ланкою виступають структури

виробничої ланки (підприємства), оскільки тут фокусується весь спектр виробничих відносин; вони є основою всієї зовнішньоекономічної організаційно-функціональної піраміди.

Неможливо використовувати ефект різноманітності ринкових відносин, якщо країна представлена на світовій арені гігантськими монополістами (галузевими асоціативними угрупованнями), причому ступінь фінансово-промислової монополізації непорівнянна з жодною найбільшою західною корпорацією: майже вся економіка представлена галузевими анклавами. Економічні межі цих комплексів практично збігаються із національними.

Еволюція суспільного поділу праці на сучасній світогосподарській арені призвела до того, що міжнародний, міжнаціональний поділ праці вийшов за свої рамки – формується міжанклавний, міжкорпораційний поділ праці, виникли нові його «стики». Економічні межі часто не збігаються із національними. Цю ситуацію і відбиває процес зародження та розвитку нових організаційно-управлінських структур. Річ у тім, що глобалізація виробничо-інвестиційного співробітництва, як результат інтернаціоналізації виробництва та капіталу, модифікує товарне виробництво, воно здійснюється на базі технологічних ланцюжків, що перейшли національні рамки, обмін йде на нових стиках поділу праці товарами, що виступають у нових формах; суб’єкти спілкування подібно до товарів та інтернаціоналізованого виробництва, виступають у транснаціональній формі. Такий поворот історичних подій для України найсприятливіший, тому що тут всі ці атрибути очевидні: у надрах економіки досконально відпрацьована система господарських зв’язків, ще діють багато постачальницько-збутових, грошово-кредитних і розрахунково-платіжних каналів між підприємствами та організаціями ЄС. Отже, очевидним є сприятливий ґрунт для застосування транснаціонального елемента в українську економіку, а українські технополіси, що формуються у фінансово-промислові групи, транснаціональні корпорації, консорціуми, спілки, мають усі підстави заявити про себе як нові суб’єкти світового господарського спілкування.

Проглядаються механізми реалізації цього процесу: інвентаризація, виявлення передових господарських осередків у безлічі розсіяних та вкраплених у вітчизняній виробничій сфері; їхня міжнародна атестація, створення спеціалізованих міжнародних організацій (бірж) та котирування, з метою вбудовування в інтернаціоналізовані відтворювальні процеси. Це дасть змогу пожвавити виробництво, створити фонди власних валютних коштів у підприємствах і використовувати їх під гарантії іноземних інвестицій для розширення виробництва. Реальне вбудовування в інтернаціоналізовані процеси відкриває перспективу участі у перерозподілі кінцевого прибутку.

Виробничо-інвестиційна модель співробітництва на світогосподарській арені визначає процес розчленування виробничо-технологічних ланцюгів, винесення окремих їх ланок за національні рамки. Але за кожною ланкою стоїть певна організаційно-функціональна структура, зокрема науково-дослідна ланка, проєктно-конструкторська, інвестиційна, виробнича, зовнішньоторговельна, сервісне обслуговування. У результаті, натомість, структури вишиковуються в різні взаємопов’язані ланцюги. Загалом нині система світогосподарських зв’язків формується з окремих господарських осередків.

Формування організаційних структур різного призначення на спеціальні асоціативні угруповання пропонує різні господарські структури, що функціонують у світогосподарській системі: спільні підприємства, концерни, консорціуми, транснаціональні корпорації (ТНК), виробничо-комерційні агломерації (ПКА). Ці модулі незалежно від їх комбінації за своєю структурою, зазвичай, залишаються однаковими через наявність трьох обов’язкових компонентів: одиничного господарського осередку, виробничого зв’язку з іншими суб’єктами, зв’язку з економічним середовищем функціонування. Виходячи з товарної форми (одиничний товар, товар-група, товар-об’єкт, товар-програма) та відповідного їй виробничо-технологічного ланцюга, кредитно-фінансовим та іншим умовам на базі

одиничних організаційно-економічних модулів, можна компонувати різні організаційні структури – суб'єкти світогосподарського спілкування, у тому числі структури, що не укладаються в традиційні рамки.

Можлива побудова «діагональних» угруповань, як симбіоз блоків військового, інтелектуального, фінансового, промислового та ін. характеру на транснаціональній основі. Наприклад, створення військово-фінансово-промислових груп (ВФПГ), де «специфічний» елемент присутній у чистому вигляді: військові підрозділи можуть входити безпосередньо до оргструктур (наприклад, в енергетичні транснаціональні корпорації та ін.), що забезпечить захист національних стратегічних інтересів суб'єктів світогосподарського спілкування. Нетрадиційними видаються такі структури як кластери [76].

Слід підкреслити і такий момент: внутрішні компоненти одиничного модуля при його вибудовуванні у певну структуру не залишаються незмінними – під впливом ринку середовища виникає новий стан (наприклад, новий якісний стан інформаційної, кредитно-фінансової, правової основи). Змінюються і господарські вузли, у сумарному вигляді дають нову, властиву для господарського суб'єкта загалом структуру. Такі зміни мають свої закономірності, і їх слід враховувати в міру формування їх складних структур.

Одиничний організаційно-структурний модуль бере участь у формуванні міжанклавного (міжфірмового) стику та ярусності (поверховості) товарного звернення – це важливе, найважливіше становище для розуміння природи розвитку стратегічної ситуації у світогосподарській сфері, розуміння принципів стратегії діяльності учасників зовнішньоекономічних зв'язків [286].

У такий спосіб відкриваються нові можливості стратегічного оперування на світогосподарській арені: організаційно-функціональне прогнозування (для цього можливо виділити специфічний показник динамічних перетворень світогосподарської системи): це може бути кількісна

оцінка компонента «виробничий взаємозв'язок». Йдеться про фізичний обсяг взаємних поставок (як результат – постачально-збутовий імпульс), побудові українського міжнародного організаційно-управлінського класифікатора на базі одиничного структурного модуля.

Формування організаційно-економічних структур відбувається у тісній взаємодії з відповідними товарними формами, а забезпечення максимального ефекту від виходу у зовнішню сферу визначається саме оптимальним поєднанням цих двох компонентів. Гнучке пристосування оргструктур до характеру товару, що змінюється, дозволяє забезпечити довготривалий ефект від зовнішньоекономічної діяльності.

Можливості сучасного світового ринку, що виявляються і реалізуються через задоволення диференційованого виробничого та споживчого попиту, наклали свій відбиток на поведінку товару: товарна маса, виявляючи дивовижну рухливість, набуває різних форм, при цьому досить чітко проглядається еволюція від «найпростіших» форм – одиничних товарів до найскладніших комбінацій, зрощування з ринком економічного середовища та виникнення на цій основі найвищих товарних форм – «товар-програм», спрямованих на перетворення інфраструктури, вирішення загальнонаціональних енергетичних, продовольчих та інших проблем. Але за різноманіттям товарних форм крокує різноманіття оргструктур.

Для вітчизняних учасників зовнішньоекономічної діяльності систематизація товарних форм, розкриття витоків їх формування та своєчасне їхнє переростання у вищі градації має особливе значення – оперування конкретними товарними формами визначає суворо встановлені організаційно-економічні та управлінські форми, притаманні лише для конкретного різновиду товару. Тим самим було дано ключі до формування організаційних структур. Набір ланок має бути оптимальним і достатнім не тільки для виробництва та просування товарів на ринок, але й сталого утримання певного сектора світового ринку (за рахунок добудови фінансових ланцюжків, розширення післяпродажних заходів). Ступінь різновиду цих

ланок залежить від характеру товару, його форми. Коливання в той чи інший бік від оптимального результату створюють основу поступового витіснення фірм із ринку.

Сучасний ринок до співвідношення ціни та вартості додав співвідношення форми та організаційної структури, і цей момент представляє теоретичний інтерес:

– для українських учасників зовнішньоекономічних зв'язків вихід на світову господарську арену повинен сполучатися не тільки з конкурентоспроможністю товару у загальноприйнятому сенсі (якісна характеристика товару і ціни), але і з організаційним «екіпіруванням» продавця, адекватного товару, що просувається на ринок;

– порушення зв'язку між товарною формою та оргструктурою призводить до невиправданого «засмічення» структур, що склалися виробництвом невластивих їм товарів (наприклад, при конверсії військового виробництва високорозвиненим структурам військово-промислового комплексу «нав'язується» виробництво невластивих їм товарів);

– суб'єкти міжнародного спілкування, що оперують з таким товаром як «товар-програма», «товар-об'єкт», є симбіозом комерційних організацій та державних інститутів. Україні належить ще створити подібні організаційні структури для того, щоб охопити всі аспекти купівлі-продажу такого роду товару;

– при вивченні кон'юнктури світового ринку аналіз організаційно-функціональної структури суб'єктів спілкування може зайняти одне з провідних місць, стати найважливішим кон'юнктуроутворюючим фактором.

Оргструктури відбивають характер товару, його форму; натомість всередині товарних форм рух якісних характеристик може описуватись параметричними методами (при виявленні певного ступеня кореляційного зв'язку) ціноутворення.

З нової ролі характеру оргструктур, у вивченні кон'юнктури світового ринку (методологічний аспект), так й у питаннях «виживання» фірм на

світовому ринку було б раціонально скласти прийнятний набір оптимальних структур, адекватних тому чи іншому різновиду товару. Тобто потрібно розробити класифікатор структур відповідно до каталогу товарної номенклатури.

Взаємозв'язок між товарними формами та властивими їм оргструктурами значною мірою визначає поведінку останніх. Йдеться про існування певного «циклу життя» організаційних структур, які функціонують на світогосподарській арені. У певному відношенні він аналогічний «циклу життя» товару. Утім, зародження і відмирання оргструктур має свої, властиві тільки їм закономірності: вони більш консервативні, мають величезну інерцію, часто є гальмом розвитку нових форм товару. Проте ринок усуває організаційні структури через еволюцію товарних форм.

У єдиному світі американські і українські структури було неможливо далеко розійтися у розвитку, оскільки вони визначаються науково-технічним прогресом. Технологічні ідеї згрупували розрізнені машини та обладнання (поодинокі товари) у комплектні технологічні лінії – «товар-група». Відповідно до цього виникли структури, що спеціалізуються на виробництві та реалізації такого товару. Індустріальні методи будівництва промислових будівель та споруд, розвиток інженерних мереж та комунікації у поєднанні з технологічними лініями, призвели до створення нової товарної форми – «товар-об'єкт». Отже, утворилися нові організаційні структури, здатні ув'язати ці компоненти. Досягнення у суміжних галузях знань дали змогу технологічно об'єднати різні об'єкти в єдині функціональні ланцюги – «товар-програми» та з'явилися відповідні структури на міжгалузевій основі, що вільно оперують і такими товарними формами.

Але якщо загальні витоки дали єдину канву на формування тотожних структур, далі оголилися відмінності. На Заході ще в 40-і роки як дієвий засіб конкурентної боротьби вибиралися вже не ціни, а нові товари, нові технології, нові джерела постачання, нові форми організації.

Багато західних корпорацій вже до середини 60-х років отримали транснаціональний статус. Виник стратегічний рівень товарного обігу, де ТНК оперує новітніми товарними формами, наповнюють ринки широким асортиментом різних машин та обладнання, реалізують великі підприємства та споруди. Розвиток відтворювальних процесів на «другому», стратегічному рівні світового ринку призвів до формування нових корпоративних структур – комерційних агломерацій (КА). Структура стає компактною, максимально еластичною та сконцентрованою на вирішенні винятково певного кола завдань, пов'язаних із оперуванням товарами обраної форми. Прикладом є оргструктури «Комацу» (Японія), «Катерпіллер» (США), «Бетчел груп інкорпорейтед» (США) та ін. [188].

Інший шлях становлення пройшли українські структури, їхня основа (науково-технічні розробки) була виведена з-під впливу конкуренції. Початок некомерційного обміну перегукується з т. зв. софійськими принципами (II сесія РЕВ, 1949 р.), в основу яких було покладено принцип вільного і безкоштовного обміну результатами досліджень між країнами-членами РЕВ. У стратегічному відношенні такий підхід приніс програш. Витрати на дослідження поглинали більшу частину національного доходу, безкоштовна передача технічних новинок стала обтяжливою і в результаті, за визнанням польського економіста Є. Клієєра, перетворилися на «гальмуючий фактор». Це далося взнаки на оргструктурах: вони розросталися хаотично, закостеніли на довгі роки, викликали консервацію певних товарних форм. У такій ситуації неконкурентоспроможність багатьох виробів відображає швидше не технічну, а організаційно-управлінську сторону.

Можливості для швидкої інтеграції українських та західних ТНК можуть бути такими. По-перше, унікальні виробничі структури в ринкових умовах трансформуються за кращими зразками транснаціональних фірм. Найбільші ТНК військово-промислового та енергетичного комплексів набувають закінченого транснаціонального статусу, адекватного за механізмом мікрогосподарської сфери.

По-друге, значна частина ТНК, із якими вигідно співпрацювати західним партнерам, формується з урахуванням виробничих і постачальних ланок галузевих структур. Найближче завдання – поєднати ці ланки в ТНК, побудовані виходячи з виробництва певного продукту.

По-третє, формування міжнародних консорціумів за участю українських структур (за аналогією з найбільшими асоціаціями з освоєння регіонів).

На початковому етапі величезним полем докладання сил для таких українських консорціумів, що зароджуються, стане укладання великомасштабних структуроформуючих угод з освоєння родовищ корисних копалин – нафта, газ, ліс, неметалеві мінерали, рідкісноземельні елементи тощо, створенню інфраструктури цілих регіонів.

Серед ієрархії організаційно-функціональних зовнішньоекономічних структур в українській економіці особливе місце мають зайняти специфічні форми організації промисловості та капіталу. Йдеться про формування спеціальних індустріальних структур, які у світовій практиці називаються «технополіси». Це питання стає актуальним саме на порозі нового етапу економічної реформи – перенесення акцентів у виробничу сферу.

Такі утворення (технополіси) практично формувалися в найбільш наукомістких та інтелектуальних галузях та секторах української економіки. Саме тут сформовані аерокосмічні, енергетичні програми, матеріалізувалися високі технології (насамперед для оборонних галузей). У таких технополісах втілилася в реалії атомна енергетика, освоєно проєктування та виробництво нових транспортних засобів, супутникового зв’язку біотехнологій та біоінженерії.

Цьому певною мірою сприяла монополія низки галузей, які сконцентрували науковий, виробничий та інтелектуальний потенціал, фінансові ресурси, що забезпечило прорив у науково-технічній сфері.

Водночас не може йтися про цілісність та системність у розвитку українських технополісів. Їх характерна економічна контрастність:

найбільший набір супутніх технологічних, виробничих, постачальницьких та інших ланцюгів виявився неадекватним рівню технополісу. Це принесло масу «слабких» ланок та елементів у кінцеву продукцію технополісу, звідси – ненадійність багатьох систем, які визначають неконкурентоспроможність продукції загалом (аварії на атомних станціях, в енергосистемах).

Інша негативна риса – відсутність альтернативних розробок на конкурсних засадах та елементів конкуренції в отриманні держзамовлення, довільна зміна програм, відсутність економічних стимулів.

Звісно ж, що ці два моменти можна усунути, включивши діючі технополіси в індустріальну інфраструктуру, що створюється на ринкових умовах і в тіснішій взаємодії. По-перше, технополісам потрібна підтримка малого бізнесу, навколо українських технополісів має сформуватися безліч високотехнологічних малих та середніх фірм. До того ж усі ланки малого бізнесу повинні бути побудовані за міжнародним технологічним ланцюжком, і частина цього ланцюга повинна переступити національні рамки.

Щодо другого, то світова практика показує ефективність альтернативних розробок. Тільки різноманіття підходів, ідей, доктрин разом із різною технологією, методами випробувань, прийомами експлуатації забезпечить появу супертехнологій. Контрактна система залучення інтелектуальних кадрів на конкурсній основі може зняти проблему «відпливу мозку», сприяти залученню іноземних фахівців.

В організаційно-управлінському механізмі українських технополісів характерні два напрями. Перше – технополіси з моноструктурою. Їхня побудова підпорядкована одному головному напрямі – спеціалізації. У подібних технополісах технічна ідея зароджується, розвивається та втілюється у кінцевий продукт. Потенційною сферою створення технополісів є комплексне освоєння родовищ природних ресурсів. Це насамперед нафта, газ, вугілля, лісові та морські ресурси, алмази, золото, нерудні родовища, рідкісні елементи. До них може бути віднесено формування центрів міжнародного туризму.

Другий тип – це технополіси з поліструктурою. Тут переплітаються різні технологічні ланки, що відбивають виробництво окремих видів продукції. По суті, це концентрований прояв міжгалузевого співробітництва (його організаційна форма). Саме в технополісі реально відбувається міжгалузевий перелив капіталу. Технополіс виступить своєрідним господарським вузлом у системі виробничо-збутових зв'язків.

Значення має розстановка технополісів на економічній та господарській карті України. Власне, вони мають виконувати роль нових технологічних зон в економічній системі вбудованих індикаторів. Це відкриває нові можливості – через технополіси до нашого середовища переноситься світогосподарська кон'юнктура, формуються зони міжнародних витрат.

Що стосується взаємовідносин зі світовою економікою та форм участі західного бізнесу у розвитку українських технополісів, то тут проглядається кілька напрямів: залучення інвестиційних ресурсів у діючі технополіси; надання промислової концесії іноземному партнеру на основі нових вітчизняних науково-технічних ідей та розробок; створення дочірніх найбільших ТНК з одночасним винесенням сфер діяльності вітчизняного технополісу (як філії) за кордон. Це надасть змогу певною мірою збалансувати кредитно-фінансові взаємини учасників співробітництва.

Для України характерно формування мережі мегаполісів гуманітарного напряму: створення освітніх міжнародних центрів, системи науково-дослідних інститутів, медичних та оздоровчих комплексів. Для вітчизняної промисловості прийнятним є осередковий характер технологічного оновлення. Не різка заміна однієї виробничої інфраструктури більш досконалою, як це прийнято за західним зразком, а поступове оновлення інфраструктури з привнесенням до неї уніфікованих передових елементів по всіх господарських зрізах (уніфікація інструментального господарства та оснащення, впровадження адекватних стандартів у проектну справу, уніфікація управління виробництвом). [186].

Це можливо за умови гостро необхідної трансформації, якісного перетворення: галузеві гіганти включають величезні застарілі виробничі інфраструктури та організаційно-управлінські форми. Існує небезпека, що з формуванням українських фінансово-промислових груп, ця тенденція збережеться: адміністративно-економічний принцип формування ФПГ далекий від ринкового підходу. Потрібні компактні високоіндустріальні компанії, здатні до стратегічних маневрів. Інша структура виявиться неконкурентоспроможною: який би першокласний товар вони не запропонували на світовий ринок, громіздкість, неекономічні методи управління, відсталі структури управління не дадуть очікуваного ефекту.

Отже, вітчизняна зовнішньоекономічна політика у своєму розвитку повинна використовувати механізми органічного поєднання зовнішньоекономічних можливостей країни та прискореного зростання потреб щодо вдосконалення цього процесу у світі. На підставі аналізу світового та вітчизняного досвіду побудови ефективної системи ЗЕД, основні напрями зовнішньоекономічного співробітництва України можуть бути визначені у такий спосіб.

До основних компонентів зовнішньоекономічної політики слід віднести: з одного боку, підтримку відкритості економіки держави, з іншого – захист національного виробництва та внутрішнього ринку, зумовлені необхідністю підтримки національної (економічної, технологічної екологічної та ін.) безпеки країни.

Стратегічні цілі розвитку зовнішньоекономічної діяльності можуть бути сформульовані як: посилення адаптації до системи світогосподарських зв’язків, що змінюються; забезпечення економічного зростання; підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг; покращення умов ЗЕД; підвищення добробуту населення; забезпечення екологізації господарського комплексу.

До сфер міжнародного співробітництва у промисловості у середньостроковій перспективі може бути віднесено:

– сировинний комплекс як джерело надходження валютних коштів (паливно-енергетичний, хімічний та нафтохімічний, металургійний комплекси);

– наукомісткий машинобудівний, зокрема оборонно-промисловий, комплекс як сфера створення умов для подальшого нарощування експорту.

Здійснений вище детальний аналіз трансформаційних і глобалізаційних процесів у світі, що відбуваються, показав, що існує кілька варіантів включення України у світову економіку як: учасника одного або декількох суперблоків, лідера самостійного інтеграційного об'єднання, незалежного аутсайдера. Унаслідок цього, на вибір коштів та методів зовнішньоекономічної та внутрішньої політики держави, у сукупності спрямованих на вирішення проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності в України, значною мірою впливає організаційно-економічний рівень прийняття рішення. У контексті цього необхідно розрізняти чотири рівні регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

1) рівень розвинених країн. У процесі глобалізації розглядається два вектори: відбувається посилення позиції США, з одного боку, і єдиного Євро-Азіатського простору, що створюється, з іншого. Вони помітно контролюють діяльність міжнародних економічних інститутів, у раках яких виробляються правила ведення міжнародної торгівлі та переміщення капіталу між країнами. Інтеграція України з цими країнами дозволила б прискорити економічне зростання та підвищити рівень зайнятості, зберегти освоєні ринки, встановити режим доступу до сировини, полегшити транспортування зовнішньоторговельних вантажів на європейських та азіатських напрямах, лобіювати спільні інтереси;

– регіональних об'єднань іноземних країн (Євросоюз, Американська зона вільної торгівлі, Азійсько-тихоокеанська зона вільної торгівлі та інвестицій). Суперблоки, після завершення формування, об'єднавши майже половину країн планети, багато в чому стануть визначати правила і норми міжнародного руху товарів та послуг, обійти які буде дедалі складніше і

економічно ризиковано. Мета входження України в торговельно-економічні суперблоки – розширення взаємовигідних господарських зв'язків та розвиток угод про партнерство та співробітництво у частині збереження сприятливого торговельно-політичного режиму;

– міжнародних економічних організацій (СОТ, сімка найрозвиненіших країн, Міжнародні фінансові організації (МВФ, МБРР). Вони визначатимуть шляхи подальшої лібералізації світової економіки та торгового і валютного режимів, запроваджуючи нові обмеження на зовнішньоекономічні операції. Перспективна політика співпраці України з такими організаціями сприяє зміцненню політики співпраці, зокрема підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного виробника, посиленню захисту галузевих сегментів внутрішнього ринку, вдосконаленню механізму регулювання імпорту та підтримки експорту, отриманню коштів на рефінансування заборгованості за колишніми зобов'язаннями, залучення прямих іноземних інвестицій, досягненню домовленостей про коригування графіків платежів, оновлення та розширення меж регулювання припливу капіталу та ін.;

– самої держави, а також великих корпоративних експортоорієнтованих структур усередині країни. Схема взаємодії із зовнішнім світом у цьому випадку залишиться для України важелем вирішення поточних завдань – збалансованості внутрішнього попиту та пропозиції за рахунок зниження податкового навантаження на підприємства, здешевлення кредитів, кореляції цін, зближення прибутковості у виробничій, торговій та фінансовій секторах економіки, підвищення надійності банківської системи та результативності боротьби правоохоронних органів з корупцією та криміналом.

Розроблені напрями мають бути наповнені змістовними заходами зовнішньоекономічної політики та заходів внутрішньої політики держави.

Як основні напрями модифікації наявного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності України, розроблено такі положення:

– коригування політики управління валютним курсом;

– добудова імпортного тарифу (диференціація його за товарними позиціями, розширення їхньої номенклатури, збільшення діаметра зон ескалації ставок тарифу (від 5 до 30 %);

– використання арсеналу засобів нетарифного регулювання імпорту (установлення лімітів ввезення чи внутрішнього споживання низки товарів).

Вони можуть установлюватися за кількістю (квоти, ліцензії, «правила про змішування» – пропорції споживання), за цінами (мінімальні імпортні ціни, антидемпінгові та компенсаційні мита, збори, що варіюються, внутрішні податки, методи митної оцінки тощо), за технічними характеристиками (стандарти, технічні, санітарні, екологічні вимоги тощо). За механізмом своєї дії нетарифне регулювання носить більш ешелонований характер, що у підсумку робить його більш дієвим і важким для подолання;

– введення заходів, що підтримують вихід виробників на зовнішні ринки (режим найбільшого сприяння кредитуванню, отриманню валюти, ресурсів з метою розвитку та ін.);

– об’єднання зусиль вітчизняних експортерів та економічної дипломатії для пом’якшення обмежень на український експорт;

– скасування мит при експорті сировини;

– скасування експортної премії.

Вбудовування відпрацьованої системи в ринкову модель дасть змогу значно заощадити і час, і зусилля на шляхах кардинальних господарських перетворень, забезпечить індустріальним структурам можливість на рівних співпрацювати зі світовими господарськими структурами і, до того ж, слугуватиме важелем для гармонізації низки сфер у самій світогосподарській системі.

Висновки до Розділу 5

1. Зазначено, що можна і необхідно використовувати зовнішні економічні зв’язки для активізації власного потенціалу країни, не

підмінюючи його, привносячи у вітчизняну економіку нові технології, досвід ринкового господарювання, забезпечуючи приріст національного багатства за рахунок товарообміну та залучення закордонного капіталу. Безсумнівно, основою майбутнього процвітання України слугуватимуть найширші внутрішні резерви – людські, інтелектуальні, матеріальні. В усіх країнах світу уряди як стимулюють зовнішньоекономічну діяльність, так і одночасно регулюють її, впливаючи на формування певних механізмів розвитку торгових зв'язків, керуючись національними інтересами. Тим самим підвищується ефективність національної економіки та прискорюється процес інтегрування її в уніфікований світовий простір, у рамках якого забезпечується стабільна та передбачувана експортна та імпортна діяльності.

Визначено, що економічні цілі державного регулювання експорту різноманітні. Серед них, насамперед, необхідно вказати на прагнення урядів: захистити природні ресурси від виснаження, шляхом обмеження вивезення необробленої сировини; поступово перейти до використання конкурентних переваг вищого ладу, оптимізуючи експорт сировини, розширюючи вивезення продуктів поглибленої переробки та готових виробів, тобто трудомісткої та технікомісткої продукції; забезпечити пріоритетне постачання сировини, новітніх обладнання, техніки та матеріалів вітчизняних підприємств; підтримати зайнятість населення та безперебійне постачання його необхідними товарами належної якості за помірними цінами; обмежити вивезення товарів, що забезпечують національну безпеку, а також тих, виготовлення яких субсидується державою для задоволення внутрішніх потреб країни; збільшити валютну виручку від експорту та суворо контролювати її надходження.

Державне регулювання експорту в іноземних країнах будується на двох принципах – обмеження експортних поставок, що несуть загрозу економічній безпеці країни, та заохочення експортної діяльності конкурентоспроможних виробництв. Основними інструментами державної політики є обмеження експорту. У багатьох країнах світу з міркувань національної безпеки, на

низку продуктів запроваджуються обмеження щодо експорту. Ці обмеження відносяться, насамперед, до продукції, неконтрольовані постачання якої в умовах приватного господарювання та політичної нестабільності, можна використовувати як у цивільних, так і у військових інтересах (ракетна техніка, ядерні технології, ряд хімічних сполук, біологічних субстанцій та ін., низка макротехнологій).

2. Установлено, що здійснення зв'язку між урядовими органами зовнішньо-торгівельними організаціями було покладено на експортні торгові палати, які відали операціями з експортної продукцією, надавали допомогу підприємствам, сприяли державному контролю за зовнішньої торгівлею. Універсальність ринкових відносин, формування рівноправних територіальних господарств, залежність їх розвитку від зовнішньоекономічної політики, диференціація зовнішньоторговельних зв'язків – усе це призвело до того, що, незважаючи на пріоритетну роль органів державної влади, дедалі більшого значення у вирішенні питань регулювання експортної діяльності стали займати регіони, муніципалітети, великі (зокрема транснаціональні) організації, яким держава делегувала частину своїх функцій.

Методи підтримки та стимулювання експортної діяльності з боку економічних міністерств передбачають:

– консультування з міжнародної торгівлі;

– семінари з основ експортної діяльності;

– великі організаційні заходи (виставки, ярмарки, делегації, пошук партнерів для торгівлі, видання та розсилання каталогів тощо);

– торгові ініціативи;

– програми фінансування експорту.

Майже всі штати розробляють комплексні програми стимулювання зовнішньоекономічної діяльності. Одні програми є переліком різних послуг, пропонованих агентствами штату експортерами; інші – складаються в залежності від етапів виходу на зовнішній ринок та проведення на ньому

операцій. Досягнення успішного результату значною мірою залежить від раціонального поєднання зусиль центральної та місцевої влади, тобто добре функціонуючої, налагодженої на всіх рівнях організаційної структури. У Німеччині вона представлена різноманіттям наявних організацій та установ сприяння, як на федеральному, так і на регіональному рівні, співвідношення між якими ґрунтується на взаємному доповненні діяльності, обліку інтересів обох сторін та фінансовій базі, що забезпечує землям самостійність у вирішенні своїх регіональних проблем.

3. Зазначено, що Україна потребує довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку, спрямованої на максимальне використання національних ресурсів у комбінації із залученням інноваційних технологій, фінансових вливань з-за кордону та запровадження управлінських новацій. Виходячи з вищевикладених матеріалів та накопиченого українського досвіду, констатовано, що:

– зовнішньоекономічні зв’язки поступово перетворюються на найважливішу рівноправну складову загальноекономічного господарювання підприємств та життєдіяльності територій;

– центр тяжкості в активізації зовнішньоекономічних зв’язків країни поступово переміщується у бік регіонів;

– стає дедалі більш очевидним, що послідовне включення України та складових її регіонів до світогосподарських зв’язків серйозно гальмується неналагодженістю реальної взаємодії центральної та місцевої влади, а також відсутністю розмежування повноважень та відповідальності у цій сфері між ними.

Останній напрям є переважним для локального (місто, район) рівня управління. Загальним завданням усіх рівнів ієрархічної супідрядності є прищеплення психології експортера підприємцям. Вибір механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності на рівні регіону залежить від рівня демократизації суспільства та лібералізації зовнішньоекономічних відносин, а також внутрішньорегіональних причин.

Основа постачальницько-збутової моделі – визначення умов поставок, зокрема і на тривалу перспективу: обумовлюються обсяги, терміни взаємних поставок, система взаємних розрахунків тощо. Обов’язковість поставок практично виключає їхнє опосередкування світовим товарним ринком, значно звужує ринковий початок (вузький вибір партнерів, а отже, виключається конкуренція, масові поставки присутні з обмеженим асортиментом за якістю, сортом, номенклатурою тощо).

Торгова модель зовнішньоекономічної сфери національної економіки усуває зазначені вище недоліки збутової моделі: світові товарні ринки відкривають ширші можливості для експортерів та імпортерів продукції. Вихід на світові товарні ринки, жорстка конкурентна боротьба диктують вищі вимоги до асортименту, якості, термінів постачання.

ВИСНОВКИ

У дисертації наведено теоретичне узагальнення та запропоновано нове вирішення важливої наукової проблеми, яка полягає в обґрунтуванні розвитку зовнішньоекономічної діяльності через вдосконалення механізмів її державного регулювання, розбудову теоретико-методологічних засад, розробку методичних і науково-практичних рекомендацій щодо розвитку цих механізмів, зокрема:

1. Зазначено, що процес переходу до ринкової економіки, що передбачав лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності, призвів до цілої низки складних проблем, однією з яких була проблема регулювання ринку. Досліджено понятійно-категорійний апарат шляхом доповнення та уточнення змісту окремих категорій, а саме: державне регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності у дуальній єдності стратегії соціально-економічного розвитку країни та територіально-географічного підходу, за рахунок державного впливу на формування взаємовигідної міжнародної торгівлі з різними країнами, досягнення розширеного доступу до зовнішніх ринків; створення позитивного іміджу країни, забезпечення присутності українських виробників на міжнародних ринках; забезпечення митного регулювання та модернізації прикордонної інфраструктури, що забезпечить зовнішню торгівлю, економічну, науково-технічну кооперацію та спеціалізацію, виробництво техніки, транспорту, будівництва та операцій: страхових, експедиторських, розрахункових, банківських, кредитних. В умовах глобалізації світової економіки та посилення регуляторної ролі міжнародних економічних організацій складається система наднаціонального регулювання зовнішньоекономічних зв’язків держав світу, що передбачає двосторонні, багатосторонні, регіональні угоди, Міжнародні товарні угоди та Угоди СОТ.

2. Запропоновано концептуальні напрями державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом розробки моделі взаємодії держави

та бізнесу, за рахунок створення мережі торгівельно-економічних представництв у різних країнах; збільшення фінансування та популяризації діяльності державної установи «Офіс з просування експорту»; модернізація архітектури (взаємозв'язки (центральний та територіальний рівні) та інтелектуальне відеоспостереження функціонуючих митних систем; залучення та розпорядження інвестиційними коштами в межах регіональних проектів (TEN-T), що забезпечить підтримку бізнесу з боку держави участі в торгівельних місіях, експортних виставках, дослідженнях потенційних експортних можливостей та просування експорту. Держава виступає як головний гарант життєздатності та ефективного функціонування зовнішньоекономічної діяльності та є одночасно активним організатором і координатором економічних зусиль, що визначають оптимальні цілі та параметри суспільного розвитку.

3. З огляду на те, що держава має чималі можливості для впливу на економічне життя загалом та зовнішньоекономічну сферу зокрема, розроблено підхід до інтеграції зовнішньоекономічної діяльності України в світовий простір, як власної активної стратегії розвитку території, яка містить механізми: інтеграції до ЄС шляхом імплементації окремих положень Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, щодо: співробітництва за сферами економічної діяльності та імплементації у нормативно-правових документах у визначеній законодавством формі; взаємодії між товаровиробниками України та держав–членів ЄС; розширення присутності на міжнародних ринках оборонно-промислового комплексу; запуску пілотних проектів розвитку перевезень за напрямком Шовкового шляху, що забезпечує посилення позитивних ефектів формування інтеграційного ядра і впливу транснаціональних корпорацій на активізацію реального процесу інтеграції зовнішньоекономічної діяльності України до світового простору.

4. Глобалізація світогосподарських зв'язків сприяє глибоким якісним перетворенням зовнішньоекономічних зв'язків держав, пов'язаних із пошуком шляхів інтегрування до виконання міжнародних та європейських

стандартів. Розроблено методичний підхід до ефективного державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, який передбачає удосконалення та надання методологічної та експертної допомоги: бізнес-об'єднанням, органам виконавчої влади та місцевого самоврядування щодо передачі функцій з контролю і регулювання професійної та підприємницької діяльності; методів та процедур роботи митних лабораторій; методики оцінки покриття швидкісним мобільним інтернетом на територіях; методів використання органічного виробництва і біотехнологій; реалізації підходу смарт-спеціалізації регіону; методики геологорозвідувальних робіт на всі види корисних копалин; освітніх можливостей, що забезпечить гармонізацію національних стандартів з міжнародними та європейськими. Умовою ефективного державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності виступає, передусім, концентрація її власних зусиль і ресурсів на формуванні ефективного, технологічно розвиненого та конкурентоспроможного ринкового господарства.

5. Зазначено, що експортний потенціал зовнішньоекономічної діяльності описується системою кількісних та якісних показників, що характеризуються з позицій посилення суб'єктів на світових товарних ринках та отримання максимуму валютної виручки у довгостроковій перспективі. Розроблено програмно-цільовий підхід до державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, який, на відміну від наявних, базується на регіоналізації міжнародного виробництва та інтеграції транспортної системи України до світової мережі мультимодальних перевезень, а саме: участь у міжнародних транспортно-логістичних проектах; упровадження електронної системи збору мита (E-Tolling); застосування системи зважування автомобілів у русі (Weight-in-Motion); включення внутрішніх водних шляхів України до регіональної TEN-T; розбудова сучасної транспортно-логістичної мережі мультимодальних терміналів/кластерів; забезпечення єдиної технологічної сумісності; забезпечення принципів інтероперабельності транспортних систем; оптимізація програмно-технічних комплексів базових

державних електронних реєстрів; державна підтримка побудови телекомунікаційної інфраструктури в комерційно невигідних регіонах, що забезпечить використання інноваційного потенціалу, з урахуванням конкурентних переваг регіону, та сприятиме трансформації секторів економіки в більш ефективні.

6. Актуалізовано сучасні глобалізаційні процеси в економіці, що базуються на технологічному (виробничому) обміні товарами та послугами і самостійному транснаціональному фінансовому капіталі. Запропоновано підхід до розвитку експортних галузей виробництва, який, на відміну від наявних, базується на наданні: страхових, кредитних та гарантійних послуг імпортерам комплектуючих елементів для пріоритетних галузей, що максимально охоплюють зони відповідальності Експортно-кредитного агентства; використання страхового полісу фінансування експортерами (програма «5–7–9»); державної підтримки щодо промоції українських підприємств, товарів, послуг на зовнішніх ринках; державної підтримки у сфері військово-технічного співробітництва та експортного контролю, що забезпечить імплементацію, оновлення та подальшу актуалізацію Експортної стратегії на 2022–2027 роки. На сьогодні в Україні склалося розуміння державної політики зовнішньоекономічної діяльності як системи відносин між державою та суб’єктами господарювання щодо формування конкурентоспроможної промисловості.

Розвинуто підхід до формування державної політики експортного орієнтування зовнішньоекономічної діяльності, на основі принципів, а саме: декарбонізації економіки; цифрової трансформації сервісної держави; інституційної спроможності; суверенної організації влади; суб’єктності; логістичного розвитку ланцюгів збуту; переорієнтації на ринки збуту (використання) індустріальних мінералів; моделі фіскалізації бізнесу. Досягнення успішного результату значною мірою залежить від раціонального поєднання зусиль центральної та місцевої влади в процесі

реалізації державної політики експортного орієнтування зовнішньоекономічної діяльності.

7. Визначено, що механізм державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності розглядають як комплекс економічних, правових та адміністративно-управлінських заходів з боку виконавчих органів влади, що вживаються з метою формування сприятливих умов господарювання для суб'єктів ЗЕД, забезпечення їм економічної підтримки, правової захищеності на внутрішньому та зовнішньому ринках, вдосконалення експортного потенціалу, стійкої підтримки платіжного балансу країни та її економічної безпеки. Методи державного регулювання ЗЕД залежно від класифікаційних критеріїв, поділяють на економічні та адміністративні, тарифні та нетарифні. Найбільш поширеними засобами регулювання зовнішньоторговельних відносин є митні тарифи, застосування яких обумовлено отриманням додаткових фінансів (як правило), регулюванням зовнішньоторговельних потоків (здебільшого для розвинених держав) і захистом національних виробників (значною мірою у трудомістких галузях).

8. Найважливішим завданням фінансового механізму державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності є вироблення напрямів та створення умов залучення фінансів різних сегментів економіки до реалізації національних проектів, які відповідали б інтересам більшості населення. Удосконалено фінансовий механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, який, на відміну від наявних, базується на основі географічної диверсифікації партнерств, за рахунок розширення можливостей преференційного експорту товарів у рамках Поглибленої і всеохопної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС та участі в реалізації Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження, що забезпечить підвищення стійкості до коливань позарегіональної економічної активності та зниження вразливості до втрати доходів через волатильність ціни на продукцію на міжнародному

ринку. Фінансова політика обслуговується державним бюджетом, є однією зі складових частин економічної політики, тому формується у залежності як від пріоритетних напрямів розвитку економіки країни, так і на підставі загальнонаціональних інтересів, що визначають розвиток державного сектора в промисловості, енергетиці, будівництві та інших галузях, а також у сільському господарстві.

9. Одним із ключових завдань для економіки країни є Стратегії державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, розвиток наукомістких експортних виробництв, модернізація промисловості, створення цілого комплексу конкурентоспроможних на зовнішніх ринках обробних галузей. Роль зовнішньоекономічних відносин величезна як засобу стимулювання економічного зростання країни та збільшення її національного доходу, створення нових робочих місць, зростання надходжень до державного бюджету. Визначено підхід до формування Стратегії державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, який, на відміну від наявного, базується на моделі загальної рівноваги, шляхом: здійснення комплексного репутаційного аудиту України; формування інституту бізнес-амбасадорів України в 10 країнах; створення Суверенних інвестиційних фондів; запровадження моделі екоіндустріальних парків; упровадження кращих доступних технологій та методів керування в ЄС, що забезпечить посилення конкурентоспроможності виробленої в Україні промислової продукції, впровадження ресурсо- та енергоефективних технологій.

10. Страхувальниками є учасники ЗЕД: фізичні та юридичні особи, які зайняті у зовнішньоекономічній діяльності, мають майнові інтереси в країні та за кордоном. Запропоновано механізм державного регулювання страхування зовнішньоекономічної діяльності, який, на відміну від наявного, базується на системі державного гарантування страхового регулювання зовнішньоекономічної діяльності, завдяки: впровадженню для підприємств та організацій заходів, альтернативних тим, належать до системи державного нагляду (контролю) у вигляді страхування цивільно-правової

відповідальності; орієнтуванню Експортно-кредитного агентства на фінансування експорту; дерегуляції дозвільних процедур під наглядом держави, які передбачають обов'язкове страхування; збільшенню державного фінансування для кредитування та страхування експортних контрактів щодо виробництва товарів з високою доданою вартістю, що забезпечить реалізацію директив Європейського Союзу. Система державного регулювання та управління страхуванням ЗЕД має на меті підвищення ефективності ЗЕД шляхом подолання ризиків.

11. Зазначено, що торгівельно-політичний механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності може використовувати зовнішні економічні зв'язки для активізації власного потенціалу країни. В усіх країнах світу уряди як стимулюють зовнішньоекономічну діяльність, так і регулюють її, впливаючи на формування певних механізмів розвитку торгових зв'язків, керуючись національними інтересами. У такий спосіб підвищується ефективність національної економіки та прискорюється процес інтегрування її в уніфікований світовий простір, у рамках якого забезпечується стабільна та передбачувана експортна та імпортна діяльність. Розвинуто торгівельно-політичний механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, який, на відміну від наявного, базується на преференційних торговельних угодах, за рахунок: опрацювання угод про вільну торгівлю на основі проведених економічних досліджень (залученням наукових установ, асоціацій національних виробників); підходу до підбору стратегічних партнерів на підставі економічної доцільності; запровадження сучасної політики просування української продукції на пріоритетних ринках світу (Азії, Африки та Латинської Америки); удосконалення транзитної інфраструктури для конкурентоспроможності з іншими коридорами; створення умов, згідно з якими буде здійснена свобода транзиту; практичної реалізації торговельних положень Угоди про політичне співробітництво,

вільну торгівлю і стратегічне партнерство; поширення досвіду укладання та реалізації офсетних договорів.

12. З'ясовано, що основним критерієм, який визначає систему організаційно-управлінських структур та їх функціональний характер, є економічна природа національної моделі зовнішньоекономічної діяльності. Удосконалено організаційно-управлінський механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності, з урахуванням національних інтересів України, шляхом оновлення: нормативно-організаційних засад моніторингу державної допомоги підприємствам та організаціям, які імплементували правила acquis ЄС; організаційно-технічних змін функціонування митних органів; створення Центру кібербезпеки та Центру управління мережею; модернізації функціональної та організаційної структури митниці; імплементації стандартів функціонування митної служби України відповідно до стандартів ЄС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авторинок України: Прогноз на 2022 р. Маркетинг в Україні, 2021. № 5. С. 34–38.

2. Алькема В.Г. Інтегральна оцінка рівня економічної безпеки автомобілебудівних підприємств. Вчені записки Університету «КРОК». Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». Київ, 2015. Вип. 39. С. 75–88.

3. Алькема В.Г. Система економічної безпеки логістичних утворень: монографія. Київ. ВНЗ "Ун-т економіки та права "КРОК", НДІ пробл. нац. безпеки України. 2011. 376 с.

4. Алькема В.Г., Кучмєєв О.О. Інструментарій вдосконалення механізму управління ризиками в логістичних системах торгівельних підприємств. Вчені записки Університету «КРОК». Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». Київ, 2018. Вип. 4 (52). С. 148–153.

5. Алькема В.Г. Аналіз сучасних підходів до оцінки стану економічної безпеки сучасних торгівельних підприємств. Вчені записки Університету «КРОК». Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». Київ, 2020. Вип. 4 (60). С. 187–194.

6. Антонова Л. В., Левченко Н. М., Економічна дипломатія як запорука національної безпеки держави. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2020. № 5. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1698

7. Ареф’єв С.О. Определение категории «экономическая безопасность предприятия». Бізнес Інформ, № 3. Харків, 2019. С. 82–85.

8. Ареф’єва О.В. Побудова моделей ключових загроз на шляху до економіки знань в Україні. Наукові записки. Вип. 2 (35). Укр. акад. друкарства, Львів, 2018. С. 52–67.

9. Артамонова Н.С. Визначення рівня економічної безпеки підприємства задля забезпечення ефективного адміністрування. Економіка: реалії часу:, 2019. № 1. – С. 19-23. URL: http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No1/19-23.pdf (дата звернення: 15.05.2023).

10. Бабич М. М. Європейський досвід політики підтримки та стратегія розвитку коротких ланцюгів постачання в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 8. С. 39–44.

11. Бабич Т.О. Аналіз джерел фінансового забезпечення експортного потенціалу ВПК України. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 5. С. 54 – 57.

12. Бабич Т. Рейдерство в Україні – загроза національній безпеці. URL: http://www.viche.info/journal/2105/ (дата звернення 9.04.2023)

13. Бакіко Є.О. Сучасні технології управління ефективним розвитком підприємства. URL: http://probl- economy.kpi.ua/pdf/2012-2.pdf (дата звернення 15.03.2021).

14. Балабанюк Ж.М. Аналіз показників руху персоналу організації / Ж.М. Балабанюк. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=650. (дата звернення 13.02.2023).

15. Банчук-Петросова О.В. Державно-ринкові концепції розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2018. № 8. http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/8_2018/37.pdf

16. Банчук-Петросова О.В. Підхід до планування пріоритетного розвитку експортних галузей виробництва. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2019. № 7. http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/7_2019/60.pdf

17. Банчук-Петросова О.В. Збалансована ринкова рівновага розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2019. № 9. http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/9_2019/28.pdf

18. Банчук-Петросова О.В. Проблема оцінки ефективності експортної діяльності на території. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2020. № 9. http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/9_2020/61.pdf

19. Банчук-Петросова О.В. Особливості державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.. Серія: Публічне управління та адміністрування. Том 32 (71) № 6. 2021. С. 1-5.

20. Банчук-Петросова О.В. Теоретичні аспекти державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Наукові перспективи. Наукові перспективи: 2022. № 1 (19). С. 25-32.

21. Банчук-Петросова О.В. Умови успішного державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Публічне управління та митне адміністрування. № 4 (31). 2021. С. 5-8.

22. Банчук-Петросова О.В. Концепції державного регулювання економічних процесів зовнішньоекономічної діяльності. Публічне урядування. 2022. № 1 (29). С. 17-21.

23. Банчук-Петросова О.В. Інституційні теорії державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Вісник Національного університету цивільного захисту України : зб. наук. пр. - Х. : Вид-во НУЦЗУ, 2021. Вип. 2 (15). С. 163-167. (Серія "Державне управління").

24. Банчук-Петросова О.В. Механізми державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Таврійський науковий вісник. Серія: Публічне управління та адміністрування. 2021. Вип. 4. С. 3-7.

25. Банчук-Петросова О. В. Парадигма інтеграції зовнішньоекономічної діяльності України. Інвестиції: практика та досвід. 2022. № 1. С. 79–82.

26. Банчук-Петросова О.В. Інструменти державного регулювання у зовнішньоекономічній стратегії розвитку країни. Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Публічне управління та адміністрування. Том 33 (72). № 1, 2022. С. 25-28.

27. Банчук-Петросова О.В. Формування єдиної державної політики у сфері зовнішньоторговельної діяльності. Вісник НУЦЗУ. Серія: Державне управління. Вип. 1 (6) 2017. С. 421-429.

28. Дацій О.І., Банчук-Петросова О.В., Платонов О.І. Підхід до мультимодального моделювання ефективного державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Публічне урядування. 2021. № 3 (28). С. 25-30.

29. Банчук-Петросова О.В., Ковальський М.Р. Оцінка рівня державного регулювання щодо забезпечення результативності реалізації експортного потенціалу регіону. Економіка, управління та адміністрування. 2022. № 2 (100). С. 26-31.

30. Ковальський М.Р., Банчук-Петросова О.В. Формування механізмів публічного управління соціально-економічним розвитком територій в умовах глобалізації. Наукові перспективи. № 4. 2022. С. 42-51.

31. Банчук-Петросова О.В. Підхід до державного планування пріоритетного розвитку експортних галузей виробництва. Післявоєнне відновлення. Вісник післядипломної освіти» серія «Соціальні та поведінкові науки». 2022. № 20 (49). С. 157-165.

32. Банчук-Петросова О.В., Ортіна Г.В. Методи державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Інвестиції: практика та досвід. 2022. № 9-10. С. 92-95.

33. Банчук-Петросова О.В., Єфіменко Л.М. Формування єдиної державної політики у сфері зовнішньоторговельної діяльності. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2022. № 5. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/5_2022/73.pdf.

34. Банчук-Петросова О.В. Виникнення та розвиток інтелектуального права в Україні. Право UA. 2019. №3. С. 177- 182.

35. Бандурка О.М., Духов В.Є., Петрова К.Я., Червяков І.М. Основи економічної безпеки: підручник. Харків. Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2018. 236 с.

36. Богословець Г.М. Оптова торгівля в умовах глобалізації економіки Вісн. Дон. нац. ун-ту. Сер. Економіка і право. Випуск.1. Донецьк, 2015. С.41–44

37. Барилюк Ю. Лояльность персонала: тест пройден. URL: http://www.training.com.ua/live/news/Loyalnost_personala_test_proiden. (дата звернення 16.04.2023).

38. Безбожний В.Л. Організаційні засади забезпечення соціальноекономічної безпеки підприємства. Вчені записки Університету "КРОК". Зб. наук. праць. Ун-т економіки та права "КРОК". Вип. 18. Т. 4. Київ, 2018. С. 9–17.

39. Безбородова Т. В. Методики визначення банкрутства підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 13. С. 82–85.

40. Безопасность по-французски. Viva la France!// «Best of Security», 2019. - № 9. URL: www.bos.dn.ua/view_article.php?id_article=160. (дата звернення 12.05.2023).

41. Бердар М. М. Оцінка інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості України. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 12. С. 20–26.

42. Безпека господарської діяльності підприємства, установи, організації: [довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників] / С.В. Мельник та ін. Луганськ. ДУ НДІ СТВ, 2018. 57 с.

43. Белінська Я.В. Інституції та економічний розвиток. Актуальні проблеми економіки. № 2 Київ, 2018. С. 36–49.

44. Биркович Т. І., Биркович В. І., Кабанець О. С. Актуальні питання щодо запровадження електронного урядування у сфері екології та природних ресурсів. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 16. С. 74–78.

45. Биркович Т. І. Корупція як перешкода на шляху ефективного регулювання системи охорони здоров’я. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 10. С. 79–82.

46. Білоус Я.Ю. Аналіз підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства». Економіка Менеджмент Підприємництво № 23. Київ, 2019. С. 241–247.

47. Білошкурська Н.В., Білошкурський М.В. Теоретичні аспекти економічної безпеки підприємств. Сталий розвиток економіки. Міжнародний науково-виробничий журнал. № 2, Київ, 2013. С. 85–89.

48. Білошкурська Н.В. Потреба у функціонуванні економіко-організаційного механізму економічної безпеки підприємств. Фін.-кредит. діяльн.: пробл. теорії та практики. Зб. наук. пр. Вип. 1. Київ, 2018. С. 149–154.

49. Блажевич О.Г. Фінансова безпека організацій рекреаційної сфери. Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. № 2 (7). Київ, 2020. С. 12–19.

50. Богдан О.І. Дослідження інтересів підприємства щодо його економічної безпеки. Вісник економічної науки України № 1(15)., Київ, 2019. С. 36–38.

51. Богуславський Є. І., Бобро М. К. Вертикальна диверсифікація як спосіб досягнення синергетичного ефекту. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 21. С. 8–13.

52. Борисенко З.М. Захист конкуренції в бізнесі як складова економічної безпеки. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2439 (дата звернення 23.04.2023)

53. Брягин О.В. Безопасность Вашого бизнеса. Советы постороннего. Системный подход, аналитические материалы, практические рекомендации. Киев.: КНТ, 2013. 228 с.

54. Бухвальд Е. Макроаспекты экономической безопасности: факторы, критерии и показатели. Вопросы экономики. № 1. Киев, 2018. С. 127–134.

55. Валуєв Б.І., Валуєв Ю.В. Загрози і ризик зовнішньоекономічної діяльності у світовій економіці: класифікаційний аспект. Економічні інновації. Вип. № 51. Київ, 2019. С. 64–72.

56. Валуєв Ю.Б. Процесно-функціональне управління промисловим підприємством: монографія. Одеса. ІПРЕЕД НАНУ, 2019. 296 с.

57. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством. URL: http://library.if.ua/book/60/4204.html. (дата звернення 17.03.2023)

58. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення:монографія. Львів. Арал, 2018. 384 с.

59. Васильців Т.Г. Чинники та джерела загроз економічній безпеці підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. Збірник науково-технічних 416 праць. Вип. 18. Львів, 2019. С. 128–135.

60. Вербицька Г.Л. Управління економічним ризиком. Фінанси України. № 4. Київ, 2017. С. 34–40.

61. Верьовкін А.В. Система індикаторів оцінки рівня економічної безпеки підприємства URL: http://www.rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/32644.doc.html. (дата звернення 21.03.2023)

62. Вишнівська Б. Методи мінімізації фінансових ризиків. Економіст. № 6, Київ, 2017. С. 58–59.

63. Вікторова О.В., Коваль А.О. Використання «м'яких» обчислень в інтелектуальних інформаційно-вимірювальних системах дорожніх машин. Вестник ХНАДУ, Вип. 53. Харков, 2018. С. 111–117.

64. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємництві: монографія. Київ. КНЕУ, 2019. 480 с.

65. Вітлінський В.В. Штучний інтелект у системі прийняття управлінських рішень. Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці. № 1. Київ, 2017. С. 97–118.

66. Влияние коррупции на экономический рост. URL: http://bezkor.ua/materials/19/. (дата звернення 05.02.2023)

67. Внукова Н.М. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії і практики: монографія. Харків. ІНЖЕК, 2018. 184 с.

68. Войнаренко М.П. Управління економічною безпекою підприємств на основі відхилень порогових показників. Економіст. № 12. Київ, 2018. С. 60–64.

69. Войтюк М. М. Особливості процесу інституціоналізації соціальної політики в сучасній Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 21. С. 73–76.

70. Войтюк М. М. Механізми підвищення ролі державного службовця на сучасному етапі інституціоналізації соціальної сфери України. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 20. С. 87–89.

71. Воробйов В.І. Побудова моделі ключових загроз економічної безпеки вітчизняних поліграфічних підприємств. Поліграфія і видавнича справа, № 2 (52). Київ, 2019. С. 18–30.

72. Воробйов В.І. Стан та загрози кадровій безпеці на підприємствах поліграфії. Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. Вип. 252. Дніпропетровськ, 2019. –С. 229–237.

73. Вступ до методів оптимізації та теорії технічних систем. Одеса: Астропринт, 2015. 496 с.

74. Гапак Н.М. Суть та еволюція поняття "економічна безпека підприємства". Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка. Вип. 2 (43). Ужгород. Видавництво УжНУ "Говерла", 2020. С. 68–73.

75. Гарасим П. М., Танчак Я. А. Оцінка моделі попиту та пропозиції на ринку фінансових інвестицій в економіці України. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 17. С. 15 – 18.

76. Гарбар К.В. Морель виявлення передумов появи кризових ситуацій у внутрішньому середовищі підприємства. Вісник Національного транспортного університету. Випуск 26. Київ, 2018. С. 62-70.

77. Гега П.Т. Порівняльний аналіз інституту банкрутства. Боротьба з організованою злочинністю (теорія і практика). Науковопрактичний журнал № 9. Київ, 2004. С. 128–138.

78. Гічова Н.Ю. Діагностика та підвищення економічної безпеки підприємства: автореф. дис. … к.е.н.: 08.06.04. Дніпропетровський національний університет. Дніпропетровьск, 2010. 23с.

79. Гончарова В. Г. Передумови та ефекти збалансованого розвитку національної економічної системи. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 5. С. 60 – 64.

80. Гончаренко О.М. Методичні аспекти оптимального управління стійкості підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень № 39. Київ, 2019. С. 39–43. 418

81. Горячева К.С. Інформаційно-аналітичне забезпечення фінансової безпеки підприємства. Актуальні проблеми економіки. № 9. Київ, 2003. С. 43–49.

82. Герасименко О.М. Ризик-орієнтоване управління в системі економічної безпеки підприємства: дис. … д.е.н.: 21.04.02. Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького. Черкаси, 2021. 667 с.

83. Горячова К. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки. Економіст. №8. Київ, 2018. С. 65–67.

84. Григораш М. В., Ковальчук С. Я. Особливості експортних операцій в межах дії зони вільної торгівлі. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 9. С. 67–71.

85. Грушко В.І. Економічна безпека суб’єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи: монографія / за ред. О.А. Кириченка, М.П. та ін. Київ. Університет економіки та права «КРОК», 2010. 412 с.

86. Гудзь О.Є., Шмалій Л.В. Побудова економічної безпеки підприємств. Економіка. Менеджмент. Бізнес №4 (26), Київ, 2018. С. 4−11.

87. Данілов О.Д., Паєнтко Т.В. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях: навч. посіб. /за ред. О.Д. Данілова та ін. Київ. Центр учбової літератури, 2011. 256 с.

88. Данишенко О. С. Питання набуття міжкультурної компетентності: американський підхід . Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 24. С. 148–153.

89. Данканіч О. М. Результативність використання бюджетних коштів: вплив на розвиток вищої освіти в регіоні. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 17. С. 226–229.

90. Двигун С. М. Забезпечення експортного потенціалу як матеріальної основи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в системі державного регулювання економіки. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 24. С. 147–150.

91. Діловий клімат: яких змін очікує український бізнес в умовах війни та економічної кризи. URL: http://www.ier.com.ua/ua/publications/articles/?pid=4595. (дата звернення 23.04.2023)

92. Діяльність суб'єктів господарювання : статистичний збірник / за ред. І. М. Жук. – К.: Державна служба статистики України, 2013. 440 с.

93. Діяльність суб'єктів господарювання. 2014 р. : статистичний. збірник/ Київ. Держкомстат України, 2010. 448 с.

94. Діяльність суб'єктів господарювання. 2015 р. : статистичний. збірник: Держкомстат України, 2011. 454 с.

95. Діяльність суб'єктів господарювання. 2016 р. : статистичний. збірник : Держкомстат України, 2012. 445 с.

96. Діяльність суб'єктів господарювання. 2017 р. : статистичний. збірник : Держкомстат України, 2013. 841 с.

97. Діяльність суб'єктів господарювання. 2018 р. : статистичний. збірник : Держкомстат України, 2014. 475 с.

98. Діяльність суб'єктів господарювання. 2019–2020 рр. : статистичний. збірник URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ 9. (дата звернення 13.04.2023)

99. Докаленко В. В. Теоретичні підходи до визначення інститутів громадянського суспільства як суб’єктів публічного управління. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 21-22. С. 154–160.

100. Домашенко М.Д. Організаційно-економічний механізм управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства. Маркетинг і менеджмент інновацій № 2. Київ, 2013. С. 159–167.

101. Домбровська С. І., Сиволап Т. Г. Проблеми розвитку української економіки та фінансова реструктуризація промислового комплексу в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 8. С. 96–98.

102. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навч. посіб. / за редак. Л.І.Донеця. Київ. Центр навчальної літератури, 2019. 312 с.

103. Донець Л.І., Сергеєєва О.В. Науково-методичний інструментарій управління економічною стійкістю підприємства з урахуванням ризику. Економічний нобелівський вісник № 1 (7), Київ, 2020. С. 148–154.

104. Дороніна І. І. Регулювання фінансового ринку в Україні та єс. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 7. С. 70–76.

105. Дубовицька С.П. Економічна безпека підприємств України. Зб. матеріалів наук.-практ. конф. Київ. Видавництво Європейського університету, 2018. С.146–172.

106. Дулеба Н.В. Дослідження трансформації поняття «Економічна безпека підприємства» Ефективна економіка № 5. Київ, 2010. С. 23–27.

107. Дяченко Я.Я. Детінізація економіки у системі макроекономічного регулювання. Фінанси України № 2. Київ, 2006. С. 68–77.

108. Економіка підприємства: навч. посіб. / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. Київ.. КНЕУ, 2018. 608 с.

109. Економіка та організація інноваційної діяльності: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц./ за ред І.А. Павленка та ін. Київ.. КНЕУ, 2016. 150 с.

110. Економічна безпека підприємств: [підручник] / за ред. В.Л. Ортинського та ін. Київ. Алерта, 2017. – 704 с.

111. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. / за ред. І.П. Отенко та ін. Харківський національний економічний університет. Харків ХНЕУ, 2012. 251 с.

112. Економічна безпека: навч. посіб. / за ред. О.Є. Користіна та ін. Київ.: Алерта; КНТ; Центр учбової літератури, 2020. 368 с.

113. Економічна безпека: навч. посіб. / за ред. В.І. Франчука та ін. Львів. ЛьвДУВС, 2020. 348 с.

114. Економічна енциклопедія. За ред. Л.М. Вороновича. Київ. Видавничий центр “Академія”, 2000. 1350с.

115. Економічна енциклопедія: У 3-х т. Т. 1 / за ред. С.В. Мочерного (відп. ред.) та ін. Київ.: Видавничий центр “Академія”, 2000. 864 с.

116. Економічна та майнова безпека підприємства і підприємництва. Антирейдерство / за наук. ред. Б.М. Андрушківа. Тернопіль. Терно-граф, 2008. 424 с.

117. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / за ред. Г.В.Савицької – 3-тє вид., випр. і доп. Київ. Знання, 2017. 668 с.

118. Економічні злочини у період кризи: всесвітній огляд динаміки економічної злочинності. – Листопад 2019 р. URL: http://pwc.com/ua. (дата звернення 23.02.2023).

119. Єременко А.О., Полозова Т.В. Методологічні основи системи кадрової безпеки підприємства. Фін.-кредит. діяльн.: пробл. теорії та практики. Вип. 2. Київ, 2018. С. 195–198.

120. Живко З.Б. Використання ризик-орієнтованого підходу до формування плану перевірок контролюючими органами як фактор впливу на рівень економічної безпеки підприємств. Економіка Криму. Науково-практичний журнал. – Сімферополь: Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського № 3 (40), Сімферополь, 2019 С. 188–192.

121. Живко З.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізм забезпечення та управління: монографія / за ред. З.Б. Живко. Львів. Львівський державний університет внутрішніх справ, 2017. 260 с.

122. Живко З.Б. Конкурентна (ділова) розвідка в системі економічної безпеки: монографія / за ред .З.Б. Живко. – Львів: АПРІОРІ, 2018. 192 с.

123. Живко З.Б. Стратегічне планування в системі економічної безпеки підприємства Проблеми науки № 4. Львів, 2012. С. 32–39.

124. Живко З.Б. Теоретичні засади формування системи економічної безпеки підприємства. Науковий діалог №7 (19) Економіка. Право. Політологія. Київ, 2018. С. 26–40.

125. Журавель М.Ю. Формування системи показників оцінки рівня інформаційної безпеки підприємства. Вісн. екон. транспорту і промисловості, № 33. 2019. С. 171–177.

126. Забродский В., Капустин Н. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы. Бизнес-информ № 15. Харков, 2013. С 15–16.

127. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник. Львів: Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2018. 498 с.

128. Загоруйко О.Я. Великий універсальний словник української мови. Харків: ТОРСІНГ ПЛЮС, 2009. 768 с.

129. Загурська-Антонюк В. Ф. Полістратегія та правове регулювання політики національної безпеки. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 19-20. С. 134–140.

130. Захаров О.І. Стратегія економічної безпеки підприємства. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна: збірник наукових праць. Вип. 2 Львів: ЛьвДУВС, 2018. С. 272–282.

131. Захарчук О.В. Оцінка економічної ефективності використання матеріально-технічної бази підприємств. Економіка АПК. № 2. Київ, 2017. С. 25–31.

132. Збарський В.К. Економічна безпека України в умовах трансформаційних процесів. Збірник наукових праць ТДАТУ імені Дмитра Моторного (економічні науки). №2(42). Мелітополь, 2020. С. 41–50

133. Зубок М.І. Безпека підприємницької діяльності: Нормативноправові документи комерційного підприємства, банку. Київ. Істина, 2018. 144 с.

134. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке. Актуальні проблеми економіки № 3(21), Київ,2018. С. 12–19.

135. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник для студ. вищ. навч. закл. / за ред. О. С. Іванілова. Київ. Центр учбової літератури, 2019. 728 с.

136. Іванова Н.С. Сучасні принципи забезпечення ефективної системи економічної безпеки підприємства URL: http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/ ....pdf. (дата звернення 12.03.2023)

137. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. / за ред.Т.М. Іванюти та ін. Київ. Центр учбової літератури, 2019. 256 с.

138. Ільченко Н.Б. Оптимізація бізнес-процесів на підприємствах оптової торгівлі. Вісн. Херсон. держ. ун-ту. Серія «Економічні науки». Вип. 6, Ч. 2. Херсон, 2014. С. 170–174.

139. Івашова Л.М., Тополенко Н.М. Контептуальні підходи розвитку державної митної політики України у напрямі удосконалення механізмів регулювання і контролю ЗЕД в умовах євроінтеграції. Інвестиції: досвід та практика. 2023. № 18. С. 34-39.

140. Ігнашкіна Т.Б. Економічна безпека підприємства та її трактування у наукових працях. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. №4. – Т.2. Хмельницький, 2018. С. 88–94.

141. Ільченко Н.Б. Управління бізнес-процесами на підприємствах оптової торгівлі. дис….д.е.н.:08.04.04. Київський національний торговоекономічний університет. Київ, 2017. 521 с. 123.

142. Історія створення приватних детективних агентств. URL: http://www.mair.in.ua/inquest/show/id/301?print. (дата звернення 05.04.2023).

143. Іщенко М. І. Циклічність у розвитку суб'єктів господарювання. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 15. С. 44–48.

144. Іщенко О. А. Розробка та впровадження сталих локальних стратегій за умов нестабільного ринкового середовища. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 23. С. 18–23.

145. Каленяк В. Приватна охоронна діяльність: зарубіжний досвід та можливості його використання в Україні. URL: http://www.personal.in.ua/. (дата звернення 23.04.2023).

146. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навч. посіб. / за ред. М.І. Камлик. Київ. Атіка, 2019. 432 с.

147. Карпунь І.Н. Інноваційний розвиток суб'єктів господарювання: методологія формування, механізми реалізації: монографія / за ред. І.Н. Карпуня та ін. Львів: Львівський держ. ін-т новітніх технологій та управління ім. В. Чорновола, 2019. 432 с.

148. Касараба Ю.Я., Баліна С.Н. Правові заходи протидії незаконному поглинанню підприємств (рейдерству): міжнародний досвід. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія юридична. №3 Львів, 2011. С. 44–53.

149. Квасницька Р.С., Кордонець І.М. Загрози безпеці вітчизняного підприємства в сучасних умовах господарювання. URL: http://intkonf.org/kenkvasnitska-rs-kordonets-im-zagrozi-bezpetsi-vitchiznyanogo-pidpriemstva-vsuchasnih-umovah-gospodaryuvannya/. (дата звернення 3.04.2023)

150. Керницька М.І. Актуальність проблеми оцінювання рівня економічної безпеки промислових підприємств. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Вип.7. Київ, 2015. С.27–35

151. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки: монографія / за ред. В.І. Кириленка. Київ. КНЕУ, 2005. 232 с.

152. Кирієнко А.В. Механізм досягнення підтримки економічної безпеки підприємства: автореф. дис. … к.е.н.: 08.06.01.Київ. КНЕУ, 2000. 19 с.

153. Класифікація негативних факторів впливу на стан безпеки банку. URL:: http://lib.lntu.info/books/fof/bs/2011/11- 15/page7.html. (дата звернення 06.04.2023)

154. Ковальов Д. Економічна безпека підприємства. Економіка України. № 10. Київ, 2018. С. 48–52.

155. Когут І.В. Формування системи управління лояльністю працівників. Інтегроване стратегічне управління: проблеми адміністрування, економічної безпеки та проектної діяльності: тези доповідей першої міжвузівської науково-практичної конференції (24–26 квітня 2013 року). Львів, Національний університет "Львівська політехніка". Львів. Видавництво НУЛП, 2013. С. 39–40.

156. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / за ред. Г.В Козаченка та ін. Київ. Лібра, 2018. 280 с.

157. Козаченко Г.В., Ляшенко О.М. Ґенеза економічної безпеки підприємства. Електронний ресурс]. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2010_3/Kozachenko.pdf. (дата звернення 21.05.2023)

158. Кокорєва О.В. Вдосконалення управління економічною безпекою туристичних підприємств на основі матриці «економічна безпека

туристичних підприємств – ризик». Економіка Криму. № 1 (38), Сімферополь, 2013. С. 274-277.

159. Кокорєва О.В. Порівняльний аналіз категорії «економічна безпека підприємства URL: http://viem.edu.ua/konf_V4_1/art.php?id=0128. (дата звернення 17.05.2023)

160. Колєсник М.А. Зарубіжний досвід протидії рейдерству та можливості його використання в Україні. Право і безпека: Науковий журнал. № 5. Хар. нац. ун-т внутр. справ, Харків, 2010. С. 11–16.

161. Корецький Б.М. Діагностика економічної безпеки суб'єктів господарювання в транзитивній економіці. Наукові записки Тернопільського національного економічного університету № 15. Тернопіль, 2016. С. 74–77.

162. Корнєєва Ю. В. Практика залучення іноземних інвестицій до державного сектора . Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 18. С. 17–22.

163. Коробчинський О.Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства. Актуальні проблеми економіки. № 4. Київ, 2019. С. 41–45.

164. Корчевська Л.О., Деменська А.М. Концептуальні підходи до визначення економічної безпеки підприємстваНауково-виробничий журнал «Бізнес-Навігатор». № 24 (3). Херсон, 2017. С. 40–47.

165. Косянчук Т.Ф. Економічна діагностика: навч. посіб. / За заг. ред. Т.Ф. Косянчука. Львів: Новий Світ–2000, 2007. 452 с.

166. Котляр Ю.В. Проблеми стратегічного планування на підприємствах України та можливі шляхи їх подолання URL: http://intkonf.org/index.php. (дата звернення 13.04.2023).

167. Коуз Р. Нобелівська лекція: Інституціональна структура виробництва. Київ. А.С.К., 2002. 336 с.

168. Кочук С. І., Кудінова А. В. Альтернативні сценарії реалізації регуляторної політики держави . Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 13. С. 5–9.

169. Кошембар Л.О. Механізм удосконалення системи економічної безпеки суб'єктів господарювання на основі оптимізації оподаткування: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 21.04.02. Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «Крок», Київ, 2019. 21 с.

170. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент. підручник / Крамаренка Г.О. та ін. Київ. Центр учбової літератури, 2019. 520 с.

171. Крижановский О.В. Социологический статус метода экспертных оценок. Київ. Наук. думка, 1992. 92 с.

172. Крикавський Є.В. Логістика: підручн. / за ред. Є.В. Крикавського. Львів: ЛДУ «Львівська політехніка», 1999. 264 с.

173. Критерії, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності, пов'язаної з виробництвом, випуском і реалізацією продукції (виконанням робіт, наданням послуг), та визначається періодичність проведення планових заходів державного нагляду (контролю): Постанова Кабінету Міністрів України від 27.12.2008 № 1164. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1164-2008-%EF. (дата звернення 15.04.2023).

174. Ксендзук В.В. Механізми формування та реалізації державної зовнішньоторговельної політики України: монографія. Житомир: Житомирська політехніка. 2020. 352 с.

175. Кузьмін О.Є., Адамів М.Є. Метод перспективної діагностики слабких сигналів потенційних явищ за видами діяльності підприємства. Бізнес Інформ № 2, Харків, 2013. С. 69–74.

176. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту: навч. посіб./ за ред. О.Є. Кузьміна. Київ. Академвидав, 2003. 414 с.

177. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г., Адамів М.Є. Антисипативне управління підприємствами: процесно-структурований підхід URL:: http://www.economics.opu.ua/n3.html. (дата звернення 08.04.2023)

178. Кухар Р.Б., Єлейко О.І., Степанюк О.І. Економетрія: методичні вказівки. Львівський національний університет імені І. Франка, Львів, 2018. 60 с.

179. Кучеренко А.А. Оценка уровня экономической безопасности вагоностроительных предприятий Украины. Бізнес-Інформ. № 7., Харьков, 2019. С. 81–89.

180. Кучмєєв О.О. Формування концепції забезпечення економічної безпеки підприємств оптової торгівлі. Науково-виробничий журнал «Бізнеснавігатор» ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права». Херсон, 2017. С. 64–68.

181. Кучмєєв О.О. Економічна безпека підприємства оптової торгівлі: фактори та засоби її гарантування. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Вип. 16. Ужгород, 2017. С. 162–165.

182. Лазаренкова Г.М. Аналіз моделювання і управління ризиком (в схемах та прикладах): навч. посіб. / за ред. Г.М. Лазаренкової. Київ «Новий світ, 2018. 240 с.

183. Лазуренко В.И., Лазуренко О.В. Корпоративные конфликты. Рейдерство. Донецк. Донбасс, 2011. 588 с.

184. Лаптєв С.М. Концепція економічної безпеки антикризового управління економікою України. Київ. Університет економіки та права «КРОК», 2009. 64 с.

185. Ларіна Т. І., Короленко Н. В. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України в умовах глобальної кризи covid-19. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 1. С. 59–65

186. Левин М.И. Коррупция как объект математического моделирования. Экономика и математические методы, Вып. 3. Т. 34. Киев, 1998 С.15–23.

187. Ликова О.І. Аналіз аутсорсингу інформаційної безпеки підприємства. Торгівля і ринок України. Збірник наукових праць, Вип. 35. Київ, 2018. С. 126–133.

188. Лобанов А.А., Пунда Ю.В. Методичний підхід на основі м’яких обчислень до оцінки ефективності соціально-політичної системи. Сучасні інформаційні технології у сфері безпеки та оборони. № 3 (6). Київ, 2019. С. 26–28.

189. Логутова Т.Г. Економічна безпека підприємства: сутність, завдання та методи забезпечення. Маріуполь, 2017. 247 с.

190. Локотецька О.В. Використання системного підходу при дослідженні економічної безпеки підприємства. Вісник НТУ «ХПІ». Зб. наук. праць. Тем. вип. «Технічний прогрес і ефективність виробництва». Вип. 8. Харків, 2016. С. 197–202.

191. Лоханова Н. Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку. Економіст. № 2. Київ 2017. С. 52–56.

192. Лук’янова В.В. Економічний ризик: навч. посіб / за ред. В.В. Лук’янова. Київ. Академвидав, 2017. 464 с.

193. Любченко Н.Л. Визначення впливу факторів зовнішнього середовища на стабільність підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. № 3. Хмельницький, 2010. С. 62–66.

194. Лямец В.И. Системный анализ. Вводный курс: учеб. Пособ.. / за ред. В.И. Лямец и др.. – 2-е изд., перераб. и доп. Харьков. нац. ун-т радиоэлектроники, 2014. 448 с.

195. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: монографія / за ред. О.М. Ляшенко. Луганськ. Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. 400 с. 437

196. Малаш С. М. Аналіз взаємодії з громадськістю органів виконавчої влади. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 19. С. 87–89.

197. Маргасова В.Г. Зарубіжний досвід забезпечення економічної безпеки регіону. // Наук. вісн. Черніг. держ. ін-ту економіки і упр. Сер. Економіка. Вип. 1. Чернігів, 2015. С. 53–61.

198. Маренич А.І., Мехеда Н.Г. Виявлення та запобігання загроз кадровій безпеці. Фінансовий простір. № 3 (3). Київ, 2017. С.127–132.

199. Мартинюк В.П. Логістичні аспекти фінансово-економічної безпеки підприємств з ремонту й експлуатації автошляхів: монографія / за ред. В.П. Мартинюка. Тернопіль, Астон, 2018. 232 с.

200. Машина Н.І. Економічний ризик і методи його вимірювання: навч.посіб / за ред. Н.І. Машиної. Київ: Центр навчальної літератури, 2015. 188 с.

201. Мекшун П. В. Позитивні риси та загрози транснаціоналізації економіки України. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 10. С. 84 – 88.

202. Мельникова К.В. Сучасні управлінські підходи до визначення сутності поняття «економічна безпека підприємства». Економіка Криму. № 4 (37), Сімферополь, 2013. С. 167–170.

203. Мельникова М.В. Підтримка економічної безпеки промислових підприємств регіону в процесі реалізації інвестиційних проектів Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв’язків. Збірник наукових праць. №1. Київ, 2011 С. 254–259.

204. Методы антикризисного управления по слабым сигналам: [монография] / за ред. Ю.Г. Лысенка и др.. Донецк, Юго-Восток, 2009. 195 с.

205. Мехтієв Е. О. Економічна мотивація учасників сек’юритизації на міжнародних ринках капіталів. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 11. С. 19–25.

206. Мешко Н. П., Щитов Д. М. Розвиток експортного потенціалу країн єс у сфері високотехнологічних послуг в координатах індексів глобальної конкуренції. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 10. С. 76–82.

207. Мешко Н. П., Попова В. А. Диверсифікація стратегій інституційних інвесторів у міжнародному технологічному обміні. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 6. С. 8–12.

208. Мігус І.П. Необхідність розмежування понять «загроза» та «ризик» при діагностиці економічної безпеки суб’єктів господарювання.

URL: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=821. (дата звернення 03.02.2021)

209. Місія підприємства. URL: http://gufer.net/srategy/976-msyapdpriyemstva.html. (дата звернення 05.02.2023)

210. Мішин О.Ю., Мішина С.В. Сутність поняття «економічна безпека підприємства». Вісник економіки транспорту і промисловості. № 38. Київ, 2012. С. 86–92.

211. Міщенко С.П. Концептуальні аспекти економічної безпеки підприємств у ринковій економіці. Маркетинг і менеджмент інновацій. № 2. Київ, 2011. С. 190–195.

212. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / за ред. В.М. Гейця. Харків.: ІНЖЕК, 2016. 240 с.

213. Мойсеєнко І.П., Марченко О.М. Управління фінансовоекономічною безпекою підприємства: навч. посіб. / І.П. Мойсеєнка та ін., Львів. ЛьвДУВС, 2018. 380 с.

214. Молчанов А.А. Моделирование и проектирование сложных систем: учеб. пособ / за ред. А.А. Молчанова. Киев. Висшая школа, 1988. 359 с.

215. Мороз О.В. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства: монографія / за ред. О.В. Мороза та ін. Вінниця: ВНТУ, 2017. 241 с.

216. Мошенський С.З. Економічний аналіз. Житомир: ПП: «Рута», 2017. 704 с.

217. Недружні поглинання і економічна безпека підприємства. URL: http://nujazz.dp.ua/nedruzhni- poglynannya-i-ekonomichna-bezpekapidpryyemstva.php. (дата звернення 07.04.2023)

218. Нікітіна А.В. Система управління економічною безпекою підприємств. Економічні науки: зб. наук. Праць. № 8. Київ, 2012. С. 110–115.

219. Новікова К.І., Ільїна А.В. Вплив тіньової економіки на фінансову безпеку держави. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. № 4. Київ, 2011. С. 36–40.

220. Обсяги продажу автомобілів на українському ринку цього року впали на 45%. URL: http://zik.ua/ua/news/2014/07/04/. (дата звернення 17.01.2023)

221. Овчаренко Д. М. Методичні підходи до оцінки доцільності інвестування у заходи з енергозбереження. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 19. С. 53–57.

222. Овдін О. В. Проблема визначення чисельності населення України у контексті моніторингу демографічних процесів. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 10. С. 123–129.

223. Особливості формування економічної безпеки України в умовах криза. / за ред. О.С. Колесов та ін. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. № 1 (56). Вінниця, 2019. С. 160–165.

224. Офіційний сайт International Organization of Motor Vehicle Manufacturers. URL: http://www.oica.net/category/production-statistics. (дата звернення 17.04.2023).

225. Офіційний сайт Агенства економічної безпеки «SSS». URL: http://www.sss-m.ru. (дата звернення 18.04.2023).

226. Офіційний сайт Всеукраїнської Асоціації приватних детективів. URL: http://aupd.org/. (дата звернення 18.04.2023).

227. Офіційний сайт Головного управління статистики у Львівській області. URL: lv.ukrstat.gov.ua. (дата звернення 18.04.2023).

228. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.com. (дата звернення 18.04.2023).

229. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Соціально- економічний розвиток України за січень-жовтень 2011 року. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/. (дата звернення 18.04.2023).

230. Офіційний сайт Європейської асоціації автовиробників (ACEA). URL: http://www.acea.be. (дата звернення 18.04.2023).

231. Офіційний сайт корпорації «Богдан». URL: http://bogdan.ua/. (дата звернення 18.04.2023).

232. Офіційний сайт Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. URL: http://www.me.gov.ua. (дата звернення 18.04.2023).

233. Офіційний сайт Міністерства юстиції України. URL: www.minyust.org.ua. (дата звернення 11.05.2023).

234. Офіційний сайт ПАТ «Єврокар». URL: http://www.eurocar.com.ua. (дата звернення 05.03. 2023).

235. Офіційний сайт ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод». URL: http://www.avtozaz.com/. (дата звернення 06.02.2023).

236. Офіційний сайт Українського фонду підтримки підприємництва. URL: http://ufpp.gov.ua/verifications.php (дата звернення 18.04.2023).

237. Офіційний сайт Української федерації індустрії безпеки. URL: http://ufib.com.ua/. (дата звернення 17. 04.2023).

238. Офіційний сайт Фонду «Ефективне управління». Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2011. URL: www.feg.org.ua. (дата звернення 12.05.2023).

239. Осацька Ю., Овсієнко К. Особливості інвестування підприємств україни в умовах економічного відновлення. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 9. С. 38 – 41.

240. Оптова і біржова торгівля України : стат. зб. Київ. Держкомстат України, 2017. 85 с

241. Оптова і біржова торгівля України : стат. зб. Київ. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/. (дата звернення 19.03.2023)

242. Оптова і біржова торгівля України : стат. зб. Київ. Державна служба статистики України, 2018. 97 с

243. Оптова і біржова торгівля України 2019– 2020 рр. : стат. зб. Київ : Державна служба статистики України, 2020. 66 с.

244. Ошуст В.І. Теоретичні аспекти управління ризиками. URL: 441 http://eprints.kname.edu.ua/4193/1/138142_%D0%9E%D0%A8%D0%D0%86..pdf. (дата звернення 06.05.2023)

245. Паламарчук А.И. Принципы и формы интеграции функции учёта в исилении экономической безопасности промышленных предприятий. Одеса: Одеський державний економічний університет, 2001. 185 с.

246. Пасєка А.С. Стилі лідерства в системі забезпечення кадрової безпеки суб'єктів господарської діяльності. URL: managment.cdu.edu.ua/attachments/A.C.%20Пасєка_Стаття_2.doc. (дата звернення 21.03.2023)

247. Пашута М.Т., Калина А.В. Прогнозування та макроекономічне планування:навч. посіб./ за ред М.Т. Пашути та ін. Київ. МАУП, 1998. 192 с.

248. Пепа Т. В. Домінанти соціального розвитку країни в контексті реалізації його конкурентної парадигми. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 3. С. 11–14.

249. Пилат Н.І. Лояльність персоналу в умовах мотивації професійної діяльності. Проблеми сучасної психології № 10. Київ, 2010. URL: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pspl/2010_10/601-612.pdf. (дата звернення 25.03.2023)

250. Подольчак Н.Ю. Удосконалення систем мотивації працівників шляхом урахування ризику. Вісник Національного університету "Львівська політехніка" Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку". № 714. Львів: НУ "Львівська політехніка", 2019. С. 139-148.

251. Позднишев Є.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення безпеки підприємництва (методи та їх застосування): навч. посіб. / за ред. Є.В. Позднишева. Київ.: Видавець Позднишев, 2007. 89 с.

252. Пойда-Носик Н. Н. Ризики і джерела загроз фінансовій безпеці акціонерних товариств у сучасних умовах. URL: www.teologia.org.ua/20110920172/statti/ dokladi/riziki-i- djerela-zagroz-finansoviiebezpeci-akcionernix-tovarist-u-suchasnix-umovax- 172.html. (дата звернення 27.03.2023)

253. Помогайбог Б. В. Вертикальний аналіз ризиків дпп-проектів у розрізі факторів їх формування. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 16. С. 120–125.

254. Поневач А. І. Генеза розвитку змінного (гнучкого) торгового підприємництва. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 19. С. 40–44.

255. Поснова Т.В. Механізм функціонування соціальної складової економічної безпеки: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.01. Київ., 2018. 19 с.

256. Прасолов В. И. Технологии обеспечения лояльности персонала в структуре политики безопасности фирмы. URL: http://it2b.ru/blog/arhiv/651.html. (дата звернення 15.02.2023).

257. Предборський В.А. Тінізаційний аспект процесів початкового нагромадження капіталу в Україні. Формування ринкових відносин в Україні.№ 1. Київ, 2009. С. 17–21.

258. Пригунов П.Я. Сучасні підходи до визначення змісту діяльності фахівців підрозділу безпеки щодо забезпечення економічної безпеки підприємства Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна: збірник наукових праць. Вип. 2. Львів: ЛьвДУВС, 2018. С. 294-303.

259. Присяжнюк Н. М., Свиноус І. В., Слободенюк О. І., Гаврик О. Ю., Осадчий М. С. Екологічне оподаткування: світовий досвід та виклики для України. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 15. С. 19–24.

260. Приходько С.В. Формування адекватного реальним виробничогосподарським процесам комплексу заходів реагування на загрози економічній безпеці. Інвестиції: практика та URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5083-17. (дата звернення 16.03.2021).

261. Про затвердження критеріїв, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності та визначається періодичність здійснення планових заходів державного нагляду (контролю) у сфері техногенної та пожежної безпеки. Постанова Кабінету Міністрів України від 29.02.2012 № 306. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1324-2007-%D0%BF(дата звернення 13.05.2023)

262. Прохорова В.В. Управління економічною безпекою підприємств: монографія / В.В. Прохорова та ін. Харків: УкрДАЗТ, 2010. 282 с.

263. Продаж і запаси товарів (продукції) в оптовій торгівлі у 2010 р. : стат. зб. Київ. Держомстат України, 2011. 41 с.

264. Продаж і запаси товарів (продукції) в оптовій торгівлі у 2011 р. : стат. зб. Київ. Державна служба статистики України, 2012. 23 с.

265. Продаж і запаси товарів (продукції) в оптовій торгівлі у 2012 р. : стат. зб. Київ. Державна служба статистики України, 2013. 30 с.

266. Продаж і запаси товарів (продукції) в оптовій торгівлі у 2013 р. : стат. зб. Київ. Державна служба статистики України, 2014. 40 с

267. Продаж і запаси товарів (продукції) в оптовій торгівлі за 2014–2016 рр. : стат. зб. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 15.06.2023).

268. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємництва в Україні. Львів, 2014. 227 с.

269. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: монографія / за ред. Н.Й. Реверчук. Львів. ЛБІ НБУ, 2018. 195 с.

270. Рейдерство: витоки, процедури, способи запобігання: монографія/ за ред. О.А. Бурбело та ін. Луганськ: РВВ ЛДУВС ім. Е.О. Дідоренка, 2012. 184 с.

271. Рибнікова Н.О. Діагностика стану економічної безпеки підприємства за методом кореляційної адаптометрії: показники та об'єкти оцінки Науковий вісник ЛНТУ України. Вип. 21. Львів, 2011. С. 294–300.

272. Рудніченко Є.М. Вплив суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства: дис. … доктора економічних наук: 21.04.02. Хмельницький. Хмельницький національний університет, 2014. 578 с.

273. Рудніченко Є.М. Загроза, ризик, небезпека: сутність та взаємозв'язок із системою економічної безпеки підприємства. Економіка, менеджмент, підприємництво. Збірник наукових праць. № 25. Луганськ, 2013. С. 188–195.

274. Рябець Н. М., Тимків І. В., Дворник І. В. Особливості соціалізації глобальної економіки. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 22. С. 41–44.

275. Словник української мови. Г-Ж. / за ред. П.П. Доценко та ін. Київ. В-во «Наукова думка», 1971. 552 с.

276. Словник української мови. З. / за ред. Г.М. Гнатюк та ін. Київ. В-во «Наукова думка»., 1972. 744с.

277. Соколенко Т.М. Економічна безпека підприємства в умовах транзитивної економіки. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 15.06.2021).http://intkonf.org/kand-ped-n-sokolenko-tm-ekonomichnabezpekapidpriemstva-v-umovah-tranzitivnoyi-ekonomiki/. (дата звернення 25.02.2023)

278. Соскін О. Механізми адаптації економічної моделі України до сучасних цивілізаційно-глобалізаційних зсувів. Актуальні проблеми економіки № 2 (104)., Київ.2010. С. 16–26.

279. Сторожук Н.В. Методи діагностики та попередження ризиків: алгоритми реалізації процедур антикризового управління інтегрованою будівельною організацією. Ефективна економіка. № 12. – Дніпропетровськ, 2013. – № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2644. (дата звернення 25.05.2023).

280. Стратегии бизнеса: Аналитический справочник. / под ред.Г.Б. Клейнера. Москва. КОНСЭКО, 1998. URL: http://www.aup.ru/books/m71/. (дата звернення 25.05.2023).

281. Сторінка компанії «AD Ukraine». URL: http:// www. ad.ua. (дата звернення 25.05.2023).

282. Сторінка компанії «Еліт-Україна». URL: http://www.elit.ua/professionals/ (дата звернення 25.05.2023).

283. Сторінка компанії «Інтер Карс Україна». URL: http://intercars.com.ua/(дата звернення 25.05.2023).

284. Сторінка компанії «Омега-Автопоставка». URL: http://www.omegaauto.biz/ua (дата звернення 25.07.2023).

285. Сторінка компанії «Авто Нова-Д». URL: http://autonovad.ua/index.html?lang=ru. (дата звернення 25.07.2023).

286. Сторінка компанії «AIC» URL: http://ais.ua. (дата звернення 25.07.2023).

287. Сучасне українське рейдерство віртуозне і цілком законне. Роз’яснення експерта. URL: http://antiraider.ua/ucp_mod_ucp_site_arts_show_298.html. (дата звернення 25.07.2023).

288. Сучасний менеджмент організацій: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / за ред. В. П. Сладкевича. Київ.МАУП, 2007. 488 с.

289. Сучасний тлумачний словник. URL: http://uktdic.appspot.com. (дата звернення 25.07.2021).

290. Сучасні тенденції управління розвитком організаційно-економічних систем: колективна монографія / загальна редакція д.е.н. професора Р.Р. Тіміргалєєвої. Сімферополь: ВД «АРІАЛ», 2014. 662 с.

291. Табачок Ю. С. Аналіз напрямів використання фінансових ресурсів, спрямованих на стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 2. С. 64–68.

292. Тихомолова О.О. Моделі антисипативного управління фінансовою діяльністю підприємства. Управління розвитком. № 1., 2018. С. 37-38.

293. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналіт. доп. / за заг. ред. Я.А. Жаліла. Київ. НІСД, 2011. 96 с.

294. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / за ред. З.С. Варналія. Київ. Вид-во НІСД, 2016. 576 с.

295. Ткачук Т. Міжнародний досвід організації економічної безпеки підприємств. Бизнес и безопасность. Київ, 2019. С.12–15.

296. Ткачук В. І., Яремова М. І. Економічна безпека сільськогосподарських підприємств. Ефективна економіка. 2019. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7100 (дата звернення 25.05.2023).

297. Торяник В. М., Джинджоян В. В., Приз О. В. Інноваційно-інвестиційні тренди у міжнародному бізнесі. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 22. С. 5–9.

298. Троц І.В. Забезпечення економічної безпеки на підприємстві з метою попередження банкрутства. Вісник Житомирського державного

технологічного університету. Економічні науки. № 1 (59). Житомир. 2012. С. 223–227.

299. Тужилкіна О.В. Підвищення вагомості нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні. Актуальні проблеми економіки. № 9, 2020. С. 37–41.

300. Тумар М.Б. Основи економічної безпеки підприємств: навч. посіб. / за ред.М.Б. Тумара. Київ. «Хай-Тек Прес», 2018. 232 с.

301. Христенко О. В. Теоретичні основи системи управління ризиками в діяльності банку. – Фінансовий простір, No 2 (30), 2018. – с.161-167.

302. Управління ризиками банків: монографія / за ред. А.О. Чупіса. Суми. ДВНЗ «УАБС НБУ», 2018. 283 с.

303. Управління фінансовими ризиками. URL: www.proces.biz/Fin/Book/I1/L9.doc. (дата звернення 25.05.2023).

304. Усов А.В. Моделирование систем с распределенными параметрами: монография / за ред. А.В. Усова та ін. Одесса: Астропринт, 2017. 664 с.

305. Устенко С.В., Іванченко Н.О. Процеси забезпечення адаптивного моніторингу економічної безпеки підприємства. Актуальні проблеми економіки. – № 11 (125). Національна академія управління, 2011. С. 169–173.

306. Фаталов В. В. Стратегічні чинники державної інвестиційної політики України. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 15. С. 136 – 139.

307. Федоренко Р.М. Система управління ресурсами як основа забезпечення економічної безпеки. Недержавна система безпеки підприємництва як суб’єкт національної безпеки України: зб. матер. наук.-практ. конф. Київ. : Вид-во Європ. ун-ту, 2019. С. 224–229.

308. Філиппова С.В., Дашковський О.С. Система формування і забезпечення економічної безпеки підприємства. URL: http://www.economics.opu.ua/n3.html. (дата звернення 25.05.2023).

309. Флейчук М.І. Легалізація економіки та протидія корупції у системі економічної безпеки: теоретичні основи та стратегічні пріоритети в умовах глобалізації: монографія. / За ред. М.І. Флейчука. Львів: Ахілл, 2008. 320 с.

310. Форум безпеки. Офіційний сайт Української міжбанківської Асоціації членів платіжних систем URL: http://ema.com.ua/ru/about-association/fbrik/. (дата звернення 13.02.2023).

311. Слобода Л. Я., Фостяк В. В. Управління власним капіталом банків за економічної нестабільності: досвід України та зарубіжних країн. Інвестиції: практика та досвід. 2011. № 21. С. 25 – 31.

312. Франчук В.І. Основи економічної безпеки: навч. посіб. / за ред. В.І. Франчука. Львів: Вид-во Львівського держ. ун-ту внутр. справ., 2018. 203 с.

313. Франчук В.І. Особливості організації системи економічної безпеки вітчизняних акціонерних товариств в умовах трансформаційної економіки: монографія / за ред. В.І. Франчука. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2010. 440 с.

314. Хандій О.О. Антикризові інструменти управління підприємством: практичні аспекти реалізації. Маркетинг і менеджмент інновацій. № 4. Київ, 2018. С. 186–192.

315. Ханін С. Г. Теорії модернізації продуктивних сил регіонів за рахунок активізації використання екзогенних факторів. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 5-6. С. 72–75.

316. Харпола Х. Боротьба органів податкової служби з тіньовою сферою економіки України. Формування ринкової економіки в Україні. Вип. 19. Київ, 2019. С. 477–482.

317. Холина А.Г., Миночкина О.Н. Управление предприятием в условиях неопределённости. Материалы III Всеукраинской научной

конференции студентов «Проблемы управления производственно-экономической деятельностью субъектов хозяйствования» URL: 448 http://masters.donntu.edu.ua/2012/fknt/kholina/library/article1.htm. (дата звернення 13.02.2023).

318. Хома І.Б. Формування та використання систем діагностики економічної захищеності промислового підприємства: монографія / за ред. І.Б. Хоми. Львів: НУЛП, 2012. 504 с.

319. Хто такі рейдери? URL: http://www.telegraf.in.ua/kremenchug/2006/09/01/3271.html. (дата звернення 13.02.2023).

320. Цвігун Т.В. Класифікація ризиків підприємства. Економічні науки. Серія: Облік і фінанси: зб. наук. пр. Вип. 8(29). Ч. 4. Луцьк: Луц. нац. техн. ун-т., 2018. С. 385–393.

321. Цибуляк Б.З. Захист інформації з обмеженим доступом на засадах аутсорсингу. Вісник НУ “Львівська політехніка”. Серія “Автоматика, вимірювання та керування”. № 741. Львів, 2012. С. 246–250.

322. Цигилик И.И., Паневник Т.М. Экономическая безопасность предприятия в системе внутреннего экономического механизма. Экономика № 8., Київ. 2017. С. 3–5.

323. Цілі та завдання Союзу працівників сфери безпеки. Офіційний сайт Союзу працівників сфери безпеки URL: http://www.allsecurity.kh.ua/o-nas/tseli-izadachi.html. (дата звернення 13.02.2023).

324. Цмоць І.Г. Системи раннього попередження для підприємств з використанням нейромережевих засобів. Актуальні проблеми економки. № 10 (136). Київ, 2018. С. 283–291.

325. Цмоць О.І. Особливості стратегічного управління підприємства з використанням слабких сигналів. Технологический аудит и резервы производства, 2012. – № 4/1 (6). С. 41–42.

326. Цуприк Л. М., Баторшина А. Ф. Порівняльний аналіз фінансових криз. Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 12. С. 27 – 31.

327. Чепелюк В. Досвід зарубіжних країн у боротьбі з корупцією. URL: http://www.uspishnaukraina.com.ua/uk/strategy/69/244.html. (дата звернення 13.02.2023).

328. Черненко С.А. Оцінка лояльності персоналу при забезпеченні економічної безпеки підприємства. URL: http://srw.kspu.edu/?p=682. (дата звернення 13.02.2023).

329. Чернявський А.А. Безпека підприємницької діяльності: конспект лекцій / за ред А.А. Чернявського. Київ. МАУП, 2018. 124 с.

330. Чирва Ю.Є., Нестеренко О.М. Оцінка економічної безпеки цукропереробного підприємства на основі інтегральної моделі. Бізнес-Інформ. № 8. Харків, 2020. С. 67–69.

331. Чого хочуть автовиробники. Текст звернення до Президента України. URL: http://www.autoconsulting.ua/article.php?sid=11215. (дата звернення 07.02.2023)

332. Чорний О.Ю. Міжнародний досвід взаємодії держави та недержавних органів забезпечення безпеки суб'єктів господарювання та його застосування в Україні. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 125. Харків: ХНТУСГ, 2019. URL: http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_125/46.pdf. (дата звернення 05.02.2023).

333. Шарковский А.Н. Динамика одномерных от ображений: [монографія] / за ред. А.Н. Шарковского. Київ. Наукова думка, 2013. 216 с.

334. Шевченко І. Особливості формування економічної безпеки підприємства. Наука молода. № 10. Київ, 2020. С. 178–181.

335. Шемаева Л.Г. Система экономической безопасности предприятия во взаимодействии с внешней средой. Бизнес Информ № 12. Харків. 2018. С. 72-76.

336. Шемякина, Т. ERM: модно или полезно? Риск-менеджмент. 2007. №9. С. 8.

337. Шинкаренко В.Г., Максимов В.В. Рейдерство в Україні: причини та наслідки. Вісник економіки транспорту і промисловості № 28. Київ, 2009 С. 79–81.

338. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: монографія / за ред. С.М. Шкарлета. Київ, Книжкове вид-во НАУ, 2007. 436 с.

339. Шкарлет С.М. Роль і місце інноваційної політики підприємства у формуванні його економічної безпеки. Економіка Криму. Науково-практичний журнал. Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського. № 16. Сімферополь .2006. С. 32–35.

340. Шуляр Н.М. Якість персоналу як складова економічної безпеки підприємства. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць. № 27. Київ, 2017 URL: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/issue/view/10. (дата звернення 03.04.2023).

341. Шульга І.П. Сучасні підходи до формування системи економічної безпеки акціонерного товариства URL: http://www. economy. nayka. com. ua/index. php? operation=1&iid=366. (дата звернення 04.05.2023).

342. Щодо сприяння забезпеченню конкурентоспроможності української автомобілебудівної галузі: аналітична записка. URL: http://www.niss.gov.ua/articles/546/. (дата звернення 07.05.2023).

343. Юрій С.М., Тимочків В.В. Сучасні реалії залучення іноземних інвестицій в економіку України. URL: http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/4_86336.doc.htm. (дата звернення 06.04.2023).

344. Юрків Н.Я. Економічна безпека підприємств реального сектора на посттрансформаційному етапі розвитку економіки України. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2012_19_1/Yurkiv.pdf. (дата звернення 05.04.2023)

345. Якубович З.В. Недоліки методик оцінювання рівня економічної безпеки підприємства та шляхи їх усунення. Менеджмент та підприємництво

в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: зб. наук. праць. № 704. Львів. Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2017. С. 71–76.

346. Яременко О.Ф. Механізм управління економічною безпекою машинобудівного підприємства. автореф. дис. … к.е.н.: 08.06.04. Хмельницький, 2019. 23 с.

347. Ярова О. А., Леонов Я. В. Організаційно-економічні умови забезпечення розвитку енергетичного сектору. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 18. С. 30–34.

348. Aiyedogbon, J.O., Zhuravka, F., Korneyev, M., Banchuk-Petrosova, O., Kravchenko, O. Impact of public debt profile on economic growth: Evidence from Nigeria. Public and Municipal Financethis link is disabled, 2022, 11(1), P. 10–19. URL: http://dx.doi.org/10.21511/pmf.11(1).2022.02

349. Australian/New Zealand Standard «Risk management» on 21 July 2004 and on behalf of the Council of Standards New Zealand on 20 August 2004. URL: https://www.ucop.edu/enterprise-risk-management/_files/as_stdrds4360_2004.pdf. (дата звернення: 29.09.2022).

350. Basel Committee on Banking Supervision, 1988, «International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards» Basel. URL: https://www.bis.org/publ/bcbs04a.htm. (дата звернення: 29.09.2022).

351. Enhancements to the Basel II framework. Basel Committee on Banking Supervision, July 2009. URL: www.bis.org/publ/bcbs157.htm. (дата звернення: 29.09.2022).

352. Basel III Monitoring Report / Basel Committee on Banking Supervision. [S. l.] : Bank for International Settlements, 2014. 47 p. Also available from. URL: http://www.bis.org/publ/bcbs289.pdf/ (дата звернення: 29.09.2022).

353. BS 31100:2011 Risk management. Code of practice and guidance for the implementation of BS ISO31000. URL: https://www.itgovernance.eu/fifi/shop/product/bs31100-bs-31100-code-of-

practice-for-risk-management-andguidance-for-iso31000. (дата звернення: 29.09.2022).

354. Cassel D., Cichy U. The Shadow Economy and Economic Policy in East and West: A Comparative System Approach. The Unofficial Economy. Consequences and Perspectives in Different Economic Systems / Ed. By S. Alessandrini and B. Dallago. Gower, 1987. 375 p.

355. Chazap J., Harm C. Institutionalized corruption and the kleptocratic state. Working Paper, 1999. 273 p

356. Deming W.E. Quality, productivity, and competitive position. Cambridge, MA: MIT, Center for Advanced Engineering Study, 1982. 373 p.

357. Eliot Burdett (2016). The Biggest B2B Sales Trends in 2016 URL: http://www.peaksalesrecruiting.com/2016-b2b-salestrends/ (дата звернення 15.03.2023)

358. Enterprise Risk Management – Integrated Framework / Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). New York, NY. – 2004. URL: Режим доступу: http://www.coso.org (дата звернення 15.03.2023)

359. Federation of the Swiss Watch Industry FH 2016. The Swiss and world watchmaking industry in 2015. URL: http://www.fhs.swiss/file/59/Watchmaking_2015.pdf

360. International standard ISO/IEC 27000. URL: https://ostec.blog/wpcontent/uploads/2015/07/ISO-IEC-27000.pdf. (дата звернення: 29.09.2020).

361. International standard ISO/IEC 27001.URL: http://bcc.portal.gov.bd/sites/default/files/files/bcc.portal.gov.bd/page/adeaf3e5_cc55_4222_8767_f26bcaec3f70/ISO_IEC_27001.pdf. (дата звернення: 29.09.2022).

362. Hammer M. Beating the Risks of Reengineering" . Fortune, May 15, 1995. P. 173.

363. Habib Mohsin, Leon Zurawicki. Country-Level Investment and the Effect of Corruption: Some Empirical Evidence. International Business Review. №10 (6), 2001. P. 687–700.

364. Kenny Charles. Construction, Corruption, and Developing Countries. World Bank Policy Research. Working Papers. WPS 4271, 2007. P. 178.

365. Kuchmieiev O. Basic approaches to assessing the state of economic security of commercial enterprises. Scientific journal «The scientific heritage» № 51 (2020) Vol.5 (Budapest, Hungary) P. 33–36.

366. Kuchmieiev O. Innovative risk management system for wholesale enterprises. Scientific journal «The scientific heritage» № 52 (2020) Vol.3 (Budapest, Hungary) P. 14–17.

367. Kuchmieiev O. Risk management methodology at wholesale enterprises. Scientific journal «European journal of economics and management» № 5 (2020) Vol.6 (Prague, Czech Republic) P. 37–42.

368. Krüger A. The political economy of the rent-seeking society / A. Krüger // American Economic Review, Vol. 64. June. 1974. P. 291–303.

369. Mc Gill W.L., Ayyub B.M. Multicriteria Security System Performance Assessment Using Fuzzy Logic / William L. McGill, Bilal M. Ayyub // The Journal of Defense Modeling and Simulation: Applications, Methodology, Technology, October'07. Vol. 4. №. 4. 2007. P. 356–376.

370. Methodware. Impact of ISO 31000 on Existing ERM Programs URL: http:// www.methodware.com/assets/files/resourses. (дата звернення 15.04.2023).

371. ISO/IEC 17799:2005 Information technology – Security techniques – Code of practice for information security management. URL: https://www.iso.org/standard/39612.html. (дата звернення: 29.09.2023).

372. Ohanisian Alina, Levchenko Nataliia, Shyshkanova Ganna, Prykhodko Volodymyr, Banchuk-Petrosova Olena. Organic farms are the fundamental basis for the constant foreign economic activities of agrarians.

Environmental & Socio-economic Studies. Vol. 10 (2022) - Edición 2 (June 2022). Pp.. 49 – 61. URL: https://sciendo.com/es/article/10.2478/environ-2022-0011.

373. Petrushenko, Y., Korneyev, M., Nebaba, N., Banchuk-Petrosova, O., Bohorodytska, A. Assessment of the external debt impact on a country's economic development indicators: Evidence from Ukraine. Investment Management and Financial Innovationsthis link is disabled, 2022, 19 (1), P. 360–369. URL: http://dx.doi.org/10.21511/imfi.19(1).2022.28.

374. Risikomanagement nach ISO 31000 und ONR 49000. Mit 12 Praxisbeispielen. Ausgabedatum 2009. 1. Auflage, P. 418. URL: https://www.bafin.de/EN/Aufsicht/Versicherer Pensionsfonds/Aufsichtsregime/SolvencyI/solvency_I_node_en.html. (дата звернення: 29.09.2023).

375. Q850 Documentation report. Management review of Victoria Harbor navigation activities. URL: http://www.geoinfosolutions.com/projects/Vichbr.pdf. (дата звернення: 29.09.2022).

376. JIS Q 2001:2001 (E), Guidelines for Development and Implementation of Risk Management System. Tokyo: Japanese Standards Association. URL: https://standards.globalspec.com/std/888763/jis-q-2001.(дата звернення:29.09.2022).

377. Zadeh L. Fuzzy sets as a basis for a theory of possibility. Fuzzy Sets and Systems. № 1. 1978. P. 3–28.

КИЇВСЬКА ОБЛАСНА РАДА VII СКЛИКАННЯ

пл. Лесі Українки, 1, м. Київ-196, 01196, тел. 286-83-59, факс 286-83-48
E-mail: koblrada@ukr.net, Web: http://kor.gov.ua Код ЄДРПОУ 24572267

_____ № _____
на № _____ від _____

Довідка
про впровадження результатів наукового дослідження Банчук-Петросової Олени Вікторівни за темою «Механізми державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності України»

Науково-методичні розробки Банчук-Петросової Олени Вікторівни та рекомендації щодо удосконалення механізмів державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності України використані Київською обласною радою у процесі підготовки програм розвитку Київської області до 2027 року.

Практичні розробки стосуються реалізації організаційно-управлінського механізму державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням національних інтересів України за рахунок: нормативно-організаційних засад моніторингу державної допомоги підприємствам та організаціям імплементації правил acquis ЄС та Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Голова ради **Старикова Г.В.**

М1 Київська облрада
№ 195/86-04 від 24.04.2019

Громадська організація
«Асоціація науковців України»
03113, Україна, м. Київ, пер. Артилерійський 7а,тел.(044)466-55-58

22 грудня 2022 р. № 25-12/3

ДОВІДКА
про впровадження результатів наукових досліджень Банчук-Петросової Олени Вікторівни за темою «Механізми державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності України»

Прийнято до впровадження запропонований Банчук-Петросовою Оленою Вікторівною програмно-цільовий підхід до державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Зазначений підхід базується на регіоналізації міжнародного виробництва та інтеграції транспортної системи України до світової мережі мультимодальних перевезень, а саме: участь в міжнародних транспортно-логістичних проектах; впровадження електронної системи збору мита (E-Tolling); застосування системи зважування автомобілів у русі (Weight-in-Motion); включення внутрішніх водних шляхів України (ріки: Південний Буг, Дніпро) до регіональної TEN-T; розбудова сучасної транспортно-логістичної мережі мультимодальних терміналів/кластерів.

Віце-президент,
д.держ.упр., професор І.О. Драган

ICC Ukraine

TO WHOM IT MAY CONCERN

17.02.2023 р. № 301

ДОВІДКА
про впровадження результатів наукових досліджень Банчук-Петросової Олени Вікторівни за темою «Механізми державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності України»

Науково-методичні розробки та рекомендації щодо обґрунтування фінансового механізму державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності використані Українським національним комітетом Міжнародної торгової палати (ICC Ukraine).

Зазначений механізм базується на основі географічної диверсифікації партнерств, за рахунок розширення можливостей преференційного експорту товарів в рамках Поглибленої і всеохопної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС (сертифікація походження (переміщення) товарів EUR.1) та участі в реалізації Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження (можливість використовувати сировину не тільки вітчизняного походження при виробництві товару з країни, до якої кінцевий товар експортуватиметься, а й походженням з інших країн-учасниць Конвенції).

Regards

President
member of Ukrainian CM Government Committee
member of the ICC World Council
doctor of Economics, Professor

Volodymyr SHCHELKUNOV

031064
Приватне акціонерне товариство
«Вищий навчальний заклад
«МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ
ПЕРСОНАЛОМ»

Україна, 03039, Київ-39, вул. Фрометівська, 2.
Тел. +38 (044) 490-95-00, maup.com.ua
e-mail: iapm@iapm.edu.ua

МАУП

The Private Joint-Stock Company
«Higher Education Institution
«Interregional
Academy
of Personnel Management»

2, Frometivs'ka Str., 03039 Kyiv, Ukraine,
Tel. +38 (044) 490-95-00, maup.com.ua
e-mail: iapm@iapm.edu.ua

«08» вересня 2023 № 8422

ДОВІДКА
про участь у науково-дослідній роботі здобувачки кафедри публічного адміністрування Банчук-Петросової Олени Вікторівни

У ході виконання наукової роботи НДР Міжрегіональної Академії управління персоналом на тему "Розвиток публічного управління та адміністрування в умовах системних галузевих реформ: соціальні, економічні, безпекові та культурні аспекти" (номер державної реєстрації 0119U100491) застосовано результати досліджень Банчук-Петросової О.В.

Важливі положення дослідження Банчук-Петросової О.В. знайшли відображення в результатах НДР в тій частині, що полягає в обґрунтуванні концептуальних напрямів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. На основі узагальнень, виконаних Банчук-Петросовою О.В., запропоновано шляхи вдосконалення підходу до формування Стратегії державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Банчук-Петросова О.В. розробила організаційно-управлінський механізм державного регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням національних інтересів України.

Науковий керівник теми НДР,
доктор наук з державного управління,
професор І.А. Семенець-Орлова

МАУП