

**ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ**

На правах рукопису

**КОЛІНЕЦЬ ЛЕСЯ БОГДАНІВНА**

*УДК 339.54:339.9*

**ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ  
СТИМУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ  
ДІЯЛЬНОСТІ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ**

Спеціальність 08.05.01 – світове господарство і міжнародні  
економічні відносини

**Дисертація**

**на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук**

**Науковий керівник**

**Штефанич Дмитро Андрійович,  
доктор економічних наук, професор**

Тернопіль – 2005

## ЗМІСТ

<b>Вступ</b>	4
<b>Розділ 1. Теоретичні основи стимулювання зовнішньоекономічної діяльності</b>	10
1.1. Зовнішньоекономічна діяльність як об'єкт стимулювання: необхідність та раціональні межі	11
1.2. Сутність фінансово-кредитного інструментарію стимулювання експортно-імпоротної діяльності	32
1.3. Податкові стимули у системі залучення прямих іноземних інвестицій	44
Висновки до розділу 1	57
<b>Розділ 2. Стан та проблеми стимулювання зовнішньоекономічної діяльності</b>	59
2.1. Оцінка стану використання фінансово-кредитного Іструментарію стимулювання ЗЕД в Україні	59
2.2. Аналіз зарубіжного досвіду стимулювання ЗЕД за допомогою фінансово-кредитних інструментів	81
2.2.1. Світова практика стимулювання експортно-імпоротної діяльності	81
2.2.2. Аналіз ефективності стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій	103
Висновки до розділу 2	121
<b>Розділ 3. Вдосконалення стимулювання зовнішньоекономічної діяльності фінансово-кредитним інструментарієм</b>	124
3.1. Покращення системи стимулювання експорту	124
3.2. Вдосконалення системи стимулювання імпорту	139
3.3. Стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій	148

Висновки до розділу 3	160
<b>Висновки</b>	163
<b>Список використаних джерел</b>	167
<b>Додатки</b>	185

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Актуальність наукової розробки обраної теми для України обумовлена як глобальними тенденціями функціонування світової економічної системи, так і дією взаємопов'язаних між собою внутрішніх факторів: перехід до ринкової економіки та подолання трансформаційної кризи (перша половина 90 –х рр.) в умовах дефіциту власних фінансових ресурсів; руйнування багатьох виробничих комплексів із завершеним циклом; неефективна структура використання залучених іноземних коштів; бездієва і невиважена система надання податкових пільг, преференцій; відсутність стратегічної збалансованої програми розвитку експорто- та імпортоорієнтованих галузей, яка враховувала б і міжсезонні ринкові коливання. В нинішніх умовах від системного стимулювання розвитку ЗЕД у значній мірі залежатиме стабілізація як зовнішньоекономічної ситуації України вцілому, так і її фінансового стану, зокрема, створення умов для виходу вітчизняної економіки на траєкторію сталого економічного зростання. Тому для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності надзвичайно важливе значення має розробка системи ефективних заходів ринкового, зокрема фінансово-кредитного стимулювання ЗЕД.

Важливу роль у теоретичному та емпіричному дослідженні питання стимулювання ЗЕД з використанням фінансово-кредитних інструментів відіграють праці Ю.Вільгельма, М.Боскіна, Г.Вітлинського, В.Гейла, Н.Кальдора, А.Лаффера, П.Ліндєрта, Р.Мак Леода, К.Мейера, П.Мінаріка, Ф.Хайека, Д.Хартмана.

Вагомий внесок у розробку питань стимулювання зовнішньоекономічної діяльності зробили І.Балабанов, І.Бураковський, В.Вергун, А.Кредісов, Л.Красавіна, Д.Лук'яненко, В.Новицький, Ю.Осіпов, В.Сіденко.

Різні аспекти з проблем формування системи регулювання ЗЕД розглядаються у роботах сучасних вітчизняних науковців А.Гальчинського,

О.Гребельника, З.Луцишин, Ю.Макогона, Є.Савельєва, А.Сищука, А.Філіпенка, Д.Штефанича та ін.

Питання фінансового регулювання прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та спільного підприємництва досліджували О.Василик, С.Євстратов, М.Козлов, А.Кузнецов, Ю.Константинов, В.Ломакін, В.Шастітко, В.Суторміна, С.Юрій. Податки, як дієвий інструмент регулювання зовнішньоекономічної діяльності знайшли своє відображення у роботах М.Чамова, А.Крисоватого, О.Махмудова, А.Чухно.

Однак слід зазначити, у вітчизняній фінансово-економічній літературі все ж бракує ґрунтовних наукових комплексних досліджень саме щодо стимулювання ЗЕД за допомогою фінансово-кредитних інструментів. Не визначені товарні пріоритети стимулювання зовнішньоекономічної діяльності, мало приділено уваги кредитуванню та страхуванню експорту. Імпортна діяльність країни частіше розглядається з точки зору обмеження, ніж стимулювання. Немає також єдності серед науковців стосовно ролі податкових стимулів при залученні прямих іноземних інвестицій.

Також недостатнім у цій сфері є практичний український досвід, а пряме копіювання зарубіжних моделей стимулювання може призвести до негативних наслідків, а тому воно є просто неможливим.

Недостатні теоретичні розробки зазначених питань, з одного боку, та їх важливість для практики здійснення зовнішньоекономічної діяльності визначили актуальність проблеми та зумовили вибір теми дисертації.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Дисертаційна робота виконана відповідно до плану науково-дослідних робіт Тернопільської академії народного господарства і належить до теми „Проблеми міжнародної економіки та перспективи входження України в європейську економічну систему” (державний номер реєстрації 0103U003580). Зокрема, автор є виконавцем підрозділу „Фінансово-кредитні важелі стимулювання зовнішньоекономічної діяльності країни”.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дисертації є поглиблення наукового обґрунтування економічної суті зовнішньоекономічної діяльності, дослідження теоретичних положень; оцінка позицій науковців щодо доцільності, системності використання фінансово-кредитних інструментів для стимулювання ЗЕД; комплексний аналіз практичних аспектів, їх ефективність; узагальнення, систематизація та розробка нової концептуально-комплексної системи стимулювання зовнішньоекономічної діяльності України.

Досягнення цієї мети передбачає виконання комплексу завдань, головними з яких є:

- розкрити об'єктивний характер суті стимулювання зовнішньоекономічної діяльності, її елементів, напрямів та інструментів; обґрунтувати інтерпретацію цих понять у сучасних ринкових умовах для вироблення власних методологічних підходів;
- удосконалити теоретичні положення щодо визначення змісту фінансово-кредитного інструментарію як основи подальшого покращення системи стимулювання ЗЕД;
- розробити принципи податкового стимулювання зовнішньоекономічної діяльності, кредитування та страхування експорту, стимулювання імпорту для обґрунтування практичних рекомендацій щодо вдосконалення стимулювання ЗЕД;
- оцінити стан кредитування експорту та страхування експортних кредитів в Україні, проаналізувати використовувані інструменти стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій для виявлення можливих подальших шляхів їх вдосконалення;
- вдосконалити механізм стимулювання імпортої діяльності для забезпечення країни стратегічними товарами;
- розробити економіко-математичну модель для визначення впливу податкового механізму на ефективність залучення прямих іноземних інвестицій, яка дасть можливість запропонувати заходи по збільшенню притоку ПІІ в країну.

*Об'єктом дослідження* є зовнішньоекономічна діяльність країни у світовій економічній системі.

*Предметом дослідження* є фінансово-кредитний інструментарій стимулювання експортно-імпортової діяльності та залучення прямих іноземних інвестицій.

**Методи дослідження.** Методологічною основою дисертаційної роботи є сукупність загальнонаукових та спеціальних методів дослідження, серед яких необхідно виділити комплексний підхід до вивчення зовнішньоекономічної діяльності країни та інструментів її стимулювання, системний аналіз (для дослідження проблем стимулювання зовнішньоекономічної діяльності фінансово-кредитними інструментами) (перший розділ); економіко-статистичний метод (для аналізу й оцінки сучасного стану ЗЕД України та в ряді країн світу); метод порівняння (для зіставлення даних щодо динаміки розвитку зовнішнього сектору економіки) (другий розділ); графічний метод (для вивчення сучасного стану імпорту, надходження митних платежів до бюджету та ін.) (другий і третій розділи); економіко-математичний метод (для дослідження взаємозв'язків між показниками), зокрема кореляційний (для виявлення зв'язку між експортом країни і сумою кредитування та страхування експорту) (другий розділ); економіко-математичне-моделювання (при побудові моделі для визначення впливу податкового механізму на ефективність залучення ПІІ) (третій розділ).

Інформаційною та статистичною основою дисертаційної роботи є закони України, дані Державного комітету статистики України, Державної митної служби України, Світової організації торгівлі, ООН, Бернського союзу, аналітичні та практичні праці українських та зарубіжних вчених щодо проблем впливу фінансово-кредитних інструментів на ЗЕД, інформація мережі Інтернет.

**Наукова новизна одержаних результатів.** У процесі дослідження одержано такі найбільш суттєві наукові результати, які розкривають особистий внесок автора у розробку проблеми, що досліджується, та характеризують новизну роботи:

**вперше:**

- розроблено механізм кредитування експорту на основі встановлення пріоритетності товарів з врахуванням таких критеріїв, як ступінь їх технологічної завершеності, насиченість ними внутрішнього ринку, фінансовий стан підприємства-експортера, важливість підприємства для даного регіону; та запропоновано створення організаційної структури зі страхування експорту, обґрунтовано її необхідність, окреслено функції та джерела формування необхідних коштів;

- запропоновано механізм стимулювання імпорту стратегічних товарів шляхом зниження ставки податку на додану вартість (ПДВ) в залежності від насиченості ринку цими товарами, що дозволить забезпечити потребу країни в них;

**набули подальшого розвитку:**

- трактування економічної суті стимулювання зовнішньоекономічної діяльності, під якою розуміється сукупність всіх засобів і методів, що спрямовані на заохочення зовнішньої торгівлі та збільшення зовнішньоторговельного обороту країни, просування вітчизняних товарів на іноземні ринки та забезпечення вітчизняної промисловості іноземними інвестиційними ресурсами з врахуванням принципів економічної безпеки;

- визначення складових фінансово-кредитного інструментарію стимулювання зовнішньоекономічної діяльності, до якого віднесено оподаткування (включаючи податок на прибуток, ПДВ), кредитування експорту та страхування експортних кредитів, що дає можливість підвищити дієвість стимулювання ЗЕД;

**удосконалено:**

- методологічні принципи стимулювання зовнішньоекономічної діяльності за трьома основними напрямками: податкове стимулювання ЗЕД, до принципів якого віднесено: здійснення стимулювання ЗЕД в рамках зовнішньоекономічної стратегії держави, узгодження стимулюючої і фіскальної функції податків; кредитування експорту: забезпечення зростання ефективності



експорту, дотримання збалансованості у кредитуванні, застосування пільгових ставок; стимулювання імпорту: відповідність економічним інтересам країни та критеріям зовнішньоекономічної безпеки, врахування рівня насиченості ринку товарами вітчизняного виробництва;

- систему моделювання впливу податкового механізму на ефективність залучення прямих іноземних інвестицій. Зокрема, розроблено економіко-математичну модель, яка дозволяє визначити вплив на частку прямих іноземних інвестицій у валовому національному продукті (ВНП) таких факторів, як ставка податку на прибуток, кількість податкових ставок, показник інфляції та ступінь ризикованості вкладення в країну коштів.

**Практичне значення одержаних результатів.** Практична цінність дисертаційної роботи полягає в розробці механізмів стимулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом використання фінансово-кредитного інструментарію.

Результати дослідження використані в розробці проектів законодавчих актів з питань державного кредитування та страхування експорту та регулювання імпортової діяльності, зокрема, застосовано методіку визначення пріоритетності товарів для пільгового кредитування, механізм вибору кредитної установи та ін. (довідка Комітету з питань фінансів і банківської діяльності Верховної Ради України від 5.04.2005р. № 06-10/10-370 про практичне використання результатів дисертаційного дослідження).

Окремі положення стосовно стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій розглянуті Управлінням зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності Тернопільської обласної державної адміністрації та прийняті до впровадження (довідка № 162-а2/01-19 від 04.05.2005р.).

Матеріали дисертації використовуються у навчальному процесі Тернопільської академії народного господарства (довідка №124-04/1069 від 7.04.2005р.) та Інституту економіки і підприємництва (м.Тернопіль) (довідка №62 від 16.05.2005р.).

**Особистий внесок здобувача.** Дисертаційна робота є самостійно виконаним дослідженням. Всі представлені в роботі наукові результати отримані автором особисто. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, в дисертації використано лише ті ідеї та положення, що є результатом власної роботи здобувача.

**Апробація результатів дисертації.** Основні положення дисертаційної роботи апробовані на: Міжнародній науково-теоретичній конференції студентів, аспірантів та молодих вчених „Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть” (м.Тернопіль, 20 лютого 2003р.), II Міжнародній науковій конференції „Розвиток підприємницької діяльності в Україні: історія і сьогодення” (м.Тернопіль, 10-11 червня 2004р.), III Міжнародній науково-практичній конференції „Динаміка наукових досліджень 2004” (м.Дніпропетровськ, 21-30 червня 2004р.), науково-практичній конференції „Перспективи розробки науки і техніки” (м. Белгород, Росія, 22 жовтня 2004р.), II науково-практичній конференції „Соціально-економічні реформи в контексті європейського вибору України” (м.Дніпропетровськ, 24-27 березня 2005р.).

**Публікації.** За результатами дослідження опубліковано 11 наукових праць загальним обсягом 3,89 д.а., в тому числі 2 у співавторстві. У провідних фахових виданнях опубліковано 6 статей загальним обсягом 2,71 д.а.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### 1.1. Зовнішньоекономічна діяльність як об'єкт стимулювання: необхідність та раціональні межі

Процес розвитку цивілізації супроводжується постійним залученням держав в міжнародні господарські зв'язки, що й призводить до створення єдиної світової економіки. Всі країни світу розвиваються за загальними економічними законами, але сам економічний розвиток і приріст населення в різних регіонах світу відбуваються нерівномірно, що й доводить необхідність розширювати міжнародні обміни, які сприяють розвитку нових ринків, технологічному та інформаційному обмінам та іншим видам зовнішньоекономічних зв'язків. Крім того, потреба участі суб'єктів господарювання і держав у зовнішньоекономічних зв'язках обумовлюється тісним переплетенням фінансово-економічних, політичних і соціальних інтересів у світі.

Ефективна участь країни у світогосподарських зв'язках вимагає насамперед вироблення ефективної зовнішньоекономічної політики, яка б враховувала умови внутрішнього розвитку і міжнародної економічної кон'юнктури. В економічній літературі існує декілька підходів до визначення зовнішньоекономічної політики держави. Так, В.Храмов під нею розуміє форму політичної організації публічної матеріальної можливості та спроможності соціального суб'єкта формувати й реалізувати його зовнішньоекономічні інтереси та цілі у сфері міжнародних відносин [123, с.5]. Недолік цього підходу в тому, що він, фактично, зводиться до політичної стратегії суб'єкта в реалізації його зовнішньоекономічних інтересів.

С.Терещенко розглядає зовнішньоекономічну політику (ЗЕП), як систему заходів, спрямованих на досягнення економікою даної країни певних переваг на світовому ринку та, одночасно, на захист внутрішнього ринку від конкуруючих імпорتنих товарів [120, с.28]. Це визначення не враховує можливості стимулювання ввезення певних категорій товарів для забезпечення потреб країни.

Досить ґрунтовне дослідження суті зовнішньоекономічної політики провів В.Юхименко. Він, зокрема, визначив зовнішньоекономічну політику держави як сукупність всіх державних заходів щодо реалізації економічного потенціалу країни на зовнішньому ринку та задоволення власних потреб за рахунок товарів і послуг іноземного виробництва [139, с.4]. Автор також розглядає її у часовому та просторовому аспектах. На його погляд, часовий аспект зовнішньоекономічної політики визначається діями держави щодо формування та використання зовнішньоекономічних зв'язків на сучасний момент і на тривалий період, тому вона включає поточну та довгострокову політики. Просторовий аспект зовнішньоекономічної політики характеризує дії держави за основними напрямками впливу на світову та вітчизняну економіку. За цією ознакою до складу зовнішньоекономічної політики держави В.Юхименко відносить зовнішньоторговельну, зовнішньоінвестиційну, валютну та митну політики. На наш погляд, це досить повне визначення зовнішньоекономічної політики. Однак його можна доповнити, ввівши необхідність врахування критерію зовнішньоекономічної безпеки держави.

Для більш повної характеристики зовнішньоекономічної політики доцільно розглянути її мету, цілі, завдання та відповідні засоби реалізації. Так, за В.Храмовим, з яким автор дослідження погоджується, основна мета зовнішньоекономічної політики – забезпечити добробут людей, життєздатний розвиток особистості, суспільства, держави в контексті різноманітності та єдності внутрішніх та зовнішніх умов, які висувають параметри адаптації побудови ЗЕП до закономірностей системи міжнародних відносин, що змінюється.

Щодо цілей зовнішньоекономічної політики, то існує класифікація за різними ознаками в залежності від:

а) типу:

- кількісні (напр. збільшення торговельного обороту);
- якісні (напр. підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на іноземних ринках).

б) часу, необхідного для їх досягнення:

- короткострокові;
- середньострокові;
- довгострокові [123, с.84].

На нашу думку, цю класифікацію цілей доцільно доповнити, включивши таку ознаку, як результативність діяльності. Згідно з нею, цілі можна поділити на ті, які забезпечують ефективне функціонування вітчизняної економіки, і направлені на збалансування попиту і пропозиції на внутрішньому ринку.

Що стосується завдання ЗЕП, то С.Терещенко, зокрема, вказує, що зовнішньоекономічна політика будь-якої держави повинна виконувати основне завдання — стимулювати чи обмежувати експорт або імпорт товарів аби утворити позитивне сальдо по зовнішньоторговельних операціях та забезпечити додаткове надходження коштів для розвитку національної економіки [120, с.28]. Наведене твердження дещо вузьке, оскільки обмежується регулюванням експорту та імпорту товарів. На нашу думку, завдання ЗЕП – стимулювати чи обмежувати експорт або імпорт товарів, послуг, капіталу з метою утворення позитивного сальдо по зовнішньоторговельних операціях та забезпечення додаткових надходжень коштів для розвитку національної економіки.

І нарешті, щодо останньої складової ЗЕП – її реалізації, що знаходить свій вираз у зовнішньоекономічній діяльності, проведення якої повинне базуватися на певній стратегії і тактиці. Так, стратегія ЗЕД передбачає визначення пріоритетного напрямку розвитку зовнішньоекономічної сфери країни. Її завданнями є забезпечення відповідно до світових стандартів та критеріїв

оптимальних параметрів відкритості української економіки, дотримання яких сприятиме економічній безпеці держави, забезпечуватиме тісніше поєднання внутрішньої та зовнішньої економічної політики. В свою чергу, тактика ЗЕД – це конкретні механізми реалізації стратегії. Стратегії ЗЕД є різні. Серед них провідне місце належить стимулюванню розвитку експортно-імпоротної діяльності та залученню прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Саме вона є об'єктом дослідження в даній роботі. Щодо тактики ЗЕД, то в даному випадку вона включає фінансово-кредитні інструменти.

В даному випадку стратегічного значення набуває інтенсифікація зовнішньоекономічної діяльності, оскільки її рівень є фактором ефективного економічного розвитку. В контексті викладеного постає необхідність визначити суть зовнішньоекономічної діяльності.

В економічній літературі вона трактується по-різному. Так, зовнішньоекономічну діяльність визначають як сукупність зовнішньоторгових, фінансових і державно-організаційних внутрішньо- і зовнішньополітичних дій, що забезпечують досягнення прискорення технічного прогресу, підвищення концентрації виробництва і ефективності капітальних вкладень, які в кінцевому рахунку визначають рівень соціально-економічного розвитку держави і її населення.

У законодавстві різних країн світу теж дається ряд визначень. Так, в Україні зовнішньоекономічна діяльність трактується як діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [31].

Для кращого розуміння суті ЗЕД необхідно встановити її складові елементи.

Так, автор В.Ломакін подає таку класифікацію складових ЗЕД:

1. Експортно-імпортна діяльність:

- експорт товарів і послуг;
- імпорт товарів і послуг;

- внутрішньофірмова торгівля з закордонними філіалами.

## 2. Фінансово-інвестиційна політика:

- міжнародний лізинг;
- експорт/імпорт капіталу;
- торгівля технологіями;
- торгівля валютою;
- створення спільних підприємств і філіалів за кордоном;
- залучення іноземних інвестицій.

## 3. Організаційно-політичні умови:

- державне регулювання ЗЕД;
- громадські організації і асоціації сприяння ЗЕД;
- інфраструктура ЗЕД;
- політико-правовий захист учасників ЗЕД.

Вважаємо, що вищенаведена класифікація складових ЗЕД вимагає певного уточнення. Організаційно-політичні умови не повинні бути включені до складових ЗЕД, так як і інфраструктура ЗЕД, і громадські організації і асоціації сприяння ЗЕД просто створюють умови для забезпечення ЗЕД, а тому не можуть бути її складовою.

У даній роботі розглядається дві складові ЗЕД – експортно-імпортна та інвестиційна діяльності.

В контексті даного підходу до ЗЕД визначено зміст її стимулювання.

Стимулювання зовнішньоекономічної діяльності – це сукупність всіх засобів і методів, що спрямовані на збільшення зовнішньоторговельного обороту країни, просування вітчизняних товарів на іноземні ринки та забезпечення вітчизняної промисловості іноземними інвестиційними ресурсами з врахуванням принципів економічної безпеки.

На основі теоретико-емпіричного аналізу встановлено, що стимулювання ЗЕД залежить від ряду факторів:

- фінансової ситуації в країні: при обмеженості фінансових можливостей країни стає проблематичним застосування фінансових інструментів

стимулювання ЗЕД; в той час як при стабільній фінансовій ситуації можуть використовуватися різного роду фінансово-кредитні інструменти, але державі необхідно знаходити кошти для компенсації зменшення податкових чи інших надходжень;

- рівня лібералізації зовнішньоекономічної діяльності: при високому її рівні більше значення відіграють фінансово-кредитні інструменти стимулювання ЗЕД, а не адміністративне втручання.

Поглиблення розкриття суті стимулювання зовнішньоекономічної діяльності вимагає необхідності визначення його напрямів. Вони можуть бути такими:

- стимулювання експорту;
- стимулювання імпорту;
- стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій (в тому числі через створення спільних підприємств);
- стимулювання міжнародного лізингу;
- стимулювання міжнародних фінансових операцій та операцій з цінними паперами та ін.

Зважаючи на обширність поняття „ стимулювання зовнішньоекономічної діяльності”, зупинимося на розгляді та аналізі лише таких напрямів її стимулювання: експорту й імпорту та залучення прямих іноземних інвестицій.

Отже, термін стимулювання експорту з'явився наприкінці XIX ст., тим самим було покладено основу формування державної політики стимулювання експорту як складової зовнішньоекономічної політики.

Наукове дослідження проблеми стимулювання експорту має складну історію, що призвело до певних розбіжностей у визначенні його поняття, видів, завдань та інструментів. По-перше, з розвитком світової економіки, зміною світових конфігурацій соціально-економічних систем відбувається поступове переосмислення змістового поняття стимулювання експорту. По-друге, у 70-х – середині 80-х років XX століття експортна діяльність великою мірою почала замінюватися формами прямого освоєння ринку через іноземні дочірні



компанії, а також непрямыми формами (ліцензування, спільні підприємства і т.д.), що призвело до значної переорієнтації наукових досліджень у напрямі цих форм міжнародної діяльності. Лише наприкінці 80-х років англо-американська економічна школа відновила теоретичні та емпіричні дослідження експортної діяльності як домінуючої стратегії входження на зарубіжний ринок. По-третє, поняття стимулювання експорту внаслідок тимчасового призупинення активних досліджень проблематики експортної діяльності визначалося і використовувалося в інших дослідженнях, що стосувалися проблеми стимулювання експорту [48, с.5]. Тому визріла необхідність модернізації понятійного апарату.

Ще в 1908р. секретар австрійсько-угорського експортного союзу Ю.Вільгельм писав трохи спрощено, але наочно: „Стимулювання експорту – це соціальна політика, успішне проведення якої є рівноцінним з підвищенням рівня життя населення, отже, з економічним зростанням. Соціальна політика означає високі заробітні плати і низькі податки. Високі заробітні плати сприяють зниженню податків, вони створюють багатство і, здебільшого, сприяють експорту. Якщо припиняється загальне зростання багатства, то настає еміграція населення, яка може мати катастрофічні для країни масштаби: країна втрачає найкращу робочу силу, а отримує закордонну продукцію”[175, с.1].

По-іншому до цього поняття підходить німецький вчений Г.Вітлінський. Він розглядає стимулювання експорту як сукупність заходів, які надають окремим експортерам стимул до підвищення їхнього експортного обороту. [194, с.311]. Недоліком цього підходу виступає те, що тут стратегія зовнішньоекономічного розвитку країни, її експортна орієнтація відступає на другий план. Крім того, метою стимулювання вказується підвищення експортного обороту експортерів, але кінцевий результат, а саме що буде досягнуто за допомогою даної політики, не зазначається.

На основі вищенаведеного матеріалу дамо власне визначення суті стимулювання експорту. Отже, воно представляє собою сукупність

інструментів та заходів переважно державного характеру, які призначені для збільшення збуту вітчизняних товарів і послуг на іноземних ринках з метою підвищення життєвого рівня населення всередині країни.

Існують і різні підходи щодо напрямів стимулювання експорту. Так, виділяють:

1. економічні заходи: активні програми фінансування експорту – страхування, гарантії, кредити; податкові пільги; консультування з питань страхування і фінансування;
2. організаційні заходи: консультативні послуги; інформаційне забезпечення, виставки, ярмарки, делегації; моральне стимулювання експортерів та ін. [40, с.100].

Вважаємо, що даний поділ є занадто загальним і в повній мірі не відображає стимулюючого ефекту.

В іншому ракурсі подає класифікацію заходів стимулювання експорту В.Ломакін. Він пропонує їх поділ за такими групами :

- 1) інформаційно-консультативна підтримка:
  - по загальних питаннях;
  - в індивідуальному порядку.
- 2) організаційне сприяння:
  - експортні консультації;
  - ярмарки, виставки;
  - навчання і підвищення кваліфікації.
- 3) фінансове стимулювання:
  - пряме: експортні субсидії, експортні кредити, гарантії;
  - непряме: податкові пільги, митні пільги, пільгові тарифи.

Дана класифікація, на нашу думку, занадто зосереджується на організаційному та інформаційно-консультативному підходах до стимулювання експорту. Виходячи з вищевикладеного, нами запропоноване власне бачення інструментів політики стимулювання експорту (рис. 1.1).

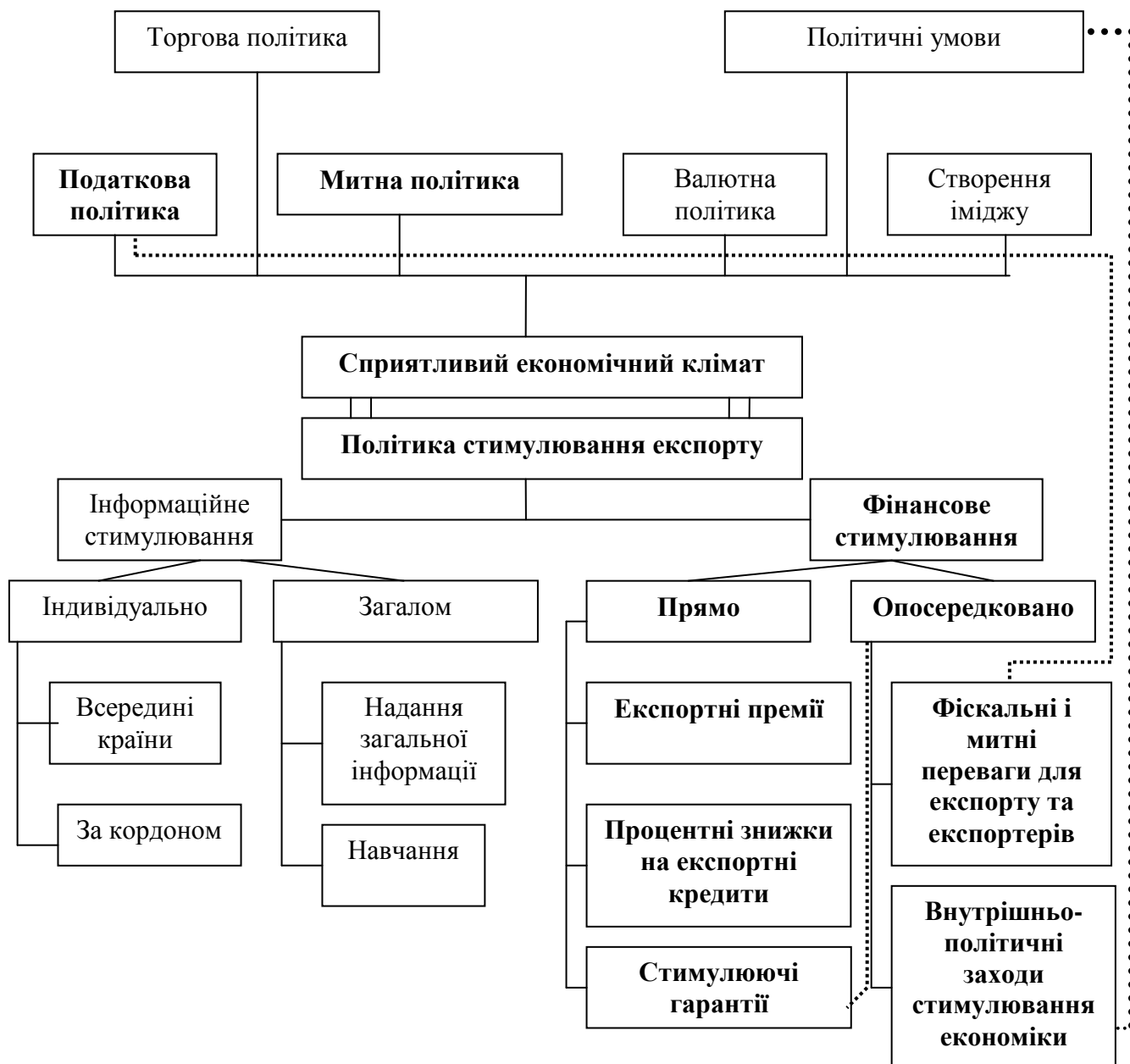


Рис.1.1. Інструменти політики стимулювання експорту

Як видно з рис.1.1, політика стимулювання експорту може здійснюватися з використанням фінансових та інформаційних інструментів. До прямих віднесено експортні премії, процентні знижки на експортні кредити, стимулюючі гарантії; до опосередкованих – фіскальні й митні переваги для експорту та експортерів, внутрішньополітичні заходи стимулювання економіки. Стимулювання експорту варто впроваджувати при сприятливому економічному

кліматі, який визначають податкова, митна, торгова, валютна політики та певні політичні умови.

Перед тим як країні обирати політику стимулювання експорту, необхідно в'яснити, в яких випадках вона буде ефективною і доцільною. Як пише Р.Г.МакЛеод, професор національного австралійського університету, „якщо немає викривлень сукупного попиту, то немає й особливих причин вважати експортоорієнтоване зростання більш потрібним, ніж ріст, що орієнтований на внутрішній ринок”[172, с.33].

За О.Петруніним, переваги політики стимулювання експорту можна спостерігати лише в двох випадках:

- якщо динаміка зовнішнього попиту суттєво і постійно випереджає динаміку внутрішнього, тобто експорт є важливим фактором розширення сукупного попиту на національну продукцію;
- якщо макроекономічний мультиплікатор доходів від експорту значно вищий, ніж від виробництва для внутрішнього ринку, що можливо лише при експорті продукції переробної промисловості та при вищій інвестиційній активності [91, с.40].

Якщо проаналізувати погляд цитованого вище автора, то доходимо висновку, що перший випадок – це традиційні погляди меркантилістів, які вважали, що у відкритій економіці одностороннє розширення експорту неможливе через існуючий механізм саморегуляції, який включає валютний курс та грошову масу. Другий аргумент має передумову – наявність розвинутої національної промисловості.

Досліджував політику стимулювання експорту й австрійський вчений К.Мейер, який визначив два випадки, коли вона себе оправдує:

1. як відповідь на обмеження країн-імпортерів;
2. коли установа, що займається стимулюванням експорту, здійснює вплив на зовнішньоекономічну діяльність країни в плані реалізації завдань, котрі окремі суб'єкти ЗЕД виконати не можуть .

Перший випадок ґрунтується на правилі, що захисна митна політика вимагає відповідної вирівнюючої системи премій та субвенцій, яка б дозволила неконкурентноздатним товарам знову стати конкурентноздатними за кордоном.

Другий випадок торкається державного стимулювання експорту в аспекті надання субсидій: "Суспільство повинно тоді втручатися стимулюючими заходами, якщо ініціатива окремого експортера не є достатньою"[175, с.2]. Перш за все створюються установи, заснування і збереження яких є в інтересах багатьох експортерів, а окремі підприємці самостійно не можуть подолати існуючих перешкод виходу на зовнішні ринки.

Далі розглянемо необхідність стимулювання експорту. В науковій літературі досить довго точилися дискусії щодо цього питання. Базуючись на описаних Дж.Кейнсом взаємозалежностях, з початку 60-их років створюється ціла низка макроекономічно орієнтованих моделей, які враховують такі компоненти, як економічну політику та зайнятість, і пояснюють стимулювання експорту як політику попиту з наведенням відповідних аргументів на користь стимулювання.

Економісти ліберальних течій бачать в спрямованому управлінні окремими факторами попиту викривлення ринкового механізму. Все ж специфічна для ситуації активність аллокації впливає через фактор експорту на цінову, споживчу ситуацію, ситуацію попиту і зайнятості, і стала тому знову предметом макроекономічного розгляду.

Вихідним пунктом даної теорії служила (монетарна) грошова теорія платіжного балансу, положення якої виходили з залежностей платіжного балансу і представляли вплив на стан обмінного курсу, доходи населення та рівень цін. Досить цікавою монетарною (грошовою) теорією зовнішньої торгівлі є теорія „експорт, що приводить до зростання”, яка набула розвитку у Великій Британії, а потім у Німеччині.

Центральною догмою цієї теорії є те, що економічний ріст відбувається тим швидше, чим сильніше зростає еластичність доходів від попиту на товари експорту. Це означає, що шляхом зростання експорту можна спричинити ріст

економіки, що, в свою чергу, знову ж таки позитивно позначиться на експорті. Розподіл факторів на користь експорту приводить в дію спіраль економічного зростання, яка збільшує як доходи господарюючих суб'єктів, так і бюджет країни в цілому.

Покращення структури експорту призводить до збільшення високоякісних робочих місць, підвищення видатків на соціальні потреби і на охорону навколишнього середовища, на спортивну або культурну діяльність.

Д.Тіроль модифікував модель Д.Беккермана, включивши в розгляд криву Л.Філіпса. Модель передбачає зв'язок між змінами в доходах і зміною неповної зайнятості. Вона уможливорює перевірку тези про різний розвиток цін і доходів в регіонах з високим зростанням експорту та в таких, де експорт зростає меншою мірою і наявний високий рівень безробіття. Так як в регіонах зі швидшим зростанням експорту доходи й ціни піднімаються швидше, то з цієї моделі випливає виправданість політики стимулювання експорту, націленої на конкретний регіон.

Н.Кальдор розробив і описав деякі моделі „експорту, що призводить до зростання”, при чому він наводив аргументи відповідно до поглядів Д.Гікса, що зростання автономного попиту визначає на довгий термін зростання випуску продукції. Так як попит на експорт у відкритих економіках представляє собою найважливіший компонент сукупного попиту, його підвищення суттєво впливає на обсяг випуску продукції, а отже, на розмір інвестицій та споживання. Крім того, Н.Кальдор був впевнений, що відкриття кордонів між декількома країнами повинно викликати відмінність в нормах зростання, яка завдяки міжнародній торгівлі залишиться на попередньому рівні або зросте. Емпірично він опирався на досвід Великої Британії в торгівлі з країнами Європейського економічного співтовариства в кінці шістдесятих років ХХ ст.[175, с.10 ].

Політика „експорту, що призводить до зростання” спричиняє проблеми тоді, коли викликане збільшенням експорту економічне зростання призводить до збільшення імпорту і веде, таким чином, до напруженої ситуації з платіжним

балансом. Якщо обсяг експорту менший ніж імпорту, спричинене експортом економічне зростання повинне б викликати більше зростання імпорту. Вирішальним для розвитку попиту є не абсолютні обсяги обороту, а еластичність попиту на експорт та імпорт.

Праці економістів С.Ламфалуссі, Д.Беккермана, Д.Діксона, Н. Кальдора і Д.Тірльваля є важливими і мають великий потенціал для розвитку. Так, на основі цих поглядів можливо здійснювати структурну політику і політику зайнятості. Насамкінець, розглянуті теорії дають можливість обчислити успіх активізації експортної діяльності, тобто визначити за яких умов стимулювання експорту є необхідним і буде приносити максимальну користь для країни.

Наступною складовою стимулювання ЗЕД є стимулювання імпорту. У переважній більшості дослідників питання ролі імпорту подається з точки зору його обмеження за допомогою різних засобів. У нашій роботі ми акцентуємо увагу саме на його стимулюванні, тобто заохоченні.

Отже, стимулювання імпорту – це процес заохочення ввезення в країну іноземних товарів, необхідних для ефективного функціонування економіки.

Стимулювання імпорту може мати на меті:

- розвиток експортоорієнтованого виробництва – коли ввозяться необхідні для цього імпортні товари чи комплектуючі;
- забезпечення внутрішньої потреби ринку через ввезення сировини або товарів, які зовсім не виготовляються в країні, чи виробляються в малій кількості;
- стимулювання конкуренції на внутрішньому ринку між іноземними і вітчизняними фірмами;
- здійснення товарної інтервенції.

Отже, заохочення імпорту може стати важливим каталізатором розвитку економіки, посилення конкуренції на внутрішньому ринку та покращення якості продукції.

Ще одним об'єктом стимулювання можуть виступати прямі іноземні інвестиції. Одним з можливих методів залучення ПІІ є створення сприятливих

умов для діяльності в країні транснаціональних корпорацій (ТНК) та спільних підприємств (СП). Але, при цьому, необхідно стимулювати діяльність таких ТНК, які будуть виробляти в країні-реципієнті товари, що складуть її конкурентноздатний експорт на світовому ринку.

Як зазначалося, одним з видів здійснення іноземного інвестування є створення спільних підприємств. Ряд сучасних дослідників розглядають СП як один із видів спільного підприємництва, що являє собою діяльність, яка ґрунтується на співробітництві з іноземними підприємствами, організаціями або підприємцями; на спільному розподілі прибутку й ризиків. СП розглядають також з позицій інвестиційного співробітництва: прямі інвестиції, будучи водночас і реальними, перетворюються у форму спільного підприємства. Капіталовкладення іноземних інвесторів, вливаючись в економіку країни у вигляді прямих інвестицій, сприяють формуванню статутного фонду і основних засобів підприємств за участю іноземних інвестицій; інвестори-учасники підприємства отримують своє право на відповідний ступінь управління компанією. Більш точно визначення місця СП у системі іноземних інвестицій надає схема, подана на рис.1.2. [121, с.8].



Рис. 1.2. Місце спільних підприємств у системі іноземних інвестицій



Ф.Котлер має іншу думку з цього питання. Він розуміє під прямими інвестиціями лише заснування іноземного дочірнього підприємства; а спільне підприємство за участю іноземних партнерів, на його думку, є окремою категорією форм завоювання іноземних ринків [178]. З нашої точки зору розгляд спільних підприємств не як форми прямого інвестування є хибним.

У функціональному значенні СП – економічна одиниця, що планується, створюється, контролюється і керується двома чи кількома партнерами у відповідності з їхніми внесками у статутний фонд та внутрішніми домовленостями.

Залучення прямих іноземних інвестицій через спільні підприємства це: включення в міжнародний поділ праці, залучення додаткових матеріальних і фінансових ресурсів, підвищення конкурентоздатності продукції, інтенсивне використання залучених коштів з метою розвитку експортного потенціалу, впровадження та поширення новітніх технологій, стимулювання конкуренції та інші мотиви.

Отже, існують різні підходи до визначення поняття спільні підприємства. Часто точаться дискусії з приводу доцільності стимулювання їх створення на території країни. На нашу думку, позитивних моментів у функціонуванні СП більше, ніж негативних, що доводиться ще й детальним вивченням спонукальних мотивів стимулювання ПІІ. Так, їх пояснюють досить багато теорій: теорія відмінностей в рівні прибутковості, гіпотеза стосовно розміру ринку, теорія життєвого циклу товару і теорія валютних зон. Однак, найбільш популярною стала теорія недосконалого ринку. Фірми, які займаються виробництвом за кордоном, знаходяться в менш вигідному становищі, ніж вітчизняні виробники: вони не знають місцевого ринку, традицій, додатково витрачають на здійснення контролю. Щоб пряма інвестиція була успішною, інвестору (переважно ТНК) необхідно мати деякі переваги над вітчизняними підприємствами. Таким чином, мотивом прямих іноземних інвестицій є використання недосконалого ринку, що дозволяє ТНК мати монополістичні переваги на міжнародних ринках. Теорія недосконалого ринку була

сформульована П.Гімером і розвинена Дж.Даннінгом, який розробив загальну теорію прямих іноземних інвестицій [140, с.215]. Дж.Даннінг виділив три групи переваг, які визначають схильність фірми, галузі або країни бути інвестором, чи одержувачем іноземних інвестицій:

- переваги власності – фактори, які дають можливість окремій фірмі розширювати свою діяльність, мають переваги у порівнянні з іноземними конкурентами;
- переваги інтерналізації – фактори, які приводять до здійснення іноземних інвестицій самою фірмою, без використання послуг інших фірм;
- переваги місця здійснення інвестицій – визначають в якій мірі переваги власності і переваги інтернаціоналізації можуть бути використані найкращим чином (це питання порівняльних переваг).

Країна, яка одержує прямі іноземні інвестиції, одержує певну вигоду:

- імпорт прямих іноземних інвестицій веде до збільшення виробничих можливостей і ресурсів; сприяє розширенню передової технології і управлінського досвіду;
- з'являються не лише нові матеріали і фінансові ресурси, але мобілізуються вже наявні;
- прямі іноземні інвестиції сприяють розвитку національної науково-дослідної бази;
- стимулюється конкуренція і пов'язані з нею позитивні явища;
- підвищується попит і ціни на національні фактори виробництва;
- в умовах слабого контролю за використанням державного кредиту інвестиційний ризик переноситься на іноземних інвесторів, які самостійно вирішують проблему самоокупності [140, с.216].

В той же час, притаманні і певні недоліки:

- знижується темп економічного зростання країни-реципієнта, оскільки прибуток інвестора надходить у країну резидента;
- у багатьох випадках надходять не нові технічні засоби і технології;
- існує небезпека демпінгу;

- можливість банкрутства національних товаровиробників внаслідок недостатньої конкурентоспроможності.

Хоча й існує ряд недоліків у цій сфері, все ж, іноземні інвестиції є поштовхом для економічного розвитку країни, сприяють піднесенню її виробничих можливостей, і стимулювання залучення ПІІ є вигідним для країни, але з врахуванням принципів зовнішньоекономічної безпеки. Тому прямі іноземні інвестиції необхідно стимулювати.

Розглядаючи питання стимулювання ЗЕД необхідно чітко визначити його межі. Мається на увазі, встановити наскільки можна активізувати зовнішньоекономічну діяльність щоб не зашкодити державним інтересам, зважаючи на національну економічну безпеку країни. При цьому необхідно враховувати ефект від зовнішньоекономічної діяльності для країни. Можливо, для країни в певний період часу буде вигідніше обмежити експорт – продати вироблені товари на внутрішньому ринку, або імпорт – захистити національного виробника. Всі ці заходи необхідно проводити з огляду на економічні інтереси країни та на національну економічну безпеку, яка в останній час, зважаючи на процес глобалізації, набуває все більшого значення. Вважаємо за доцільне детально проаналізувати це поняття.

У науковій літературі немає єдиного визначення терміну „економічна безпека”. Деякі вчені взагалі не вважають це поняття науковим або не відносять його до категорій економічної науки. Та, все ж розглянемо декілька підходів до визначення економічної безпеки:

- через „інтереси” (національні, державні, суспільні і т.д.): суть економічної безпеки можна визначити як стан економіки та інституцій влади, при якому забезпечується гарантований захист національних інтересів, соціальна направленість політики, достатній оборотний потенціал навіть при несприятливих умовах розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів;

- через „стійкість” (національної економіки, економічного розвитку та ін.): національна економічна безпека – це стан національної економіки, що характеризується стійкістю, „імунітетом” на вплив внутрішніх і зовнішніх

факторів, які порушують нормальне функціонування суспільного відтворення, які підривають досягнутий рівень життя населення і тим самим визивають підвищену соціальну напругу в суспільстві, а також загрозу самому існуванню держави;

- через „незалежність” (економіки від зовнішніх ринків, вироблення економічної політики від впливів ззовні): економічна безпека – це сукупність умов і факторів, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення і самовдосконалення [4, с.30-31].

У документах Міністерства зовнішньої торгівлі і промисловості Японії економічна безпека визначається як "...такий стан економіки, при якому вона захищена, передусім економічними засобами, від серйозних загроз її безпеці, які виникають під впливом міжнародних чинників" [74].

В інших дослідженнях був зроблений висновок, що економічна безпека країни значною мірою залежить як від зовнішніх обставин, так і від внутрішніх чинників. Велика кількість дослідників розглядають економічну безпеку саме як стан захищеності економіки країни від внутрішніх і зовнішніх загроз. Зовнішні загрози для економіки пов'язані з здійсненням зовнішньоекономічної діяльності. Тому виділяють таку складову економічної безпеки країни як безпека зовнішньоекономічної діяльності, яка полягає в мінімізації збитків держави від дії негативних зовнішніх чинників, створенні сприятливих умов для розвитку економіки шляхом її активної участі у світовому розподілі праці, відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам.

Вчений А.В. Буквин виділяє декілька зовнішніх загроз для економіки країни. Зокрема, втрата країною своїх зовнішньоекономічних позицій внаслідок її витіснення іноземними конкурентами із зарубіжних ринків; порушення національних пріоритетів країни в галузі економіки через просування іноземними партнерами вигідних їм економічних проектів і програм; формування іноземними партнерами такої структури зовнішньоекономічних

зв'язків з країною, за якої остання поступово перетворюється на їх сировинний додаток; блокування доступу країни до передових технологій і формування залежності її економіки від їх імпорту, а також від імпорту деяких видів продукції; стимулювання іноземними партнерами витоку передових технологій і кваліфікованих кадрів з країни за кордон; торговельна експансія іноземних держав і економічних структур, спрямована на завоювання внутрішнього ринку і витіснення з нього вітчизняних підприємців; зростання зовнішньої фінансової заборгованості країни, посилення її залежності від іноземних кредиторів; перевищення зовнішнім боргом критичного рівня, допустимого для суверенної держави; криміналізація деяких видів зовнішньоекономічних зв'язків, контрабанда стратегічних матеріалів і сировини, неконтрольований вивіз капіталів; активізація економічної розвідки і промислового шпигунства [7, с.48].

Міжнародну (зовнішньоекономічну) економічну безпеку можна розглядати у потрійному ракурсі.

По-перше, зовнішньоекономічна безпека як така пов'язується з можливістю забезпечення всебічного динамічного розвитку національного господарства через максимально повне використання переваг міжнародного поділу праці та міжнародної кооперації праці.

По-друге, міжнародна (зовнішньоекономічна) безпека пов'язана зі здатністю держави забезпечувати свої нагальні потреби в критичному імпорті.

По-третє, міжнародна економічна безпека своєю обов'язковою умовою має наявність в державі стійкої здатності забезпечувати сприятливі показники макроекономічних балансових агрегатів, передусім загального платіжного балансу, бюджетного балансу, а також зовнішньоторговельного балансу в довгостроковій перспективі.

Зважаючи на це, зовнішньоекономічна безпека країни повинна ґрунтуватися на таких принципах:

- верховенство закону в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності;

- захист національних економічних інтересів та економічного суверенітету країни;
- своєчасність та адекватність заходів щодо відвернення та нейтралізації загроз національним економічним інтересам;
- системність та еволюційність відкриття національної економіки.;
- дотримання загально визнаних норм і принципів міжнародного права у зовнішньоекономічній діяльності та ін.

Визначивши суть та принципи зовнішньоекономічної безпеки, перейдемо до розгляду конкретних індикаторів, що характеризують її рівень. Серед них виділяють: коефіцієнт відкритості національної економіки (відношення обсягу зовнішньої торгівлі до ВВП); коефіцієнт покриття імпорту експортом; відношення обсягу експорту до ВВП; відношення обсягу імпорту до ВВП; сальдо зовнішньоторговельної діяльності; товарна структура експорту та імпорту; товарна структура критичного імпорту; співвідношення між обсягами залученого капіталу та експортом вітчизняного капіталу; співвідношення цін на зовнішньому і внутрішньому ринках; енергомісткість та матеріаломісткість експорту; співвідношення між обсягами національного виробництва та експортом до певних країн; вплив виробництва експортної продукції на екологію; питома вага експорту наукомісткої продукції в загальному обсязі експорту; питома вага імпорту наукомісткої продукції в загальному обсязі імпорту; частка експорту на душу населення; частка іноземних інвестицій у ВВП; співвідношення тарифного та нетарифного регулювання. Для кожного з цих індикаторів існують відповідні порогові значення.

Як українські, так і російські вчені, оперують категоріями „загроза”, „критерії економічної безпеки”, „інструменти”, „порогові значення” і т.д., але єдиного розуміння цих категорій немає, і виникає безліч питань стосовно них. Проілюструємо це на прикладі, який пов’язаний з використанням „порогових значень економічної безпеки”, які являють собою „кількісні параметри, які встановлюють границю між небезпечною і безпечною зонами в різних сферах економіки” [24, с.45].

Класифікація і переліки відповідних „порогових значень” присутні майже в кожній роботі, але автори замовчують деякі методологічні питання. Зокрема, щодо того, на основі чого визначаються „порогові значення” – за допомогою економіко-математичних моделей, порівняльних економічних досліджень на матеріалі статистики по групі країн чи експертних оцінок; до чого вони відносяться – до інтенсивності загроз, до умов, які роблять країну уразливою перед загрозою чи до чогось іншого? Над даними питаннями необхідно детально працювати для того, щоб об’єктивно відобразити стан справ із забезпеченням безпеки країни.

Однією з складових частин економічної безпеки країни є інвестиційна безпека. Професор М.Крупка розуміє під цим поняттям такий рівень інвестицій, який за обсягом і структурою дає змогу оптимально задовольнити поточні потреби економіки [52, с.73]. Констатується, що для ефективного функціонування економіки та відновлення основних фондів загальний обсяг інвестицій (внутрішні капіталовкладення та іноземні інвестиції) повинен бути в межах 20-25% від ВВП. Проте, автор не подає розрахунку, на основі якого зроблено цей висновок.

Головними індикаторами інвестиційної безпеки є: частка прямих іноземних інвестицій у ВВП; частка іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій країни; розмір іноземних інвестицій на душу населення країни; співвідношення прямих і портфельних інвестицій; ступінь покриття потреби держави в інвестиційних ресурсах грошовою масою; частка бюджетних коштів у вартості інвестиційного проекту [52, с.73].

Як бачимо, поняття інвестиційної безпеки розглядається однобоко, тобто інвестиції повинні задовольнити поточні потреби економіки. З іншого боку, на нашу думку, потрібно визначити максимально допустимий рівень іноземних інвестицій в економіку країни, брати до уваги країну походження інвестицій, щоб у загальному обсязі інвестицій не домінувала одна країна, що несло б загрозу економічній безпеці держави.

Отже, стимулювання зовнішньоекономічної діяльності необхідно проводити виважено, раціонально вибираючи його напрями, інструменти реалізації та інтенсивність, щоб не поставити під загрозу економічні інтереси власної країни.

## **1.2. Сутність фінансово-кредитного інструментарію стимулювання експортно-імпортної діяльності**

Стимулювання зовнішньоекономічної діяльності в країні може здійснюватися за допомогою цілої низки засобів, як економічних, так і іншого характеру. Серед перших провідну роль відіграють фінансово-кредитні інструменти, до яких можна віднести:

1) податкову політику: використання податку на додану вартість (ПДВ), податку на прибуток, акцизу, мита та ін.

2) кредитування: пільгове кредитування суб'єктів ЗЕД (переважно експортерів);

3) страхування експортних кредитів.

Податкову політику, як інструмент стимулювання зовнішньоекономічної діяльності, слід розглядати з двох сторін:

- податкове стимулювання експортно-імпортних операцій;
- податкове стимулювання інвестиційної діяльності.

З визначенням податків у зовнішньоекономічній діяльності як інструменту стимулювання ЗЕД, з'являється необхідність у дослідженні самої суті податків, їх функцій і принципів оподаткування.

У світовій науці розрізняють два підходи до трактування категорії „податок”, які в однаковій мірі торкаються і зовнішньоекономічної діяльності.

Перший ґрунтується на визнанні необхідності обов'язковості податків і податкових платежів. Цей напрям фінансової думки базується на тезі, запропонованій ще Е.Саксом, – послух і примус є необхідними елементами податкової теорії. Тобто, держава в процесі оподаткування може регулювати



економічні та соціальні процеси, включаючи і зовнішньоекономічні, спрямовуючи їх у потрібне русло, незважаючи на погляди і побажання платників податків.

Другий напрям визначає податок як громадянський обов'язок. Податок, що сплачується на основі свідомого індивідуального вибору і власної оцінки діяльності платника податку, одержав назву „податку Кларка”, від імені американського економіста Е. Кларка [51, с.5].

Значний внесок у визначення суті податків було зроблено неокейнсіанською теорією, провідні економісти якої М.Фішер [158, с.75] та Н.Кальдор вважали за необхідне розділити об'єкти оподаткування за їхнім відношенням до споживання і заощадження. Звідси й виникла ідея податку на споживання. За допомогою нього одночасно стимулювали заощадження та боролися з інфляцією.

Розвиток західної податкової теорії свідчить про тісне взаємо поєднання неокласичних та кейнсіанських ідей. Прикладом може бути постановка питання про необхідність тісного поєднання бюджетної, податкової та монетарно-кредитної політики. Більшість сучасних учених-теоретиків, у тому числі й представники української фінансової школи В. Андрущенко, О. Василик, В.Суторміна, В. Федосов та інші, стверджують, що податки є обов'язковими платежами юридичних та фізичних осіб, які запроваджуються для утримання державних структур та фінансового забезпечення виконання ними функцій держави [12,116,124].

У працях сучасних українських вчених – А.Гальчинського, О.Махмудова, М.Гамова, А.Чухно, знаходимо дещо інше визначення податку. В них податок розглядається, як дійовий інструмент державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [23]. Російський учений Д. Черник теж вважає, що саме за допомогою податків можна здійснювати протекціоністську економічну політику чи забезпечити свободу товарному ринку [129], [130].

Отже, розкривши зміст категорії податку, варто детальніше розглянути функції цієї категорії. У науковій літературі існують різні погляди на функції

податків та навколо цього питання точаться гострі дискусії. О. Василик, зокрема, стверджував, що податки виконують фіскальну і стимулювальну функції [12, с.206]. В. Буряковський виділяє три функції:

1) фіскальну:

- контрольну;
- розподільчу;

2) соціальну;

3) регулювальну:

- стимулювальну;
- стримувальну;
- відтворювального значення [10, с.15].

В.Федосов вважає, що в сучасних умовах податки виконують дві функції: фіскальну і регулювальну [94, С.14-15]. Деякі економістів висловлюють думку, що податкам притаманні функції такі ж як і фінансам: розподільна і контрольна [119, с.299].

В наукових колах дискутується питання визнання стимулюючої функції податку. З одного боку, низка економістів, зокрема С.Терьохін, повністю заперечують стимулюючу здатність податків, з другого боку інші – Ю.Палкін, Ю.Медведев – навпаки, намагаються довести виконання податками самостійної стимулюючої функції. Інші вчені (В.Буряковський, С.Каламбет, А.Жеребник, О.Данилов, А.Крисоватий та ін.) пропонують компромісний варіант у цьому протистоянні – розглядати стимулюючу дію оподаткування як підвид (підфункцію) регулювальної функції [50,51,10].

Ми вважаємо, що стимулюючу функцію варто розглядати як окрему, оскільки регулювання і стимулювання є різними поняттями: стимулювання – це спонукання до дії, а регулювання – корегування певних процесів і явищ, в тому числі і їх обмеження. Крім того, саме у сфері зовнішньоекономічної діяльності ця функція проявляється найчіткіше.

Отже, стимулююча функція податків стосовно зовнішньоекономічної діяльності – це здатність податків приводити до збільшення

зовнішньоторгового обороту країни та припливу іноземних інвестицій завдяки зниженню податкового тиску на суб'єктів ЗЕД.

У процесі реалізації цієї функції стимулюючий вплив на ЗЕД забезпечується через застосування таких інструментів:

1) податки з прибутку; на додану вартість; з обороту; інші, які включаються в ціну товару (надання певних пільг суб'єктам ЗЕД по сплаті цих податків може суттєво збільшити експорт, сприяти створенню підприємств з іноземними інвестиціями);

2) акцизний збір;

3) імпортне мито;

4) інвестиційні стимули:

- податкові скидки;
- податкові кредити та ін.

Дія цих інструментів буде ефективною лише зі застосуванням податкових пільг – повного чи часткового звільнення від сплати податку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Теорія оподаткування передбачає виконання пільгами двох основних функцій – компенсаційної (створення рівних можливостей для суб'єктів, які в силу тих чи інших причин мають нерівні можливості) та стимулюючої (розвиток певних видів діяльності, створення сприятливих умов) [82, с.123].

Серед вчених існують розбіжності щодо класифікації податкових пільг. Білоруський вчений Н.Заєць податкові пільги класифікує так:

- неоподаткований мінімум об'єкта податку;
- вилучення із обкладання певних елементів об'єкта податку;
- звільнення від сплати податків певних категорій платників;
- зниження податкових ставок;
- вирахування із податкового платежу за розрахунковий період;
- цільові податкові пільги, включаючи податкові кредити;
- інші податкові пільги [ 33, с.78].

Професор А.Кредісов, за іншою класифікаційною ознакою, до податкових стимулів (пільг) відносить:

- податкові канікули – надаються новоствореним фірмам на визначений період;
  - податкові пільги на інвестиції – використовуються для зниження оподаткованого доходу підприємства. Особливою формою таких пільг є зниження податкової ставки на реінвестований прибуток;
  - податкові вільні зони – регіони з особливим режимом оподаткування.
- [122, с. 97].

За Я.Литвиненко існують такі види податкових пільг:

- податкові знижки;
- податкові вилучення;
- податкові кредити;
- податкові канікули;
- відстрочка податкового платежу [56, с. 21].

Проаналізувавши вищенаведені класифікації, дійшли висновку, що бачення А.Кредісова занадто загальне, а остання класифікація не враховує певних видів.

Визначивши суть, види та призначення податкових пільг, нами запропоновано принципи податкового стимулювання зовнішньоекономічної діяльності:

- податкове стимулювання повинно здійснюватися в рамках зовнішньоекономічної стратегії держави, зважаючи на напрями міжнародної інтеграції країни;
- не має бути завдано шкоди державі через стимулювання ЗЕД;
- механізм податкового стимулювання повинен узгоджувати між собою стимулюючу і фіскальну функції податку;
- введення податкових пільг не повинно бути вибіркоким: тобто, не повинно залежати від форми власності підприємства, яке здійснює ЗЕД, чи від інших умов;

- податкові пільги повинні носити економічний характер, а не мати адміністративного застосування або неекономічного;
- податкові пільги мають за мету активізацію зовнішньоекономічної діяльності, нарощення виробництва та експорту певних видів продукції, зростання доходів бюджету та збільшення зовнішньоторгового обороту.

Податковими стимулами заохочують і підприємців експортувати свою продукцію. Так, експортерів у багатьох країнах світу звільняють від сплати непрямих або ж прямих податків. Це є одним з найприхованіших методів фінансового стимулювання експорту.

Узагальнюючи вищевикладене, можна зазначити, що податкове стимулювання експорту здійснюється переважно такими способами:

- в усіх країнах вживаються заходи в межах діючих національних систем оподаткування, що передбачають додаткові пільги, наприклад звільнення експортних товарів від непрямих податків;
- розширюється номенклатура товарів, відповідно до яких стягнуті раніше митні збори повертаються (повернення мита);
- передбачається звільнення від сплати податків на матеріали, використані у виробництві експортних товарів;
- знижується пряме оподаткування підприємців для часткової компенсації їхніх витрат як експортерів;
- дозволяється створювати неоподатковувані грошові форми для розвитку експорту;
- передбачається відстрочка сплати податків;
- запроваджується система умовного безмитного ввезення [123, с.201].

Поряд з непрямим оподаткуванням у багатьох країнах експортерам надаються пільги у формі часткового звільнення від сплати прямих податків, знижується податок з фірм, що створюють зарубіжні філії.

В науковій літературі не існує єдиної точки зору стосовно доцільності використання податкових стимулів у ЗЕД. Одні вчені вважають, що пільги корисні для підприємств і дозволяють в певній мірі досить суттєво знизити

податковий тягар платника. Інші науковці переконані, що пільги не потрібні, і їхнє застосування завдає шкоди економіці країни. Мотивують вони це тим, що після скасування податкових пільг відбудеться спрощення податкової системи, зменшаться податкові втрати держави, вирівняються умови господарювання. Але, скасовуючи пільги, варто пам'ятати, що, якщо запровадження пільги не завжди приводить до позитиву, то її ліквідація може супроводжуватися негативними наслідками для нормального розвитку ЗЕД.

Ще А.Лаффер сформулював один з основних принципів своєї теорії: або високі податки і велика кількість податкових пільг, або низькі податки і відміна податкових пільг. Звичайно, це дві крайності, і в реальності варто поєднувати невисокий рівень податків з наданням пільг для заохочення інвестиційної діяльності та нарощування виробництва та експорту стратегічно важливих продуктів.

Важливе місце серед фінансово-кредитних інструментів стимулювання зовнішньоекономічної діяльності посідає кредитування. В науковій літературі немає єдиного визначення цього терміну та його ролі. Так, одні вчені вважають, що кредит - це економічні відносини між юридичними і фізичними особами і державою з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення і, як правило, з виплатою відсотка [20, с.128]. Інші подають кредит як фінансову операцію, що полягає в наданні в тимчасове користування господарюючому суб'єкту матеріальних і грошових коштів на умовах повернення і платності [41, с.29]. З точки зору стимулювання ЗЕД, кредит – це фінансова операція, яка полягає у наданні в тимчасове користування суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності матеріальних ресурсів та грошових коштів на умовах платності, строковості та повернення. Найефективнішим є застосування кредиту для стимулювання експорту. Підприємствам-експортерам надзвичайно важливо є мати у достатній кількості і за прийнятною ціною фінансові ресурси, які б дозволили підвищити конкурентоспроможність їхніх виробів на закордонних ринках, поповнили б їх оборотні кошти, дозволили закупити нове обладнання та матеріали для експортного виробництва. Ці завдання можна вирішити за

допомогою державної підтримки системи фінансування експорту, в тому числі пільгового кредитування та страхування експортних кредитів.

Основними цілями впровадження системи державного кредитування експорту є:

- забезпечення стабільності експорту, перш за все продукції з високим ступенем переробки;
- покращення доступу підприємств до обігового капіталу;
- здешевлення кредитних ресурсів;
- освоєння нових закордонних ринків та просування на ці ринки вітчизняних товарів;
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світових ринках, в тому числі у міжнародних тендерах.

Визначивши цілі кредитування експорту, слід перейти до визначення принципів, на яких воно повинно ґрунтуватися. Як в теорії, так і в практиці, вони системно не розроблені. На нашу думку, це такі принципи:

1) забезпечення зростання ефективності експорту: витрачені на кредитування ресурси не повинні перевищувати одержувані доходи від експортної діяльності;

2) дотримання збалансованості у кредитуванні: не можна надавати перевагу представникам одного регіону чи галузі;

3) кредитування експорту продукції з високим ступенем переробки та готових виробів: ця вимога відповідає світовим тенденціям збільшення в міжнародній торгівлі частки високотехнологічної продукції;

4) кредитування доцільно здійснювати за пільговими ставками: це забезпечить стимулювання експортерів у одержанні кредитів та збільшенні обсягів експорту, при цьому певні втрати від зменшення ставок загалом будуть компенсуватися зростанням експорту та прибутків підприємств-експортерів;

5) кредитування повинно збільшувати конкурентоспроможність українського експорту на світових ринках: завдяки кредитуванню експортери матимуть змогу випускати дешевшу продукцію, вищої якості;

б) поширення кредитування і на нерезидентів країни – варто надавати пільгові кредити іноземним покупцям під зобов'язання закупівлі ними українських товарів: це призведе до збільшення експорту, особливо у країни, що розвиваються;

7) відповідність нормам і правилам Світової організації торгівлі та інших міжнародних організацій.

В залежності від терміну кредиту існують різні види кредитування. Так, до основних методів забезпечення експортерів короткостроковим кредитуванням належать: рефінансування комерційних банків центральними банками і створення державного фонду або іншого джерела кредитування експорту.

Застосовують два напрями використання бюджетних асигнувань, що призначають для стимулювання експорту. У першому випадку за рахунок державних коштів спеціальним рішенням уряду створюється фіксований фонд, що передається у розпорядження кредитних інститутів, які фінансують експортні операції, надають кредити на умовах більш низького, ніж ринковий, відсотку. Фонд цей є обіговим, тобто відновлюється в міру повернення наданих кредитів та сплати пільгових відсотків.

У другому випадку з бюджету виділяється визначена сума, що призначається для сплати різниці між ринковими та пільговими позичковими відсотками по експортних кредитах. Ця сума надається у розпорядження кредитної системи, що використовує її при фінансуванні експортних операцій на умовах розстрочки платежу.

Якщо у першому випадку мова йде про державні кредити, то у другому – до кредитування експортерів підключають комерційні банки або банківські консорціуми з використанням державної боніфікації відсотку по експортних кредитах [108, с.13].

До середньо- та довгострокового кредитування теж застосовуються різні підходи. Певні країни переносять практику використання короткострокового рефінансування центральних банків на середньо- та довгострокове кредитування експортерів. Інші створюють національні експортно-імпорتنі



банки, які мають за мету надавати фінансові гарантії комерційним банкам (як національним, так і закордонним), які кредитують учасників ЗЕД. Ще один шлях – надання пільгових кредитів з спеціального державного фонду фінансування експорту [47, с.128].

Кредитування експорту необхідно поєднувати з його страхуванням. Виділяють декілька різновидів страхування зовнішньоекономічних операцій:

- експортне страхування;
- страхування іноземних інвестицій;
- страхування авансових платежів по імпорту;
- страхування трьохсторонніх операцій.

Основну роль в системі державних гарантій повинні відігравати експортне страхування та страхування іноземних інвестицій. Суть першого полягає в тому, що уряд зобов'язується взяти на себе витрати щодо виконання контрактів, якщо покупець не може виконати прийняті умови [139, с.10], а друге – це надання гарантій іноземним інвесторам.

Страхування експортних кредитів передбачає:

- захист вітчизняного експортера від можливого ризику неплатежу з боку іноземного покупця;
- гарантії, які захищають комерційні банки від збитків, що можуть виникнути в результаті неповернення позики експортерами [108, с.14].

Об'єктами цього страхування є комерційні кредити, надані покупцеві; банківські позики постачальнику чи покупцеві; зобов'язання і поручительства за кредитом; довгострокові інвестиції тощо.

У системі державного страхування можна виділити таких два види найважливіших гарантій:

- видача гарантій щодо кредитів безпосередньо банкам, що фінансують експорт. Ці гарантії стали неодмінною умовою отримання банківського кредиту;
- у доповнення до традиційних гарантій щодо більш-менш традиційних комерційних ризиків (стихійні лиха, відмова від товару, неплатоспроможність

імпортера тощо) страхування охопило й багато інших видів політичних ризиків (військові дії, революція, експропріація, націоналізація тощо). Нині комерційні й політичні ризики покриваються, як правило, на 70-80 % [123, с.197].

Страхування експортних кредитів у світі стає все більш поширенішим, оскільки воно довело свою ефективність. Так, коли підприємству необхідно розширити закордонне кредитування, воно може захистити власні активи від ризику втрат внаслідок неплатежу за допомогою політики страхування експортних кредитів.

Страхування експортних кредитів є ефективним маркетинговим і фінансовим засобом, який допомагає фірмі збільшувати продажі, кількість контрактів, проникати на нові ринки. Первинною вигодою від такого страхування є те, що воно надає можливість фірмі використовувати конкурентні кредитні умови для збільшення міжнародних продаж і, як наслідок, одержувати вищі прибутки. Страхування експортних кредитів:

- призведе до зростання фірми, оскільки дозволить іноземним покупцям більше купувати товарів;
- перекладе поточні витрати на іноземних дистриб'юторів;
- дозволить залучати нових іноземних розповсюджувачів товарів, надаючи сприятливіші умови;
- відкриє нові ринки, які перед тим були для фірми занадто ризикованими, і надасть можливість зайняти підприємству достатню частку світового ринку.

Всебічне кредитне страхування захищає підприємство від комерційних і політичних ризиків. В словнику П.Вебстера „ризик” визначається як „вірогідність збитку або втрат”, тобто ризик відноситься до можливості настання якої-небудь несприятливої події. Розширене тлумачення ризику ідентифікується з поняттям невизначеності, що означає неможливість точного прогнозування оптимального вектору розвитку складної системи і який несе в собі не лише вірогідність негативних наслідків, але також і позитивні можливості.

У зовнішньоекономічній діяльності ризики можна поділити на комерційний та політичний.

Комерційний ризик - це ризик, що виникає в процесі реалізації товарів і послуг, вироблених або куплених підприємством [3].

Комерційний ризик включає: ризик, пов'язаний з реалізацією товару (послуг) на ринку; з транспортуванням товару (транспортний); з прийманням товару (послуг) покупцем; з платоспроможністю покупця; ризик форс-мажорних обставин.

Значення терміну „політичний ризик” достатньо широке – від прогнозування політичної стабільності до оцінки всіх некомерційних ризиків, пов'язаних з діяльністю в різних соціально-політичних середовищах.

Під політичним ризиком у вузькому сенсі слова розуміється імовірність фінансових втрат для фірми в результаті дії несприятливих політичних чинників в країні розміщення інвестицій.

Деякі дослідники політичного ризику (З. Боязкий, З. Кобрін, Дж. Саймон) виділяють макро- і мікроризик, залежно від рівня економічних суб'єктів, на який вони розповсюджуються. Макроризик асоціюється з вірогідністю політичних подій, що відображаються на всіх іноземних суб'єктах в країні розміщення. До мікроризиків відносяться ризики, які є специфічні для галузі, фірми або навіть окремого проекту.

Класифікація політичних ризиків проводиться на основі розмежування подій, викликаних або діями урядових структур в ході проведення певної державної політики, або силами, що знаходяться зовні контролю уряду. Відповідно до цього принципу Ч.Кеннеді запропонував розподіл політичного ризику на екстра-легальний і легально-урядовий (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

## Класифікація політичного ризику

	Екстра-легальний ризик	Легально-урядовий ризик
Макроризик	Революція	Зміна інвестиційного законодавства
Мікроризик	Тероризм	Торговельне регулювання

Екстра-легальний ризик означає будь-яку подію, джерело якої знаходиться зовні існуючих легітимних структур країни: тероризм, саботаж, військовий переворот, революція.

Легально-урядовий ризик є прямим продуктом поточного політичного процесу і включає такі події як демократичні вибори, що приводять до нового уряду і змін у законодавстві, стосується торгівлі, праці, спільних підприємств, грошової політики.

В процесі страхування експортних кредитів агентство, яке його здійснює, проводить всебічну оцінку рівня політичного ризику країн, який в подальшому впливає на розмір страхової премії фірми.

Страхування експортних кредитів є достатньо ризиковим. Тому зараз у всьому світі зростає роль держави у цих процесах. Надання державних гарантій на експортні кредити має першорядне значення для його отримання. Зважаючи на це, роль державного страхування у зовнішній торгівлі постійно зростає, що дає змогу здешевити експортні операції.

Проте страхування експортних кредитів не обов'язково повинне бути державним. Приватні компанії також долучаються до цього процесу, хоча основні регулюючі важелі все ж залишаються за державою.

Отже, страхування зовнішньоекономічних операцій, яке забезпечує сприятливі умови для розвитку експорту, інвестиційної діяльності, повинно ставати все більш важливішим засобом стимулювання ЗЕД.

### **1.3. Податкові стимули у системі залучення прямих іноземних інвестицій**

У наукових колах впродовж багатьох років ведуться дискусії щодо того, чи впливають ставки оподаткування компаній на процес залучення прямих іноземних інвестицій. Проаналізуємо розвиток наукової думки з цього питання та узагальнимо результати.

Перш за все необхідно визначити, який саме податок аналізується дослідниками. Так, деякі вчення для вимірювання впливу на ПІІ використовують передбачений законом країни корпоративний податок на прибуток. Проте, податковий вплив на ПІІ є питанням комплексним. І використання в дослідженнях встановленої законом податкової ставки може спотворити результати дослідження. Неможливо, проте, охопити всі комплексні деталі податкової системи, яка потенційно впливає на іноземні інвестиції в емпіричному аналізі. Більшість вчених застосовують певні види ефективних ставок оподаткування. Ефективна ставка оподаткування є приблизною змінною, яка підсумовує взаємодію різних правил оподаткування інвестицій. Її можна обчислити різними шляхами. Більшість емпіричних вчень використовують одну з наступних трьох податкових ставок:

1) Середня податкова ставка ( $ATR_S$ ), обрахована на основі певних даних; її величина визначається відношенням суми сплачених податків до резервного капіталу. Дані можуть бути як мікро- так і макрорівня.

2) Гранична (маргинальна) ефективна податкова ставка ( $METR$ ) – обчислюється на основі ставок податкового кодексу країни. Вона вимірює відхилення між податковими надходженнями до і після реалізації типового інвестиційного проекту, який не дає економічної ренти. Таким чином, це є спонукальним ефектом для малоприбуткових фірм приймати рішення про інвестування.

3) Середня ефективна податкова ставка ( $AETR$ ). Її розрахунок також базується на ставках податкового кодексу, але на відхиленнях податкових надходжень при реалізації типових інвестиційних проектів фірмами з одержанням економічної ренти. Це є важливим для прийняття рішень при випадковому інвестуванні, інвестуванні в умовах недосконалої конкуренції.

Огляд вчень про взаємозв'язок оподаткування і прямих іноземних інвестицій варто розпочати з праці Д. Хартмана (1984)[162]. Він пояснює притік ПІІ в Сполучені Штати Америки між 1965 і 1979 рр. як співвідношення ВВП (К/У) при виконанні таких трьох умов:

$$\ln(K/Y) = a_1 \ln[r(1-t)] + a_2 \ln[r'(1-t)] + a_3 \ln[(1-t')/(1-t)], \quad (1.1)$$

де  $K$  – капітал,  $Y$  – національний дохід. Перша умова  $\ln[r(1-t)]$  характеризує післяподатковуваний коефіцієнт окупності на американські інвестиції для іноземних інвесторів. На думку Д.Хартмана, це відображає вплив на нові інвестиції. Друга умова –  $\ln[r'(1-t)]$  – є величиною окупності інвестицій в США, зменшеною на податок на ПП. Ця змінна відображає наслідок придбання існуючого капіталу, на якому не заробляють великих сум. Третя умова –  $\ln[(1-t')/(1-t)]$  – є відносною податковою умовою з оцінювальним результатом. Зокрема, якщо зміни в оподаткуванні зроблять вигіднішим процес інвестування для вітчизняних фірм, то для іноземних інвесторів стане дорожче купувати американські підприємства. Робота Д. Хартмана зосереджена на відмінностях між ПП, фінансованими ззовні за рахунок нерозподілених прибутків, і трансфером фондів. Він доводить, що нерозподілені прибутки мають бути більш чутливішими до податків, оскільки розвинені фірми використовуватимуть нерозподілені прибутки як маргінальне джерело фінансування (яке є дешевшим ніж трансфер нових коштів). Результати досліджень Д.Хартмана доводять те, що еластичність податкової ставки для нерозподілених прибутків є істотною, а при трансфері – ні.

Численна кількість подальших досліджень розширили, модифікували чи критикували дослідження Д.Хартмана. Так, М.Боскін і В.Гейл (1987) [147] розширили його аналіз, використавши довші часові проміжки – з 1954р. по 1984р. і альтернативні дані для коефіцієнта окупності. Вони також експериментували з лінійними специфікаціями, а не логарифмами. Результати М.Боскіна і В.Гейла приблизно підтверджують висновки Д.Хартмана (вплив податків країни на нерозподілені прибутки є сильнішим, ніж при трансфері коштів).

Вчений Т.Ньюлон у 1987 р. [176] піддає сумніву висновки Д. Хартмана. Перш за все, він показує, що це вчення не використовувало відповідні дані для коефіцієнта окупності на ПП з 1965 по 1973 рр. По-друге, на його думку, там існує проблема підробленої кореляції. Зокрема, післяподатковувана ставка

податку на прибуток на ПШ визначається відношенням загальної виручки від компаній, контрольованих іноземними інвесторами до інвестованого капіталу. Оскільки повна виручка охоплює доходи від реінвестування і репатріації, змінна коефіцієнта окупності містить такий же компонент (і є майже еквівалентною при низькій репатріації), як залежна змінна. Щоб вирішити ці проблеми, Т.Ньюлон використав альтернативні дані. Його висновок все таки є ідентичним до результату Д.Хартмана та інших вчених.

Вчення попередників були піддані критиці Д. Слемродом (1990) [185]. По-перше, він аргументує, що сконцентрованість досліджень на специфікаціях Д. Хартмана є невиправданою, оскільки відчувається потреба у більш конкретизованій моделі. По-друге, Д.Слемрод сумнівається у даних щодо ПШ, які сконструйовані на основі періодичного огляду з року початку дослідження. Ця конструкція має на увазі те, що імовірність неправильного вимірювання стає вищою з кожним роком віддалення від року початку тесту. Щоб це скоректувати, він включає деякі штучні змінні для інтервалу між роком дослідження і роком початку тесту. Більше того, він включає їх і у дослідження після 1974р. По-третє, вчений контролює й інші змінні, які впливають на ПШ (і які потенційно корелюються з умовами оподаткування). І нарешті, він застосовує альтернативне вимірювання податкової ставки, а саме граничну ефективну податкову ставку, обчислену А.Ойербахом і Д.Хайнсом у 1988р. [145]. Із цими чотирма змінами Д.Слемрод декількома методами переоцінює еластичність податкової ставки. Він встановлює, що нерозподілені прибутки не є чутливим до зміни податкових ставок країни. Цей висновок є протилежним твердженню Д.Хартмана і його послідовників. Д.Слемрод також досліджує реакцію агрегованих ПШ, які дорівнюють сумі реінвестованих прибутків і трансфертів. Він приходять до висновку, що податки негативно впливають на цей показник.

Д.Слемрод також вважає за необхідне при дослідженнях враховувати й стан податкової системи країни походження іноземної інвестиції. Зокрема, він аргументує, що реакція на оподаткування інвесторами з країн кредиторів

(Японія, Велика Британія, Італія) має бути відмінною від реакції країн з значними податковими пільгами (Німеччина, Нідерланди, Франція, Канада). Щоб пояснити це твердження, вчений розглядає двосторонній інвестиційний потік з семи індустриальних країн до США і тоді шукає систематичні відмінності між двома типами інвесторів. Результати цього дослідження не є чіткими і однозначними. Фактично доказ специфікації країн поступається змішаним результатам податкового впливу на ПІІ, включаючи багато незначних коефіцієнтів. Більше того, він стверджує, що рівень податкових ставок у країні інвестора і різниця між податковими ставками інвестуючої країни та одержувача США не суттєво змінюють результат.

В подальшому вчені продовжували розглядати ідею Д.Слемрода про двосторонні потоки ПІІ. Так, П.Кессоу у 1997р. повторює його аналіз щодо окремих країн, які інвестують в США, використавши дані 1970-1989рр. і замінивши Нідерланди Швецією. Він одержав незначні залежності, особливо для реінвестованих прибутків. Дослідження П.Кессоу було останнім, яке розглядало відмінності між ПІІ, фінансованими через реінвестування прибутку і трансферту коштів.

Подальші дослідники використовували побудову панелей. Передусім вчений Д. Юн у 1994р. сконструював панель потоку ПІІ з десяти країн ОЕСР в США [166]. Використовуючи лінійні специфікації і альтернативне вимірювання податків, він одержує незначні значення еластичності.

Вчені Н.Пейн і Дж.Йанг у 1996р. зосередили увагу на вивченні ПІІ з Німеччини і Великої Британії в 11 країн протягом 1977-1992рр.[179]. Вони використали логарифмічні специфікації і включили запізнілі інвестиції в своє дослідження. Більше того, вони наголошують на важливості ставок оподаткування в країні інвестора для реагування ПІІ на податкові ставки приймаючої країни. Довготермінова еластичність податків країни у їхньому вченні є негативною і значною для Великої Британії, але незначною і низькою для Німеччини.



Х.Груберт і Д.Мутті досліджували чутливість американських інвесторів у 33 країнах світу до іноземних ефективних податкових ставок. Вони встановили, що існує значна еластичність інвестицій при зміні податкової ставки – близько 0,7 [161]. Використовуючи цей же метод, Д.Хайнс і Е.Райс, знайшли вищу еластичність – від 3,3 до 6,6 [163]. Різницю в одержаних результатах можна пояснити відмінністю даних, які використовувалися при дослідженні.

У 2001р. вчений Д.Свенсон аналізує відмінності між шістьма різними компонентами при ПІІ: нові заводи, розширення виробництва, поглинання і придбання, спільні підприємства, збільшення активів та інші види ПІІ. Дані стосовно цього відносяться скоріше до кількості інвестиційних проектів, ніж до загальної суми інвестицій, і охоплюють 46 країн, які інвестували в 50 штатів США. В результаті цього дослідження встановлено, що податкова еластичність при створенні нових заводів і їх розширенні є негативною для більшості інвесторів, тобто інвестиції знижуються у відповідь на підняття корпоративних податків в країні. Проте, результат стосовно поглинань і придбання є позитивним майже у всіх випадках [187].

Вищеописані дослідження використовують різні специфікації, тому й одержані коефіцієнти можна по-різному інтерпретувати. З метою порівняння одержаних різними вченими результатів було трансформовано коефіцієнти кожного дослідження в однорідну еластичність – еластичність податкової ставки, яка вимірює зміни в сумах прямих іноземних інвестицій у відповідь на 1% зміни податкової ставки в країні. Більш формально, еластичність податкової ставки визначається:  $\partial \ln(FDI) / \partial t$ , де  $FDI$  – прямі іноземні інвестиції,  $t$  – податкова ставка.

У таблиці 1.2. подано узагальнені результати 25 вчень, основні з яких аналізувалися вище. Як видно із таблиці 1.2, існує значна варіація між результатами досліджень. Перш за все різна кількість одержаних еластичностей. Вона коливається від 2 до 95. По-друге, існує велика варіація між значеннями однорідної еластичності податкової ставки: від -10,9 у Д.Хайнса до +1,3 у Д.Свенсона.

Статистичний підсумок досліджень впливу податкової ставки на ПП,  
[149,с.682]

№ п/п	Вчені	Кількість еластичностей	Значення однорідної еластичності податкової ставки	Середнє	Максимальне	Мінімальне	Стандартне відхилення
1	Д.Хартман, 1984	6	-2,6	-3,5	2,0	-4,0	2,3
2	Т.Бартік, 1985	3	-6,9	-6,6	-5,7	-8,5	1,4
3	М.Боскін і В.Гейл, 1987	12	-5,8	-2,7	0,3	-21,2	7,6
4	Т.Ньюлон, 1987	2	-0,4	-0,4	3,5	-4,3	5,5
5	Дж.Йанг, 1988	12	-1,1	-2,1	5,3	-9,2	4,2
6	Н.Мерфі, 1989	4	-0,6	-0,7	0,5	-1,6	1,0
7	Д.Слемрод, 1990	58	-5,5	-3,5	17,8	-84,5	14,4
8	Х.Груберт і Д.Мутті, 1991	6	-1,7	-1,6	-0,6	-3,3	1,2
9	Л.Пейпк, 1991	2	-4,9	-4,9	-0,9	-8,8	5,6
10	Д.Хайнс і Е.Райс, 1994	4	-10,7	-5,0	-1,2	-31,7	14,1
11	Д.Юн, 1994	10	-0,5	-1,3	5,9	-5,4	3,2
12	Д.Свенсон, 1994	10	1,3	2,7	5,1	-8,1	4,3
13	М.Деверо і Г.Фріман, 1995	4	-1,6	-1,6	-1,4	-1,7	0,1
14	Д.Хайнс, 1996	46	-10,9	-10,2	-1,1	-36,7	8,2
15	Н.Пейн і Дж.Йанг, 1996	6	-1,5	-1,4	-0,4	-2,8	1,2
16	П.Кессоу, 1997	17	-7,5	-2,8	3,11	-44,7	13,5
17	В.Шанг-Їнь, 1997	5	-5,2	-5,0	-4,7	-6,2	0,6
18	М.Деверо і Р.Гріфіс, 1998	10	-0,8	-0,9	0,0	-1,2	0,4
19	Н.Біллінгтон, 1999	2	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	0,0
20	П.Брукман і П.ван Вліт, 2000	3	-3,3	-3,5	-2,5	-4,0	0,8
21	Д.Гортер і Е.Парік, 2000	15	-4,5	-4,3	4,2	-14,3	4,2
22	Х.Груберт і Д.Мутті, 2000	15	-4,0	-4,2	-1,7	-5,8	1,2
23	Р.Альшулер, Х.Груберт і Т.Ньютон, 2001	20	-2,7	-2,6	-1,4	-4,0	0,8
24	Е.Бенессі-Кваер, Л.Фонтен, Е.Ларош-Ревіль, 2001	4	-5,0	-5,0	-2,2	-7,9	3,0
25	Д.Свенсон, 2001	95	-3,9	-3,2	8,0	-29,9	8,4
		<b>371</b>	<b>-4,7</b>	<b>-3,2</b>	<b>17,8</b>	<b>-84,5</b>	<b>9,0</b>

Як видно зі стовпця з максимальними значеннями еластичностей, 10 з 25 вчень подають принаймні одне позитивне значення еластичності. Проте, переважно цей показник є негативним. Це означає, що при збільшенні ставки оподаткування притік прямих іноземних інвестицій зменшується, а при зменшенні – збільшується. Тобто, для стимулювання ПІІ необхідно застосовувати певні різновиди податкових стимулів.

Надання податкових стимулів все частіше використовується у світовій практиці і стало розповсюдженим явищем, що поширилося на Європу, Азію і навіть Африку. Наприклад, у Південній Кореї в 1998р. було прийнято зміни до законодавства у зв'язку з введенням податкових стимулів для іноземних інвесторів, Словаччина у 2000р. знизила податок на прибуток до 20%, штат Алабама США запропонував 253 млн.дол.США пільг для того, щоб залучити інвестиції „Mercedes Benz” у Бірмінгем [180]. Варто зазначити, що надання податкових стимулів для іноземних інвесторів є прямим державним втручанням у ринок, і вимагає узгодження внутрішніх і зовнішніх інтересів.

Ця сфера діяльності вивчалася багатьма дослідниками. Основною метою було визначення впливу податкових стимулів на рівень залучення ПІІ, тобто їх ефективність.

Тривалий час серед спеціалістів ведуться дискусії стосовно того, чи виправдовують себе стимули для іноземних інвесторів, наскільки вони порушують ринкові умови конкуренції. Сформувалися дві протилежні точки зору.

Деякі дослідники вважають, що серед чинників стимулювання ПІІ податкові стимули відіграють незначну роль [183], [184]. Вчений Д.Лім також дослідив, що занадто щедрі податкові стимули негативно корелюються з надходженням ПІІ [167]. На противагу цьому, Д.Хайнс вважає, що іноземні інвестори відгукуються на надані податкові стимули, внаслідок чого вони є ефективними. Вчений П.Варр висловив думку, що менеджери східно-азійських фірм навряд чи будуть інвестувати в країну, яка не пропонує податкових стимулів [191].

Різне відношення до податкових стимулів обумовлене ще й країною розташування. Так, економісти країн, що розвиваються переконані, що податкові стимули збільшують приплив іноземних інвестицій, сприяють залученню в країну нової технології, збільшують дохід країни.

Дуже часто надання стимулів є певною компенсацією, коли в країні не створено привабливого інвестиційного клімату, формування якого є досить тривалим та вимагає значних вкладень. У випадку ж, коли в країні спостерігається сприятливий інвестиційний клімат, за допомогою них можна зробити привабливими певні сектори виробництва чи регіони.

Іншу думку стосовно доцільності надання стимулів іноземним інвесторам висловлюють економісти більшості країн з ринковою економікою та ряду міжнародних організацій (МВФ, Світовий банк, ОЕСР, СОТ). Вони вважають, що на прийняття рішення про інвестування в певну країну в першу чергу впливають загальні економічні умови в країні, а стимули при цьому відіграють другорядну роль. Інвестор, насамперед, вираховує ефективність своїх вкладень, виходячи із вартості землі, праці та інших факторів виробництва і т.д. і лише потім визначає ефективність проекту з врахуванням пільг.

Проте, варто враховувати розмір стимулів (пільг), які надаються. Так, якщо пільги достатньо великі для того, щоб переважити ефективність проекту, який реалізується без пільг, тоді вони дійсно можуть впливати на прийняття інвестиційного рішення. Ще один випадок – коли інвестор вибирає між двома проектами з однаковою ефективністю.

Якщо поглянути на цю проблему з теоретичної точки зору, то використання стимулів означає перерозподіл доходу з державного бюджету на користь приватних фірм, найчастіше ТНК. Як показують дослідження ЮНКТАД, стимули корисні лише тоді, коли вони знаходяться в проміжку між вигодами, одержаними приватними фірмами, і вигодами, які одержує держава, що залучає іноземні інвестиції [140]. Проте, дуже важко визначити цей проміжок, оскільки за першопочатковими інвестиціями, як правило, здійснюються наступні, стосовно яких уже неможливо визначити роль пільг.

На думку цієї групи експертів, використання таких стимулів є несправедливим по відношенні як до внутрішніх (національних) інвесторів, так і до частини іноземних, оскільки стимули часто є вибірковими.

Чим більше країн використовують стимули, тим менша їх ефективність. Країни, змагаючись за іноземні інвестиції, збільшують їх кількість, часто незважаючи на ступінь їхнього впливу на економіку країни та на втрати держави.

На думку противників стимулів, всі ці вищепераховані факти є достатнім підґрунтям для боротьби з ними. У цей же час, прихильники стимулів вказують на внутрішні протиріччя опонентів: з одного боку вони відзначають другорядну роль стимулів для здійснення інвестицій, а з іншого – визнають зростаючий вплив стимулів на міжнародну торгівлю та інвестиції.

Ми притримуємося думки, що країнам з несприятливим інвестиційним кліматом (а інколи й іншим) стимули допомагають залучати інвестиції, а, отже, їх потрібно використовувати, незважаючи на певні негативні наслідки. Тим більше, що ліквідація стимулів однією країною не призведе до відмови від них інших країн.

Визначивши роль податкових стимулів при прямому іноземному інвестуванні, подамо їх класифікацію:

1) зменшення податкової ставки – уряд країни може знижувати податкові ставки для підприємств з метою стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій в специфічні сектори чи регіони у відповідності з певними розробленими критеріями. Дані стимули використовує низка країн, наприклад, Гонгконг, Індонезія, Ірландія та ін.;

2) віднесення втрат на наступні періоди – уряди, які застосовують низьку загальну ставку корпоративного податку, часто використовують два інших механізми для зниження ефективної податкової ставки. Один з них повинен дозволити інвесторам переносити втрати у майбутнє на визначену кількість років. Зазвичай, дозволяється переносити лише певний відсоток втрат. Цей стимул особливо корисний для тих інвесторів, які в перші роки діяльності

будуть мати значні збитки у перші роки діяльності через значне збільшення виробництва і націленість на завоювання нових ринків. Прискорене знецінення також дозволяє інвесторам зменшувати їх податкові труднощі в перші роки після інвестування, коли необхідно готівкою сплачувати борги. Ці два описані механізми при одночасному застосуванні є головними елементами ефективною податкової системи і стимулюючими факторами для залучення іноземних інвестицій;

3) податкові канікули є звичною формою податкових стимулів, які застосовують країни, що розвиваються та з перехідною економікою, для стимулювання притоку ПІІ. Під податковими канікулами розуміють звільнення підприємства від сплати загального податку на прибуток на вказаний період часу. За певних умов можуть бути звільнення від сплати інших податків. Податкові канікули не розглядають просто як спрощення оподаткування (відпадає необхідність обраховувати податки з прибутку). Але цей аспект робить їх привабливим насамперед для країн, які знаходяться лише на стадії встановлення національної податкової системи.

4) інвестиційні скидки – це відрахування від оподаткованого доходу, які базуються на певному відсотку від нових інвестицій. Інвестиційні скидки та податковий кредит надаються, як певний відсоток від кваліфікаційних інвестиційних витрат. Оскільки вони вираховуються з бази оподаткування, то чим вищою (нижчою) є ставка податку, то тим вищою (нижчою) є вартість скидки. Проте зміни ставки податку не впливають на суму податкового кредиту. Можна виділити два види інвестиційних скидок. Із прискореним знеціненням підприємствам дозволяється вимагати списання капітальних витрат в коротшому періоді, ніж це функціонує для інших. Із збільшеним відрахуванням фірмам дозволяється вимагати багаторазових вирахувань за вартість капіталу;

5) інвестиційні податкові кредити можуть бути рівними або зростаючими. Рівний інвестиційний податковий кредит встановлюється як фіксований процент від інвестиційних витрат, понесених через рік кваліфікаційної

інвестиції. На відміну від цього, зростаючий інвестиційний податковий кредит встановлюється у вигляді фіксованого відсотку, але вже від середньої, змінюваної бази (наприклад, середні інвестиційні витрати за попередні три роки). У деяких країнах можна вимагати інвестиційні податкові кредити лише в тому році, в якому вони зароблені. Проте, як правило, невикористані кредити можуть перераховуватися в наступні періоди для покриття майбутніх втрат;

6) зменшення податків на дивіденди і відсотки, що переказуються за кордон. Уряди майже завжди застосовують дану практику оподаткування дивідендів, щоб стимулювати притік іноземних інвестицій. З іншого боку, чим нижча ставка оподаткування дивідендів, тим менший стимул реінвестувати прибуток;

7) пільгове оподаткування прибутків від довготермінових інвестицій. Довготермінові інвестиції, як правило, оподатковуються за вдвічі меншою ставкою, ніж короткотермінові;

8) відрахування кваліфікаційних витрат. Уряди багатьох країн намагаються заохочувати певні типи поведінки інвесторів через систему податків. Вони дозволяють повне відрахування на податкові цілі кваліфікаційних витрат;

9) нульові чи зменшені ставки мита. Уряди можуть надавати два типи митних стимулів. З одного боку, вони можуть зменшувати чи ліквідувати мито на обладнання і запасні частини, що імпортуються при інвестиційних проектах. Це створює ефект зменшення вартості інвестиції. З іншого боку, вони можуть збільшувати мито на кінцеві продукти, які виробляє інвестор, щоб захищати внутрішній ринок від конкурентного імпорту. Митний захист досить часто використовувався різними країнами. Однак зараз його використання зменшується;

10) відрахування на основі зайнятості населення. Щоб заохочувати інвестиції у певні регіони чи галузі, уряди можуть зменшувати податкове навантаження інвестора в залежності від кількості новостворених робочих місць.

11) податкові кредити на додану вартість. З метою стимулювання вищого ступеню переробки продукції в країні уряди можуть надавати податкові кредити на додану вартість, яка виникає в процесі обробки;

12) податкові зменшення чи кредити за заробіток іноземної твердої валюти. Однією з причин заохочення експорту країнами, що розвиваються, є бажання забезпечити надходження в країну твердої вільноконвертованої валюти. Таким же чином стимулюються інвестори у сферу туризму та готельного бізнесу.

Загалом, на прийняття рішення про інвестування за кордон впливають як податкові, так і неподаткові фактори. До податкових факторів впливу можна віднести:

1) рівень оподаткування – це вагомий показник відносної економічної ефективності, що прямо впливає на рішення про інвестування;

2) стабільність і чіткість податкового законодавства – допомагають фірмам-інвесторам передбачати податкові результати своєї діяльності;

3) податкові ставки – фірми, зазвичай, направляють прибутки в країни з низьким рівнем оподаткування, а витрати – в країни з високими податковими ставками;

4) база оподаткування – калькуляція доходу, що обкладається податком;

5) мито – для фірм, зокрема, є важливим скасування мита на капітальне устаткування, що імпортується;

6) податкові угоди – основна мета яких полягає у координації застосування місцевих і іноземних систем оподаткування.

Взявши до уваги всі вище перераховані фактори, зазначимо, що для створення ефективної системи залучення прямих іноземних інвестицій необхідно:

- створити стійку законодавчу структуру оподаткування відповідно до міжнародних норм;

- обмежити ступінь передбачуваних податкових пільг за інвестований капітал і кредити;



- чітко визначити інвестиції, що дають право на стимулювання, і утвердити максимально прості правила;
- вводити стимули тільки на обмежений період;
- використовувати податкові канікули лише на відповідні їх призначенню цілі, інакше вони можуть призвести до зловживань;
- враховувати, що податкова конкуренція – важливий чинник роботи з податковими стимулами [122, С. 100-101].

Отже, податки та податкові стимули відіграють в сучасній економічній системі одну з провідних ролей при стимулюванні залучення в країну прямих іноземних інвестицій. Проте, при їх використанні урядам необхідно чітко продумувати і планувати введення податкових стимулів, щоб їх ефективність не знижувалася.

## **Висновки до розділу 1**

Проведене дослідження теоретичних основ стимулювання зовнішньоекономічної діяльності дозволяє сформулювати такі висновки:

1. В сучасних ринкових умовах важливого стратегічного значення набуває інтенсифікація зовнішньоекономічної діяльності, оскільки її рівень є фактором ефективного економічного розвитку. Стимулювання ЗЕД вимагає розгляду її стратегії і тактики. Так, стратегія ЗЕД передбачає визначення пріоритетного напрямку розвитку зовнішньоекономічної сфери країни, оптимізацію експортно-імпоротної діяльності, міжнародного руху капіталу і т.п. В свою чергу, тактика ЗЕД – це можливі механізми реалізації стратегії.

2. Як економічна категорія, стимулювання зовнішньоекономічної діяльності – це сукупність всіх засобів і методів, що спрямовані на заохочення зовнішньої торгівлі та збільшення зовнішньоторговельного обороту країни, просування вітчизняних товарів на іноземні ринки та забезпечення вітчизняної промисловості іноземними інвестиційними ресурсами з врахуванням принципів

економічної безпеки. Воно залежить від таких факторів, як фінансова ситуація в країні та рівень лібералізації ЗЕД. Найпоширенішими напрямками стимулювання ЗЕД є стимулювання експорту, імпорту та залучення іноземних інвестицій.

3. Стимулювання експорту, як складова ЗЕД, об'єднує всі інструменти та заходи переважно державного характеру, які призначені для збільшення збуту вітчизняних товарів і послуг на іноземних ринках з метою підвищення життєвого рівня населення всередині країни. Стимулювання імпорту – це процес заохочення ввезення в країну іноземних товарів необхідних для повноцінного функціонування економіки.

4. До фінансово-кредитного інструментарію віднесено оподаткування, кредитування експорту та страхування.

Застосування податкових пільг, пільгове кредитування експортерів, страхування експортних кредитів суттєво впливає на вивіз товарів за кордон, збільшує сальдо зовнішньоторгових операцій та зменшує ризики підприємств-експортерів на світових ринках.

5. Рівень ставки податку на прибуток та наявність податкових стимулів позитивно впливають на рішення підприємства інвестувати за кордон, що підтверджується значною кількістю досліджень та практичними результатами.

Основні результати розділу опубліковано у наукових працях автора [45, 46, 47, 136].

## РОЗДІЛ 2

### СТАН ТА ПРОБЛЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

#### 2.1. Оцінка стану використання фінансово-кредитного інструментарію стимулювання ЗЕД в Україні

Стан економіки, її зростання значною мірою залежить від зовнішньоекономічної діяльності країни. Формування оптимальної структури експорту та імпорту, залучення іноземних інвестицій є першочерговими завданнями держави у цьому напрямку.

Особливістю сучасного стану економіки України є те, що внаслідок обмеженого платоспроможного попиту на внутрішньому ринку, поставки товарів та послуг на експорт стали чи не єдиним засобом розвитку українських підприємств і запорукою економічного зростання країни. Хоча обсяги експорту та імпорту зростають, викликає занепокоєння їх структура. Так, протягом 2000-2004рр. спостерігалися високі темпи зростання експорту товарів (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

#### Динаміка показників розвитку зовнішнього сектору економіки України

	2000	2001	2002	2003	2004
Експорт товарів і послуг, млн.дол.США	18059,3	19809,1	22012,4	27328,2	32672,3
Імпорт товарів та послуг, млн.дол.США	15106,9	16922,6	18168,4	24409,2	28996,0
Експорт товарів та послуг, % до ВВП	62,4	55,4	55,1	57,8	61,1
Імпорт товарів та послуг, % до ВВП	57,4	53,8	50,7	55,2	53,6
Темпи зростання, % до попереднього року:					
експорту товарів та послуг	117,9	109,5	110,7	124,0	137,2
імпорту товарів та послуг	117,8	114,1	105,0	128,7	126,0
Коефіцієнт покриття імпорту товарів експортом, %	103,4	101,2	104,0	102,2	112,6

\*Примітка: складено автором за даними Платіжного балансу України за 2004р.[93]

Як видно із табл. 2.1, спостерігаються чіткі тенденції вартісного збільшення як експорту, так й імпорту (найбільші темпи зростання спостерігалися у 2003-2004рр.). Однак при цьому процентне відношення імпорту до ВВП у 2004р. незначно знизилося.

При аналізі товарної структури експорту, привертає увагу прискорення темпів зростання експорту машинобудівної продукції. У 2004 р. обсяги експорту останньої збільшилися на 38,3%. Основними споживачами продукції машинобудування залишаються країни СНД. Водночас значно зросла (до 36,5%) частка європейських країн. Частка експортних поставок до нових країн-членів ЄС зросла до 18,3%. Проте зростання обсягів експорту продукції машинобудування суттєво не позначилося на поліпшенні його загальної структури. Український експорт характеризується значною часткою продукції сировинної спрямованості та низьким рівнем доданої вартості, що виснажує ресурсну базу країни та робить її економіку досить вразливою до зовнішніх шоків, зміни цінової кон'юнктури. Частка товарів з високою доданою вартістю в загальному обсязі експорту залишається незначною - на продукцію машинобудування припадає лише 16% (рис. 2.1).

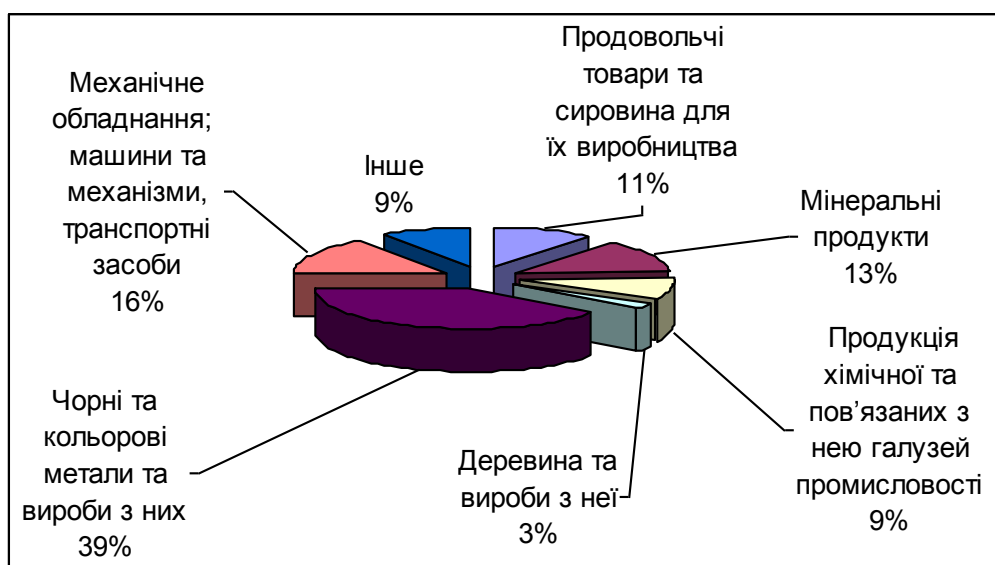


Рис. 2.1. Товарна структура українського експорту в 2004р.\*

\*Примітка: побудовано автором за даними Платіжного балансу України за 2004р.[93]

У структурі українського експорту продовжує домінувати продукція металургійної промисловості, хоча частка цієї групи в загальному обсязі експорту зменшилася з 41,9 у 2000 р. до 39% у 2004 р. У 2004р. вартісні обсяги чорних металів зростали переважно за рахунок зростання цін (в середньому на 30-35%) та збільшення частки продукції з відносно високим ступенем переробки. Обсяги експорту виробів з чорних металів збільшилися в 1,8 рази за рахунок підвищення попиту на сталеві труби на російському ринку. Водночас спостерігалось скорочення експорту кольорових металів та виробів з них (див. додаток А).

Водночас поставки машин, устаткування та механізмів становлять лише 16 відсотків загального обсягу експорту, що більш як втричі менше рівня, досягнутого на початку 90-х років. Тому розвиток експорту високотехнологічної продукції є значним резервом збільшення експорту. Слід зазначити, що високотехнологічна продукція - найбільш екологічна і найбільш трудомістка, що забезпечує зростання виробництва без додаткового навантаження на екосистему та забезпечить створення додаткових робочих місць.

Таким чином, існує нагальна необхідність збільшення обсягів експорту продукції високотехнологічних галузей економіки України (машинобудування, в т.ч. енергетичного та сільськогосподарського, літакобудування, двигунобудування, суднобудування, а також експорту послуг, зокрема - проектування та будівництва нафтогазопроводів, залізниць, ліній електропередач тощо). Це неможливо реалізувати без впливу держави, зокрема без застосування таких стимулюючих заходів, як страхування, кредитування експорту та надання податкових пільг експортерам певних товарів.

Виникає занепокоєння і неоптимальна структура українського імпорту. Структура імпорту, в якій більше третини припадає на енергоносії, відображає високу залежність української економіки, у т. ч. й експортоорієнтованих галузей - хімічної та металургійної - від зовнішніх джерел постачання

енергоносіїв. Частка цих товарів у загальному обсязі імпорту в 2004р. склала 37% (див. рис. 2.2).

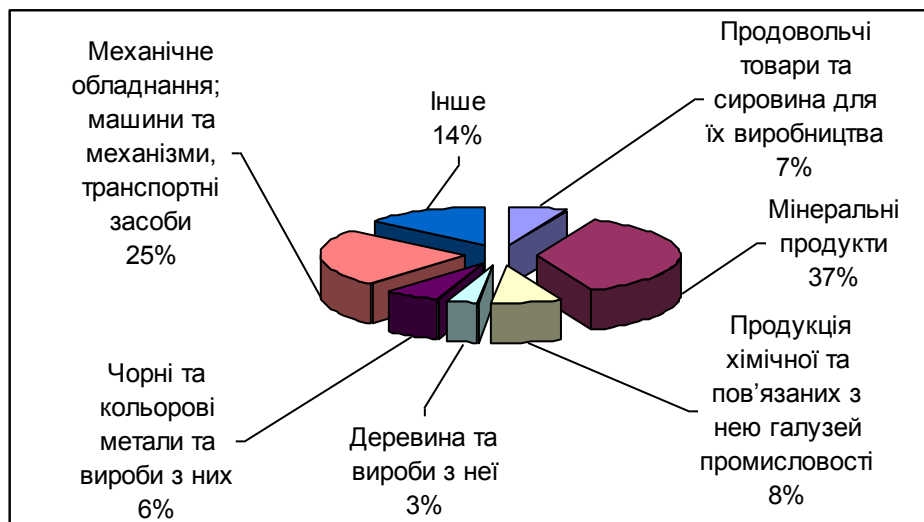


Рис. 2.2. Товарна структура українського імпорту в 2004р.\*

\*Примітка: побудовано автором за даними Платіжного балансу України за 2004р.[93]

Спостерігається тенденція до збільшення обсягів імпорту нафти для переробки на НПЗ та скорочення імпорту нафтопродуктів. За 2001-2004рр. обсяги імпорту нафти зросли у 3,9 рази. Головним чинником зростання вартісних обсягів імпортованої нафти у 2004 р. було зростання цін (62% приросту) (табл. 2.2)

Таблиця 2.2

#### Імпорт нафти та нафтопродуктів

Назва товару	2001		2002		2003		2004	
	тис. тонн	млн. дол. США	тис. тонн	млн. дол. США	тис. тонн	млн. дол. США	тис. тонн	млн. дол. США
<b>Нафта сира</b>	5814,8	1055,5	13284,4	2105,3	18867,4	2430,8	22455,6	3678,4
<b>Продукти переробки нафти</b>	4619,2	1270,3	2058,2	501,3	1594,3	379,5	1192,8	359,4

Примітка: за даними з [www.ukrstat.gov](http://www.ukrstat.gov)

Як видно із табл. 2.2, імпорт сирової нафти зростає стрімкіше як у вартісному, так і в натуральному виразі.

Слід відзначити позитивну тенденцію зростання в структурі імпорту частки продукції машинобудівної промисловості з 17,6% у 2000 р. до 25% у

2004 р. Протягом 2004р. імпорتنі поставки машинобудівної продукції зросли на 51,0%. Основним чинником такої динаміки є прискорення темпів оновлення основного капіталу та зростання у зв'язку з цим інвестиційного попиту на імпорتنі машини та обладнання (див. додатки Б та В).

Протягом останніх років сталися істотні зміни в географічній структурі зовнішньої торгівлі товарами та послугами. Тривав процес скорочення обсягів торгівлі з країнами СНД. Частка країн цієї групи в загальному товарообігу скоротилася з 44,6% у 2000 р. до 38,8 у 2003 р. Торгівля з країнами далекого зарубіжжя, у т.ч. з ЄС, навпаки розвивалася більш швидкими темпами (див. додаток Д).

Таким чином, дані аналізу розвитку експортно-імпоротної діяльності України підтверджують необхідність посилення її стимулювання.

Важливим інструментом стимулювання експортно-імпоротної діяльності є податки: ПДВ, податок на прибуток, мито, акцизний збір та ін.

Основною метою системи оподаткування експортно-імпорتنих операцій є допомогти експортерам вивезти якомога більше своєї продукції, зробивши їх товари більш конкурентоспроможними на міжнародному ринку, та забезпечити ввіз в країну за найбільш сприятливих умов імпорتنих товарів, які не виробляються в країні або виробляються в недостатній мірі, та інноваційних засобів виробництва, потрібних для розширення внутрішнього виробництва та експорту.

Одним із найважливіших податків у даній сфері є податок на додану вартість. В Україні ПДВ застосовується за принципом призначення, тобто при оподаткуванні споживання за допомогою ПДВ, використовуються нульові ставки для експорту і повні ставки для імпорту .

Податок на додану вартість є одним з найбільш нейтральних податків, який забезпечує стабільні надходження до бюджету, є податком на споживання і нейтральним до інвестицій. Основи правового фундаменту застосування ПДВ при оподаткуванні експортно-імпорتنих операцій були закладені Законом України від 3 квітня 1997 року N168/97-ВР “Про податок на додану вартість”.

Згідно нього, щодо товарів, які вивозяться за межі країни застосовується нульова ставка ПДВ (в той час як для інших товарів вона складає 20%) і державою проводиться відшкодування ПДВ експортерам, що є загальною міжнародною практикою і стимулює експорт. Проте, зараз даний механізм використовується непродуктивно. Це пов'язано насамперед з тим, що уряд України в повному обсязі не виконує зобов'язань перед експортерами із відшкодування ПДВ (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

## Надходження і відшкодування ПДВ в Україні

	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Надходження від ПДВ, млрд. грн.	10,4	13,5	12,6
Обсяг відшкодування, млрд. грн.	5,5	5,9	10,32
Обсяг відшкодування в рахунок майбутніх платежів, млрд. грн.	7	8,7	15,2
Прострочена бюджетна заборгованість з ПДВ, млрд. грн.		2,9	1,8
Частка відшкодування у надходженнях від ПДВ, %	120	108	81,9

Примітка: складено автором на основі даних Рахункової палати

Аналізуючи дані із таблиці 2.3, можна прийти до висновку, що податок на додану вартість в Україні перестає виконувати покладені на нього завдання, в тому числі, такі як наповнення державного бюджету і стимулювання експорту. Як видно із табл. 2.3, у 2003р. в бюджет надійшло 12,6 млрд. грн., а відшкодовано – 10,32 млрд. грн. тобто, 81,9% було спрямовано на його відшкодування. У 2002р. ситуація була ще критичніша – відшкодовано було на 8% більше, ніж одержано.

При цьому, необхідно відмітити той факт, що обсяг повернення ПДВ в останні роки постійно зростає. Так, 2001 року було повернуто 5,5 млрд. грн. (або 53,4% від загальних надходжень), а 2002-го — 5,9 млрд. грн. (43,8%). Як бачимо, 2003 року відшкодування зросло в 1,8 рази і становило 10,32 млрд. грн.



Поряд з цим, борг бюджету перед експортерами за 2003 рік становив 6,4 млрд. грн. (із них 1,8 млрд. грн. — прострочені борги).

У 2004 році ситуація з відшкодуванням змінилася. Попри те, що лише за півроку платникам було відшкодовано 4,58 млрд. грн. (36,1% загальних надходжень ПДВ у 12,7 млрд. грн.), на кінець вересня прострочена бюджетна заборгованість становила всього 145 млн. грн. Поточна заборгованість скоротилася до 1,67 млрд. грн. і продовжувала успішно погашатися.

Проте, правильніше було б назвати цей процес не погашенням, а реструктуризацією бюджетного боргу з ПДВ. Відповідно до ст. 12 Закону України «Про Державний бюджет України на 2004 рік», погасити прострочену заборгованість було вирішено шляхом оформлення спеціальних п'ятирічних облігацій внутрішньої державної позики (ПДВ-облігацій). Зазначені облігації внутрішньої державної позики підлягають щорічному погашенню рівними частинами (у розмірі 20 відсотків номінальної вартості таких облігацій) одночасно із виплатою доходів (процентів) із розрахунку 120 відсотків річних облікової ставки Національного банку України.

Спочатку йшлося про відшкодування заборгованості, що виникла на 1 листопада 2003р. і не відшкодовану до початку 2004 року; потім відповідною поправкою до цього закону облігаціями було вирішено відшкодувати і суму заборгованості, що виникла на 1 червня 2004р.

Усього облігацій було випущено на 1,92 млрд. грн., до кінця вересня 2004р. їхнє розміщення фактично закінчилося. Оскільки відшкодуванням у повному сенсі цього слова цю процедуру назвати не можна, то, за заявою Рахункової палати, фактично прострочена бюджетна заборгованість лише за першу половину 2004 року збільшилася до 3,5 млрд. грн. Усього ж за цей період до відшкодування було пред'явлено близько 8 млрд. грн. Це майже стільки ж, скільки реально надійшло від платників цього податку.

До причин виникнення заборгованості з повернення ПДВ можна віднести:

- структурні диспропорції в економіці (частка експорту у ВВП перевищує 50%, найбільші експортери мають матеріаломістке і енергомістке виробництво;

- диспропорції в системі оподаткування (енергетичні підприємства є найбільшими боржниками зі сплати ПДВ);
- наявність тіньової інфраструктури, яка нагромаджує фіктивні експортні операції:
- неефективність механізмів відшкодування податку:
  - відшкодування здійснюють лише за рахунок надходжень ПДВ;
  - не вироблено механізмів відшкодування ПДВ в одній області коштом надходжень ПДВ в іншій області.

Наслідками нагромадження заборгованості із відшкодування ПДВ є те, що: ПДВ фактично перетворюється на податок на експорт та обмежує ресурси експортерів; виникає нерівність між платниками податків, зважаючи на брак справедливого механізму погашення заборгованості); доходи бюджету стають більше нестабільними та мало прогнозованими, оскільки залежать від політичного рішення щодо погашення боргу з повернення ПДВ.

Таким чином, механізм встановлення нульової ставки ПДВ при експортних операціях та його відшкодування не стимулює в достатній мірі експортну діяльність.

Інструментами податкового стимулювання імпорту є податок на додану вартість, акцизний збір, ввізне мито, митні збори та інші платежі. Вони також є і вагомим джерелом наповнення Державного бюджету України (рис. 2.3.).

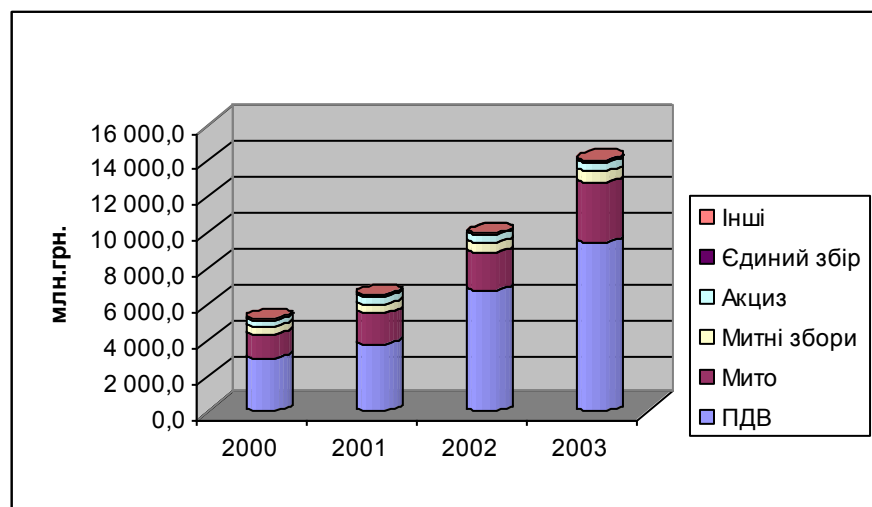


Рис. 2.3. Надходження митних платежів до Державного бюджету України

Примітка: побудовано автором: за статистичними даними Державної митної служби

Як видно з рис.2.3, за останні роки майже втричі зросли митні надходження до бюджету України, провідну частку в яких займає податок на додану вартість (більше 60% і доля має тенденцію до зростання).

База оподаткування ПДВ в Україні дуже широка. Для товарів, які ввозяться на митну територію України платниками податку, базою оподаткування є їх митна вартість з урахуванням сум ввізного мита, акцизного збору та інших податків, зборів (обов'язкових платежів), за винятком податку на додану вартість, що включається у ціну товарів.

ПДВ, як податок на операції з ввезення, в Україні характеризується рядом переваг, однією з яких є те, що навіть невисока ставка податку приносить відносно високий прибуток.

Наступним видом податку, який застосовується при імпортній діяльності є акцизний збір. Акцизний збір у зовнішньоекономічній діяльності – це непрямий податок на власників товарів (визначених законом як підакцизні), що стягується з них при імпортуванні таких товарів на митну територію України.

Основними аргументами на користь введення цього виду податку на товари, що імпортуються в Україну є: досить великі обсяги імпорту, невелика кількість виробників, нееластичний попит, простота в нарахуванні.

Для стимулювання імпортової діяльності в Україні застосовується система податкових пільг. Так, пільги надаються при імпорті:

- визначених видів товарів відповідно до спеціального переліку;
- товарів, які походять з країн, з якими є відповідні міждержавні угоди про пільгове оподаткування;
- товарів, імпорт яких здійснюють окремі організації, згідно з Постановами Кабінету Міністрів України.

Вважаємо, що дана практика є неефективною та необґрунтованою, в багатьох випадках шкодить інтересам держави, тому що бюджет недоотримує коштів, порушується рівність в конкурентній боротьбі, можливі зловживання у зв'язку з непрозорістю визначення організацій, які отримують пільги.

До недоліків у сфері стимулювання імпорту фінансово-кредитними інструментами можна віднести:

- необґрунтовано надаються пільги з ПДВ та інших податків при імпорті, що призводить до зменшення доходів державного бюджету та стимулюванню імпорту не стратегічно важливих товарів;
- відсутній перелік товарів критичного імпорту і по відношенню до них застосовуються рівні умови оподаткування;
- не використовується практика застосування нульової чи зменшеної ставки податку на предмети першої необхідності, що імпортується в Україну, яка є досить поширеною як в Росії, так і в країнах ЄС;
- відсутній механізм диференційованого підходу до встановлення ввізних митних тарифів та ставок акцизного збору для поліпшення структури і умов імпорту з урахуванням важливості продукції, що імпортується, для розвитку окремих галузей виробництва, експортного виробництва та всієї економіки в цілому.

Важливим інструментом стимулювання експортно-імпоротної діяльності є кредитування. Для його реалізації ще у 1992р. було створено Державний експортно-імпортний банк України (на основі відділення Зовнішекономбанку колишнього СРСР в Україні). Першопочатково на Ексімбанк поклалися функції, аналогічні до функцій західних банків, які спеціалізуються на фінансуванні зовнішньої торгівлі, включаючи кредитування експортерів. Але на практиці функції Банку стали більш ширшими, притаманними скоріше універсальному банку. До 2000р. Експортно-імпортний банк України перебував у державній власності. У цьому ж році було прийнято рішення трансформувати його у відкрите акціонерне товариство „Державний експортно-імпортний банк України”.

Усвідомлюючи важливість фінансування експорту з 1995р. Банк розвернув відповідний проект і в 1997р. отримав від Міжнародного банку реконструкції і розвитку (МБРР) кредитний ліміт, гарантований урядом України і призначений для розвитку цього проекту. Загальний обсяг кредитного ліміту складав 60

млн.дол.США і 15 млн. німецьких марок з зобов'язанням виплатити до 15 жовтня 2015р.

Українським експортерам кредит надається в доларах США або євро. За рахунок кредитних коштів Укрексімбанк може фінансувати оплату контрактів, укладених підприємством з іноземними або місцевими виробниками (з конвертацією валюти кредиту в національну валюту), щодо: придбання необхідної сировини, енергоносіїв, комплектуючих, напівфабрикатів, запасних частин, оснастки, оплати робіт/ послуг тощо (за виключенням виплат заробітної плати і сплати вартості місцевих комунальних послуг); придбання необхідних технологій, обладнання, устаткування, здійснення інших закупок, що мають інвестиційний характер, будівельних і монтажних робіт, оплата консалтингових послуг тощо.

Фінансування здійснюється шляхом: короткострокового кредитування (на строк до 18 місяців) поповнення оборотних коштів; довгострокового кредитування (на строк до 5 років) інвестиційних проектів. Кредит може бути наданий підприємству для здійснення проекту, який обґрунтований у бізнес - плані та плані розвитку експорту. Підприємства, що мають намір отримати кредит, повинні задовольняти таким вимогам: стабільно (прибутково) працювати протягом кількох останніх років; частка державної власності повинна бути меншою, ніж 50%; фактично здійснювати експортну діяльність і планувати її розвиток або, якщо підприємство не здійснювало експортну діяльність, проект повинен детально обґрунтовувати її започаткування; протягом всього строку реалізації проекту підтримувати значення коефіцієнту обслуговування боргу не нижчим, ніж 1,5; передбачати власний внесок у розмірі не менше 30% загальної вартості проекту (кошти, основні засоби, матеріально-технічні запаси, технології, ноу-хау тощо); протягом всього строку реалізації Проекту розвитку експорту підтримувати співвідношення власних та залучених коштів (включаючи суму кредиту, що підприємство планує залучити для здійснення проекту розвитку експорту) не більше, ніж 30 : 70 [49].

Дані про платежі за користування кредитом подамо у вигляді табл. 2.4.

## Платежі за користування кредитом, [49]

Відсоткова ставка	15 — 20% річних
Розмір разової комісії	0,75 — 5% від суми кредиту
Плата за зобов'язання на невикористану частину кредиту	1,5 — 2% річних від суми невикористаної частини кредиту

Відсотки за користування кредитом сплачуються у валюті кредиту щомісяця, починаючи з дати отримання кредиту. Відсоткова ставка за користування кредитом для здійснення проекту розвитку експорту орієнтовно становить 15 — 20% річних. Вона залежить від: поточного фінансового стану підприємства; ризиків здійснення проекту; ходу здійснення проекту; ринкової кон'юнктури.

Погашення заборгованості за кредитом здійснюється після закінчення пільгового періоду. Максимально можлива відстрочка виплати суми основного боргу (пільговий період) становить: 9 місяців — для короткострокових кредитів на поповнення обігових коштів; 18 місяців — для довгострокових кредитів, які надаються для здійснення інвестиційних проектів. Погашення заборгованості здійснюється щомісяця (щокварталу або кожні півроку) рівними частинами у валюті кредиту.

Для покриття витрат на підготовку проекту розвитку експорту позичальник сплачує Укрексімбанку разову комісію (плата за управління кредитом та обслуговування позичкового рахунку). Розмір комісії становить 0,75 — 5% від суми кредиту, що надається.

Крім того, щомісяця стягується плата за зобов'язання на невикористану частину кредиту або кредитної лінії, яка становить 1,5 — 2% річних від суми невикористаної частини кредиту.

Дисконтована вартість майнового забезпечення зобов'язань за кредитом (застави) повинна бути не менше ніж 200% від загальної суми заборгованості позичальника за кредитом та суми відсотків, що будуть нараховані за повний

рік користування кредитом. На вимогу Укресімбанку підприємство зобов'язане забезпечити страхове покриття ризиків здійснення проекту розвитку експорту (ризиків, пов'язаних з розкраданням фондів, стихійним лихом, будівництвом тощо). Валютні ризики несе підприємство-позичальник.

Проаналізувавши умови надання кредитів Ексімбанком, можна вказати на такі недоліки, які торкаються їх стимулюючої ролі:

1) виділені на кредитування суми (60 млн.дол.США і 15 млн. марок) є явно недостатніми, враховуючи те, що український експорт лише у 2003р. склав більше 27 млрд.дол.США. Це стримує експорт стратегічно важливих українських товарів;

2) процентні ставки по кредитах є досить високими;

3) експортер повинен самостійно забезпечити страхове покриття ризиків при здійсненні проекту розвитку експорту, що приводить до зростання додаткових витрат, а, отже, і до зменшення ефективності кредитування.

Крім Державного експортно-імпортного банку кредитування експортних операцій здійснюють і деякі комерційні банки, серед яких слід відзначити Альфа-Банк.

Альфа-Банк здійснює фінансування клієнтів-експортерів на виконання експортних контрактів, укладених з іноземними покупцями. Основною формою доекспортного фінансування, який надається банком, є грошове кредитування (в доларах США) на виконання експортних контрактів.

Базові умови грошового кредитування:

- термін— до 360 днів;
- мінімальна сума — 100 000 доларів США;
- ставка — від 15% річних;
- забезпечення: застава товарно-матеріальних цінностей, порука фінансово стійких підприємств.

Недоліками такого виду кредитування, на наш погляд, є те, що він малодоступний для малих підприємств через доволі високу мінімальну суму кредиту; значна процентна ставка теж робить його малопривабливим, що, в

свою чергу, не стимулює експортерів поповнювати свої кошти кредитними ресурсами.

Загалом кредитування експортерів комерційними банками здійснюється на рівних умовах з іншими виробниками (табл. 2.5.), що не сприяє збільшенню обсягів експорту.

Таблиця 2.5

Процентні ставки банків за кредитами, % річних\*

Період	Кредити, усього	Кредити у національній валюті	Кредити в іноземній валюті
1992	-	76.0	-
1993	-	221.1	-
1994	-	201.7	-
1995	-	107.1	-
1996	-	77.0	-
1997	-	49.1	-
1998	43.8	54.5	20.0
1999	43.3	53.4	20.9
2000	33.0	40.3	17.0
2001	26.1	31.9	13.1
2002	20.8	24.8	11.9
2003	14.7	17.9	11.9

\*Примітка: Процентні ставки наведені у річному обчисленні без врахування міжбанківського ринку. Значення процентних ставок розраховані як середньозважені за портфелем кредитів. При розрахунку рівня процентних ставок не враховуються суми, за якими не передбачено нарахування процентів. До 1998 року банки за процентними ставками по кредитах в іноземній валюті звітність не надавали.

Побудовано автором за даними Національного Банку України // [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)

Як видно із табл. 2.5, хоча процентні ставки за останні роки і знизилися, вони залишаються на високому рівні, і не стимулюють в достатній мірі експортерів залучати кредитні ресурси.

З викладеного вище можна зробити виновок, що кредитуванню, як інструменту стимулювання експортно-імпоротної діяльності, в Україні притаманні такі недоліки:

1) воно здійснюється не за рахунок державних коштів, а приватних установ та кредитних ліній міжнародних фінансових організацій, внаслідок



чого умови кредитування стають менш привабливими, а отже, стимулювання ЗЕД – менш ефективним;

2) відсутній механізм кредитування іноземних покупців українських товарів, що фактично стримує зростання експорту високотехнологічних товарів, тому що експортери не можуть запропонувати іноземним партнерам продаж своїх товарів у кредит;

3) кредитування експортерів комерційними банками здійснюється на рівних умовах з іншими виробниками.

Не реалізується на сьогодні в Україні ще й такий напрям стимулювання зовнішньоекономічної діяльності як державне страхування експортних кредитів від комерційних та політичних ризиків. Що в свою чергу має також ознаки негативізму, зокрема:

1) ускладнена процедура одержання кредитів;

2) експортеру важче отримати кредити, через високу імовірність невиконання контракту;

3) низька мотивація експортерів і боязнь брати кредити;

4) проводячи страхування в комерційних установах, експортер сплачує значні страхові суми, що не стимулює його здійснювати експортні операції.

Ще одним елементом дослідження елементом стимулювання ЗЕД є залучення прямих іноземних інвестицій. На сьогоднішній момент у даній сфері складається несприятлива ситуація. Прямі іноземні інвестиції як додаткове джерело фінансування структурної перебудови економіки України все ще не відіграють вагомій ролі, хоча накопичені обсяги інвестицій наприкінці 2004 р. зросли порівняно з 2000 р. у майже 2 рази і досягли з урахуванням приватизації, 8,3539 млрд. дол. США, що складає близько 174 дол. США в розрахунку на одну особу (табл. 2.6).

У більшості постсоціалістичних країн показники іноземних інвестицій на душу населення є значно вищими ( рис. 2.4).

Таблиця 2.6

Прямі іноземні інвестиції <sup>1)</sup>  
(на початок року; млн. дол. США)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Прямі іноземні інвестиції в Україну	1438,2	2063,6	2810,7	3281,8	3875,0	4555,3	5471,8	7133,0	8353,9
Прямі інвестиції з України	97,4	127,5	97,5	98,5	170,3	155,7	144,3	163,5	175,9

<sup>1)</sup> Дані наведено наростаючим підсумком з початку інвестування.

Примітка: побудовано автором на основі даних зі Послання Президента України до Верховної Ради України [96] та Міністерства економіки України зі [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=12356496](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=12356496)

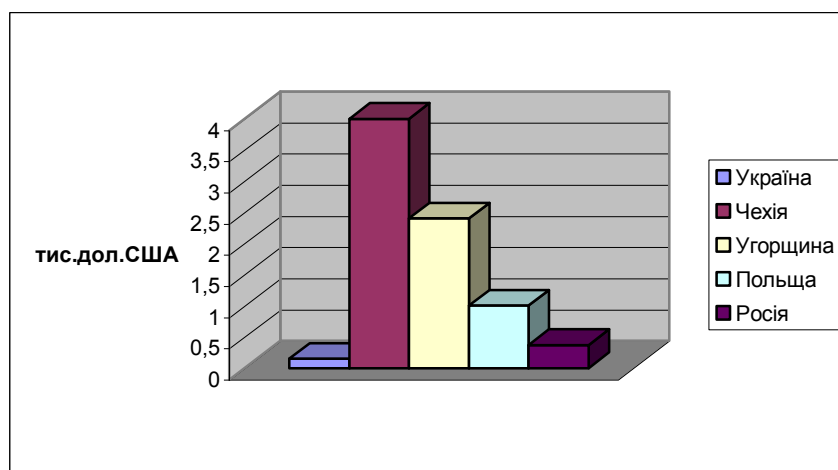


Рис. 2.4. Обсяги прямих іноземних інвестицій на душу населення у ряді постсоціалістичних країнах

Як видно із рис. 2.4, у Чехії обсяг інвестицій на душу населення дорівнює приблизно 4 тис. дол. США, в Угорщині - 2,4 тис. дол. США, у Польщі - 1 тис. дол., в Росії - 370 дол. США. Порівнюючи з даними України, зауважимо, що в нашій країні цей показник знаходиться на надзвичайно низькому рівні.

Географічна структура прямих іноземних інвестицій протягом 2000-2004рр. залишалася незмінною. Більше половини інвестиційного капіталу належить п'яти країнам. На першому місці залишаються США - понад 1 млрд. дол. США, або 15%, далі Кіпр - 0,8 млрд. дол. США, або 11,0%, Велика Британія - 0,7 млрд. дол. США, або 10,0%, Росія та Нідерланди - по 0,6 млрд.

дол. США, або по 8%. При цьому, близько третини всіх інвестицій належить нерезидентам з офшорних зон.

Близько половини усіх іноземних інвестицій отримали підприємства промисловості – 3824,0 млн.дол. Інвестиційно привабливими в Україні є підприємства швидкоокупних видів економічної діяльності, таких як оптова торгівля і посередництво в торгівлі – 1389,3 млн.дол. (16,6% загального обсягу інвестицій) і харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів – 1123,7 млн.дол. (13,5%). Не залишаються поза увагою у нерезидентів підприємства машинобудування, в які вкладено 676,4 млн.дол. (8,1%), транспорту і зв'язку – 629,6 млн.дол. (7,5%), хімічної та нафтохімічної промисловості – 471,9 млн.дол. (5,6%), металургії та оброблення металу – 425,4 млн.дол. (5,1%), а також організації, що здійснюють фінансову діяльність – 687,5 млн.дол. (8,2%), операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам – 589,2 млн.дол. (7,1%).

Стимулювання залучення іноземних інвестицій в Україну почало здійснюватися ще з 1992р. з прийняттям Закону України „Про іноземні інвестиції”, яким було передбачено податкові пільги для підприємств з іноземним капіталом, тобто для спільних підприємств (СП). Внаслідок цього. протягом 1992-1993 рр. кількість спільних підприємств (СП) у країні значно зростала: якщо у 1991р. було зареєстровано 545 СП, у 1992р. – 812, то у 1993р. – 2530<sup>1</sup> Проте запровадження цих пільг не було ефективним:

- пільги захищали не інвестиції, а поточну діяльність спільних підприємств, часто не пов'язану ні за обсягом, ні за напрямком з внесеними інвестиціями;
- пільги призвели до значних втрат бюджетних надходжень;
- відбулася монополізація деяких ринків (напр. нафтопродуктів) та обмежили конкуренцію;
- підакцизні товари ввозилися по значно нижчих розмірах мита [106, с.122];

---

<sup>1</sup> Дані Державного комітету статистики України

- надання пільг створило систему захисту спільних підприємств з незначними іноземними інвестиціями: досить часто фірмам з обсягом інвестицій від 50 до 100 тис. дол. США надавалися пільги розміром від 500 до 1 млн. грн.

Тому, можна зробити висновок, що запровадження податкових пільг у такому вигляді не відповідало інтересам держави, а окремим лобістським угрупованням. Враховуючи це, податкові пільги іноземним інвесторам були скасовані.

Проте, Україна ще не досягла такого рівня економічного розвитку, щоб дозволити собі повністю відмовитися від пільг для іноземних інвесторів. Тому необхідно створити сприятливі умови для СП виробничого характеру, розробивши систему стимулювання на засадах галузевої і регіональної вибірковості, при цьому слід враховувати розмір іноземної інвестиції і частку внеску в статутний фонд СП, ступінь новизни привезеної технології.

До останнього часу, після прийняття Закону «Про режим іноземного інвестування», який встановлював національний режим діяльності підприємств з іноземними інвестиціями, єдиноможливим пільговим механізмом залучення іноземних інвестицій стало ввезення капіталів через створені спеціальні економічні зони та території пріоритетного розвитку зі спеціальним інвестиційним режимом.

Спеціальна (вільна) економічна зона являє собою частину території України, на якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства України. На території СЕЗ запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності юридичних та фізичних осіб. Метою створення СЕЗ є залучення іноземних інвестицій та сприяння їм.

Території пріоритетного розвитку зі спеціальним інвестиційним режимом діяли у дев'яти регіонах України. Це передбачало, що для них створено спеціальний митний, податковий та інші режими економічної діяльності.

Основною відмінністю СЕЗ від ТПР є те, що СЕЗ створюється з конкретною метою і на відносно невеликій, штучно обмеженій території, а ТПР створюється на територіях в адміністративних кордонах районів, міст і областей. Дані про СЕЗ і ТПР згруповані у табл. 2.7 і 2.8.

Таблиця 2.7

Основні пільги, що надавалися інвесторам на територіях спеціальних (вільних) економічних зон (СЕЗ), [88]

Пільги Назва СЕЗ	Режим спеціальної митної зони	Звільнення від оподаткування прибутку	Звільнення від оподаткування інвестицій	Звільнення від сплати ввізного мита та ПДВ	Звільнення від сплати зборів до деяких бюджетних фондів
"Азов"	+	ставка - 20%	+	-	+
"Донецьк"	+	ставка - 20%	+	-	+
"Закарпаття"	+	ставка - 20%	-	-	+
"Яворів" у т.ч.	-	+ (5 років), наступні -50%	-	+ (5 років)	+
"Автопорт "Краковець"	+	+ (5 років), наступні -50%	-	+	+
"Славутич"	-	+ (3 роки), з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+ (5 років)	+
"Курортгополіс Трускавець"	-	+ (3 роки), з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+	-
"Порто- франко"	+	+(3 роки), з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	-	-
"Рені"	+	ставка - 20%	+	-	+
"Порт Крим"	+	ставка - 20%	+	-	+
"Інтерпорт Ковель"	+	ставка - 20%	-	-	+
"Миколаїв"	+ (тільки територія суднобуд. заводів)	+ (3 роки), з 4 по 6 рік - 50% діючої, з 4 по 10 рік - реінвестиція	+	+ (5 років)	-

Як видно із табл. 2.7, у всіх СЕЗ присутнє повне чи часткове звільнення підприємств від сплати податку на прибуток, у деяких СЕЗ - звільнення від сплати ПДВ та ввізного мита; та інші податкові пільги. На ТПР подібна ситуація (табл.2.8).

Таблиця 2.8

Основні пільги, що надавалися інвесторам на територіях із спеціальним режимом інвестиційної діяльності, [88]

Території пріоритетного розвитку	Звільнення від оподаткування прибутку	Звільнення від оподаткування інвестицій	Звільнення від сплати ввізного мита та ПДВ	Звільнення від сплати зборів до деяких бюджетних фондів
<b>Донецька область</b>	+ (3 роки) з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+ (на період освоєння )	+
<b>Луганська область</b>	+ (3 роки) з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+ (5 років)	+
<b>Закарпатська область</b>	+ (2 роки) з 3 по 5 рік - 50% діючої	+	+ (5 років)	+
<b>Автономна Республіка Крим</b>	+ (3 роки) з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+ (5 років)	+
<b>Місто Шостка Сумської області</b>	+ (3 роки) з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+ (5 років)	-
<b>Житомирська область</b>	+ (3 роки) з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+ (5 років)	-
<b>Місто Харків</b>	+ (3 роки) з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+ (5 років)	-
<b>Чернігівська область</b>	+ (3 роки) з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+ (5 років)	-
<b>Волинська область</b>	+ (3 роки) з 4 по 6 рік - 50% діючої	+	+ (5 років)	+

Як видно із табл. 2.8, на всіх ТПР функціонувало повне чи часткове звільнення підприємств від сплати податку на прибуток, всі інвестори також

звільнені від сплати ввізного мита, ПДВ та оподаткування інвестицій, а СЕЗ - лише деякі.

Станом на 01.04.2004р. з початку функціонування органами управління спеціальними економічними зонами (СЕЗ) та територіями пріоритетного розвитку (ТПР) затверджено 751 інвестиційний проект, у тому числі на ТПР — 540, у СЕЗ – 211.

Загальна кошторисна вартість усіх затверджених проектів становить 5,1 млрд. доларів США, у тому числі іноземні інвестиції – 1,5 млрд. доларів США (29,4 % від загальної кошторисної вартості проектів), з них на ТПР – 4,2 млрд. доларів США, іноземні – 1,2 млрд. доларів США (28,6 % від загальної кошторисної вартості проектів, затверджених на ТПР), у СЕЗ – 970,2 млн. доларів США, іноземні – 244,6 млн. доларів США (25,2 %).

У процесі реалізації інвестиційних проектів суб'єктами господарювання з початку функціонування: залучено інвестицій на суму 1,6 млрд. доларів США (або 31,4 % від кошторисної вартості проектів), з них іноземних – на суму 492,4 млн. доларів США (30,8 % від залучених), у тому числі за січень – березень 2004 року – 151,3 млн. доларів США (9,5 % від загального обсягу залучених інвестицій), з яких іноземні складають 25,8 млн. доларів США (17,1 % від обсягу інвестицій, залучених протягом зазначеного періоду) (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Залучення іноземних інвестицій в спеціальні економічні зони (СЕЗ) та території пріоритетного розвитку (ТПР), станом на 1.01.2004.

Сума залучених іноземних інвестицій на території СЕЗ і ТПР, млн. доларів США	492,4
Сума залучених іноземних інвестицій в Україну, млн. доларів США	7133,0
Частка іноземних інвестицій у СЕЗ і ТПР в загальному обсязі по Україні, %	6,9

Примітка: складено автором на основі даних Міністерства економіки / <http://www.me.gov.ua/showpage.php?id=200>

Зважаючи на те, що частка іноземних інвестицій у СЕЗ і ТПП в загальному обсязі по Україні на той період становила лише 6,9%, можна зробити висновок, що СЕЗ та ТПП функціонують неефективно, не виконують своїх прямих завдань: стимулювання залучення іноземних інвестицій та збільшення промислового виробництва.

Важливо, що лише СЕЗ «Яворів», «Закарпаття», «Курортполіс Трускавець» та «Рені» були створені на основі відповідних Законів України, тоді як усі решта СЕЗ і ТПП — указами Президента України, який реалізував своє право згідно з Перехідними положеннями Конституції України протягом трьох років видавати Укази з економічних питань, не врегульованих законами. Більш як 50% ТПП створено практично за один останній день дії згаданої норми. А загалом Президент України ініціював створення всіх ТПП і понад половини СЕЗ.

Незважаючи на те, що СЕЗ і ТПП розміщені переважно на депресивних територіях, їх створення значною мірою зумовлене регіональними економічними особливостями та політичними можливостями. Географічне розташування територій із пільговим інвестиційним режимом (Донецька, Закарпатська, Чернігівська, Житомирська області) підтверджує тезу про те, що їх задумували насамперед як канали пільгової репатріації доходів для фінансування бізнесу в Україні. Сума наданих пільг у цих регіонах постійно перевищувала надходження до бюджету. Структура пільг постійно погіршувалася в бік звільнення від сплати мита на імпорт продукції. Недостатній митний контроль створив низку прецедентів несумлінної конкуренції на вітчизняному ринку.

Отже, підсумовуючи вищевикладене можна стверджувати, що стимулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні фінансово-кредитними інструментами є недостатнім і малоефективним, а тому потребує суттєвого вдосконалення.



## **2.2. Аналіз зарубіжного досвіду стимулювання ЗЕД за допомогою фінансово-кредитних інструментів**

### **2.2.1. Світова практика стимулювання експортно-імпоротної діяльності**

У підвищенні ефективності стимулювання зовнішньоекономічної діяльності через використання фінансово-кредитного інструментарію має значення не лише вивчення й аналіз вітчизняного, але і дослідження зарубіжного досвіду.

У цьому контексті поставлена мета проаналізувати цей досвід, виявити позитивні і негативні моменти, можливість використати його при виробленні вітчизняної системи стимулювання ЗЕД. Зарубіжна практика має значний досвід стимулювання експортно-імпоротної діяльності. Поряд з традиційними методами тарифного і нетарифного регулювання використовуються і податкові, кредитні та страхові механізми.

Метою податкового стимулювання експортно-імпоротної діяльності країни має бути сприяння імпорту необхідних для внутрішнього виробництва товарів, збільшення обсягів експорту. Вітчизняні експортери повинні мати вільний доступ до іноземних виробничих ресурсів за світовими цінами. Тому необхідно зменшити вплив тарифного та нетарифного регулювання на ці галузі, застосовувати нульову ставку податку на додану вартість для експортних товарів. Ці заходи підвищують конкурентоздатність вітчизняних товарів на зовнішньому ринку.

Деякі країни світу досягли успіху завдяки встановленню нульової ставки мита по відношенні до всіх імпортованих виробничих ресурсів без винятку. Прикладом можуть слугувати Гонконг і Сінгапур, де не існує майже ніяких торгових бар'єрів. Більш поширеною є практика відміни сплати імпортованого мита на виробничі засоби, що ввозяться, якщо вони використовуються при виробництві готової продукції, яка експортується. Деяко модифіковано цей підхід використано в Тайвані – відшкодовують мито, у Мексиці і Марокко –

тимчасово звільняють від сплати, у Індонезії, Таїланді та Кореї – повністю. Переважно встановлюють, що якщо частка експорту в загальному обсязі виробництва підприємства перевищує певну встановлену межу, то надається стовідсоткове звільнення імпортних виробничих засобів від мита.

Не завжди вищеописані механізми можуть ефективно функціонувати. Перешкоджають цьому ряд факторів:

- важко звільнити від мита імпортні виробничі ресурси, які використовуються непрямим чином;
- складно точно визначити, чи знаходиться підприємство вище чи нижче певної встановленої межі експорту;
- виникає необхідність у постійному зборі інформації стосовно технічних вимог виробничих процесів підприємств-експортерів.

Політику відшкодування мита на імпортовані товари необхідно проводити зважено і обережно, щоб різко не скоротилися митні надходження в бюджет країни і не були витіснені з ринку вітчизняні виробники аналогічних засобів. Лише за цих умов вона буде дійсно слугувати стимулюючим фактором збільшення експорту.

Поряд із податковими інструментами заохочення імпорту державами застосовуються і обмежуючі: акциз, ПДВ, податок з обороту та ряд інших. Їхня мета: скоротити імпорт певних товарів, що призведе до зростання внутрішнього виробництва і експорту.

Формою сучасного стимулювання експорту є звільнення експортерів від сплати прямих і непрямих податків. Найчастіше це використовується економічно розвиненими країнами, хоча нульова ставка ПДВ для експортерів є досить поширеною. Якщо в країні не існує проблем з відшкодуванням ПДВ експортерам, то дана пільга є досить ефективним джерелом стимулювання експорту.

Податкове стимулювання експорту за кордоном здійснюється переважно у такі способи:

- у всіх країнах вживаються заходи в межах діючих національних систем оподаткування, що передбачають додаткові пільги (напр. звільнення експортних товарів від непрямих податків);
- розширюється номенклатура товарів, відповідно до яких стягнуті раніше митні збори повертаються;
- передбачається звільнення від сплати податків на матеріали, використані у виробництві експортних товарів;
- знижується пряме оподаткування підприємців для часткової компенсації їх витрат як експортерів;
- дозволяється створювати неоподатковувані грошові форми для розвитку експорту;
- передбачається відстрочення сплати податків;
- запроваджується система умовного безмитного ввезення [124, с.201].

Таким чином, податкове стимулювання експортно-імпоротної діяльності широко використовується у світовій практиці, сприяє збільшенню експорту та регулюванню імпорту продукції, захищає національні інтереси країн.

Наступними, широко використовуваними в світі є такі інструменти стимулювання експортно-імпоротної діяльності як кредитування та страхування. Важливою спільною рисою для всіх промислово розвинених країн є посилення зв'язку між кредитуванням і страхуванням експорту. Це пов'язане з тим, що надання кредиту експортеру передбачає, як правило, наявність в нього полісу експортного страхування. Крім того, страхування впливає на терміни та умови кредиту: на довший термін і на більш пільгових умовах надаються кредити, повернення яких гарантує страхова компанія (чи інша установа), що надає експортеру конкурентні переваги.

Національна система стимулювання зовнішньоекономічної діяльності країн Заходу сформувалася в її теперішньому вигляді у 1970-их рр. Тоді ж, 1 квітня 1978р., у рамках ОЕСР, було підписано „Угоду про уніфікацію експортних кредитів, котрі користуються державною підтримкою”. Цей договір неофіційно називають консенсусом або джентльменською угодою. Його

офіційною метою є початкова стабілізація умов державної підтримки ЗЕД через їх уніфікацію, а потім –прогресуюче зниження рівня пільг, які надаються.

Консенсус регулює такі ключові параметри підтримки: розмір пільг у порівнянні як з ринковими процентними ставками, так і з тарифами по страхуванню; максимальну частку покриття займом контракту; нижню і верхню межу кредитного періоду; перелік товарів і послуг, які підпадають під дію консенсусу та ін.

Внаслідок досягнення процесів уніфікації в даний час доля покриття вартості угоди не може перебільшувати 85%, а розмір авансового платежу іноземного імпортера-боржника повинен становити не менше 15% суми відповідного контракту [135, с.18]. Консенсус не поширюється на короткотермінові кредити до 2 років. В подальшому намічається певне вдосконалення консенсусу.

При встановленні процентної ставки по кредитах береться середній рівень комерційної ставки ринку єврокредитів на відповідний період по даній валюті за мінусом приблизно 1,5%. Встановлена при укладанні контракту пільгова ставка не може змінюватися і є дійсною протягом усього кредитного періоду.

З часу підписання Консенсусу кількість його членів поступово збільшувалася, так як була відчутна вигода у середньо- та довготерміновому періоді від офіційної підтримки експортного кредитування. Як наслідок, Консенсус став найбільш всестороннім і ефективним міжнародним документом, який регулює сферу кредитування експорту.

Ще однією міжнародною організацією у сфері регулювання страхування є створений у 1934р. в швейцарському місті Берні Францією, Італією, Іспанією та Великою Британією „Міжнародний союз страхувальників для регулювання кредитів”. Даний Союз неодноразово перейменовувався, і з кінця 1980-их рр. одержав назву – „Міжнародний союз страхувальників кредитів і інвестицій”; неофіційно його прийнято називати Бернський союз. На даний час в союз входить 51 член із 42 країн. Спираючись на свій сімдесятилітній досвід, Бернський союз відіграє важливу роль у міжнародній торгівлі та інвестуванні.

Бернський союз – це неофіційне об'єднання як державних страхових установ, так і тих, що знаходяться під контролем уряду і приватних страховиків, яке гарантує платежі за експортними кредитами і іноземними інвестиціями. Діють уніфіковані правила надання такої страховки, з певними межами відхилення від стандартів. Гарантії підлягають політичні і комерційні ризики, при чому обсяг відшкодування за ними при експортному кредитуванні відповідно складає 90 і 85%.

Страхові платежі рекомендується нараховувати в розмірі 1,5% вартості контракту. При страхуванні пов'язаних з поставками витрат постачальника на розширення виробництва знімається 1% вартості контракту до моменту початку поставки і 0,75% після її завершення.

Члени Бернського союзу впродовж багатьох років відігравали важливу роль у полегшенні міжнародної торгівлі та інвестування. У період з 1982р. по 2001 у світі було підтримано експорт на суму 7,334 млрд. дол. США та прямі іноземні інвестиції – більш ніж на 139 млрд. дол. США. Така величезна підтримка компаній дозволила їм покращити своє конкурентне положення на ринку. Для визначення ефективності страхування експорту країнами проаналізуємо показники діяльності Бернського союзу і порівняємо їх із світовими тенденціями в торгівлі (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Показники діяльності членів Бернського союзу та світовий експорт,  
у млрд.дол.США

Рік	Страхування експортних кредитів	Страхування інвестицій	Разом	Світовий експорт	Частка застрахованого експорту, %
<b>1993</b>	340	6	<b>346</b>	<b>3777</b>	9,2
<b>1994</b>	373	12	<b>385</b>	<b>4326</b>	8,9
<b>1995</b>	398	10	<b>408</b>	<b>5161</b>	7,9
<b>1996</b>	407	15	<b>422</b>	<b>5391</b>	7,8
<b>1997</b>	349	9	<b>358</b>	<b>5577</b>	6,4
<b>1998</b>	373	12	<b>385</b>	<b>5496</b>	7,1
<b>1999</b>	465	14	<b>479</b>	<b>5708</b>	8,4
<b>2000</b>	482	13	<b>495</b>	<b>6445</b>	7,7
<b>2001</b>	455	17	<b>472</b>	<b>6191</b>	7,6

Примітка: складено автором на основі звіту Бернського союзу [146] та даних СОТ [144].

На основі вищенаведених даних побудовано рис. 2.7 для кращого виявлення закономірностей у досліджуваній площині.

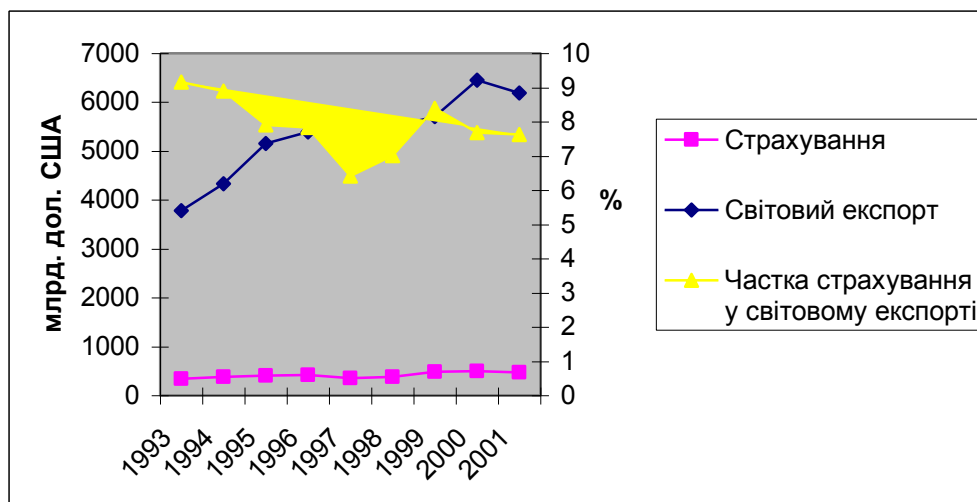


Рис. 2.7. Динаміка світового експорту і страхування країн-членів Бернського союзу

Як видно з табл.2.10 та рис.2.7, страхування експортних кредитів збільшувалося з 1993р. по 1996р., далі відбулося зростання до 2000р. – і знову незначний спад. У той же час відбувалося поступове зростання світового експорту. Частка страхування в експорті піддавалася більшим коливанням: до 1997р. – зменшувалася, з 1997 до 1999р. – зростала, а далі знову спад. Числовий вираз ставки склав від 6,4% до 9,2% в залежності від року. Вважаємо, що наведені обсяги страхування експортних кредитів країнами-членами Бернського союзу є достатніми, а, отже, страхування виконує свою стимулюючу функцію.

У більшості країнах світу функції державного кредитування і страхування експорту покладені на офіційні експортні кредитні агентства (ЕКА), котрі створені у понад 70 країнах світу, біля двох третин яких є членами Бернського союзу. Основною метою їхньої діяльності є надання страхової та фінансової допомоги вітчизняним експортерам з метою забезпечення конкурентоспроможності їхньої продукції та послуг на міжнародних товарних ринках та підтримки інвестицій за кордон.

У кожній країні своя особлива система кредитування та страхування експорту, що базується на відповідних законах і нормативних актах. Для

більшої наукової обґрунтованості одержаних результатів, досліджувані країни поділено на дві групи: високорозвинені країни та постсоціалістичні країни Центральної і Східної Європи. Типовими представниками із першої групи вибрано США, Францію та Велику Британію, із другої – Польщу та Чехію. На основі цього розглянемо кредитування та страхування експорту.

Спершу розглянемо кредитування.

У Сполучених штатах Америки система пільгового кредитування та страхування експорту об'єднана в одному державному органі – Експортно-Імпортному Банку США (Export-Import Bank of United States – Eximbank), який створено у 1934р. Він функціонує під контролем законодавчої і виконавчої влади США: президент, віце-президент і три директори призначаються Президентом США за згодою Сенату. Конгрес щорічно встановлює максимальний обсяг кредитної і страхової діяльності банку. Операції банку, які перевищують 100 млн.дол., потребують схвалення конгресом, а операції понад 30 млн.дол. – Консультативним комітетом по валютно-фінансовій політиці.

Для виконання поставлених перед Банком цілей із федерального бюджету США щорічно виділяються наперед визначені суми: у 2002р. одержано 790,6 млн. дол.США, у 2003р. – 577,7 млн. дол.США [186].

Одержані кошти Експортно-імпортний банк США використовує на здійснення таких операцій:

- 1) надання прямих кредитів;
- 2) надання гарантій на позики;
- 3) гарантії оборотного капіталу;
- 4) страхування експортних кредитів:
  - страхування експортних кредитів фірм, представників малого бізнесу, які експортують систематично;
  - страхування експортних кредитів фірм, які експортують систематично;
  - короткотермінове страхування експортних кредитів фірм, що одноразово здійснюють експортну операцію.

Розглянемо детальніше кожен з напрямів.

Банк надає середньо- та довгострокові прямі кредити іноземним покупцям американської продукції, що суттєво стимулює експорт високотехнологічних товарів. Середньострокові позики надаються на термін від одного до семи років, а довгострокові – понад сім років.

Не визначено мінімуму чи максимуму кредиту, але переважно він складає близько 10 млн. дол.США. Плата за користування кредитом становить наведена у табл. 2.11.

Таблиця 2.11

## Плата за користування кредитом, [186]

Початковий внесок	\$100
Плата за кредит	від 0,1 до 1% фінансованої суми
Обов'язкова плата	0,5% річних на несплачену суму кредиту
Страхова плата	коливається в залежності від країни іноземного покупця та інших ризиків

Наведена плата за користування кредитом не є високою, що заохочує підприємства залучати кредитні ресурси і купляти американські товари.

Станом на 30 вересня 2003р. найбільшими іноземними позичальниками Експортно-Імпортного банку США були концерн PEMEX, Корейські авіалінії та ряд інших (табл. 2.12)

Таблиця 2.12

## Найбільші позичальники Експортно-Імпортного банку США станом на 30.09.2003р., [186]

Позичальник	Сума, млн. дол. США	Процент, %
PEMEX	2,983.5	4.9
Корейські авіалінії	1,790.6	2.9
Індустріальний і Комерційний Банк Китаю	1,748.8	2.9
Уряд Саудівської Аравії	1,744.6	2.9
Казначейство Туреччини	1,664.4	2.7
Всі інші	50,880.1	83.7
<b>Разом</b>	<b>60,812.0</b>	<b>100</b>



Як видно із таблиці 2.12, найбільшими боржниками є ТНК та урядові установи.

Якщо розглядати ситуацію в розрізі галузей промисловості, то найбільше заборговано у галузі авіаперевезень, енергетичних проектів та ін. (див. табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Заборгованість перед Експортно-Імпортним банком за галузями промисловості станом на 30.09.2003р., [186]

Галузь	Сума, млн. дол. США	Процент, %
Авіаперевезення	21,659.1	35.6
Енергетичні проекти	7,067.6	11.6
Нафтова і газова промисловість	6,166.9	10.2
Виробництво	4,320.7	7.1
Всі інші	21,597.7	35.5
<b>Разом</b>	<b>60,812.0</b>	<b>100.0</b>

Отже, найбільші позичкові кошти зосередженні в досить капіталомістких галузях, які вимагають значних грошових вкладень і довго окупуються. Але це ще раз доводить тезу про те, що діяльність Ексімбанку США стимулює експорт капіталомістких, високотехнологічних товарів, що позитивно впливає на економіку країни і забезпечує її стабільний розвиток.

Для зіставлення показників сум кредитування та обсягів експорту США, дані зведено у табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Показники обсягів кредитування експорту та загального експорту США, млн. дол.

	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Кредитування</b>	16776,591	12875,773	13284,968	16867,25	10395,216
<b>Експорт</b>	634585	642075	712177	665967	629526

Примітка: складено автором на основі даних Ексімбанку США [186] та СОР [144].

Як видно із табл. 2.14, чітко не прослідковується прямий вплив кредитування на обсяги експорту, що зумовлено впливом інших, вагоміших факторів.

Загалом, в загальнонаціональному масштабі за останні 5 років Експортно-Імпортний Банк США підтримав біля 11000 угод вартістю 65,5 млрд. дол. США, які він був уповноважений профінансувати. Більш ніж 2000 общин зі всієї території Сполучених Штатів безпосередньо виграли від цієї підтримки. Фінансування Експортно-Імпортного Банку дозволяє щорічно експортерам і постачальникам безпосередньо створювати 200000 робочих місць, і ще близько 1 мільйона – опосередковано поміж субпостачальниками (див. додаток Е.). Враховуючи вищевикладене можна зробити висновок, що у США кредитування експорту виконує своє пряме завдання – стимулює експорт та покращує добробут населення.

Наступною вибраною країною для дослідження є Франція. Державне кредитування експорту здійснюється Французьким банком для зовнішньої торгівлі, який кредитує:

- експортні угоди,
- експортне виробництво.

Французький банк для зовнішньої торгівлі фінансує експорт вітчизняних фірм шляхом врахування їх векселів, акцептів і гарантій, надає коротко-, середньо- та довгострокові експортні кредити, а також позики підприємцям на виробництво експортної продукції. Банк також забезпечує зниження ставки по експортним позикам комерційних банків шляхом їх рефінансування.

Діє різна процедура кредитування в залежності від терміну його видачі. Так, середньострокові кредити, які фінансуються Французьким банком для зовнішньої торгівлі (ФБЗТ), згодом рефінансуються за пільговою ставкою Банком Франції. При цьому, фінансування і рефінансування торкається основної, але не всієї суми позики, а пільговий характер іншої частини експортного кредиту забезпечується за рахунок коштів комерційного банку, який його видав. За довгостроковими кредитами фінансування і

рефінансування частини позики, яка має бути сплачена на протязі перших семи років, відбувається аналогічно, інша частина фінансується повністю ФБЗТ за рахунок Казначейства чи ресурсів, мобілізованих на приватному ринку капіталів. Таким чином, державна підтримка експортерів дозволяє збільшувати як експорт країни, так і нарощувати виробничі потужності підприємств-експортерів.

Банк здійснює і кредитування іноземних покупців французького експорту. Це дозволяє стимулювати експорт здебільшого в країни, що розвиваються. За останні роки обсяги такого виду кредитування дещо зменшилися (рис. 2.8) [155].

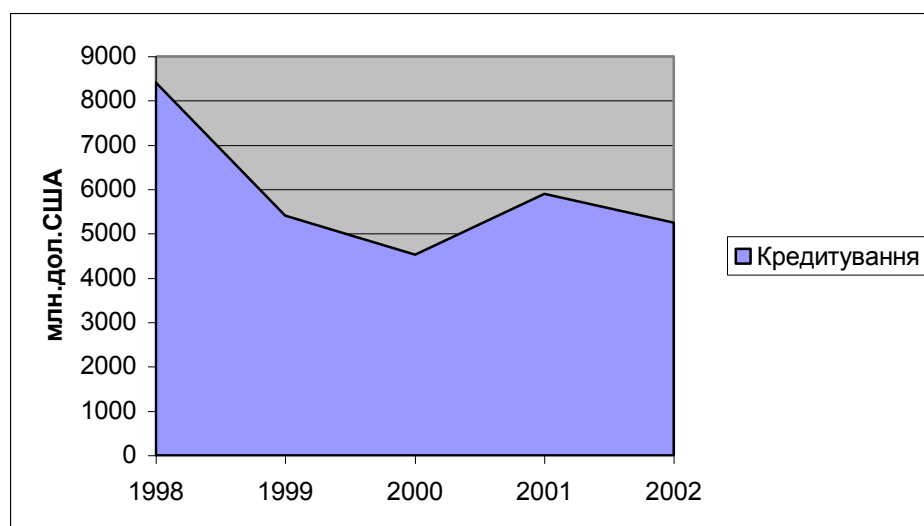


Рис. 2.8. Обсяги кредитування іноземних покупців французьких товарів,

Як видно із рис.2.8, найбільший обсяг кредитування був у 1998р., до 2000р. спостерігалася тенденція до зменшення, після 2002р. – знову спад.

Банк відкриває кредит на умовах загальноприйнятого Консенсусу. Вартість експортних кредитів залежить від їх термінів, і в середньому становить 11-13% річних (крім того існують пільгові ставки). Невисокі ставки стимулюють процес кредитування, а, отже, і стимулюють експорт країни. Отже, до позитивних сторін французької системи кредитування можна віднести наявність довгострокового пільгового кредитування як угод, так і виробництва;

кредитування іноземних покупців; проте негативним явищем є зменшення сум кредитування.

Наступною групою країн визначеною для розгляду є країни Центральної та Східної Європи, які саме завдяки стимулюванню експорту досягли позитивних результатів в економічних реформах. Це має свої пояснення. Адже після різкого спаду виробництва та зростання безробіття рівень внутрішнього споживання значно знижується, інвестиції в приватний сектор тримаються на низькому рівні внаслідок нестабільності законодавства і повільного процесу приватизації, урядові доводиться нести великі витрати на соціальну сферу. Експорт залишається єдиною сферою, у якій можливе швидке зростання.

Так, зокрема, уряд Польщі ще у 1994р. прийняв програму стимулювання експорту. У 2000р. вона була суттєво вдосконалена. Зокрема, нею надається можливість отримання фірмами позик з бюджету для фінансування експорту, більші можливості використання ними стратегій експорту.

Програма стимулювання польського експорту передбачає побудову і використання ефективної системи по фінансуванню розширення експорту і страхуванню кредитів у цій сфері.

Для визначення масштабу кредитування експорту в країні у 1997-98рр. Міністерство фінансів проанкетувало 79 банків. Виявилось, що участь у фінансуванні експорту брало 27 банків, хоча кредити на ці цілі у банківській статистиці не враховуються. За оцінкою банків, їх обсяг складав 2,3 млрд. злотих у 1997 р. та 3,1 млрд. - у 1998 р.

Недоліком системи кредитування є те, що в Польщі кредити для експортерів є занадто дорогими. В той час як у світі кредитується близько 70-80% експортних угод, то в Польщі кредити покривають 2-3% вартості експортних угод, що не перевищує 700-800 млн. дол. щорічно [101, с.24-27]. Ця сума приблизно в 10 разів менша від величини імпорту, що кредитується. Вирішити цю проблему, на нашу думку, можна було б, доручивши одному із державних банків спеціалізовані функції кредитування зовнішніх угод, як це робиться в ряді держав світу.

Проводиться середньо- і довгострокове кредитування іноземних покупців польських товарів, що дозволяє збільшувати експорт (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Обсяги кредитування іноземних покупців та експорт Польщі,  
млн.дол.США

	1998	1999	2000	2001	2002
Кредитування іноземних покупців	24,426	114,828	171,47	40,736	36,288
Експорт	28193	27375	31613	36054	40253

Примітка: складено автором на основі даних ОЕСР [155] та СОР [144]

Як видно із табл. 2.15, у 1999 та 2000 рр. відбулося різке зростання сум на кредитування, але в наступних роках – значний спад. Порівнюючи обсяги кредитування із експортом відмітимо, що вони є зовсім незначні і суттєво не впливають на експорт. В перспективі можна розглядати цей механізм, як можливий резерв значного стимулювання польського експорту.

Функціонує в Польщі й система субсидій експортних кредитів (відповідний закон прийнятий у 1995 р.), яка діє в наш час. Вона передбачає доплату при затвердженні відсотків по кредитах на основі ставки, яка змінюється та яка є актуальною в даний момент на ринку. Верхня межа доплат – 0,2% з корекцією на банківську маржу. Як показало вище згадуване анкетування, лише 29% експортерів були знайомі з методом доплат.

Ефективним для польського експорту було би введення нової методики встановлення відсотків за експортними кредитами на основі ставки CIRR (Commercial Interest Reference Rate). Це запровадження збільшило б польський експорт через створення для експортерів рівних умов конкуренції на міжнародних ринках, таких, які мають експортери з інших країн. Відсоткова ставка має бути постійною протягом всього періоду надання кредиту для інвестиційних товарів (як для постачальника, так і для покупця польських

товарів). Якщо ця ставка буде вищою за ринкову, то різниця банку, який надає кредит, повинна бути відшкодована із бюджету, а якщо нижчою, то складе доходи бюджету.

Хоча Польща досягла значних успіхів у побудові системи кредитування експорту, та все ж існують недоліки. Зокрема, виділені суми на дані цілі є незначними та й відсоткові ставки занадто високими.

Особлива система кредитування склалася в Республіці Чехія. У 1995р. з метою фінансування середньо- та довгострокових експортних кредитів було створено Чеський експортний банк (СЕВ). Уряд республіки є співзасновником обох установ, і надає їм безпосередні урядові гарантії. В той же час ці установи створили власні резерви і є фінансово самодостатніми.

Чеський експортний банк надає кредити рефінансування для комерційних банків: він позичає кошти на міжнародних ринках під урядові гарантії і потім же надає позики комерційним банкам Чехії. Крім цього, все поширенішими стають прямі експортні кредити по лінії західних банків для комерційних банків країни через посередництво СЕВ. Найбільш популярним фінансовим інструментом в області фінансування експорту є передекспортне фінансування.

Виділимо послуги банку, націлені на довготермінове фінансування експорту:

- пряме кредитування постачальників;
- пряме кредитування покупців;
- рефінансування кредитів постачальників;
- рефінансування кредитів покупців;
- надання банківських гарантій щодо неплатежів.

Короткострокове фінансування включає в себе:

- передекспортне кредитування (пряме чи що поновлюється);
- кредитування експорту;
- кредитування експорту у зв'язку з перед експортними кредитами;
- рефінансування кредитів комерційних банків;
- короткострокові гарантії платежів і неплатежів.

Чеський експортний банк фінансує лише 2% експорту країни, але ефект посилюється тим, що значну частину підтриманого експорту складають товари з високим рівнем доданої вартості, виробництво яких потребує залучення великої кількості місцевих постачальників і субпідрядників. Таким чином, банк опосередковано позитивно впливає на ріст експорту.

Створена система стимулювання експорту має позитивний вплив. Вона забезпечує середньо- та довгострокове фінансування експорту, при тому, що комерційні банки країни не здатні надавати такі послуги. Завдяки цій системі у підприємств-експортерів підвищується швидкість обороту капіталу і обсяг готівки. Легкість виходу чеських експортерів на світові ринки забезпечується ще й покриттям значної частини торговельних ризиків страховим агентством, яке підтримується державою.

Отже, у світовій економічній системі кредитування експорту використовується широко, ефективно та у поєднанні зі страхуванням експортних кредитів.

У США страхування експортних кредитів, як і саме кредитування, здійснюється Експортно-Імпортним банком. Одним із напрямів діяльності є надання гарантій на позики. Експортно-Імпортний Банк гарантує лише кредити, спрямовані на стимулювання експорту в певні країни певних товарів. Їх перелік поданий в окремих положеннях банку, згідно з цим диференціюється можливість одержання гарантій.

Банк також гарантує відшкодування кваліфікованим експортерам захищених, короткотермінових позик для забезпечення оборотного капіталу. Для експортерів це приносить ряд вигод. Перш за все, поповнення оборотного капіталу пришвидшує виконання експортних контрактів та створює сприятливі умови для подальшої діяльності підприємства.

Програма страхування експортних кредитів допомагає американським експортерам продавати свої товари на світовому ринку, захищаючи їх від комерційного та політичного ризику, дозволяє розширювати їхні кредити

іноземним покупцями, що стимулює американський експорт. Існує декілька видів страхування експортних кредитів.

Спершу розглянемо страхування експортних кредитів фірм, представників малого бізнесу, які експортують систематично.

Ця політика спеціально створена для малого, фінансово життєздатного бізнесу, який погано знається на експорті, або лише інколи експортував. Це може допомогти збільшити міжнародні продажі експортера за допомогою розширення конкурентних кредитних умов, при мінімізації ризиків. Дана політика є цінною як:

- інструмент пом'якшення ризику – страхує одержувачів від ризику несплати іноземними покупцями; а значить, спонукає їх до експортної діяльності;
- інструмент маркетингу – розширює конкурентоспроможні кредитні умови міжнародним покупцям;
- фінансова допомога – створює привабливе фінансування експортера, використовуючи застраховану іноземну дебіторську заборгованість як додатковий майновий завдаток.

Комерційні втрати через банкрутство і невиконання зобов'язань покриваються на 95%. Політичні втрати через війну, переворот, ануляція імпорту або експортної ліцензії, неконвертованість валюти покриваються на 100%.

Страхові премії сплачуються щомісячно відповідно до списку норми і залежать від тривалості кредитного терміну та типу клієнта. Крім цього, вимагається одноразова відшкодовувана авансова страхова премія у розмірі 500 дол. США.

Вважаємо, що дана політика є надзвичайно корисною з точки зору стимулювання експорту, оскільки нею підтримується найменш захищена категорія малих підприємств, які мають значний потенціал для проведення експортних операцій.



Наступним видом політики Банку є страхування експортних кредитів фірм, які експортують систематично. Завдяки цій політиці експортери американських товарів і послуг можуть зменшити свої ризики при продажу в борг.

Дана політика покриває втрати через комерційні причини (напр. банкрутство, тривале невиконання зобов'язань) і через політичні події (напр. війна, переворот, захоплення товарів та ін.). Є доступними два варіанти покриття: розгалужений і зрівнюючий. При розгалуженому покритті для комерційних втрат встановлюється ставка <90%, а для політичних втрат – <100%. Дозволено звертатися за негайним відшкодуванням лише при комерційних втратах. При зрівнюючому покритті встановлюється єдина ставка як для комерційних, так і для політичних втрат: <95%, при чому за негайним відшкодуванням дозволено звертатися при обидвох видах втрат. Особливі ставки затверджені для оптових експортерів сільськогосподарської продукції – 98% та для незалежних позичальників – 100%.

Як додаткову премію, експортер може просити покриття перед відвантаженням товарів. Це є важливим у випадках, коли товари є спеціально замовленими, або існує довгий виробничий рух відвантаження. При виборі цього додаткового варіанту експортер обмежується в умовах покриття на конкретний період (загалом до 180 днів від підписання контракту). Покриття перед відвантаженням виключає ризик ануляції договору.

Параметри покриття такі ж як при здійсненні страхування експортних кредитів фірм, представників малого бізнесу, які експортують систематично. Норми премії обчислюються на основі окремих коефіцієнтів, включаючи запропоновані умови страхування, тип клієнта, країну експорту, тип операції і попередній досвід експортування. Мінімальною страховою премією є 500 дол. США.

Важливим видом страхування є короткотермінове страхування експортних кредитів фірм, що одноразово здійснюють експортну операцію.

Згідно вимог підприємства повинні здійснюватися одно - або багаторазові експортні відвантаження американських товарів і послуг одному клієнту на

кредитних умовах (включаючи документарний акредитив, непідтверджений акредитив і відкритий рахунок), у визначені країни (згідно Списку Банку щодо обмеження країн).

Дана політика також покриває втрати через комерційні причини та через політичні події. Відсоткова ставка залежить від виду боржника:

- незалежний позичальник - 100%;
- приватний сектор і інший залежний позичальник - 90%;
- акредитивна операція - 95%;
- операції в галузі сільського господарства - 98%.

Мінімальні страхові премії залежать від виду позичальника, при цьому нижчі ставки встановлюються для малих експортерів (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

#### Мінімальні страхові премії для експортерів

	Премії щодо малих експортерів, дол. США	Премії щодо інших експортерів, дол. США
Незалежні позичальники при страхуванні від політичних ризиків	500	750
Фінансові установи	750	1500
Нефінансові установи	1000	2500

Джерело: [http://www.exim.gov/products/insurance/multi\\_buyer.html](http://www.exim.gov/products/insurance/multi_buyer.html)

Як видно із табл. 2.16, щодо малих підприємств встановлюються зменшені страхові премії, що значно стимулює їх страхувати кредити.

Для оцінки впливу вищеописаних механізмів страхування на обсяги експорту США використано метод кореляційного аналізу. Дослідження проводилося на основі таких даних (табл. 2.17):

Таблиця 2.17

Показники обсягів страхування та загального експорту США, млн. дол.

	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Страхування</b>	5649,9	9412,7	9560,8	7051,43	8574,23
<b>Експорт</b>	634585	642075	712177	665967	629526

Примітка: складено автором на основі даних Ексімбанку США [186] та COT [144]

Встановлено, що коефіцієнт кореляції між цими двома показниками становить 0,41, що засвідчує наявність значного стимулюючого впливу страхування експортних кредитів на обсяги експорту.

Розглянувши механізм страхування експортних кредитів Експортно-Імпортним Банком США, дійшли висновку, що він є ефективним: страхування експортних кредитів легко одержати, проводиться диференціація позичальників, згідно якої встановлюються знижені страхові премії для представників малого бізнесу, високі проценти покриття втрат як від комерційних, так і політичних ризиків. Недоліками є те, що страхуються контракти не в усі країни, а цей список обмежений здебільшого під впливом політичних факторів.

У Франції також дія система страхування експорту. Основні функції в цій галузі покладено на Французьку компанію по страхуванню зовнішньої торгівлі (COFACE) – акціонерне товариство, що контролюється державою, мета якого допомога бізнес-структурам обмежити їхні політичні і комерційні ризики через надання ділової інформації і кредитного страхування.

Короткострокові експортні кредити (до 2 років) COFACE страхує за власний рахунок, а середньо- і довгострокові кредити – за державний, при чому для гарантування цих кредитів необхідний дозвіл міністерства економіки Франції.

Важливе місце серед послуг COFACE займає страхування експорту середніх і малих підприємств, які є найбільш чутливі до зміни кон'юнктури світових ринків. Обсяги такого страхування подано на рис. 2.7.

Як видно із рис. 2.7, обсяги страхування у порівнянні з 1998р. зменшилися більш як на 3 млрд.дол.США, але все ж вони є значними.

Страхування проводиться в залежності від вартості контракту і від країни експорту. Контракти поділяють на: малі – до 5 млн. дол. США, середньої вартості – до 50 млн. дол. США та значні контракти вартістю від 250 млн. дол. США. Значну увагу приділяється страхуванню кредитів у країни, що розвиваються.

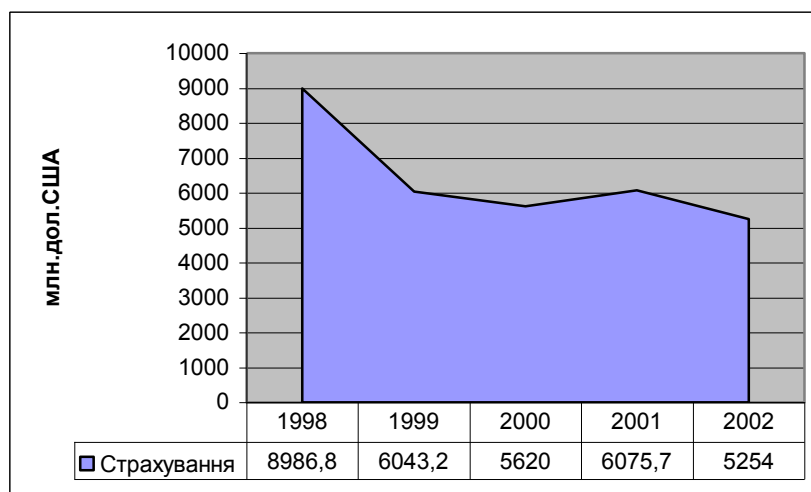


Рис. 2.7. Обсяги страхування експорту середніх та малих підприємств

Примітка: побудовано автором на основі даних: Export Credit Activities in 2002, [155]

Подамо дані по покриттю контрактів, в залежності від країни і розміру кредиту (табл. 2.18). При цьому застосуємо наступні умовні позначення: Y – покриття на контракти вартістю більше 250 млн.дол. США; MCO – покриття лише на контракти середньої вартості (50 млн.дол. США); SCO – покриття лише на контракти малої вартості (5 млн.дол.США); N – покриття відсутнє.

Таблиця 2.18

Страхове покриття COFACE в залежності від країни і розміру кредиту у 2003р., [182]

Країна	Страхове покриття
Алжир	Y
Аргентина	N
Бангладеш	SCO
Бразилія	Y
Китай	Y
Індія	Y
Індонезія	SCO**
Іран	Y
Мексика	Y
Нігерія	N
Оман	Y
Пакистан	N
Філіппіни	MCO
Польща	Y
Росія	Y

Продовження табл. 2.18

Саудівська Аравія	У
Південна Африка	У
Туреччина	У

Як видно із таблиці 2.18, не страхують експортні контракти направлені у такі країни, як Аргентина, Нігерія та Пакистан; контракти малої вартості страхують у Бангладеш та Індонезію; середньої – у Філіппіни, у решта країн – контракти будь-якої вартості. Наявність страхування експортних контрактів французьких підприємств з фірмами країн з високими політичними і комерційними ризиками, додатково стимулює експорт країни та захищає його від непередбачуваних факторів.

На нашу думку, аналогічний французькому механізм страхування експорту можна було б застосувати і для України, оскільки дозволив би поєднати надійну підтримку стратегічно важливих угод із дією ринкових принципів та економією державних коштів. Тобто, подібне страхове товариство, використовуючи механізм перерозподілу ризиків серед страхових компаній, включаючи закордонні, могло б підвищити повернення державних експортних кредитів, а також забезпечити поповнення власних коштів, які можуть і повинні бути використані в майбутньому для експортного страхування в умовах обмеженої державної підтримки.

У країнах Центральної та Східної Європи страхування експортних кредитів почало розвиватись відносно недавно. Так, у Польщі система страхування експортних кредитів ще не отримала достатнього розвитку. В країні створено Корпорацію страхування експортних кредитів (КУКЕ), яка займається страхуванням кредитів, отриманих на реалізацію експортних угод (кредит постачальника або кредит для покупця польських товарів). Однак це не відноситься до експортних угод, які реалізуються без кредитування.

КУКЕ має дозвіл також страхувати експортні контракти від ризику неторговельного характеру (тобто неторговельного ризику), якщо контракт укладений на умовах кредиту до одного року. Це дозволяє збільшити масштаб

страхування короткострокових контрактів на "складних" для польських експортерів східних ринках. Для малих та середніх підприємств запроваджено так званий європоліс, який дає можливість швидко застрахувати експортну угоду, ціна якої не більше 60 тис.дол.США.

Ще однією формою підтримки експорту є надання системної допомоги з залученням фінансових установ. Експерти відзначають необхідність відновлення та розвитку таких ринків для польського експорту, з якими ще існують економічні зв'язки, а також формування нових (наприклад, в країнах СНД, Китаї, Індії). Так, уряд Польщі прийняв спеціальну програму активізації експорту в Росію – „Росія – наш торговельний партнер”, яка має за мету покращення зовнішньоторгового балансу і реальної підтримки польських експортерів. Знаючи проблеми функціонування російської банківської системи, польські експортери притримуються безготівкової форми торгівлі з Росією, застосовують передоплату, відкривають акредитиви в банках третіх країн, що не є найкращим рішенням. За допомогою цієї програми планується збільшення в короткостроковому періоді експортних кредитів зі строком погашення до одного року. Нею мають охопити біля 80% поставок на російський ринок, при цьому польським підприємцям пропонується вигідне страхування кредитів і вони звільняються від важкого дослідження кредитоспроможності російських партнерів. Програмою передбачено залучення до цього напрямку роботи і КУКЕ, яка буде сприяти діяльності 22 російських банків (як гарантів при погашенні кредитів чи посередників у фінансуванні імпорту) і 8 регіонів, які володіють самостійністю у зовнішньоекономічному співробітництві [6, с.80].

Не дивлячись на певні здобутки Польщі у сфері стимулювання експорту, страхування експортних кредитів, все ж вони є недостатніми і потребують подальшого вдосконалення, використовуючи досвід розвинених країн світу – найбільших експортерів.

Отже, стимулювання експортно-імпоротної діяльності у світовій економічній системі характеризується використанням однакового фінансово-кредитного інструментарію, проте з різною інтенсивністю.

## 2.2.2. Аналіз ефективності стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій

За останній період часу спостерігається тенденція до зменшення річних показників глобального притоку прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Так, в 2002р. він скоротився на більш ніж на 20 відсотків, до 651 млрд.дол.США – тобто найнижчого рівня з 1998р. (табл. 2.19).

Як видно із таблиці 2.19, у 2001-2002 рр. спостерігається різке скорочення притоку ПІІ, зменшення кількості транскордонних злиттів та обсягів експорту іноземних філіалів.

В розрізі країн світу ці дані наводяться на рис. 2.8.

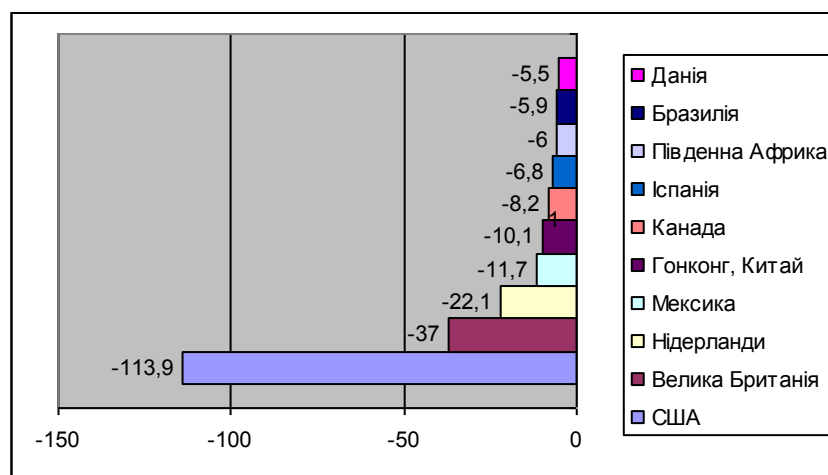


Рис. 2.8. Країни, в яких відбулося найбільше скорочення притоку інвестицій у 2002р. (скорочення ПІІ в абсолютному виразі в млрд. дол.)

Джерело: UNCTAD//<http://www.unctad.org/fdistatistics>

Як видно із рис. 2.8, в абсолютному виразі найбільші скорочення притоку інвестицій спостерігалися у США, Великій Британії та Нідерландах, тобто високорозвинених країнах.

До головних причин, які обумовили це скорочення, можна віднести низькі темпи економічного зростання у більшості регіонах світу, несприятливі очікування поживавлення економіки, падіння ринкової вартості компаній на фондових ринках, зниження прибутковості корпорацій, скорочення вартісного обсягу транскордонного злиття.

Таблиця 2.19

Окремі показники ПІІ і міжнародного виробництва, 1982-2002 роки (в млрд.дол. і в процентах), [196]

Показник	Вартість в поточних цінах (в млрд.дол.)			Щорічні темпи приросту (в процентах)						
	1982	1990	2002	1986-1990	1991-1995	1996-2000	1999	2000	2001	2002
Притік ПІІ	59	209	651	23,1	21,1	40,2	57,3	29,1	-40,9	-21,0
Відтік ПІІ	28	242	647	25,7	16,5	35,7	60,5	9,4	-40,8	-9,0
Сумарний обсяг ввезених ПІІ	802	1954	7123	14,7	9,3	17,2	19,4	18,9	7,5	7,8
Сумарний обсяг вивезених ПІІ	595	1763	6866	18,0	10,6	16,8	18,2	19,8	5,5	8,7
Транскордонні злиття і купівлі	...	151	370	25,9	24,0	51,5	44,1	49,3	-48,1	-37,7
Обсяг продаж іноземних філіалів	2737	5675	17685	16,0	10,1	10,9	13,3	19,6	9,2	7,4
Валова продукція іноземних філіалів	640	1458	3437	17,3	6,7	7,9	12,8	16,2	14,7	6,7
Сукупні активи іноземних філіалів	2091	5899	26543	18,8	13,9	19,2	20,7	27,4	4,5	8,3
Експорт іноземних філіалів	722	1197	2613	13,5	7,6	9,6	3,3	11,4	-3,3	4,2
Кількість працівників іноземних філіалів (тис.чол.)	19375	24262	53094	5,5	2,9	14,2	15,4	16,5	-1,5	5,7
ВВП (в поточних цінах)	10805	21672	32227	10,8	5,6	1,3	3,5	2,6	-0,5	3,4
Валові вкладення в основний капітал	2286	4819	6422	13,4	4,2	1,0	3,5	2,8	-3,9	1,3
Поступлення за рахунок роялті і ліцензійних платежів	9	30	72	21,3	14,3	6,2	5,7	8,2	-3,1	..
Експорт товарів і нефакторних послуг	2053	4300	7838	15,6	5,4	3,4	3,3	11,4	-3,3	4,2



Зіткнувшись з проблемою скорочення притоку ПІІ, уряди багатьох країн прискорили лібералізацію режимів щодо прямих іноземних інвестицій (табл. 2.20).

Таблиця 2.20

Зміни в національних режимах регулювання ПІІ, 1992-2003рр., [196]

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Кількість країн, які внесли зміни в свої інвестиційні режими	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70	82
Кількість змін в режимах регулювання, в тому числі:	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208	248	244
створення більш сприятливих умов для ПІІ	79	101	108	106	98	135	136	131	147	197	236	220
створення менш сприятливих умов для ПІІ	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24

Джерело: World Investment Report 2004, table 1.2

Як видно із табл. 2.20, 220 із 244 змін, які були внесені в системи регулювання прямих іноземних інвестицій в 70 країнах у 2003р., були спрямовані на створення більш сприятливих умов для ПІІ. При цьому, така тенденція спостерігалася на протязі всього періоду розгляду.

Тобто, державна політика у сфері ПІІ стає все більш відкритою і передбачає більш активне використання стимулів і адресних стратегій стимулювання інвестицій. З загостренням конкуренції розширюються фінансові та податкові стимули і посилюється боротьба за крупні інвестиційні проекти.

Важлива роль поміж інструментів стимулювання ПІІ належить податковим стимулам, які продовжують відігравати основну роль у світовій економічній

системі. Коротко зупинимося на міжконтинентальних особливостях їх застосування.

Індустріальні країни Західної Європи більше використовують фінансові стимули, аніж податкові. Проте Ірландія активно застосовує звільнення від податків чи зменшення ставок, що тим самим стимулює виробництво. У країнах з перехідною економікою цього регіону, як правило, вищі загальні ставки оподаткування і менша пропозиція стимулів. При інвестиціях у визначені галузі промисловості надаються такі пільги як інвестиційні скидки і податковий кредит. Звільнення від оподаткування також можливе при створенні інвестором певної кількості робочих місць.

У вільних економічних зонах стимули є більш різноманітними і ліберальними, у них інвестор може також одержати повне чи часткове звільнення від ПДВ. Інформацію щодо податкових стимулів подамо у вигляді таблиці 2.21.

Таблиця 2.21

Податкові стимули у деяких країнах Європи і країнах з перехідною економікою, [188]

Країна	Податкові канікули/ Звільнення від оподаткування	Зменшення податкової ставки	Інвестиційні скидки/ Податковий кредит	Зменшення чи звільнення від податків/ ПДВ	Зменшення податків на дивіденди і відсотки	Вираховування оцінених витрат
Болгарія	+			+		
Угорщина	+		+	+		
Ірландія	+	+	+			
Казахстан	+			+		
Литва	+	+	+	+		
Мальта	+		+		+	+
Польща	+		+			
Росія	+	+		+		
Словенія			+	+		+
Узбекистан	+	+	+	+		

Як видно із таблиці 2.21, країни найчастіше використовують такі стимули, як податкові канікули та зменшення чи звільнення від сплати податків.

Розглянемо детальніше стан іноземного інвестування та використання податкових стимулів у країнах Центральної Східної Європи (ЦСЄ). Прямі іноземні інвестиції залишаються основним джерелом фінансування капіталовкладень, а також дефіциту платіжного балансу. Лідерами з залучення іноземних інвестицій у цьому регіоні є Польща, Угорщина та Чехія, на частку яких припадає біля половини іноземного капіталу, який надходить у країни ЦСЄ. На основі розроблених ЮНКТАД індексу потенціалу країни в області ввозу ПШ та ранжуванні країн за показниками реального положення в цій сфері Польщу, Угорщину та Чехію віднесено до групи лідерів, тобто обидва цих показники є високими [197].

Одним з важливих елементів політики залучення іноземних інвестицій Польщі було надання пільг інвесторам, що було закріплено законом у 1991р. Як правило, обсяги пільг варіюються залежно від місця розташування об'єкта інвестицій. У районах з високим рівнем безробіття пільг більше.

Серед основних пільг для іноземних інвесторів слід виділити такі: підприємство звільняється від сплати податків на імпорт товарів, що представляють внесок у статутний капітал, за умови, що право власності на ці товари не переходить до іншої особи протягом трьох років після рішення про звільнення від митних платежів; відповідно до внесених 1998 року змін до закону про іноземні інвестиції підприємства продовжують користуватися звільненням від сплати мита на устаткування, придбане за кордоном протягом перших трьох років діяльності; відповідно до закону про податок на додану вартість ПДВ, сплачений від вартості завезених у країну основних засобів виробництва, які становлять внесок у статутний капітал, можна, як правило, компенсувати.

Стимулюється і залучення іноземних інвестицій у вільні економічні зони, основна мета яких – прискорення економічного розвитку відповідних територій, пов'язане з розбудовою певних галузей із використанням високих технологій, створенням нових робочих місць. На теперішній час в Польщі функціонує 17 спеціальних економічних зон, які за їх сутністю можна

класифікувати як зони вільної торгівлі та експортно-виробничі зони. Основні пільги для інвестора включають в себе: повне звільнення від сплати податку на прибуток на період, рівний половині терміну функціонування зони; 50-ти відсоткову пільгу по податку на прибуток на термін, що залишився; десятилітні звільнення від сплати податку на майно; звільнення від митних та податкових зборів з товарів, що складуються та реекспортуються, зниження ставки мита під час ввозу з території ВЕЗ на територію Польщі, надано право на прискорену амортизацію. Надання пільг залежить від вартості інвестиційного проекту та кількості створюваних робочих місць. Така система дозволила створити 12000 робочих місць і ухвалити інвестиційні проекти на загальну суму 3,9 млрд. злотих.

Іноземні інвестори можуть одержати і фінансову підтримку інвестицій. Для цього вони повинні відповідати певним критеріям: обсяг нових інвестицій повинен бути більшим 10 млн. євро; обсяг інвестицій в розвиток і модернізацію існуючого бізнесу має бути більшим 500тис.євро або треба створити понад 100 робочих місць на протязі 5 років; інвестиції повинні забезпечувати надходження нових технологій та ряд інших вимог.

Фінансова підтримка інвесторів здійснюється у формі субсидування, розмір якого встановлюється у відсотках до обсягу інвестицій, але не більше 50% від максимального обсягу державних інвестицій в регіон; субсидування у розмірі не більше 4 тис. євро за кожне новостворене робоче місце та ін.

Такі механізми стимулювання залучення іноземних інвестицій виправдали себе, і дозволили країні вийти в лідери регіону по цьому показнику: на 2002р. обсяг ПІІ склав більше 55 млрд.дол.США. Оскільки Польща є найближчим сусідом України, належить до того ж регіону Європи, необхідно враховувати досвід цієї країни, щоб залучити значні обсяги ПІІ.

Економічне зростання Угорщини в останні роки було в основному забезпечене стабільним притоком прямих іноземних інвестицій. Філіали іноземних компаній підвищили конкурентоспроможність країни на світових ринках і сприяли загальному оживленню інвестицій в промисловий сектор.

Серед всіх країн ЦСЄ саме в Угорщині зафіксовано найвищий ступінь проникнення іноземного капіталу: 76% продаж в промисловості і 46% зайнятих припадає на іноземні компанії [132, с.49]. Частка вільних економічних зон, в яких розташована більшість іноземних філіалів, складає 44% промислового виробництва Угорщини і 30% її експорту.

Інтенсивне залучення ПІІ в економіку країни з самого початку постсоціалістичної епохи було в значній мірі забезпечене завдяки значним продажам державних активів іноземним інвесторам та створенню сприятливих податкових умов для них.

Іноземним інвесторам, котрі інвестують більше 10 млрд. угорських форинтів ( $\approx 35,4$  млн. дол.) чи більше 3 млрд. форинтів ( $\approx 10,6$  млн. дол.) у депресивні регіони, надавалися податкові канікули розміром 100% на 10 років. Вони вступали в силу з другого року після початку виробництва, звільняючи компанію від сплати 18% податку з прибутку. Через рік надання пільг залежало від кількості працевлаштованих громадян, яка мала бути на 500 людей (100 людей для депресивного регіону) більшою від середньостатистичної кількості робітників на підприємстві в Угорщині в момент, попередній до часу інвестування. Ця податкова пільга діяла лише до вступу Угорщини в Європейський Союз, проте вона збереглася до 2011р. по відношенню до вже здійснених інвестицій.

Заслужує уваги і вивчення ще такого елемента системи стимулювання залучення іноземного капіталу в економіку країни, як діяльність угорських „офшорних” компаній (УОК), які сплачують лише трьохвідсотковий податок на чистий прибуток (при звичайній ставці 18%. Угорські „офшорні” компанії почали діяти в 1994р., але з 1 січня 2003р. Вони вже не реєструються, хоча ще можна купити вже існуючу компанію і користуватися всіма привілеگیями до 2006р.

Для заснування таких компаній необхідне виконання наступних умов:

- всі засновники – нерезиденти;
- засновники не повинні володіти часткою іншої угорської компанії;

- більше половини керуючого складу – громадяни Угорщини;
- основний рахунок в угорському банку;
- діяльність і отримання прибутку – за межами Угорщини;
- УОК ведуть бухгалтерський облік, мають юридичну адресу та податковий номер [99, с.49].

У зв'язку з тим, що Угорщина стала членом Європейського Союзу у 2004 році, повністю ймовірно, що угорські „офшорні” компанії зможуть скористатися деякими перевагами загальноєвропейської податкової системи.

Поряд з позитивними сторонами системи стимулювання ПІІ існує ряд негативних моментів. Так, іноземні роботодавці вказують на те, що в Угорщині високі відрахування у соціальні фонди, які перевищують третину заробітної плати, що виплачується робітнику; високий податок на доходи фізичних осіб. Особливу увагу також необхідно приділити тому факту, що значний прилив іноземних інвестицій в країну, створив для неї немало проблем, пов'язаних з національною безпекою. Так, зросла залежність країни від коливання кон'юнктури на європейських ринках, від певних рішень транснаціональних корпорацій.

Успіхи у розвитку економіки Чехії теж були обумовлені наявністю стимулюючої системи залучення іноземних інвестицій. Вона виявилася ефективною: станом 2003р. обсяг ПІІ в економіку країни становив близько 40 млрд. дол.США., а у 2004 прогнозують збільшення цієї цифри на 3-5 млрд. дол.

Система стимулювання залучення ПІІ включає комплекс податкових пільг:

- звільнення від сплати податку на прибуток впродовж 10 років для новостворених підприємств з іноземним капіталом і часткове зниження податку на прибуток протягом 5 років для вже діючих компаній станом на 2001р.;
- доплати за створення нових робочих місць;
- звільнення від сплати мита та ПДВ по відношенню до обладнання і технологій, що імпортуються
- низка інших пільг.

Для того, щоб одержати пільги інвестор повинен вкладати кошти у виробництво, і щоб в крайньому разі 50% вартості майбутньої продукції становили товари, які визначені урядом як високотехнологічні.

Крім того, розмір інвестицій повинен бути не менше 350 млн. крон (біля 10млн.дол.), а в депресивні райони – не менше 100 млн. крон (біля 3 млн. дол.), і при цьому 40% загальної суми інвестицій необхідно вкласти в машини і обладнання.

Пільги існують і для спільних підприємств, розташованих у вільних економічних зонах – їхній експорт і імпорт не обкладається митом.

Необхідно відзначити, що в Чехії, як в Польщі й Угорщині, існують фактичні обмеження на обсяг пільг, оскільки вони стали членами ЄС. Проте на даний час надання інвестиційних пільг в країні не суперечить стандартам ЄС, оскільки майже всі регіони відповідають європейським критеріям допустимості надання державної допомоги.

У іншому регіоні світу – країнах Латинської Америки розвиток економік та залучення ПІІ стимулюються через звільнення від податку на прибуток, застосування податкової скидки і звільнення від сплати мита на обладнання і товари, які використовуються для виробництва продукції в певних областях. В залежності від місцезнаходження країн, деякі сектори економіки, такі як туризм, лісництво, сільське господарство і фермерство стимулюються схожими податковими стимулами.

Декілька країн пропонують податкові стабілізаційні угоди компаніям, котрі інвестують наперед погоджені значні кошти. Ця угода гарантує теперішній рівень оподаткування для інвестора незалежно від можливих майбутніх змін на протязі тривалого періоду, переважно 20 років.

Вільні економічні зони і спеціальні економічні зони задля стимулювання експорту пропонують звільненні від податків, в тому числі і ПДВ. Узагальнюючі відомості про податкові стимули узагальнимо у табл. 2.22.

## Податкові стимули у країнах Латинської Америки, [188]

Країна	Податкові канікули/ Звільнення від оподаткування	Зменшення податкової ставки	Інвестиційні скидки/ Податковий кредит	Зменшення чи звільнення від податків/ ПДВ	Зменшення податків на дивіденди і відсотки	Вирахування оцінених витрат
Беліз	+	+	+	+		
Бразилія	+	+	+	+		+
Чилі	+	+	+	+		
Колумбія	+	+	+	+		
Коста Ріка	+		+	+		
Еквадор	+	+	+	+		+
Гватемала	+		+	+		
Гуана	+		+			+
Панама	+		+	+	+	+
Перу	+	+	+	+		
Уругвай	+		+	+		
Венесуела	+		+	+		

Як видно із табл. 2.22, усі країни застосовують податкові канікули та інвестиційні скидки. Найбільшу кількість податкових стимулів надають Панама, Бразилія, Еквадор.

У країнах Африки також використовують податкові стимули для залучення ПІІ. Пріоритетними є розвиток виробництва, плантацій, лісового господарства, садоводства і туризму, яким крім поширених пільг звільняються від сплати мита та ПДВ. Спеціальний режим оподаткування застосовується щодо підприємств, які займаються розвідкою і видобутком корисних копалин. Він передбачає компенсацію витрат, котрі пов'язані з гірничою справою.

Спеціальні економічні зони і зони вільної торгівлі пропонують звільнення від податку на прибуток, мита, сплати ПДВ (табл. 2.23).



## Податкові стимули у країнах Африки, [188]

Країна	Податкові канікули/ Звільнення від оподаткування	Зменшення податкової ставки	Інвестиційні скидки/ Податковий кредит	Зменшення чи звільнення від податків/ ПДВ	Зменшення податків на дивіденди і відсотки	Вирахування оцінених витрат
Ангола	+			+		
Камерун	+		+	+		+
Кот де Вуар	+			+		
Єгипет	+			+		
Гана	+	+		+		
Малаві	+	+	+			+
Маврикія	+	+	+			
Марокко	+	+	+	+		
Намібія	+		+	+		+
Нігерія	+		+	+	+	
Південна Африка	+		+			
Уганда	+		+	+	+	+
Замбія	+		+	+		+
Зімбабве	+		+	+		+

Наступною групою країн, яку розглянемо, є Азія і Океанія. Майже всі країни цього регіону використовують податкові стимули для розвитку економіки. Вони пропонують іноземним інвесторам такі стимули, як податкові канікули, звільнення від сплати податків чи їх зменшення. Деякі країни надають додаткові податкові стимули в залежності від вартості інвестицій, кількості зайнятих та галузей промисловості. Пріоритет надається високотехнологічному виробництву та виробництву, яке досі не освоєне в країні. Витрати на дослідження переважно стовідсотково списують (табл. 2.24)

## Податкові стимули у країнах Азії і Океанії, [188]

Країна	Податкові канікули/ Звільнення від оподаткування	Зменшення податкової ставки	Інвестиційні скидки/ Податковий кредит	Зменшення звільнення від податків/ ПДВ	Зменшення податків на дивіденди і відсотки	Вираховування оцінених витрат
Австралія		+	+	+	+	+
Китай	+	+	+	+	+	
Кіпр	+	+	+	+		
Гонг Конг, Китай	+	+			+	+
Індія	+	+	+		+	+
Індонезія	+			+		
Ізраїль	+	+	+		+	+
Ліван	+			+		
Малайзія	+	+	+		+	+
Пакистан	+		+	+		
Філіппіни	+		+	+	+	+
Саудівська Аравія	+			+		
Сінгапур	+	+	+		+	+
Тайвань (Китай)	+		+		+	
Таїланд	+			+	+	+
Туреччина	+		+	+		
В'єтнам	+	+		+		

Як видно із таблиці 2.24, найбільше податкових стимулів щодо залучення іноземних інвестицій застосовують Китай, Австралія, Філіппіни. На відміну від країн Європи та Латинської Америки, тут вже частіше використовують зменшення податків на дивіденди і відсотки та вирахування оцінених витрат.

Вивчення досвіду цих країн є важливим для України, оскільки вони стали лідерами щодо залучення іноземних інвестицій, маючи несприятливе для інвесторів політичне і економічне минуле.

Особливу роль серед цих країн відіграє Китай, якого можна віднести до нових лідерів серед країн з найбільшими темпами та обсягами залучення іноземних інвестицій (табл. 2.25).

Таблиця 2.25

## Прямі іноземні інвестиції в Китай у 2002р.

	Кількість контрактів			Вартість контрактів			Вартість виконаних контрактів		
		% зміна	% від загального	\$ млрд.	% зміна	% від загального	\$ млрд.	% зміна	% від загального
<b>ПШ, всього</b>	<b>34171</b>	<b>30.70</b>	<b>100.0</b>	<b>82.77</b>	<b>19.60</b>	<b>100.0</b>	<b>52.74</b>	<b>12.50</b>	<b>100.0</b>
Акціонерні спільні підприємства	10380	16.72	30.4	18.50	5.50	22.4	14.99	-4.74	28.4
Договірні спільні підприємства	1595	0.38	4.7	6.22	-25.09	7.5	5.06	-18.59	9.6
Повністю іноземні підприємства	22173	41.74	64.9	57.26	33.15	69.2	31.73	32.89	60.2
Акціонерні товариства	19	72.73	0.1	0.74	126.11	0.9	0.70	32.11	1.3
Спільне дослідження ресурсів	4	33.33	0.0	0.06	189.47	0.1	0.27	-46.81	0.5

Джерело: CEIC, Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation, China

Як видно із табл. 2.25, у вартісному виразі у 2002р. зріс обсяг залучення іноземних інвестицій передбачених контрактами на 19,6% у порівнянні з попереднім роком. Найбільшу частку серед усіх контрактів складають іноземні інвестиції у повністю іноземні підприємства – понад 64%, найменшу частку – інвестиції у спільне дослідження ресурсів. Протягом 2002р. укладено договори на інвестування з 34171 компанією. В розрахунку на одного жителя обсяг залучених інвестицій становить понад 30 дол.США.

Прямі іноземні інвестиції складають біля чотирьох відсотків ВВП Китаю і біля восьми відсотків капіталовкладень в основні засоби (володіння постійного, незмінного характеру, що включають нерухомість, дороги й інфраструктуру).

Такі успіхи у сфері залучення іноземних інвестицій стали можливими завдяки використанню податкових стимулів. Так, підприємствам з 100%-ними іноземними інвестиціями і спільними підприємствами, незалежно від того, де вони знаходяться, надаються дворічні податкові канікули по податку на прибуток (загальнонаціональна ставка – 33%, з деякими регіональними розходженнями) починаючи з першого року одержання підприємством прибутку, і надалі протягом наступних трьох років застосовується пільгова 50%-на ставка зазначеного податку. Крім того, сприяють надходженню капіталу й спеціально створені інвестиційні зони.

Інвестиційні зони в Китаї є важливим механізмом як для іноземних інвесторів, де вони одержують пільгові умови для ведення певних видів бізнесу, так і для самої країни, яка таким чином стимулює надходження іноземних інвестицій (табл. 2.26).

Таблиця 2.26

## Основні характеристики інвестиційних зон Китаю

Вид інвестиційної зони	Розміщення	Загальна характеристика	Податкові пільги
„Спеціальні економічні зони” (СЕЗ)	Обмежені декількома містами на півдні: Шеньчжень, Сямень, Шаньтоу і Чжухай, острів Хайнань	По економічних питаннях самостійно приймають власне законодавство	Знижена ставка податку на прибуток підприємств – 15% від прибутку, у той час як загальнонаціональна ставка цього податку складає 33%
„Відкриті міста”	Всі провінційні центри і міста в прикордонних районах	Мають велику кількість „суб-зон”	Податкові пільги, як у СЕЗ
„Зони розвитку економіки і техніки”	Розташовані практично у всіх основних містах північної частини країни, а також у більш дрібних прибережних районах.	Мають право приймати власні правила з питань регулювання бізнесу, і націлені на розвиток інтенсивних технологій. Місцеві органи влади мають право самостійно схвалювати проекти вартістю до 30 мільйонів доларів США.	Податкові пільги у відношенні інвестицій з терміном капіталовкладень, що перевищують 10 років, складаються в застосуванні 15-ти процентної ставки податку на прибуток, а для проектів, з терміном дії менш 10 років – у розмірі 24-х процентної ставки даного податку.

Продовження таблиці 2.26

<b>„Зони розвитку високих технологій”</b>	Даним зонам, розташованим у «Відкритих містах», дозволено надавати податкові пільги іноземним інвесторам, що спеціалізуються в сфері високих технологій.	Надання пільг входить у компетенцію Міністерства Науки і Техніки, а не місцевої влади	Податкові пільги подібні наданим у СЕЗ
<b>Вільні торговельні зони</b>	15 зон, розташовані вздовж східного морського узбережжя	Основна діяльність зон пов'язана зі складуванням і експортом вантажів	Звільнення від експортного і імпортного мита
<b>Приватні інвестиційні зони</b>	Зони зазвичай тісно примикають до „Зон розвитку економіки і техніки” у якості ”суб-зон”	Вони є спільними китайсько-іноземними проектами з наданими в оренду великими земельними ділянками	Податкові пільги подібні наданим у СЕЗ
<b>Вільні торговельні зони</b>	Знаходяться близько до морських портів	Мають можливість оформлення всіх імпортно-експортних формальностей на місці	Товари, ввезені в Китай з території Вільних торговельних зон, обкладаються митом і ПДВ (17%). Однак якщо клієнтом є підприємство з іноземними інвестиціями, воно може вимагати повернення сплаченого ним мита

Примітка: складено автором на основі даних [http://www.chinawindow.ru/ru/?/ru/articles/invest\\_zone](http://www.chinawindow.ru/ru/?/ru/articles/invest_zone), [85]

Як видно із таблиці 2.26, більшість інвестиційних зон пропонують податкові пільги, що являють собою комбінацію того, що надається підприємствам з іноземними інвестиціями, що знаходиться в будь-якому місці Китаю, з додатковими місцевими пільгами. „Вільні торговельні зони”, „Зони розвитку економіки і техніки” і „Зони розвитку високих технологій” звичайно мають ставку податку на прибуток підприємств у розмірі 15%, вони можуть пропонувати звільнення від платежів за користування землею, а деякі зони, особливо розташовані в західних регіонах Китаю, надають податкові канікули на термін, що перевищує звичайний п'ятирічний стандарт. Деякі зони стягують

податок на прибуток по ставці 10%, якщо підприємство з іноземними інвестиціями експортує більше 70% своєї продукції.

Інвестиційні зони є важливим інструментом інвестування бізнесу в Китаї, тому дане питання доцільно ґрунтовно вивчати. Різні види інвестиційних зон виступають як стимули для іноземних інвесторів, так і як свого роду барометрами того, як Китай розуміє пріоритети розвитку своєї економіки на місцевому рівні, і, таким чином, виявляє визначену гнучкість, що неможлива в інших місцях. Незважаючи на розмови про реструктуризацію деяких податкових пільг у зв'язку з вступом Китаю у СОТ, інвестиційні зони залишаться, і надалі будуть грати життєво важливу роль у розвитку китайської економіки. Зокрема деякі райони внутрішнього, північного і західного Китаю вже зараз починають пропонувати привабливі довгострокові пільги для інвестицій за допомогою відкриття нових інвестиційних зон.

Підсумовуючи функціонування китайського механізму стимулювання залучення іноземних інвестицій, виділимо його позитивні сторони:

- він є дійсно ефективним, оскільки реально призводить до притоку значних капіталів;
- податкові пільги направлені на те, щоб сприяти рівномірному залученню інвестицій у всі регіони країни (для Центрального та Західного регіонів пропонуються вигідніші пільги);
- податковий механізм стимулює розвиток пріоритетних, наперед визначених урядом галузей виробництва.

Дуже корисним є вивчення досвіду залучення іноземних інвестицій в економіку В'єтнаму. Швидке економічне зростання в країні обумовлене реалізацією економічної реформи „Дой-мой” („Оновлення”), яка розпочалася у 1986р. Одним з пунктів цієї програми є лібералізація зовнішньої торгівлі та залучення іноземних інвестицій у національну економіку. Виконання цього пункту програми виявилось досить успішним: на початок 2001р. обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку В'єтнаму перевищив 38 млрд. дол. В значній мірі цей позитивний результат було отримано завдяки сприятливій податковій

системі, яка має досить диференційований режим стосовно підприємств з іноземними інвестиціями в залежності від пріоритетності для країни того чи іншого об'єкта інвестування.

Згідно Закону про іноземні інвестиції, підприємства з іноземним капіталом повинні сплачувати наступні податки: податок з прибутку, податок на додану вартість, податок з прибутку, який переводиться за кордон.

Зупинимося детальніше на кожному з них. Існує чотири ставки податку на додану вартість: 0, 5, 10 і 20%. Для експортних товарів застосовується нульова ставка. 5% - застосовується до пріоритетних галузей, 10% - до більшості товарів, а 20% - у сфері торгівлі золотом, коштовним камінням та ін.

Величина корпоративного податку на прибуток коливається в діапазоні 10-25% в залежності від категорії проектів. Розмір податку з прибутку встановлює Міністерство планування та інвестицій з огляду на категорію, до якої належить проект. Звичайна норма податку – 25% . Більш пільгові норми (20, 15 або 10%) можуть застосовуватися для проектів, які містяться у списку особливо заохочуваних інвестицій чи проектів інвестицій у районах заохочуваних інвестицій, на весь час реалізації проекту (табл. 2.27).

Таблиця 2.27

Режим податку на прибуток щодо підприємств з іноземним капіталом у В'єтнамі, [58, с.74]

Ставка податку (%)	Умови діяльності *		
	Обсяг експорту	Галузі	Решта умов
20	не менш як 50% продукції	вирощування, переробка сільськогосподарських, лісових чи морських продуктів	- створення не менше ніж 500 робочих місць; ефективна розробка і переробка природних ресурсів у В'єтнамі; використання у великій кількості сировини та інших матеріалів, наявних у В'єтнамі; виробництво товарів з високим процентом інтерналізації

## Продовження таблиці 2.27

15	не менш як 80% продукції	металургія, основна хімія, машинобудування, нафтохімія, виробництво електронних деталей та деталей для автомобілів і мотоциклів; будівництво та комерціалізація об'єктів інфраструктури; вирощування багаторічних технічних культур	- інвестиції в районах, де наявні важкі природні та соціально-економічні умови; передання без компенсації майна підприємства в'єтнамській державі після закінчення строку його діяльності; проекти, які відповідають двом з критеріїв, що застосовуються для норми податку 20%
10		будівництво інфраструктури в районах, де наявні важкі природні, економічні чи соціальні умови; інвестиції в гірських, глибинних і віддалених районах; лісонасадження	проекти у переліку проектів, інвестиції в які заохочуються особливо

Примітка: \* Застосовується до проектів, які відповідають одному з цих критеріїв.

Як видно із таблиці 2.27, податкові пільги спрямовані з одного боку на стимулювання експорту, а з іншого – на розвиток певних галузей промисловості і депресивних районів В'єтнаму.

У країні стимулюється реінвестування іноземного капіталу. Сплачений податок з частини реінвестованого прибутку повертається при виконанні таких умов: новозареєстровані інвестиції мають бути реалізовані протягом не менш як трьох років; реінвестування повинно бути реалізоване у сфері, де інвестиції заохочуються державою; внесення вкладів у статутний фонд має бути завершено у строки, передбачені в дозволі на інвестиції. При цьому податок з реінвестованого прибутку повертається в таких розмірах: 100% - для проектів, оподатковуваних у розмірі 10%; 75% - для проектів, оподатковуваних у розмірі 15%; 50% - для проектів, оподатковуваних у розмірі 20% [58, с.73].



Для того, щоб обмежити вплив капіталу з країни прибуток, що переводиться за кордон, обкладається податком: від 5% до 10%, в залежності від пайової участі іноземної сторони у статутному фонді [42, с.116].

Ще одним напрямком стимулювання залученні іноземних інвестицій є створення Вільних економічних зон. У країні їх створення розпочалося у 1991 р. Так, на кінець 1999 р. Міністерством інвестицій та планування В'єтнаму зареєстровано 2790 інвестиційних проектів з загальним обсягом капіталу в 35,9 млрд. дол., а вже на початок 2002 р. ця сума досягла 44 млрд. дол.

Незважаючи на певні успіхи досягнуті В'єтнамом у сфері стимулювання залучення іноземних інвестицій, його інвестиційний клімат все ще не є оптимальним. Однак, позитивним є розроблена диференційована система податкових стимулів залучення іноземних інвестицій, котра спрямована на вирішення пріоритетних для країни структурних проблем розвитку. Тому вивчення цього досвіду є досить корисним, оскільки Україні варто суттєво вдосконалити свій інвестиційний режим.

Таким чином, у світовій економічній системі для стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій широко застосовуються податкові стимули. Вивчення досвіду країн, які добилися значних успіхів у цій галузі може сприяти формуванню ефективної системи стимулювання ПІІ в Україні.

## **Висновки до розділу 2**

Оцінюючи використання фінансово-кредитного інструментарію стимулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та за кордоном можна зробити наступні висновки:

1. Формування оптимальної структури експорту та імпорту, залучення іноземних інвестицій є першочерговими завданнями України на сьогоднішньому етапі розвитку. Проте у цій сфері існує ряд недоліків:

- український експорт характеризується значною часткою продукції сировинної спрямованості та низьким рівнем доданої вартості, що робить економіку країни досить вразливою до зовнішніх шоків, зміни цінової кон'юнктури;

- структура українського імпорту відображає високу залежність економіки країни від зовнішніх джерел постачання енергоносіїв, в той же час не визначено пріоритетності товарів стратегічного імпорту;

- обсяги залучених прямих іноземних інвестицій є недостатніми для фінансування структурної перебудови економіки України, та й СЕЗ та ТПП не є джерелом їх надходження.

2. Неефективно застосовуються фінансово-кредитні інструменти при стимулюванні зовнішньоекономічної діяльності в Україні:

- проблеми з відшкодування ПДВ експортерам фактично перетворюють його на податок на експорт і обмежують ресурси підприємств;

- відсутність механізму кредитування експорту на пільгових умовах фактично стримує його ріст;

- незастосування державного страхування експортних кредитів від комерційних і політичних ризиків ускладнює можливість одержання кредитів та збільшує ризиковість проведення зовнішньоторгових операцій;

- необґрунтовані податкові пільги для імпортерів та відсутність механізму диференційованого підходу до встановлення ввізних митних тарифів та ставок податків не забезпечують оптимальності структури українського імпорту;

- відмова від пільг для спільних підприємств з іноземними інвестиціями була передчасною.

3. На основі аналізу зарубіжного досвіду стимулювання ЗЕД встановлено:

- ефективним інструментом стимулювання експорту є державна підтримка національного експорту через офіційні експортні кредитні агентства (ЕКА). Основною метою їхньої діяльності є надання страхової та

фінансової допомоги вітчизняним експортерам з метою забезпечення конкурентоспроможності їхньої продукції та послуг на міжнародних товарних ринках та підтримки інвестицій за кордон;

- встановлено посилення зв'язку між кредитуванням і страхуванням експорту, Це пов'язано з тим, що надання кредиту експортеру передбачає, як правило, наявність в нього полісу експортного страхування;

- важливим елементом діяльності ЕКА є надання середньо- та довготермінових кредитів іноземним покупцям вітчизняного експорту; одержувачами цих кредитних ресурсів в основному є країни, що розвиваються і країни з перехідною економікою;

- існує позитивний стимулюючий вплив державного кредитування та страхування експорту на обсяги експорту країни (розраховано методом кореляційного аналізу на прикладі США, Великої Британії, Франції та Канади);

- прослідковується тенденція до збереження широкого використання податкових стимулів для залучення прямих іноземних інвестицій у більшості країнах світу.

4. Стимулюванню ЗЕД у світовій економічній системі властиві наступні недоліки: обмеженість фінансових ресурсів для пільгового кредитування експорту; у деяких країнах – високі відсоткові ставки по кредитах; висока регламентація цієї сфери міжнародними організаціями та ряд ін.

Основні результати розділу опубліковано у наукових працях автора [6, 42].

## РОЗДІЛ 3

### ВДОСКОНАЛЕННЯ СТИМУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИМ ІНСТРУМЕНТАРИЄМ

#### 3.1. Покращення системи стимулювання експорту

Провівши аналіз основних інструментів, що використовуються в стимулюванні зовнішньоекономічної діяльності в Україні, так і ряді інших країн, та виявивши їх позитивні і негативні сторони, можна перейти до визначення основних напрямів їх вдосконалення.

Відповідно до наявних інструментів вдосконалення буде проводитися у таких напрямках:

- 1) стимулювання експорту за рахунок:
  - вирішення проблем з відшкодуванням ПДВ;
  - кредитування;
  - страхування ризиків;
- 2) стимулювання імпорту податковими важелями ;
- 3) стимулювання залучення ПІІ шляхом створення ефективної системи використання податкових стимулів.

Розглянемо ці напрями детальніше. Отже, одним з основних напрямів стимулювання ЗЕД є заохочення експорту. Перед тим як розкрити суть інструментів впливу на нього, слід визначити критерії вибору схеми стимулювання експорту.

До зазначених критеріїв, на наш погляд, можна віднести:

- вибір стратегічного напрямку політики експорту (державне регулювання, ринкові сили, ринкові сили в сполученні зі спеціальними заходами для стимулювання експорту) на основі загальної макроекономічної політики, що проводиться країною;
- встановлення внутрішніх обмежень на шляху розвитку експорту;
- виявлення зовнішніх бар'єрів для експорту;

- визначення секторів економіки, найбільш перспективних з точки зору експорту;
- визначення можливостей для стимулювання експорту в цілому, а також окремих його способів;
- порівняння вигод від стимулювання експорту в перспективі з витратами, пов'язаними з подібним стимулюванням (у ряді випадків у країні просто немає засобів для проведення політики експортного стимулювання);
- визначення країн, товарів, регіонів по відношенню до яких можуть використовуватися конкретні схеми стимулювання експорту;
- визначення конкретних інструментів стимулювання.

Дані критерії стимулювання експорту обумовлюють його зовнішні фактори (по відношенню до змісту стимулювання як внутрішньої її субстанції), напрями, обмеження та можливості.

Для визначення макроекономічного змісту стимулювання експорту доцільно у взаємозв'язку з викладеними вище критеріями розробити його принципи. До числа останніх можна віднести:

1) Доступ експортерів до імпорту за світовими цінами.

Політика стимулювання експорту погано узгоджується із захистом від імпорту вітчизняного ринку. Тому у випадку наявності великих обмежень або високих тарифів при імпорті потрібно, за звичай, створення особливих умов для експортерів, для забезпечення їхнього доступу до імпорту за світовими цінами (типу спеціальних експортних зон, вилучень з тарифів і т.д.). В іншому випадку, підприємства втратять свої експортні переваги. Оптимальним, однак, є поєднання лібералізації зовнішньої торгівлі і залучення ПІІ та проведення агресивної експортної політики. На практиці таке сполучення забезпечити досить важко, але можливо, як показує досвід деяких нових індустріальних країнах.

2) Наявність належних джерел фінансування стимулювання експорту. Джерела, способи і ступінь їхнього поєднання при цьому залежать від можливостей держави, вибору донорів, на які вона спирається. Так, держава

може профінансувати стимулювання експорту на шкоду іншим галузям і виробництвам, націлених на внутрішній ринок. Або вона може використовувати для цих цілей бюджетні засоби в сполученні із широкою мобілізацією приватних джерел фінансування. Нарешті, з метою стимулювання експорту можливим є використання зовнішніх джерел фінансування: позик, допомоги, кредитів і т.д.

3) Допомога держави в проникненні на зовнішні ринки. Цей принцип був властивий при здійсненні політики стимулювання експорту, навіть у тих випадках, коли держава усувалася від рішення експортних проблем, залишаючи їх на розсуд ринку. Але й у цьому випадку успіх експорту забезпечувався створенням сприятливого інвестиційного клімату для національних і закордонних інвесторів і виробників, експортерів, що було однією з найважливіших економічних завдань держави.

4) Гнучкість політики стимулювання експорту. Багато країн неодноразово змінювали заходи по стимулюванні експорту в процесі його розвитку, відкидаючи невдалі і розширюючи застосування вдалих засобів. У цьому плані дуже цікавий досвід Аргентини, політика якої була досить гнучкою, але при цьому не обмежувалася тільки макроекономічними заходами стимулювання експорту або проведенням політики сприяння розвитку експортові, але і здійснювала широке коло заходів щодо розвитку ефективності і конкурентноздатності національної продукції.

Викладені критерії і принципи стимулювання експорту дозволяють розробити конкретні напрями вдосконалення запропонованих фінансово-кредитних інструментів.

Одним із засобів стимулювання експорту є відшкодування ПДВ підприємствам-експортерам. Проте, як зазначалося у попередньому розділі, в Україні склалася важка ситуація у цій сфері: через значну заборгованість держави із відшкодування ПДВ, цей податок перестав виконувати стимулюючу функцію. Можливими шляхами виходу із цієї ситуації могли б бути:

- взаємозалік зобов'язань із повернення ПДВ за рахунок податкових зобов'язань платника ПДВ;
- списання і реструктуризація боргу уряду з відшкодування ПДВ пропорційно до списання і реструктуризації боргу платників податків перед бюджетом;
- виплата заборгованості за рахунок коштів державного бюджету.

Деякі економісти вносять пропозиції взагалі відмінити ПДВ і замінити його податком на продаж або податком з обороту. На нашу думку, такі дії є передчасними. Як показує світова практика, ПДВ є одним з найефективніших видів податків. Тому для ефективного його функціонування в Україні необхідне налагоджування його прозорого адміністрування.

Що стосується наступного інструменту стимулювання експорту – кредитування, то для підвищення дієвості його стимулюючої ролі доцільно вирішити такий блок питань:

- 1) визначення пріоритетів стимулювання;
- 2) обґрунтування вибору організації чи створення нової структури, яка б займалася кредитуванням експорту;
- 3) формування фінансових джерел для кредитування та їх розподіл з врахуванням пріоритетності;
- 4) визначення видів кредитування, застосовуваних для кредитування експорту;
- 5) обґрунтування ефективності стимулювання кредитування експорту.

Далі розглянемо окремо кожне з названих напрямів стимулювання експорту. Пріоритети стимулювання експорту полягають у встановленні важливості (ранжуванні) стимулювання експорту товарів. Ця проблема є важливою насамперед з тієї точки зору, що кредитні ресурси в певній мірі є обмеженими. Найбільш доцільне їх використання вимагає визначення груп товарів, експорт яких є найефективнішим як для підприємств-експортерів, так і для держави загалом. Інтерес першої групи полягає в наступному:

- зростання обсягу прибутку;

- збільшення розмірів продажу товарів;
- підвищення ефективності діяльності підприємства, в тому числі і експортної.

Ефективність зростання експорту для держави виступає переважно в таких аспектах:

- покращення наповнюваності дохідної частини бюджету;
- збільшення кількості робочих місць;
- підвищення добробуту як безпосередньо зайнятих у виробництві експортних товарів, так і працівників бюджетної сфери.

Оскільки кредитні ресурси є обмеженими, виникає необхідність встановлювати пріоритетність експортних проектів, котрі передбачається кредитувати. На нашу думку, слід проводити ранжування, враховуючи наступні критерії:

1) Ступінь технологічної завершеності товарів:

- готовий виріб;
- напівфабрикат;
- сировина.

2) Насиченість внутрішнього ринку (перевищення можливого виробництва над внутрішнім споживанням):

- надлишок товару;
- рівновага попиту і пропозиції.;
- дефіцит товару.

3) Фінансовий стан підприємства-експортера, якому необхідні кредитні кошти:

- підприємство з середніми прибутками.;
- збиткове підприємство.;
- високо прибуткове підприємство.

4) Важливість підприємства-експортера для свого регіону:

- стратегічне підприємство;
- середньої важливості.



## 5) Пріоритетність товарних груп:

- машини та устаткування;
- промислові вироби;
- вироби з чорних та кольорових металів.;
- продовольчі товари;
- продукція легкої промисловості.

Ми пропонуємо кожному критерію присвоювати певну оцінку у бальному виразі – від 0 до 10. Для ухвалення рішення кредитною установою стосовно виділення кредитних ресурсів доцільно використовувати матрицю, подану у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

## Вибір експортних товарів для кредитування

№ п/п	Товари	Товар 1	Товар 2	Товар 3 і т.д.
1	<b>Критерії</b> <b>Ступінь технологічної завершеності товарів:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ готовий виріб – 10-7 балів;</li> <li>▪ напівфабрикат – 6-3 балів;</li> <li>▪ сировина – 2-0 балів.</li> </ul>	КБ	КБ	КБ
2	<b>Насиченість внутрішнього ринку:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ надлишок товару – 10-7 балів;</li> <li>▪ рівновага попиту і пропозиції – 6-3 балів;</li> <li>▪ дефіцит товару – 2-0 балів.</li> </ul>	КБ	КБ	КБ
3	<b>Фінансовий стан підприємства-експортера, якому необхідні кредитні кошти:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ високо прибуткове п-во – 5-0 балів.</li> <li>▪ підприємство з середніми прибутками – 10-6 балів.;</li> <li>низькорентабельне чи збиткове п-во – 10 - 6 балів.</li> </ul>	КБ	КБ	КБ
4	<b>Важливість підприємства-експортера для даного регіону:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ стратегічне підприємство – 10-7 балів;</li> <li>▪ середньої важливості – 6-3 балів;</li> <li>▪ рядове п-во – 2-0 балів</li> </ul>	КБ	КБ	КБ

Продовження таблиці 3.1

5	<b>Пріоритетність товарних груп:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ чорні і кольорові метали та вироби з них – 10-9 балів;</li> <li>▪ машини та устаткування – 8-7 балів;</li> <li>▪ промислові вироби – 6-5 балів;</li> <li>▪ продовольчі товари – 4-3 балів;</li> <li>▪ продукція легкої промисловості – 2 балів;</li> <li>▪ інші товари – 1- 0 балів.</li> </ul>	КБ	КБ	КБ
	<b>Сума балів</b>	КБ	КБ	КБ
	<b>Ранги пріоритетності товарів для кредитування</b>			

Примітка: КБ – конкретна кількість балів

Визначивши пріоритети стимулювання експорту, перейдемо до обґрунтування вибору організації чи установи, яка б займалася кредитуванням експорту. На наш погляд, ці функції необхідно покласти на АТ "Державний експортно-імпортний банк України". Дана пропозиція обумовлюється наступними чинниками:

- першопочатково метою створення "Державного експортно-імпортного банку України" було сприяння здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств, а лише згодом банк набув ознак типового приватного (за характером здійснюваних функцій);
- банк володіє висококваліфікованими управлінськими кадрами, що є значною перевагою в порівнянні зі створенням нової структури для цілей кредитування експорту;
- широка мережа регіональних представництв Укресімбанку, яка дозволяє запроваджувати кредитування експорту зразу на всій території України.

Для реалізації програми стимулювання експорту за рахунок кредитування ми пропонуємо створити окремий відділ в Ексімбанку з відповідними підрозділами у регіонах. Останні будуть безпосередньо опрацювати документацію підприємств-експортерів та подавати заявки на кредити в головний відділ, і саме там буде прийматися рішення стосовно надання

пільгового (стимулюючого) кредиту чи відмови. Така процедура буде застосовуватися лише у перші роки діяльності даної програми, оскільки першопочаткові кошти для кредитування експорту будуть недостатніми.

Обґрунтувавши вибір установи, що буде здійснювати стимулювання експорту кредитуванням, зосередимо увагу на формуванні фінансових джерел для цих цілей та їх розподілу.

Одним з варіантів вирішення цієї проблеми стало б створення спеціального фонду, куди б спрямовувалися митні надходження. Це б дало можливість в повній мірі забезпечити потребу в кредитних ресурсах для стимулювання експортних виробників (у 2003р. митні платежі у бюджет склали 3,3 млрд.грн.). При цьому частину коштів цього фонду можна було б використовувати для страхування експортних кредитів. Зменшення надходжень в бюджет від митних платежів будуть компенсовані зростанням експорту.

Оскільки процес створення відповідного фонду є складним і потребує зміни багатьох законодавчих і нормативних актів, а експортери вже мають потребу у кредитних ресурсах, то на перших етапах фінансування програми кредитування експорту „Державним експортно-імпортним банком України” можна здійснювати за рахунок бюджетних коштів з законодавчим закріпленням сум в Державному бюджеті на кожен рік а також за рахунок коштів банку.

Виділенні кошти для стимулювання експорту за рахунок кредитування необхідно ефективно розподіляти з врахуванням пріоритетності, принципи якої викладені вище, та видів кредитування. Ми пропонуємо надавати експортерам такі види кредитів для стимулювання експорту:

- 1) коротко-, середньо- та довгострокові кредити українським експортерам продукції;
- 2) кредити українським виробникам на стадії виробничого циклу для забезпечення виробництва продукції згідно з укладеними зовнішньоторговими контрактами.

У перспективі, за умови наявності відповідних коштів, можна запровадити надання кредитів іноземним покупцям українських товарів.

Задля стимулювання експортерів в одержанні кредитів, відсоткові ставки слід встановити нижчими від комерційних банків.

З точки зору ризикованості, а також наявності кредитних ресурсів для стимулювання експорту, та враховуючи досвід в цих питаннях інших країн, які знаходяться в аналогічній ситуації як Україна, доцільно обмежити максимальну суму кредиту розміром 100 тис. дол.США. Її необхідно застосовувати лише до великих підприємств з значними обсягами експорту.

Для вирішення питання ефективності стимулювання кредитування експорту необхідно враховувати, що воно повинно бути вигідним для трьох сторін цього процесу: підприємства-експортера, кредитора та держави:

1) для підприємства-експортера ефект розраховуватиметься так:

$$E_{ек} = (C_z - C_v) \times OE - P_n, \quad (3.1)$$

де  $E_{ек}$  – ефект від експорту;  $C_z$  – зовнішня ціна;  $C_v$  – внутрішня ціна,  $OE$  – обсяг експорту,  $P_n$  – плата за користування кредитом, наданим для стимулювання експорту.

2) для кредитора стимулювання експорту у цей спосіб є вигідним, оскільки залучаються додаткові ресурси з державного бюджету, також поступає сплата відсотків за користування кредитом;

3) для держави ефект полягає у збільшенні надходжень у бюджет у вигляді додаткового податку на прибуток, одержаного від зростання економіки і покращення стану платіжного балансу.

Надання кредитів завжди пов'язане з ризиком, як комерційним так і політичним. Для його мінімізації необхідно створення в країні системи страхування експортерів від кредитних ризиків, яка є наступним напрямом покращення стимулювання експорту. Така необхідність обґрунтована тим, що українські банки вже сьогодні мають надлишкові кредитні ресурси, які не надаються вітчизняним підприємствам через відсутність державної системи страхування політичних та довгострокових комерційних ризиків. Саме страхування кредитів є однією з передумов ефективного стимулювання

експорту, оскільки полегшить доступ підприємств до різного роду кредитів: наявність страхового поліса, що покриває експортну торгівлю, сприятиме видачі кредиту банком, оскільки захищає як експортера, так і банк.

Страхування експортних кредитів повинно ґрунтуватися на таких принципах:

1) воно не повинно мати на меті отримання прибутку, оскільки він буде очікуватися в кінцевій ланці, тобто у підприємства-експортера;

2) страхування повинно захищати експортерів від втрат, пов'язаних з комерційними та політичними ризиками – це створить сприятливі умови для їх діяльності;

3) в першу чергу необхідно страхувати кредити під експорт продукції з високим ступенем переробки та готових виробів;

4) страхування повинно відповідати міжнародних правилам і нормам.

Для запровадження системи страхування експортних кредитів пропонується створити Українське агентство страхування експорту. Можливі різні варіанти його створення. Дане агентство може бути:

- підрозділом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції;
- установою без статутного фонду;
- акціонерним товариством зі статутним фондом, контрольний пакет акцій якого належав би державі.

Кожен з цих варіантів має свої переваги і недоліки. Перевагою першого варіанту є те, що його реалізація буде здійснюватися з мінімумом додаткових ресурсів, оскільки створюється в рамках діючого Міністерства шляхом проведення реорганізації. Це забезпечить економію затрат на залучення трудових ресурсів, оскільки управлінський персонал буде складатися з працівників Міністерства, які мають практичний досвід реалізації політики ефективного стимулювання експорту. Недоліком такого утворення є те, що важко буде залучати кошти приватних підприємств чи організацій, оскільки у

них низький рівень довіри до державних установ. Крім того перешопочатково тут не ставиться за мету одержання прибутку.

Принципи функціонування установ без статутних фондів передбачають, що за рахунок страхових премій формуються резервні фонди для покриття страхових відшкодувань, кошти для кредитування надаються з бюджету, а статутний фонд заміняє державна гарантія зобов'язань установи. Хоча така система застосовується у ряді країн світу, вважаємо, що для України вона є неприйнятною, оскільки як і попередня, унеможливує залучення приватних інвесторів.

Акціонерне товариство є установою зі статутним фондом. Його перевагою є те, що у статутний фонд можна залучати кошти приватних інвесторів, залишаючи контрольний пакет акцій державі. Недоліки полягають у тому, що необхідно створювати абсолютно нову структуру, а це вимагає значних коштів і унеможливує використання вже існуючих управлінських ланок.

Проаналізувавши можливі варіанти створення організаційної структури, яка б займалася страхуванням експортних кредитів, дійшли висновку, що Українське агентство страхування експорту необхідно створити у формі акціонерного товариства, контрольний пакет акцій якого належав би державі. Змішана форма власності буде більше стимулювати установу ефективно працювати. А поєднання в одній установі функцій кредитування і страхування експорту дозволить ефективно перерозподіляти кошти: суми від сплачених страхових премій можна буде частково використовувати на кредитування.

Початковий статутний фонд Агентства, на нашу думку, повинен скласти в еквіваленті не менше 15 млн.дол.США. Такого висновку ми дійшли, проаналізувавши світову практику. Так, у Словенії розміри першопочаткового установчого капіталу національного страхувальника експортних кредитів становив 36 млн.дол.США, у Польщі та Угорщині – по 13 млн.дол.США, у Чехії – 14,5 млн.дол.США, а у Бразилії – 1,5 млрд.дол.США [3]. При неможливості виділення такої суми, необхідно врахувати, що створення національного страховика передбачає розмір його мінімального статутного

фонду відповідно до Закону України „Про страхування” у еквіваленті 1 млн. євро.

У зв'язку з цим в разі необхідності в державному бюджеті на кожен рік окремим рядком слід було би закладати кошти на фінансування цієї установи. Розрахунок необхідної суми проведемо з врахуванням міжнародного досвіду. Так, у країнах ОЕСР страхування експортних кредитів покриває в середньому до 3% обсягів щорічного експорту. За 2001-2004рр в Україні середній щорічний обсяг експорту склав 21,6 млрд.дол.США. В цей же час, перевага у страхуванні експорту надаватиметься експортерам високотехнологічної продукції та готовою продукції. Тому обраховуємо середній щорічний експорт машин та устаткування, транспортних засобів, приладів та промислових виробів (на основі додатку В, табл.В.1). Він становитиме 3804,7 млн.дол.США. Враховуючи необхідну межу страхування у 3% (виходячи з досвіду країн ОЕСР), необхідна сума фінансування цієї діяльності складатиме 114,1 млн.дол.США. або біля 605 млн.грн. Зазначену суму необхідно закласти в державному бюджеті України.

Щоб страхування експортних кредитів було ефективним, необхідно визначити:

- види ризиків, які будуть страхуватися;
- можливі втрати агентства від ризику;
- механізм страхування.

Для всестороннього захисту експортерів пропонуємо запровадити страхування як від комерційних так і некомерційних ризиків.

Можливі втрати агентства будуть компенсуватися з державного бюджету, що зробить його одним з найнадійніших страховиків країни.

До функцій згаданого Агентства можна віднести:

1) страхування експортних кредитів, наданих банками-кредиторами українським експортерам, від комерційних та некомерційних ризиків для забезпечення відшкодування у разі невиконання українськими експортерами зобов'язань за кредитами, наданими їм для забезпечення постачання товарів

відповідно до умов зовнішньоекономічного договору (контракту) або на стадії виробничого циклу для забезпечення виробництва продукції за зовнішньоекономічним договором (контрактом);

2) страхування українських експортерів від комерційних та некомерційних ризиків для забезпечення відшкодування у разі невиконання іноземним покупцем зобов'язань за зовнішньоекономічним договором (контрактом), за яким не передбачено стовідсоткової попередньої оплати;

3) страхування експортних кредитів від комерційних та некомерційних ризиків для забезпечення відшкодування у разі невиконання іноземним покупцем зобов'язань за кредитами (кредитними лініями), наданими йому під зобов'язання закупівлі ним товарів українських експортерів;

4) надання гарантійних зобов'язань у відношенні кредитних ресурсів, необхідних для забезпечення оборотними коштами експортоорієнтованих галузей. Пропонуємо наступну градацію гарантій: 50 % від вартості — при виробництві експортної продукції, що не має аналогів; 40 % — при виробництві й експорті продукції обробної промисловості.

Пропонуємо страхувати як короткострокові, так і середньо- і довгострокові кредити. Для кожного з цих видів повинен бути розроблений окремий механізм. Так, при страхуванні короткострокових кредитів предметом страхування повинні бути майбутні експортні платежі, які виникають у зв'язку з поставками товарів із терміном кредитної оплати до 2 років. Втрата платежів може бути пов'язана з юридично встановленою неплатоспроможністю боржника, банкрутством чи довгою затримкою платежу (торговий ризик), а також з політичним ризиком, тобто, рішенням країни боржника, яка перешкоджає виконанню контракту, обнародуванням загального платіжного мораторію та ін.

Страхові премії у цьому випадку слід встановлювати в індивідуальному порядку, в залежності від суми кредиту, терміну, країни експорту та галузі виробництва підприємства-експортера.



Від створення Українського агентства страхування експорту підприємства отримують такі переваги:

- здатність пропонувати сприятливіші умови оплати для клієнтів;
- можливість вільнішого доступу до ринку оборотного капіталу;
- зменшення потреби кредитного забезпечення з боку інших банківських установ;
- захист від ризику фінансових втрат.

В результаті запровадження механізмів страхової та фінансової підтримки експортерів очікується:

- збільшення обсягів експорту, особливо капіталомісткої продукції з високою доданою вартістю;
- стимулювання українськими комерційними банками довгострокового передекспортного кредитування продукції з високою доданою вартістю за рахунок часткової компенсації вартості кредитних ресурсів з боку держави;
- розширення можливостей вітчизняних підприємств щодо участі у міжнародних тендерах та отримання переваг над конкурентами завдяки створенню рівних стартових умов при більш низькій собівартості української продукції;
- підвищення конкурентоспроможності української продукції та послуг за рахунок можливості продажу товарів з відстрочкою платежу із забезпеченням з боку Агенства захисту від політичних і комерційних ризиків;
- стимулювання залучення інвестицій у експортоорієнтоване виробництво в Україні, в тому числі створення спільних підприємств з іноземними фірмами для реалізації продукції на ринках третіх країн.

За рахунок реалізації цих пропозицій очікується збільшення щорічних обсягів експорту українських товарів в середньому на 500-600 млн.дол.США щорічно саме завдяки:

- страхуванню експортних операцій вітчизняних підприємств і банківських кредитів, що створить можливості освоєння нових ринків та забезпечить перед експортне кредитування виробників;

- стимулюванню виробництва і збуту експортної продукції завдяки здешевленню кредитних ресурсів;
- збільшенню доходів українських виробників;
- ширшій участі у міжнародних тендерах.

Внаслідок таких зрушень мають відбутися макроекономічні зміни, пов'язані з покращенням структури платіжного балансу, поліпшенням інвестиційного клімату та суттєвого підвищення кредитного рейтингу України.

Оскільки Україна в найближчому майбутньому має намір вступити в СОТ, виникає необхідність перевірки відповідності вищевикладених пропозицій нормам і принципам цієї організації.

Найбільше обмежень СОТ торкаються стимулювання експорту країн шляхом субсидіювання. Субсидією вважають фінансове сприяння, що надається Урядом або будь-яким іншим державним органом, коли уряд відмовляється від доходів, що йому належать, або не стягує їх [114]. Вона не повинна бути адресною, тобто доступ до субсидії не повинен обмежуватися лише колом певних підприємств. У наших пропозиціях така вимога виконуються, оскільки підприємства-експортери можуть одержувати пільгу автоматично, на підставі чітких, об'єктивних критеріїв її визначення.

Стосовно кредитування експорту та страхування експортних кредитів теж існує ряд обмежень. Забороняється надання урядами (чи спеціальними установами, під керівництвом держави) експортних кредитів за ставками, нижчими фактичних, які б повинні сплачувати експортери при зверненні на міжнародний ринок капіталів за одержанням кредиту із тим же терміном погашення та валютою. Проте, якщо країна є стороною Міжнародної угоди по офіційним експортним кредитам або у практиці застосовує положення про відсоткові ставки цієї угоди, практика експортного кредитування не буде розглядатися як експортна субсидія, заборонена СОТ. На даний час Україна не підписала вище зазначеної Угоди, але викладені пропозиції їй не суперечать, оскільки передбачають дозволена межу зниження відсоткової ставки за кредитами. Крім цього, заборони стосовно субсидіювання не торкаються країн,

які є в процесі переходу від планово-централізованої до ринкової економіки та ряду країн, що розвиваються. За певних умов, Україна могла б бути зарахована до останніх.

### **3.2. Вдосконалення системи стимулювання імпорту**

Наступним напрямком стимулювання зовнішньоекономічної діяльності є стимулювання імпорту. Воно повинно здійснюватися у відповідності з національними інтересами України, та ефективна організація стимулювання імпорту повинна ґрунтуватися на певних принципах. Вони визначають доцільність і напрями цього стимулювання.

Основними такими принципами є: забезпечення зростання внутрішнього виробництва в країні: у першу чергу завдяки стимулюванню ввезення критичного імпорту та засобів виробництва; відповідність економічним інтересам України та критеріям зовнішньоекономічної безпеки; спрямованість на розвиток експортоорієнтованих виробництв; дотримання принципу економічної доцільності при виборі товарів, що підлягають стимулюванню: вони повинні бути новими для ринку країни, і такими, які зовсім не виготовляються вітчизняними підприємствами або в недостатній кількості; врахування рівня насиченості ринку товаром за рахунок національних виробників.

Відповідно до визначених принципів стимулювання імпорту доцільно здійснювати в таких напрямках:

- а) визначення переліку груп товарів, які треба імпортувати в першу чергу;
- б) вибір застосовуваних податкових стимулів.

Необхідно досить ретельно підходити до вибору імпортованих товарів, які підлягають стимулюванню.

На наш погляд слід стимулювати імпорт лише стратегічних товарів. До них можна віднести:

1) критичний імпорт – найважливіша група стратегічного імпорту, яка включає товари необхідні для збалансованого функціонування економіки, і нестача яких може привести країну до економічної кризи. Для України – це відсутні або наявні в недостатній кількості матеріало-сировинні і паливно-сировинні ресурси на внутрішньому ринку, а також ресурси та засоби, необхідні для експортного виробництва: сира нафта, каучук, природний газ, ін.

2) інвестиційний імпорт включає високотехнологічні товари, деякі види машин, обладнання, механізми, ряд транспортних засобів та комплектуючих до них, наприклад, запасні частини до зернозбиральних комбайнів, та ін., виробництво яких є обмеженим чи взагалі відсутнім;

3) соціально значимий імпорт – це життєво необхідні товари, від яких наряду залежить благополуччя населення: наприклад, деякі продукти харчування, медикаменти, медичні прилади та устаткування, вакцини для людей та ветеринарні вакцини, та ін., виробництво яких є обмеженим чи взагалі відсутнім;

4) імпорт для забезпечення експортного виробництва: товари, яким немає аналогів в країні або які виготовляються в недостатній кількості, необхідні для збільшення експортного потенціалу країни [44, С.533-534].

На даний момент необхідним є вироблення чіткого механізму визначення товарів, які можна віднести до стратегічного імпорту. Ми пропонуємо наступну його класифікацію, подану у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Класифікація товарів стратегічного імпорту та важелі для їх стимулювання

Група товарів стратегічного імпорту	Код товару згідно з ТН ЗЕД	Опис товару	Важелі стимулювання імпорту
Критичний імпорт	2709 00900	Нафта сира	Зменшення ставки ПДВ в залежності від насиченості внутрішнього ринку товару
	2711 21000	Газ природний	
	2712 90390	Вазелін, парафін, озокерит, воск лігнітний чи торф'яний	
	3811 21000	Присадки до масел із вмістом нафти або нафтопродуктів, отриманих із бітумінозних мінералів	

Продовження таблиці 3.2

	4001 22000	Каучук натуральний, технічно спеціалізований (TCNR)	
	4002 19000	Каучук бутадієн-стирольний (SBR)	
	4002 20000	Каучук бутадієновий (BR)	
	4703 21000	Целюлоза деревна, натронна або сульфатна	
	7102 31000	Алмази непромислові	
	8401 40900	Частини ядерних реакторів	
	8405 10000	Газогенератори чи парогенератори з очисними установками та без них	
Інвестиційний імпорт	8421 21900	Обладнання для фільтрування або очищення рідин і газів	Зменшення ставки ПДВ в залежності від насиченості внутрішнього ринку товару
	8433 90000	Запасні частини до зернозбиральних комбайнів	
	8479 89800	Машини та механічні пристрої спеціального призначення	
	8607 99900	Запасні частини до рухомого складу	
		Високотехнологічні товари – імпорт технологій	
Соціально-значимий імпорт	3002 20000	Вакцини для людей	Зменшення ставки ПДВ в залежності від насиченості внутрішнього ринку товару
	3002 39000	Вакцини ветеринарні	
		Перелік медикаментів, визначених Кабінетом міністрів	
Імпорт для забезпечення експортного виробництва		Засоби виробництва, які використовуватимуться для виготовлення експортної продукції	Зменшення ставки ПДВ в залежності від насиченості внутрішнього ринку товару.  Звільнення від сплати ввізного мита
		Деталі та комплектуючі для виробництва експортної продукції	

Як видно із табл. 3.2, основними важелями є зменшення ставки ПДВ в залежності від насиченості внутрішнього ринку товару. Щоб подати цю залежність, перш за все потрібно визначити рівень насиченості внутрішнього ринку даним товаром. Пропонуємо такий розрахунок:

$$N_i = \frac{P_i}{D_i} * 100, \quad (3.2)$$

де  $N_i$  – насиченість ринку певного товару у відсотках,  $P_i$  – пропозиція і-того товару вітчизняними виробниками на внутрішньому ринку,  $D_i$  – величина місткості внутрішнього ринку і-го товару.

Дане рівняння можна розглядати за трьох умов:

а) коли  $P_i = D_i$ , тобто попит і пропозиція на товар зрівноважені, немає необхідності стимулювати його імпорт;

б) якщо  $P_i > D_i$ , то виникає надлишок товару на ринку і його необхідно експортувати;

с) якщо  $P_i < D_i$ , то існує дефіцит товару на ринку і потрібно стимулювати його імпорт.

Отже, необхідність в стимулюванні імпорту виникає за третьої умови.

Стимулювання імпорту, як вже зазначалося, здійснюється за рахунок зменшення ставки ПДВ та мита. Практична реалізація зменшення ПДВ може бути різною (рис. 3.1).

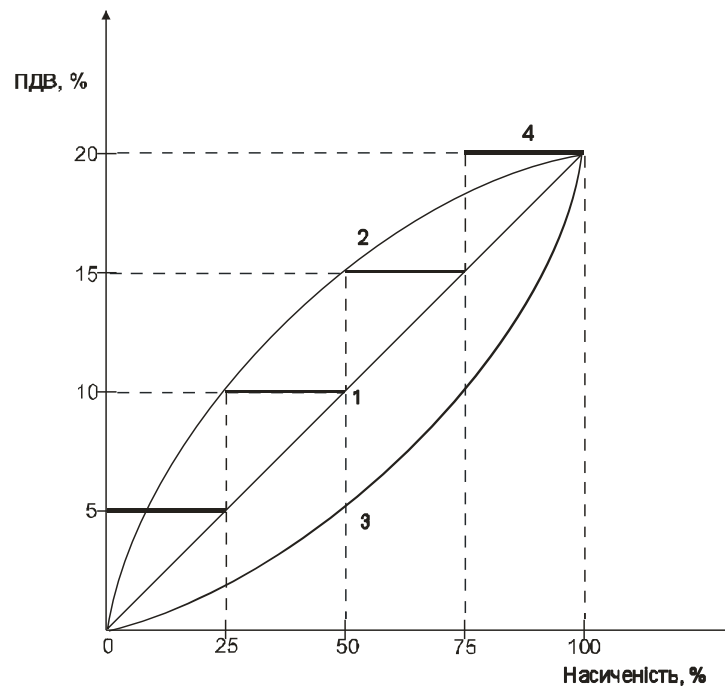


Рис. 3.1. Можливі варіанти залежності ставки ПДВ від насиченості вітчизняного ринку товарами стратегічного імпорту

Як видно із рис. 3.1, можливі декілька варіантів залежності ставки ПДВ від насиченості ринку. Перший варіант – лінійна залежність, відображена формулою  $y = 0,2x$ . Тобто, коли товар є новим для ринку і взагалі не випускається, пропонується повне звільнення від сплати ПДВ, при насиченості ринку у 25% ставка ПДВ складатиме 5%, при 50% насиченості – 10%, при 75% – 15% , а при повному насиченні ринку – 20%. Другий варіант – квадратична залежність  $y = 0,273 + 0,415x - 0,0021822x^2$  має менший стимулюючий вплив, оскільки при однакових показниках насиченості ринку, ставки ПДВ є вищими, ніж при застосуванні першого варіанту. Третій варіант залежності, поданої за допомогою формули  $y = -0,273 - 0,015x + 0,0022x^2$ , найбільш стимулюючий, оскільки більшому рівню насиченості ринку відповідає нижча ставка ПДВ ніж у двох попередніх варіантах, і при цьому зростання відбувається за прогресивною шкалою.

Вибір для застосування цих можливих варіантів залежить не лише від насиченості ринку, але й від стратегічного значення товару. Для особливо значимих товарів зниження ставок ПДВ має здійснюватися більш прогресивно.

Зважаючи сьгоднішні економічні реалії в Україні вважаємо, що другий і третій варіанти буде важко використовувати у практичній діяльності. Тому доцільно використовувати прямолінійну залежність, тобто перший варіант, але частково модифікований, з огляду на практичну доцільність (рис. 3.1, ламана 4).

Отже, залежність ставки ПДВ від насиченості ринку подамо у вигляді таблиці 3.3:

Таблиця 3.3

## Визначення ставки ПДВ на товари стратегічного імпорту

Насиченість ринку товаром стратегічного імпорту, %	Ставка ПДВ на товар стратегічного імпорту, %
0	0
1 -25	5
26-50	10
51-75	15
76-100	20

Важливою складовою стратегічного імпорту є інвестиційний, оскільки в його склад входять високотехнологічні товари, при стимулюванні ввезення яких потрібно зважати на ряд аспектів. Останнім часом в Україну нерідко імпортують морально застарілі засоби та системи інформатизації. Тому для захисту економічних інтересів України необхідно:

- прискорити прийняття і введення в дію Закону "Про здійснення контролю на ринку товарів, робіт та послуг", що сприятиме зниженню ймовірності надходження в країну технологій, які не відповідають державним інтересам, що є застарілі або дублюють вітчизняні розробки, передбачають використання тільки закордонних матеріалів та обслуговування;

- розробити і прийняти Закон "Про імпорт технологій та іноземні технологічні інвестиції", який визначав би: порядок адміністративного контролю за укладанням і умовами договорів про імпорт технологій та іноземні технологічні інвестиції; здійснення моніторингу реалізації схвалених угод та їх валютної окупності; порядок стимулювання імпорту технологій та іноземного технологічного інвестування в пріоритетні галузі економіки;

Загалом, вся система стимулювання імпорту повинна забезпечувати належне функціонування економіки країни, зростання внутрішнього виробництва та експорту товарів.

Крім цього, ще одним механізмом стимулювання імпорту є здійснення товарної інтервенції на ринок. Тобто, товарна інтервенція – це стимулювання ввезення імпортованих товарів на територію країни з метою збалансування попиту і пропозиції на товар на внутрішньому ринку. Крім того, здійснюючи товарну інтервенцію, уряд може переслідувати ще й такі цілі:

- насичення внутрішнього ринку певним товаром;
- зниження ціни на товар;
- посилення конкуренції між вітчизняними та закордонними виробниками та ін.



Інструментами реалізації товарної інтервенції є зниження ставок мита та скасування ПДВ на товари, імпорт яких стимулюється. Необхідною умовою здійснення товарної інтервенції є обмеженість у часі.

Слід також відмітити, що дана стратегія може мати і негативні наслідки. Так, імовірним є збитковість підприємств-виробників товару, який імпортується з метою товарної інтервенції. Крім того, посилюється вплив державного регулювання на економіку, що при зростаючій лібералізації, не можна назвати позитивним явищем.

Таким чином, стимулювання імпорту є важливим елементом стимулювання ЗЕД, необхідним як для насичення внутрішнього ринку країни певним товаром, так і для збалансування попиту і пропозиції на цей товар; і для цінової стабілізації.

В умовах посилення інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків, поглиблення глобалізаційних процесів, посилення ролі міжнародних організацій важливим є узгодження розглянутих вище механізмів стимулювання імпорту та експорту з:

- нормами і принципами Світової організації торгівлі, оскільки Україна поставила за мету найближчим часом вступити в цю організацію;
- вимогами інтеграційного об'єднання, вступ в яке проголосить країна – тобто, кожне інтеграційне об'єднання має окремі вимоги до країн-претендентів на вступ щодо стимулювання експортно-імпоротної діяльності;
- нормами інтеграційного законодавства – країні необхідно приводити у відповідність власне законодавство нормам об'єднання;
- особливостями національної економіки – потрібно враховувати наявність депресивних регіонів; сектори економіки, які потребують першочергового стимулювання експортно-імпоротної діяльності і т.д.

Викладені пропозиції по вдосконаленню стимулювання імпорту не підпадають під регламентацію СОТ, тобто повністю не суперечать її правилам.

Ще одним фактором, необхідним при розробці пропозицій, є врахування можливої участі України в інтеграційних угрупованнях, зокрема в ЄС.

Інтеграція України до ЄС передбачає реформування системи оподаткування у відповідності з європейськими стандартами. Умови європейської інтеграції визначають для України в сфері оподаткування необхідність адаптації та гармонізації вітчизняної системи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності до норм інтеграційного законодавства ЄС.

Оскільки митний кодекс ЄС передбачає створення і функціонування Митного союзу, то як наслідок, відбудеться скасування мита при експортно-імпортних операціях між Україною і державами-членами ЄС та заборона на введення інших обов'язкових платежів, що заміняють мито.

Враховуючи ці фактори, наші пропозиції стосовно податкових пільг та звільнення від сплати мита будуть неактуальними лише для членів ЄС.

Реалізація викладених пропозицій вимагає розробки заходів, які торкаються концептуального, нормативно-правового і оперативного забезпечення. Виникає необхідність прийняття концепцій стимулювання експортно-імпортової діяльності та дотримання зовнішньоекономічної безпеки країни; гармонізацію умов державного кредитування та страхування експорту з правилами СОТ та Бернського союзу; гармонізацію Митного тарифу України з Митним тарифом Європейського союзу; прийняття цілого ряду Законів та постанов щодо зовнішньоекономічної діяльності та ряду відомчих документів. На основі вищевикладених умов побудовано рис. 3.2, тобто схему формування оптимальної системи стимулювання експортно-імпортової діяльності.

Отже, практична реалізація вищевикладених пропозицій щодо вдосконалення стимулювання експортно-імпортової діяльності дозволить суттєво збільшити експорт вітчизняних товарів, допоможе регулювати притік імпорту в країну і стимулювати стратегічний імпорт, покращить інвестиційний клімат в країні.



Рис.3.2. Схема формування оптимальної системи стимулювання експортно-імпоротної діяльності

### 3.3. Стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій

Важливим об'єктом стимулювання зовнішньоекономічної діяльності є залучення прямих іноземних інвестицій. Проаналізувавши сьогоденний стан справ у цій сфері, дійшли до висновку, що система залучення ПІІ в плані стимулювання потребує значного вдосконалення, для реалізації якого необхідно вирішити ряд питань:

- 1) обґрунтування необхідності застосування податкових стимулів для залучення ПІІ;
- 2) вибір суб'єктів підприємницької діяльності, по відношенню до яких застосовуватимуться стимули;
- 3) визначення видів податкових стимулів та їх розмірів;
- 4) розробка механізму надання податкових пільг та обґрунтування необхідності їх націленості на певні суб'єкти чи галузі.

Розглянемо кожне з зазначених питань окремо.

На сьогоднішній момент в Україні відсутні податкові стимули для іноземних інвесторів. На нашу думку, за умов браку надходження іноземних інвестицій рішення про відміну податкових пільг було передчасним і невиправданим. У світовій економічній системі існує тенденція до посилення конкурентної боротьби країн за іноземні інвестиції, одним з інструментів якої є податкові стимули. Україна на теперішній час цю боротьбу програє. Тому для збільшення надходжень ПІІ необхідно повернути практику надання податкових стимулів для іноземних інвесторів. Вважаємо, що пільги (стимули) необхідно надавати спільним підприємствам з іноземними інвестиціями та підприємствам з 100% іноземною участю.

З огляду на зарубіжний досвід та враховуючи стан іноземного інвестування, пропонуємо застосовувати в Україні такі види податкових стимулів, як податкові канікули, зменшення податкової ставки, звільнення від сплати ряду податків, в т. ч. і ПДВ.

У минулому в Україні податкові пільги надавалися всім спільним підприємствам в однаковій мірі. Це призвело до ряду зловживань, втрат надходжень до державного бюджету і зробило дану політику неефективною. Тому доцільно було б запровадити диференційовану систему податкових стимулів, яка б враховувала розмір внеску іноземного учасника в статутний фонд СП, суму інвестиції, галузь промисловості підприємства та регіон країни. Частку іноземного учасника у статутному фонді необхідно враховувати з декількох причин. По-перше, при однаковому пільговому оподаткуванні всіх СП існує дискримінація підприємств, в яких частка іноземного інвестора значна: за таких умов однакові пільги як для підприємства з 1% внеском іноземного інвестора, так і з 99%. По-друге, такий принцип оподаткування не виконує стимулюючої функції і не враховує засад зовнішньоекономічної безпеки країни. З іншого боку, не визначена мінімальна сума іноземної інвестиції може привезти до зловживань у цій сфері: створення фіктивних підприємств, відмивання коштів і т.д. Враховуючи вищевикладене пропонуємо наступний режим оподаткування спільних підприємств з іноземними інвестиціями, поданий у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Запропонований режим оподаткування спільних підприємств з іноземними інвестиціями

<b>Відсоток зменшення ставки податку на прибуток* (від рівня оподаткування національних підприємств), %</b>	<b>Внесок іноземного учасника у статутний фонд СП, %</b>	<b>Сума інвестиції, тис. дол. США</b>
15	51-80	>500
10	31-50	>300
	81-100	>400
5	11-30	>100

\* - пільгова ставка податку на прибуток визначається шляхом віднімання відсотку зменшення ставки від розміру податку для національних виробників

Як видно із табл. 3.4, зменшення ставки оподаткування залежатиме насамперед від двох факторів. Коли внесок іноземного учасника у статутний фонд складатиме від 51 до 80%, а розмір інвестиції більший 500 тис дол. США – пропонується зменшення податку на прибуток на 15%. Такий вибір обумовлений тим, що саме за цих умов інвестор володіє контрольним пакетом акцій, а сума інвестицій є достатньою, щоб запобігти створенню фіктивних підприємств для відмивання коштів. Найбільшою ставка податку на прибуток для СП буде тоді, коли іноземна частка у статутному фонді складатиме 11-30%. А при частці 0-10% вважаємо за недоцільне надавати податкові пільги, оскільки інвестиції є незначними, а бюджет країни втрачає значно більше.

Особливий механізм необхідно виробити при наданні податкових канікул для СП. Вони повинні надаватися виробничим СП з іноземною інвестицією не менше 2 млн.дол.США на термін до 2 років.

Уникнути непродуманої податкової політики пов'язаної з оподаткуванням спільних підприємств з іноземним капіталом і в той же час посилити податкове адміністрування можна за допомогою побудови економіко-математичних моделей, які дозволяють науково обґрунтувати податкову політику і дають можливість зробити прогноз суми інвестицій на майбутнє.

Серед широкого класу моделей [35], в роботі ми пропонуємо застосувати економетричну модель залежності суми інвестицій від різних факторів, які її визначають.

На основі проведених досліджень ми рекомендуємо в роботі наступний алгоритм побудови моделі:

- відбір результативної ознаки та пояснюючих ознак, що входять в модель;
- збір необхідних вхідних даних;
- вибір гіпотези про вид залежності результативної ознаки від пояснюючих ознак;
- розрахунок параметрів моделі;

- аналіз отриманих результатів і надання рекомендацій щодо покращення інвестиційного клімату країни.

Розглянемо кожен крок запропонованого логарифму побудови моделі більш детально.

При виборі результативної ознаки для оцінки суми інвестицій на перший погляд такою ознакою є обсяг залучених прямих іноземних інвестицій (ПІІ). В той же час даний показник не відображає реальної ефективності інвестицій, тому що не враховує розміри країни, ступінь розвитку економіки. Тому пропонуємо в якості результативного показника використовувати частку ПІІ в ВВП ( $Y$ ).

Аналіз наукових джерел з проблеми іноземного інвестування а також вивчення економічної практики країн з перехідною економікою показав, що результативна ознака залежить від великої кількості пояснюючих ознак: рівня оподаткування, складності податкової системи, інфляції, економічного зростання в країні, політичної стабільності, незмінності законодавства та ні.

В роботі пропонується включати найбільш суттєві пояснюючі ознаки, які дають можливість дати науково обґрунтовані рекомендації щодо покращення інвестиційного клімату в країні і необґрунтовано не ускладнюють моделі. На основі проведених досліджень ми пропонуємо включити наступні пояснюючі ознаки:

- кількість різних податкових ставок ( $K$ );
- інтегрований показник рівня ризикованості країни ( $R$ );
- ставка податку на прибуток ( $T$ );
- логарифм рівня інфляції ( $\ln(I)$ ).

Збір необхідних даних проведено на основі вивчення статистичних матеріалів Світового Банку, ОЕСР, ЄБРР. Об'єктами дослідження стали 24 країни з перехідною економікою, дані щодо яких згруповані у додатку Ж. Аналізуються показники з 1993р. по 1998р. Вибір даного періоду обумовлений

тим, що в цей час відбувалися структурні зміни в економіках та спостерігався найбільший темп притікоку ПІІ в країни.

Вибір гіпотези про вид залежності результативної ознаки від пояснюючих ознак є наступним кроком побудови моделі. Проведені в роботі дослідження дають нам підстави висунути гіпотезу про лінійність моделі залежності результативної ознаки від пояснюючих. Тому наша модель матиме наступний вид:

$$Y_i = \alpha + \beta K_i + \gamma_1 R_i + \gamma_2 T_i + \sigma \ln(I)_i + \varepsilon, \quad (i = 1, 2, \dots, n) \quad (3.3)$$

де  $\alpha$  – вільний член моделі;

$\beta$  – кутовий коефіцієнт біля пояснюючої ознаки ( $K$ );

$\gamma_1$  – кутовий коефіцієнт біля пояснюючої ознаки ( $R$ );

$\gamma_2$  – кутовий коефіцієнт біля пояснюючої ознаки ( $T$ );

$\sigma$  – кутовий коефіцієнт біля пояснюючої ознаки ( $\ln(I)$ );

$\varepsilon$  – стохастичне збурення (випадкова величина), яке викликається пояснюючими ознаками, що не включені в модель, а також можливими похибками при зборі статистичних даних;

$n$  – обсяг вибірки.

Розрахунок параметрів моделі найдоцільніше проводити з використанням матрично-векторного представлення вхідних даних, оскільки воно дає можливість уникнути громіздкості систем рівнянь, а також розробити власний алгоритм розрахунку на персональних комп'ютерах. Тому розрахунок параметрів моделі здійснено за наступною формулою [36]:

$$\hat{\beta} = (\mathbf{X}'\mathbf{X})^{-1} \mathbf{X}'\mathbf{Y}, \quad (3.4)$$

де:  $\hat{\beta} = \begin{pmatrix} \alpha \\ \beta \\ \lambda_1 \\ \gamma_2 \\ \sigma \end{pmatrix}$  – вектор параметрів моделі;



$$\mathbf{X} = \begin{pmatrix} 1 & K_1 & R_1 & T_1 & \ln(I)_1 \\ 1 & K_2 & R_2 & T_2 & \ln(I)_2 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 1 & K_i & R_i & T_i & \ln(I)_i \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 1 & K_{24} & R_{24} & T_{24} & \ln(I)_{24} \end{pmatrix} \quad - \quad \text{матриця пояснюючих ознак}$$

розмірністю  $(4 \times 24)$  доповнена колонкою одиниць;

$\mathbf{X}'$  – транспонована матриця пояснюючих ознак;

$$\mathbf{Y} = \begin{pmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ \dots \\ Y_i \\ \dots \\ Y_{24} \end{pmatrix} \quad - \quad \text{вектор результативної ознаки.}$$

На основі даного алгоритму нами складена програма розрахунку параметрів моделі в програмному середовищі EXCEL. З допомогою цієї програми проведено розрахунок параметрів семи моделей (перші шість моделей за період 1993-1998рр., сьома – за середніми даними по цьому періоді. Дані розрахунку на прикладі визначення результатів за середніми значеннями за період приведені в додатку 3.

Для аналізу одержаних результатів знайдені оцінки зведені у табл. 3.5.

Таблиця 3.5

#### Одержані результати дослідження

Параметри моделі	Роки						Середні значення за 6 років
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
$\alpha$	0,8817	6,0506	5,3984	6,2029	7,2207	8,6243	7,7979
$\beta$	-0,3607	0,1371	0,2346	-0,3216	-0,4159	-0,2621	-0,0744
$\gamma_1$	-0,0011	-1,0418	-4,3325	-1,4806	-0,5997	-1,3471	-2,1738
$\gamma_2$	-0,0092	-0,0586	0,0025	-0,1290	-0,1545	-0,1278	-0,1156
$\sigma$	0,3331	-0,4216	-0,1248	0,5112	0,4817	0,0339	-0,0203

На основі даних таблиці приведемо моделі залежності результативної ознаки від пояснюючих ознак, які будуть мати наступний вид:

$$1993\text{р.} - \hat{Y} = 0,8817 - 0,3607K - 0,0011R - 0,0092T + 0,3331\ln(I);$$

$$1994\text{р.} - \hat{Y} = 6,0506 + 0,1371K - 1,0418R - 0,0586T - 0,4216\ln(I);$$

$$1995\text{р.} - \hat{Y} = 5,3984 + 0,2346K - 4,3325R + 0,0025T - 0,1248\ln(I);$$

$$1996\text{р.} - \hat{Y} = 6,2029 - 0,3216K - 1,4806R - 0,1290T + 0,5112\ln(I);$$

$$1997\text{р.} - \hat{Y} = 7,2207 - 0,4159K - 0,5997R - 0,1545T + 0,4817\ln(I);$$

$$1998\text{р.} - \hat{Y} = 8,6243 - 0,2621K - 1,3471R - 0,1278T + 0,03339\ln(I);$$

середнє значення за шість років –

$$\hat{Y} = 7,7979 - 0,0744K - 2,1738R - 0,1156T - 0,0203\ln(I).$$

Одержані результати проаналізуємо надамо рекомендацій щодо покращення інвестиційного клімату країни.

На першому етапі аналізу досліджували ізольований вплив кожної пояснюючої ознаки на результативну ознаку. Цей вплив визначали шляхом взяття частинної похідної результативної ознаки по кожній з пояснюючих ознак. В побудованих моделях є чотири пояснюючих ознаки, тому отримаємо чотири частинні похідні.

Ізольований вплив кількості різних податкових ставок:

$$\frac{\partial Y}{\partial K} = \frac{\partial(\alpha + \beta K + \gamma_1 R + \gamma_2 T + \sigma \ln(I))}{\partial K} = \beta. \quad (3.5)$$

Ізольований вплив інтегрованого показника рівня ризикованості країни:

$$\frac{\partial Y}{\partial R} = \frac{\partial(\alpha + \beta K + \gamma_1 R + \gamma_2 T + \sigma \ln(I))}{\partial R} = \gamma_1. \quad (3.6)$$

Ізольований вплив ставок податку на прибуток:

$$\frac{\partial Y}{\partial T} = \frac{\partial(\alpha + \beta K + \gamma_1 R + \gamma_2 T + \sigma \ln(I))}{\partial T} = \gamma_2. \quad (3.7)$$

Ізольований вплив логарифму рівня інфляції:

$$\frac{\partial Y}{\partial \ln(I)} = \frac{\partial(\alpha + \beta K + \gamma_1 R + \gamma_2 T + \sigma \ln(I))}{\partial \ln(I)} = \sigma. \quad (3.8)$$

Числові значення ізольованих впливів пояснюючих ознак на результативну ознаку зведемо у таблицю 3.6.

Таблиця 3.6

## Визначений ізольований вплив пояснюючих ознак

Ізольований вплив пояснюючих ознак	Роки						Середні значення за 6 років
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
кількості різних податкових ставок	-0,3607	0,1371	0,2346	-0,3216	-0,4159	-0,2621	-0,0744
інтегрованого показника рівня ризикованості країни	-0,0011	-1,0418	-4,3325	-1,4806	-0,5997	-1,3471	-2,1738
ставки податку на прибуток	-0,0092	-0,0586	0,0025	-0,1290	-0,1545	-0,1278	-0,1156
логарифму рівня інфляції	0,3331	-0,4216	-0,1248	0,5112	0,4817	0,0339	-0,0203

Узагальнений аналіз одержаних результатів проведений на основі середніх даних за досліджуваний період. Згідно з цим результати табл. 3.6 з економічної точки зору трактуються наступним чином: збільшення (зменшення) кількості різних податкових ставок на одиницю приводить до зменшення (збільшення) частки ПІІ у ВВП на 0,0744 од.; збільшення (зменшення) інтегрованого показника рівня ризикованості країни на одиницю приводить до зменшення (збільшення) частки ПІІ у ВВП на 2,1738 од.; збільшення (зменшення) ставки податку на прибуток на одиницю приводить до зменшення (збільшення) частки ПІІ у ВВП на 0,1156 од.; збільшення (зменшення) логарифму інфляції на одиницю приводить до зменшення (збільшення) частки ПІІ у ВВП на 0,0203 од.

Так як отримані ізольовані впливи пояснюючих ознак на результативну ознаку залежать від того, які абсолютні значення приймають ознаки у вибірці наступним кроком аналізу отриманих результатів є визначення ізольованих впливів у відносних показниках (%).

Ізольований вплив кількості різних податкових ставок ( $IV_1$ ) у відносних одиницях (в %):

$$IV_1 = \frac{\partial Y}{\partial K} \times \frac{K}{Y}. \quad (3.9)$$

Ізольований вплив інтегрованого показника рівня ризикованості країни ( $IV_2$ ) у відносних одиницях (у %):

$$IV_2 = \frac{\partial Y}{\partial R} \times \frac{R}{Y} \quad (3.10)$$

Ізольований вплив ставок податку на прибуток ( $IV_3$ ) у відносних одиницях (у %):

$$IV_3 = \frac{\partial Y}{\partial T} \times \frac{T}{Y}. \quad (3.11)$$

Ізольований вплив логарифму рівня інфляції ( $IV_4$ ) у відносних одиницях (у %):

$$IV_4 = \frac{\partial Y}{\partial \ln(I)} \times \frac{\ln(I)}{Y}. \quad (3.12)$$

Зауважимо, що визначення ізольованих впливів пояснюючих ознак у відсотках доцільно проводити на середніх значеннях результативної і пояснюючих ознак. Результати розрахунків зведемо у табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Визначений ізольований вплив пояснюючих ознак у відносних величинах

Ізольований вплив кількості податкових ставок на частку ПП у ВВП (у %)	Ізольований вплив показника ризику на частку ПП у ВВП (у %)	Ізольований вплив податку на прибуток на частку ПП у ВВП (у %)	Ізольований вплив логарифму інфляції на частку ПП у ВВП (у %)
-0,0628	-0,6807	-1,5258	-0,0339

Результати табл. 3.7 з економічної точки зору трактуються наступним чином: збільшення (зменшення) кількості різних податкових ставок на 1% приводить до зменшення (збільшення) частки ПП у ВВП на 0,0628%; збільшення (зменшення) інтегрованого показника рівня ризикованості країни

на 1% приводить до зменшення (збільшення) частки ПІІ у ВВП на 0,6807%; збільшення (зменшення) ставки податку на прибуток на 1% приводить до зменшення (збільшення) частки ПІІ у ВВП на 1,5258%; збільшення (зменшення) логарифму інфляції на 1% приводить до зменшення (збільшення) частки ПІІ у ВВП 0,0339%.

Отримані результати дають можливість сформулювати важливі висновки:

1) усі враховані в моделі пояснюючі ознаки при їх збільшенні приводять до зменшення частки прямих іноземних інвестицій у валовому національному продукті. Жодна з них, при збільшенні, не покращує інвестиційної привабливості країни;

2) найбільш негативний вплив на інвестиційну привабливість країни має збільшення ставки податку на прибуток. Друге місце займає збільшення інтегрованого показника ризику. Третє – збільшення кількості різних податкових ставок. Останнє – збільшення логарифму рівня інфляції.

Отримані висновки підтверджуються економічною практикою країн з перехідною економікою. При визначенні інтегрованого показника ризику ОЕСР оцінює його на підставі наступних критеріїв: стабільність в державі, соціально-економічні умови, зовнішні та внутрішні конфлікти, корупція, бюрократія, наявність мораторіїв на вивезення капіталів та ін. Таким чином, інтегрований показник ризику на практиці є дійсно визначальним при прийнятті рішень щодо інвестування в країну.

Очевидним є також вплив на частку ПІІ у ВВП ставки податку на прибуток, адже кожен інвестор намагається отримати найбільший прибуток від вкладених інвестицій. Відповідно, чим вища ставка податку на прибуток в країні, тим менший прибуток інвестора.

Збільшення кількості різних податкових ставок характеризує складність податкової системи країни і тому приводить також до зменшення досліджуваного відношення. В той же час цей показник займає третє місце по

цьому впливу, адже збільшення кількості різних податкових ставок не завжди означає збільшення сумарно сплаченого податку.

Останнє місце по впливу на частку ПІ у ВВП логарифму інфляції пояснюється тим, що інфляція в досліджуваний період в була досить високою, але при цьому в країнах проходив процес роздержавлення і іноземним інвесторам було вигідно вкладати кошти в високоприбуткові галузі, т тому числі в видобуток газу і нафти (Узбекистан, Туркменістан, Росія та ін.)

Для наукового підтвердження достовірності одержаних результатів необхідно також оцінити значення стохастичного збурення моделі ( $\varepsilon$ ), адже воно відображає вплив результативних ознак, які не включено в модель, зважаючи на їх несуттєвість, а також помилки при зборі вибірки. При великих значеннях стохастичного збурення ті результативні ознаки, які ми вважали несуттєвими насправді є значущими. Крім того, похибки у вибірці є такими, що не дозволяють вважати модель надійною. Розрахунки стохастичного збурення а також значення, необхідні для визначення коефіцієнту множинної кореляції ( $R$ ) приведені в табл. 3.8.

Таблиця 3.8

## Розрахунок стохастичного збурення

Фактичні значення результативної ознаки із вибірки ( $Y_i$ )	Розрахункові значення результативної ознаки ( $\hat{Y}_i$ )	Значення стохастичного збурення ( $\varepsilon$ )	$(Y_i - \hat{Y}_i)^2$	$\bar{Y}$	$Y - \bar{Y}$	$(Y - \bar{Y})^2$
2,8617	2,0579	0,8037	0,6460	2,2859	0,5758	0,3315
2,1217	2,0401	0,0815	0,0066	2,2859	-0,1642	0,0270
1,5200	1,6920	-0,1720	0,0296	2,2859	-0,7659	0,5866
0,4500	1,6947	-1,2447	1,5492	2,2859	-1,8359	3,3705
1,8317	1,9416	-0,1100	0,0121	2,2859	-0,4542	0,2063
1,2317	2,8222	-1,5905	2,5297	2,2859	-1,0542	1,1114
3,1433	2,4206	0,7228	0,5224	2,2859	0,8574	0,7352
5,0333	3,5644	1,4690	2,1579	2,2859	2,7474	7,5484
1,8117	2,4312	-0,6195	0,3838	2,2859	-0,4742	0,2249
5,1100	3,7121	1,3979	1,9542	2,2859	2,8241	7,9755
3,9350	2,2214	1,7136	2,9365	2,2859	1,6491	2,7195
2,4817	1,5607	0,9209	0,8481	2,2859	0,1958	0,0383
4,5983	3,2995	1,2989	1,6871	2,2859	2,3124	5,3473

Продовження таблиці 3.8

2,7700	3,2121	-0,4421	0,1954	2,2859	0,4841	0,2344
2,2300	1,6938	0,5362	0,2876	2,2859	-0,0559	0,0031
2,8567	2,5135	0,3432	0,1178	2,2859	0,5708	0,3258
1,9817	1,4095	0,5721	0,3273	2,2859	-0,3042	0,0926
0,4883	1,9597	-1,4713	2,1648	2,2859	-1,7976	3,2312
1,2133	2,1833	-0,9699	0,9408	2,2859	-1,0726	1,1504
1,0167	3,6853	-2,6686	7,1215	2,2859	-1,2692	1,6110
1,1783	0,6238	0,5545	0,3075	2,2859	-1,1076	1,2267
3,5000	2,3601	1,1399	1,2993	2,2859	1,2141	1,4740
0,9000	2,0722	-1,1722	1,3741	2,2859	-1,3859	1,9207
0,5967	1,6835	-1,0868	1,1812	2,2859	-1,6892	2,8535

Коефіцієнт множинної кореляції, визначений на основі даних табл. 3.8 дорівнює:  $R = 0,8304$ .

З точки зору економіки отриманий результат свідчить, що на рівні імовірності  $p = 0,8304$  модель адекватно відображає реальну дійсність в інвестиційних процесах.

Приведений аналіз дає достатню інформацію для того, щоб визначити ізольований вплив усіх пояснюючих ознак на інвестиційну привабливість країни, а також науково обґрунтувати прогноз частки ПІІ у ВНП при різних рівнях значень результативних ознак. Приведемо методику розрахунку прогнозу частки ПІІ у ВНП для України на майбутній період.

Насамперед, задамося трьома рівнями прогнозних значень пояснюючих ознак песимістичним, оптимальним і оптимістичним. Зведемо ці значення у табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Рівні прогнозних значень пояснюючих ознак

Рівень значень ознак	Кількість податкових ставок	Інтегрований показник ризику	Податок на прибуток	Логарифм інфляції
Песимістичний	2	1	30	5,9
Реальний	1	0,95	30	5,11
Оптимістичний	0	0,7	25	4,6

На основі моделі:  $\hat{Y} = 7,7979 - 0,0744K - 2,1738R - 0,1156T - 0,0203 \ln(I)$  розраховуємо песимістичний, реальний і оптимістичний прогноз частки ПІІ у ВВП в Україні на майбутній період, підставляючи значення пояснюючих ознак в рівняння.

Отримаємо результати:

$$\hat{Y}_n = 7,7979 - 0,0744 \times 2 - 2,1738 \times 1 - 0,1156 \times 30 - 0,0203 \times 5,9 = 1,88753$$

$$\hat{Y}_p = 7,7979 - 0,0744 \times 1 - 2,1738 \times 0,95 - 0,1156 \times 30 - 0,0203 \times 5,11 = 2,086657$$

$$\hat{Y}_o = 7,7979 - 0,0744 \times 0 - 2,1738 \times 0,7 - 0,1156 \times 25 - 0,0203 \times 4,6 = 3,29286$$

Одержані результати дають змогу на базі розрахованої системи моделей дати наступні рекомендації щодо покращення інвестиційного клімату в країні:

1) необхідно зменшувати кількість податкових ставок, при чому враховувати реальні можливості. На основі даних моделей ми отримали інтервал значень кількості податкових ставок, який забезпечує нормальне значення частки ПІІ у ВВП –  $[0,2]$ ;

2) потребує особливої уваги створення іміджу України, як країни не ризикованої для вкладання інвестицій. Модель дає наступний інтервал інтегрального значення ризику –  $[0,7,1]$ ;

3) варто досліджувати також резерви для зменшення ставок податку на прибуток. Інтервал допустимих значень ставок податку складає  $[25,30]$ ;

4) логарифм інфляції має значно менший вплив на частку ПІІ у ВВП ніж попередні пояснюючі ознаки. Однак, він також є одним із резервів підвищення ефективності інвестицій. На базі моделі пропонується такий інтервал значень –  $[4,6,5,9]$ .

### Висновки до розділу 3

З врахуванням даних аналізу вітчизняного і зарубіжного досвіду стимулювання зовнішньоекономічної діяльності можна запропонувати:



1. Запровадити в країні систему пільгового кредитування експорту через структури „Державного експортно-імпортного банку України” з врахуванням пріоритетності стимулювання певних товарів є необхідною умовою зростання обсягів експорту. При цьому, пільгове кредитування експорту є ефективним для всіх учасників: підприємство-експортер збільшує реалізацію, а значить, і прибуток; для кредитора це є вигідним, оскільки залучаються додаткові ресурси з державного бюджету та поступає сплата відсотків за користування кредитом; для держави ефект полягає у збільшенні надходжень у бюджет у вигляді додаткового податку на прибуток, одержаного від зростання економіки і покращення стану платіжного балансу.

2. Для мінімізації ризиків, як комерційних так і політичних, запровадити в країні систему державного страхування експортних кредитів через створення Українського агентства страхування експорту у формі акціонерного товариства, контрольний пакет акцій якого належав би державі.

В результаті запровадження механізмів страхової та кредитної підтримки експортерів очікується: збільшення обсягів експорту, особливо капіталомісткої продукції з високою доданою вартістю; розширення можливостей вітчизняних підприємств щодо участі у міжнародних тендерах та отримання переваг над конкурентами завдяки створенню рівних стартових умов при більш низькій собівартості української продукції; підвищення конкурентоспроможності української продукції та послуг за рахунок можливості продажу товарів з відстрочкою платежу із забезпеченням з боку Агентства захисту від політичних і комерційних ризиків; стимулювання залучення інвестицій у експортоорієнтоване виробництво в Україні, в тому числі створення спільних підприємств з іноземними фірмами для реалізації продукції на ринках третіх країн.

3. Стимулювати імпорт стратегічних товарів, до яких віднести: критичний імпорт - –відсутні або наявні в недостатній кількості матеріало-сировинні і паливно-сировинні ресурси на внутрішньому ринку, а також ресурси та засоби

та ін.; інвестиційний імпорт - високотехнологічні товари, деякі види машин, обладнання, механізми, ряд транспортних засобів та комплектуючих до них; соціально значимий імпорт – життєво необхідні товари, від яких напряду залежить благополуччя населення; імпорт для забезпечення експортного виробництва.

Основними важелями стимулювання імпорту є зменшення ставки ПДВ в залежності від насиченості внутрішнього ринку товару та звільнення від сплати ввізного мита.

4. Побудована економіко-математична модель дозволяє розрахувати вплив на частку прямих іноземних інвестицій у валовому національному продукті (ВНП) таких факторів, як ставка податку на прибуток, складність податкової системи, показник інфляції та ступінь ризикованості вкладення в країну коштів. Встановлено, що дані фактори при зменшенні їхнього числового значення приводять до збільшення частки ПІІ у ВНП.

Основні результати розділу опубліковано у наукових працях автора [43, 44].

## ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі наведено теоретичне узагальнення концептуальних підходів, наукових гіпотез до проблеми стимулювання зовнішньоекономічної діяльності фінансово-кредитними інструментами та запропоновано нове вирішення науково-практичної задачі формування оптимальної системи стимулювання ЗЕД. Результати проведеного дисертаційного дослідження дозволяють зробити висновки, які характеризуються науковою новизною і мають теоретико-методологічне та науково-практичне значення:

1. Узагальнення теоретичних і практичних підходів до розуміння економічної суті категорії „стимулювання зовнішньоекономічної діяльності” дозволяє трактувати стимулювання ЗЕД як сукупність всіх засобів і методів, які спрямовані на заохочення зовнішньої торгівлі та збільшення зовнішньоторговельного обороту країни, просування вітчизняних товарів на іноземні ринки; на забезпечення вітчизняної промисловості іноземними інвестиційними ресурсами з врахуванням показників економічної безпеки. Воно залежить від таких факторів, як фінансова ситуація в країні та рівень лібералізації ЗЕД.

2. Фінансово-кредитний інструментарій стимулювання ЗЕД включає: податкову політику, кредитування експорту та страхування експортних кредитів. Запропоновано виділяти окремо стимулюючу функцію податків. Вони сприяють збільшенню зовнішньоторгово обороту країни та припливу іноземних інвестицій завдяки зниженню податкового тиску на суб'єктів ЗЕД.

Величина ставки податку на прибуток та наявність податкових стимулів позитивно впливають на рішення підприємства інвестувати в іноземну країну, що підтверджується значною кількістю досліджень та практичними результатами.

3. У сучасних умовах розвитку України першочерговими завданнями є формування оптимальної структури експорту та імпорту, залучення іноземних

інвестицій. Провівши оцінку теперішнього стану цього сектору, дійшли висновку, що: український експорт характеризується значною часткою продукції сировинної спрямованості та низьким рівнем доданої вартості; структура українського імпорту відображає високу залежність економіки країни від зовнішніх джерел постачання енергоносіїв; обсяги залучених прямих іноземних інвестицій є недостатніми для фінансування структурної перебудови економіки України, та й СЕЗ та ТПП не є джерелом їх надходження.

4. Фінансово-кредитний інструментарій стимулювання ЗЕД в Україні використовується неефективно і не в повному обсязі: проблеми з відшкодування ПДВ експортерам фактично перетворюють його на податок на експорт і обмежують ресурси підприємств; відсутність механізму кредитування експорту на пільгових умовах фактично стримує його зростання; незастосування державного страхування експортних кредитів від комерційних і політичних ризиків ускладнює одержання кредитів та збільшує ризиковість проведення зовнішньоторгових операцій; необґрунтовані податкові пільги для імпортерів та відсутність механізму диференційованого підходу до встановлення ввізних митних тарифів та ставок податків не забезпечують оптимальності структури українського імпорту.

5. Проведений аналіз зарубіжної практики стимулювання ЗЕД засвідчив, що ефективним інструментом стимулювання експорту є державна підтримка національного експорту через офіційні експортні кредитні агентства (ЕКА), важливим елементом діяльності яких є надання середньо- та довготермінових кредитів іноземним покупцям вітчизняного експорту та страхування експортних кредитів.

У світовій економічній системі посилюється зв'язок між кредитуванням і страхуванням експорту. Це пов'язано з тим, що надання кредиту експортеру передбачає, як правило, наявність у нього полісу експортного страхування.

Результати проведеного дослідження доводять наявність позитивного стимулюючого впливу державного кредитування експорту та страхування

експортних кредитів на обсяги експорту країни, що дає теоретичне підґрунтя для використання цих інструментів в Україні.

6. В Україні визріла необхідність запровадження системи пільгового кредитування експорту. Пропонується її здійснювати через структури „Державного експортно-імпортного банку України” з врахуванням пріоритетності стимулювання товарів.

Для мінімізації ризиків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності доцільно запровадити в країні систему державного страхування експортних кредитів через створення Українського агентства страхування експорту у формі акціонерного товариства, контрольний пакет акцій якого належав би державі.

7. Стимулювання імпорту варто проводити лише задля розвитку експортоорієнтованого виробництва, забезпечення внутрішньої потреби ринку у певному товарі, стимулювання конкуренції на внутрішньому ринку між іноземними і вітчизняними фірмами та здійснення товарної інтервенції.

Стимулювати необхідно лише імпорт стратегічних товарів, до яких віднесено: критичний імпорт – відсутні або наявні в недостатній кількості матеріало-сировинні і паливно-сировинні ресурси на внутрішньому ринку, а також ресурси й засоби та ін.; інвестиційний імпорт - високотехнологічні товари, деякі види машин, обладнання, механізми, ряд транспортних засобів та комплектуючих до них; соціально значимий імпорт – життєво необхідні товари, від яких напряду залежить благополуччя населення; імпорт для забезпечення експортного виробництва.

Основними важелями стимулювання імпорту є зменшення ставки ПДВ в залежності від насиченості внутрішнього ринку товару та звільнення від сплати ввізного мита.

8. На частку прямих іноземних інвестицій у валовому національному продукті впливають такі фактори, як ставка податку на прибуток, складність податкової системи, показник інфляції та ступінь ризикованості вкладення в

країну коштів та ряд інших. На основі розробленої економіко-математичної моделі розраховано ступінь їхнього впливу на притік ПІ. Встановлено, що зменшення числового значення даних показників призводить до збільшення частки ПІ у ВВП. У зв'язку з цим, запропоновано відновити в Україні практику надання податкових стимулів спільним підприємствам з іноземними інвестиціями. Пільгові ставки податку на прибуток пропонується встановлювати в залежності від відсотку внеску іноземного учасника в статутний фонд та суми інвестиції.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Авер'янова Є., Беланова І., Василенко В., Діброва Н., Єременко І. Зовнішньоекономічна діяльність: Нормативна база, консультації: Метод. посібник / А. Бабак (голов.ред.). — Д. : Баланс-Клуб, 2004. — 143с.
2. Андрущенко В.Л., Ляшенко Ю.І. Економічні позаекономічні аспекти оподаткування // Фінанси України. — 2005.— №1 — С.36-43.
3. Архипов А.П. О страховании предпринимательских рисков предпринимательской деятельности //Финансы. — 2002. - №2. — С. 51-55.
4. Афонцев С. Национальная экономическая безопасность: на пути к теоретическому консенсусу // Международная экономика и международные отношения. — 2002.— №10.— С.30-39.
5. Безкоровайна В.В. Податки в системі фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності // Фінанси України. — 2004.— №12.— С.40-45.
6. Білоус О.С., Колінець Л.Б. Польська система страхування та кредитування експорту // Українсько-польська економічна співпраця: досвід і перспективи. Збірник наукових праць за наук. ред. професора, д.е.н. А.Ліманського і проф.Д.Штефаніча.— Тернопіль-Катовіце, 2004.— С.77-83.
7. Буквин А.В. Економічна безпека країни: теоретичні підходи до аналізу // Вісник КНТЕУ — 2000.—№4. — С.47-50.
8. Бураковський І. Міжнародна торгівля та економічний розвиток країн з перехідною економікою. Теоретико-методологічний аналіз механізму взаємозв'язку. — К., 1998. — 204с.
9. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі — К.: Основи, 1996. — 241с.
10. Буряковский В.В., Кармазин В.Я., Каламбет С.В. Налоги: Учеб пособие.— Днепропетровск: Пороги, 1998. — 615с.
11. Василик О.Д., Павлюк К.В. Фінансова стабілізація як фактор економічного зростання.// Фінанси України. — 1998. — №2. — С.88 — 92

12. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник.– К.:НІОС, 2000. – 411с.
13. Васильева И.П., Котляров Н.Н., Ломакин В.К., Портной А.М., Шитов В.Н. Мировая экономика / В.К. Ломакин (ред.). – М.: Издательский центр «Анкил», 1995. – 258с.
14. Вахтерко Т. Регулювання потоків іноземного капіталу: уроки світової практики // Вісник Національного Банку України. – 2002. –№2. – С.49-54
15. Власюк В.Є. Трансформація фінансово-кредитної системи перехідних економік // Фінанси України – 2005. – №1.– С.4-9.
16. Внешнеэкономическая деятельность: нормативная база / С. Филатов (сост.). — 3. изд., перераб. и доп. — Х. : Издательский дом "Фактор", 2004. — 470с.
17. Гайдучький А.П. Залучення іноземних інвестицій в економіки Китаю (досвід для України)// Актуальні проблеми економіки.– 2003.– №7.– С.14-20.
18. Гайдучький А.П. Мотиваційні чинники міжнародних інвестиційних процесів // Фінанси України. – 2004.–№ 12. – С.50-57.
19. Головач І. Поняття „податок”: історія виникнення та розвитку // Економіка, фінанси, право .- 2002.– С.18-23.
20. Гроші та кредит / М.І.Савлук, К.Г.Зуллас, А.М.Коряк. - К., 1992. – 598с.
21. Дадалко В.А. Налогообложение в системе международных экономических отношений: Учеб.пособие. – Мн.: маркетинг-Менеджмент. – 2000. – 359с.
22. Довгаль О.А. Концептуальні основи зовнішньоекономічної політики // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2002. – Вип. 141.. – С.112-118
23. Економіка України: реалії, перспективи розвитку ринкових відносин. Міжвідомчий науковий збірник / За редакцією А.І.Комарової, С.Б.Бєлікова, А.С.Гальчинського, О.Ю.Кучеренка, С.Б.Гавриша, Б.В.Губського, І.І.Лукінова, О.А.Устенко, В.О.Лейбензона, С.В.Ківалова,



- А.А.Чухно, Ю.П.Соловкова, О.О.Крикуна та ін. Київ, 2000. – Том 20. – 725 с.
24. Экономическая безопасность. Производство, финансы, банки / Под ред. Сенчагова В.К., М: ЗАО "Финстатинформ", 1998. — 622с.
  25. Зазвонова Л. А., Фомин Ф. Ф. Налоги и налогообложение: Учеб. пособие для студ. спец. 7.050106 - Учет и аудит, 7.050104 - Финансы / Европейський ун-т. — К.: Издательство Европейского университета, 2004. — 265с.
  26. Закон України від 3 квітня 1997 року N168/97-ВР “Про податок на додану вартість”// <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
  27. Закон України від 06.02.96 № 30/96-ВР “Про ставки акцизного збору та ввізного мита на тютюнові вироби”//<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
  28. Закон України від 07.05.96 № 178/96-ВР “Про ставки акцизного збору і ввізного мита на спирт етиловий та алкогольні напої”// <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
  29. Закон України від 17.07.97 № 468/97-ВР “Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції”// <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
  30. Закон України від 02.03.2000 № 1521-III “Про тимчасовий порядок оподаткування операцій з виготовлення та продажу нафти сирової та деяких пально-мастильних матеріалів”//<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
  31. Закон України від 19.03.1996 № 93/96-ВР „Про режим іноземного інвестування” // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
  32. Зовнішньоекономічна діяльність та митна справа: Зб. нормат. актів:Станом на 1 січня 2004р. / М. І. Камлик (упоряд.) — К. : Атіка, 2004. — 680с.
  33. Заяц Н.Е. Теория налогов: Учеб./Н.Е.Заяц – Мн.: БГЭУ, 2002. – 280с.

34. Ильин А.В. Налог на добавленную стоимость: Экономическая природа, проблема обоснованности возмещения и механизм ее решения // Финансы. – 2003. – №7. – С.32-37.
35. Іващук О.Т. Економетричні методи та моделі .- Тернопіль: Економічна думка, 2002.- 260с.
36. Іващук О.Т. Методи дослідження операцій в економіці – Тернопіль:ТАНГ, 2003. - 332с.
37. Ігнатович Н.І. Глобалізація світового господарства і деякі проблеми зовнішньоекономічної стратегії України // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка.Економіка. – 2005. – №73. – С.19-21.
38. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег / Ассоциация российских вузов / Н.Н.Любимов (пер.с англ.). – М.:Гелиос АРВ, 1999. – 352с.
39. Киреев А. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. I. Международная микроэкономика: движение факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1998. – 416 с.
40. Клеутин К.М. Система стимулювання експортного виробництва на регіональному рівні // Регіональні перспективи. – 2000. – №5. – С.99-101
41. Колбачев Е.Б., Ткалич Г.И. Финансы и кредит в вопросах й ответах. - Ростов н/Д, 1999. - 189с.
42. Колінець Л.Б. Аналіз зарубіжного досвіду використання податкових важелів стимулювання зовнішньоекономічної діяльності // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія: Економіка. – 2003. – №15. – С.115-118.
43. Колінець Л.Б. Вдосконалення стимулювання експорту: страхові аспекти // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного

- університету імені Володимира Гнатюка. Серія: Економіка. – 2005. – №18. – С.87-90.
44. Колінець Л.Б. Вдосконалення системи стимулювання імпортої діяльності України // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Вип. 202: в 4 т. Том III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – С.532-538.
45. Колінець Л.Б. Деякі аспекти стимулювання зовнішньоекономічної діяльності фінансово-кредитними важелями // Тези доповідей Міжнародної науково-теоретичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених „Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть”, 20.03.2003р.м. Тернопіль: Підручники і посібники. – С.279.
46. Колінець Л.Б. Стимулювання експорту: суть, необхідність та інструменти // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції "Динаміка наукових досліджень – 2004. Том. 36. Зовнішньоекономічна діяльність.-Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. – С.24-26.
47. Колінець Л.Б. Стимулювання зовнішньоекономічної діяльності фінансово-кредитними інструментами // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія: Економіка. – 2004. – №16. – С. 125-129.
48. Кредисов А., Бабенко В. Політика стимулювання експорту та її інструменти // Економіка України. – 2003.– №2.– С. 4–7.
49. Кредитування експорту „Державним експортно-імпортним банком України” // <http://www.eximb.com/ua/service/legal/credit/export.html>.
50. Крисоватий А. І., Десятнюк О. М. Податкова система: Навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / Тернопільська академія народного господарства. — Т. : Карт-бланш, 2004. — 331с.

51. Крисоватий А.І. Теоретичні засади податку як соціально-економічної категорії // Фінанси України. – 2003. – №2. – С.4-10.
52. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку України. – Львів, Вид.центр ЛНУ ім. Франка, 2001. – 608с.
53. Кукса В. ПДВ на „планеті мавп” або як функціонує один із найтонших у світі економічних інструментів у період первинного накопичення капіталу // Дзеркало тижня. – <http://www.zn.kiev.ua/nn/show/515/48026/>.
54. Кулієв Р.А. Проблеми і особливості реалізації іноземних інвестицій в країнах з перехідною економікою // Банківська справа. – 2004. – №2. – С.65-70.
55. Лащак В.В. Стимулювальна роль прямих податків // Фінанси України. – 2005. – №2. – С.84-91.
56. Литвиненко Я. Податкові пільги: їх вплив, значення і зарубіжний досвід застосування // Економіка. Фінанси. Право. – 2002. – №6. – С.21-25.
57. Літвінчук І.А. Мета створення вільних економічних зон в Україні // Митна справа. – 2004. – №5 (вересень-жовтень). – С.44-47.
58. Лиу К. Т. Досвід залучення іноземних інвестицій в економіку В’єтнаму // Економіка України. – 2002. – №3. – С.70-78.
59. Ліпіхіна Т.Д. Вплив системи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності на рівень іноземного інвестування в Україні. – Наукова доповідь на X міжнародній науково-практичній конференції “Сучасна інноваційна промислова політика України: інвестиційні пріоритети та інфраструктура. Чернівецький державний університет. – Чернівці, Рута., 1999., Том 2. – С.192 – 196.
60. Ломакин В. К. Внешнеэкономическая политика Британии. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 287с.
61. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебн. для студ. вузов, обуч. по экон. спец. и напр. – М.:Финансы, 1998. – 727с.

62. Лукашина О. О процессе принятия решений по вопросам иностранного инвестирования (германская методика) // Общество и экономика. – 2002. – №2. – С.149-161.
63. Луцишин З.О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. – К.: Видавничий центр „ДрУк”, 2002. – 320с.
64. Макеева Е.А. Менеджмент внешнеэкономической деятельности. Курс лекций / Одесский нац. Университет им. И.И.Мечникова, каф. теорет. экономики. – Астропринт, 2001. – 196с.
65. Макогон Ю. В. Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование: Учебник для студ. экон. спец. вузов. — 2.изд., перераб. и доп. — Донецк : Альфа-пресс, 2004. — 343с.
66. Макогон Ю.В., Орехова Т.В., Юрченко И.В. Украина в мировой экономике / Ю.В.Макогон (ред.). – Донецк, 1999. – 496с.
67. Макогон Ю.В., Хахулин В.В., Ляшенко В.И., Загнитко О.П., Малыга В.А. Использование зарубежного опыта в практике создания и функционирования свободных экономических зон /НАН Украины; Институт экономико-правовых исследований; Донецкий национальный ун-т. – Донецк, 2000. – 64с.
68. Максимова Е.В. Роль субсидий в экономике и внешней торговле различных стран // Внешнеэкономический бюллетень. – 2001. – №3. – С.46-47.
69. Макуха С. Регулювання зовнішньої торгівлі України: методи і тенденції // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – №7. – С.124-126.
70. Мартынов А. Возможности повышения эффективности инвестирования // Экономист. – 2000. – №9. – С.37-43.
71. Мирзоев Д.М. Концептуальные подходы промышленно развитых государств в российской практике стимулирования национального экспорта // Финансы и кредит. – 2004.– №2.– С.72-76.

72. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С.Королева.–М.:Экономист, 2003.– 604с.
73. Мировая экономика: механизмы и факторы роста / А.Е.Дайнеко, Г.В.Забавский, А.С.Малинин, П.В.Шведко, Под ред. Дейнеко А.Е.– М.: Изд-во деловой и учебной литературы, 2004.– 320с.
74. Михайленко А. Механизм обеспечения экономической безопасности России // Международная экономика и международные отношения. – 1996.– №7. – С.119–126.
75. Михайличенко М. Території пріоритетного розкуркулювання [СЕЗ і ТПР (спеціальні економічні зони та території пріоритетного розвитку)] // Контракти. – 2005. – 14 березня (№11). – С.26-32.
76. Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З. Державне регулювання економіки: Підручник/ За ред. д-ра екон.наук, проф., акад. А.Н. вищої школи України І.Р.Михасюка. – Львівський національний університет ім. І.Франка. – 2-ге вид., випр. і доп. К.: АТІКА, ЕЛЬГА – Н – 2000. – 592 с.
77. Міжнародна економіка: Навч. посібник/ Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г. та ін. – Київ: ЦНЛ, „Артек”, 2002. – 436с.
78. Міжнародна інвестиційна діяльність / Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В., Мозковий О.М. та ін. – Київ: КНЕУ, 2003.– 447с.
79. Міжнародні фінанси: Навч.посібник / За ред.О.І.Рогача.– К.: Либідь, 2003. – 777с.
80. Мовшович С.М. Общественные потери от налогов и инфляции // Экономика и математические методы. – 2000. – том 34. – №4. – С.25-35.
81. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі/ Ю.М. Пахомов, Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський – К.: Україна, 1997. – 237 с.
82. Николаев И., Шульга И., Артемьева С., Калинин А. Экономика льгот. Статья II. Налоговые льготы // Общество и экономика. – 2003. – №10.– С.122-137.

83. Новицкий В.Е., Бурлакова Л.В. Финансово – кредитная система в странах рыночной экономики. – К.: УкрИНТЭИ.– 1992 – 40с.
84. Обзор экономического и социального положения, 2004 год. Доклад ООН // [www.un.org/russian/esa/docs/econsur04.pdf](http://www.un.org/russian/esa/docs/econsur04.pdf).
85. Обзор инвестиционных зон Китая // [http://www.chinawindow.ru/ru/?/ru/articles/invest\\_zone](http://www.chinawindow.ru/ru/?/ru/articles/invest_zone).
86. Основы внешнеэкономической политики: Учебное пособие для вузов. – М.: ОАО “Изд-во “Экономика”, АОЗТ “МИКО “Коммерческий вестник”, 1997. – 126с.
87. Основи економічної теорії: політ економічний аспект: Підручник / Відп. Ред.. Г.Н. Климко . – 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання –Прес, 2002. – 615 с.
88. Основні пільги, що надаються інвесторам на територіях спеціальних (вільних) економічних зон (СЕЗ) та ТПР // [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=36999&cat\\_id=36709](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36999&cat_id=36709)
89. Панфілова Т.О. Сучасні тенденції розвитку світової економіки та руху капіталів // Актуальні проблеми економіки. – 2003.– № 2.–С.88-93.
90. Петренко М.О. Роль оподаткування зовнішньої торгівлі у зростанні доходів бюджету // Фінанси України. – 2005.–№3.– С.44-47.
91. Петрунин О.Подводные камни либерализации внешней торговли. // Международная экономика и международные отношения. – 2001. – №11. – С.39-43.
92. Пинзеник В. Всі вільні економічні зони треба скасувати // Економіст. – 2003. – №3. – С.20-22
93. Платіжний баланс України за 2004р. // Щоквартальне аналітично-статистичне видання Національного банку України. – К. – 2005. – 89с.
94. Податкова система України: Підручник. / за ред.В.М.Федосова.–К.: Либідь, 1994.- 463с.

95. Пономарев А. С., Харченко А. А. Основы внешнеэкономической политики: Учеб.-метод. пособие по курсу "Внешнеэкономическая политика": Для студ. спец. "Менеджмент внешнеэкономической деятельности" / Национальный технический ун-т "Харьковский политехнический ин-т". — Х. : НТУ "ХПИ", 2004. — 71с.
96. Послання Президента України до Верховної Ради України „Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році // <http://zakon.rada.gov.ua/signal/0002100.doc>.
97. Потапов М.А. Внешнеэкономическая модель развития стран Восточной Азии. — М. : Международные отношения, 2004. — 239с.
98. Практика применения государственного регулирования экономики в мире // Экономика и управление в зарубежных странах. — 2003. — №7. — С.29-38.
99. Продаева Е. Чардаш с гопаком // Бизнес. — 2003. — №12. — С.49-50.
100. Прохожев А., Корнилов М. О проблеме критериев и оценок экономической безопасности // Общество и экономика. — 2003. — №4-5. — С.225-239.
101. Пташек Я. Стратегия поддержки экспорта // Проблемы теории и практики управления. — 2001. — №2. — С.24-27.
102. Рей А. Конкурентные стратегии государства и фирмы в экспортоориентированном развитии // Вопросы экономики. — 2004. — №8. — С.46-65.
103. Регулювання ринків товарів і послуг на засадах норм і принципів системи ГАТТ/СОТ. — К.: УАЗТ, 2000. — 336 с.
104. Рогов В.В. Политика и практика зарубежных стран в области государственной поддержки экспорта // Внешнеэкономический бюллетень. — 2002. — №1. — С.52-61.
105. Романенко О.Р. Фінанси: Підручник. — К.: Центр навчальної літератури, 2003 — 320с.



106. Румянцев А. П., Климко Г. Н., Рокоча В. В., Шевченко В. Ю., Савчук В. І. Міжнародна економіка: Підручник / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка / А. П. Румянцев (ред.). — 2.вид., випр. і доп. — К. : Знання, 2004. — 449с. :
107. Сіденко В.Р. Зовнішньоекономічна діяльність: проблеми системної трансформації при переході до ринку / НАН України. Ін-т світової економіки і міжнародних відносин. — К.: [АО "ОКО"], 1998. — 305 с.
108. Сіденко В., Панфілова Т., Романюк П. Протекціонізм чи вільна торгівля? // Політика і час. — 1996. - №10. - С.9-16.
109. Сіденко В.Р. Політика підтримки національного виробника в контексті інтеграції України у світове господарство // Економіка і прогнозування. — 2002. — №1. — С.45-54.
110. Смирнова Е.В. Национальная экспортная стратегия США // Внешнеэкономический бюллетень. — 2002. — №12. — С.24-27.
111. Смирнов А.Л., Крамавина Л.Н. Международный кредит: формы и условия / Банк внешнеэкономической деятельности. — 2.изд., перераб. — М.: Консалтбанкир, 1995. — 88с.
112. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Политиздат, 1962. — 334 с .
113. Смитиенко Б. М., Поспелов В. К., Супрунович Б. П., Карпова С. В., Эскиндаров М. А. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник для студ. образоват. учреждений сред. проф. образования, обучающихся по спец. 0602 "Менеджмент" (по отраслям), 0607 "Маркетинг" (по отраслям) и 0608 "Коммерция" (по отраслям) / Б. М. Смитиенко (ред.), В. К. Поспелов (ред.) — 2.изд., испр. и доп. — М. : Издательский центр "Академия", 2004. — 304с.
114. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам ВТО // [www.wto.ru/ru/content/documents/docs/subskomp.doc](http://www.wto.ru/ru/content/documents/docs/subskomp.doc).

115. Состояние и перспективы развития мировой экономики. Доклад Всемирного банка // Діловий вісник.– 2005.– №3.– С.10-11.
116. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 566с.
117. Сухоруков Я.І., Шестопалов Г.Г. Економічний механізм реалізації експортного потенціалу України // [http://www.niurr.gov.ua/ukr/econom/vzaem/rozdil\\_3-3.htm](http://www.niurr.gov.ua/ukr/econom/vzaem/rozdil_3-3.htm)
118. Тарифні переговори в рамках Світової організації торгівлі / Навч. Посібник за ред. Пятницького В.Т. – К.: UEPLAC, УАЗТ, 2001. – 43 с.
119. Теория финансов: Учеб.пособие/ Под общ.ред. Н.Е.Заяц, М.К.Фисенко.– Минск: Вышэйшая школа, 1997.- 498с.
120. Терещенко С. Основи митного законодавства України. Питання теорії та практики ЗЕД. Навч. Посібник. – К.: АТ “Август”, 2001, - 422с.
121. Торгова Л.В., Хитра О.В. Спільні підприємства в Україні: організаційно-економічний механізм і ефективність функціонування. – К.ФАДА ЛТД, 2001.– 218с.
122. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під заг. редакцією А.І.Кредісова – К., 1997. – 448с.
123. Храмов В.О., Бовтрук Ю.А. Зовнішньоекономічна політика: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2002.– 264с.
124. Федосов В.М., Опарін В.М., П'ятаченко Г.О., Буковинський С.А., Андрущенко В.Л. Податкова система України: Підр. / В.М.Федосов (ред.). – К.: Либідь, 1994. – 463с.
125. Финансирование торговли мелких и средних предприятий в странах СНГ // [www.un.org](http://www.un.org).
126. Філіпенко А.С., Вергун В.А. Економіка зарубіжних країн: Підручник. – К.: Либідь, 1996. – 416с.

127. Фомін І.С. Механізми тарифного регулювання та податкових пільг як фактор міжнародної інтеграції України // Економіка і прогнозування. – 2002. – №3. – С.26-38.
128. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 1998. – 496 с.
129. Черник Д.Г. Налоги в рыночной экономике, – М, : Финансы, 1997. – 426 с.
130. Черник Д.Г., Починок А.П., Морозов В.П. Основы налоговой системы: Учеб. Пособие для вузов / Под ред. Д.Г.Черника. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 442 с.
131. Чернодід І.С. Економічна безпека як категорія економічної теорії // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №11. – С.13-20.
132. Шакина А. Прямые иностранные инвестиции в странах Восточной Европы//МЭиМО.– 2003.– № 2.– С.48-51.
133. Шалашова Н.Т. Зарубежная практика построения механизмов управления внешнеэкономической деятельностью // Внешнеэкономический бюллетень. – 2001. – №2 (февраль). – С.47-53.
134. Шевченко В. Глобальна мобільність капіталу та трансформаційні економіки // Банківська справа. – 2004.– №2.– С.51-59.
135. Шмелев В.В. Страхование кредитов во внешнеэкономической деятельности за рубежом // Страхование дело. – 2001. – №12 декабрь. – С.17-25.
136. Штефанич Д.А., Колінець Л.Б. Фінансово-кредитні інструменти стимулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2003.– №6. – С.333-338.
137. Щедрий П. Перспективи міжнародної інтеграції страхового ринку України в контексті норм СОТ // Економіка України. – 2004. – №5.– С.82-89.
138. Юрій С.І., Бескид Й.М. Бюджетна система України. Київ: НІОС, 2000. – 400с.

139. Юхименко В. Основні принципи формування зовнішньоекономічної політики країни//Вісник КНТЕУ. – 2002. – №3. – С.3-11.
140. Яковлева Е. Политика привлечения иностранных инвестиций в Россию: пора перемен// Международная экономика и международные отношения. – 1999. – №11. – С.90-100.
141. Янковский Н.А. Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности крупного производственного комплекса (монография). – Донецк. – 2000, 430с.
142. Abraham, F., Couwenberg, I., Dewit, G. Towards an EC policy on export financing subsidies: Lessons from the 1980s and prospects for future reform // The World Economy, 1992. –№15, n° 3, p.389-405.
143. Andersson, F., Rikard Forslid. Tax Competition and Economic Geography. // Journal of Public Economic Theory, 2003. –№5 (2), p.279-303.
144. Annual Report 2004 of WTO // [http://www.wto.org/english/res\\_e/books\\_e/anrep\\_e/anrep04\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/books_e/anrep_e/anrep04_e.pdf).
145. Auerbach, A. J., Hines J. R.. Investment Tax Incentives and Frequent Tax Reforms // American Economic Review.– 1988.– №78.– p.211–216.
146. Bern Union Yearbook 2003 // [www.berneunion.org.uk/Berne%20Union%20Yearbook%202003/pdf](http://www.berneunion.org.uk/Berne%20Union%20Yearbook%202003/pdf).
147. Boskin, M. J. and W. G. Gale. New Results on the Effects of Tax Policy on the International Location of Investment. In M. Feldstein (ed.). The Effects of Taxation on Capital Accumulation. Chicago, IL and London: University of Chicago Press, 1987 – p.46.
148. Carn Nick Credit analysis demand growing // Berne Union Yearbook. – 2003. – p.103-105 // [www.berneunion.org.uk/Berne%20Union%20Yearbook%202003/pdf](http://www.berneunion.org.uk/Berne%20Union%20Yearbook%202003/pdf).
149. De Mooij R.A., Edorveen S. Taxation and foreign direct investment: a synthesis of empirical research // International Tax and Public Finance. – 2003. – №10. – P.682.

150. Dewit, G. Essays on Export Insurance Subsidization, Katholieke Universiteit Leuven, Unpublished manuscript. 1996. – P.67.
151. Diersen, M. A., Sherrick, B. Valuation and Management of Export Credit Guarantees // National Research Initiative Grant.– January 2000. – 89p.
152. Dijk M. P. The export potential of SMEs in Southern Mediterranean countries, a study in the light of the FTA between the SMC and the EU // Erasmus University, November, 2000, 45p.
153. Eaton, J. Credit Policy and International Competitiveness.// Strategic Trade and The New International Economics, ed. Paul Krugman,. The MIT Press, Cambridge, Mass, 1988. – pp. 115-146
154. Estrin, Saul, et al, The Economic Rationale for the Public Provision of Export Credit Insurance by ECGD //A Report for the Export Credits Guarantee Department, Ministry for Trade and Industry: London, 2000. – 135p.
155. Export Credit Activities in 2002 // [www.oecd.org](http://www.oecd.org)
156. Export-Import Bank of United States // [www.exim.gov](http://www.exim.gov)
157. Faini, R. Export supply, capacity and relative prices // Journal of Development Economics.– October 1994, Vol. 45, No. 1. – p.81-100.
158. Ficher S., Dornbusch R., Shmalensee R. Economics. N. Y: McGraw-Hill Book C, 1988.– 460 p.
159. Foreign Investment in China // <http://www.uschina.org/statistics/2003foreigninvestment.html>.
160. Gastaldi F., Paziienza M. G. Do Multinational Enterprises Pay Less Taxes? Empirical Evidence for Italy // [www.uibk.ac.at/csi/paperconf2002/gastaldi.pdf](http://www.uibk.ac.at/csi/paperconf2002/gastaldi.pdf).
161. Grubert, H. and J. Mutti. Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporation Decision Making// Review of Economics and Statistics. – 1991. – №73, p.285–293.
162. Hartman, D. G. Tax Policy and Foreign Direct Investment in the United States. // National Tax Journal 1984. –№37, p.475–488.

163. Hines, J. R., Jr. and E. M. Rice. "Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business," *Quarterly Journal of Economics* 1994. – №109, p.149–182.
164. Hines J. R. 'Tax sparing' and direct investment in developing countries. /In: James R. Hines (ed.) // *International Taxation and Multinational Activity*, University of Chicago Press, Chicago, 2001. – p. 39-66.
165. International trade statistics 2003 // [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2003\\_e/its03\\_toc\\_e.html](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2003_e/its03_toc_e.html).
166. Jun, J. How Taxation Affects Foreign Direct Investment (Country-Specific Evidence) // *Policy Research Working Paper 1307*. – World Bank, Washington D.C, 1994. – 68p.
167. Lim, D. Fiscal Incentives and Direct Foreign Investment in Less Developed Countries // *Journal of Development Studies* 1983. – №9, p.207-212.
168. Kaldor N. *An Expenditure Tax*. L.: MacMillan, 1958, 310 p.
169. Kokko A. Export-led growth in East Asia: lessons for Europe's transition economies // *European Institute of Japanese Studies*. – February 2002. – Working Paper No. 142. – 47p.
170. MacKenzie, G. W. *Measuring Economic Welfare: New Methods* - New York: Cambridge University Press, 1993, 145 p.
171. Mah, Jai S., Yunah Song *The Korean Export Insurance System: Its Implications in the Global Trading System*. // *Journal of World Trade*. – August 2001, Vol. 35, No. 4, p.603- 614.
172. McLeod R.H. *Conflicts in Indonesia* // *ASEAN Economic Bulletin*. 1999, V14. №1.– P.33.
173. Meade J. *Trade and welfare* . – New York: Oxford University. Press, 1955. – 226 p.
174. *Mercantilist Economics* /Ed. By Lars Magnusson. – London / Dordrecht / Boston: Kluwer Academic Publishers, 1994 – 250 p.

175. Meyer C. Exportförderungspolitik in Österreich: von der Privilegiewirtschaft zum objektiven Förderungsschaft – Bohlau Verlag, Wien, Köln, 1991, s.236.
176. Newlon, T. S. Tax Policy and Multinational Firms' Financial Policy and Investment Decisions, // Ph.D.dissertation, Princeton University, 1987, 94p.
177. Officially-supported export credits and small exporters // [www.oecd.org/dataoecd/62/8/2634848.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/62/8/2634848.pdf).
178. Ost-West Joint Ventures auf dem Prüfstand / R.Eschenbach, C.Horek .– Wien, Manz, 1989, s.270.
179. Pain, N., G. Young. Tax Competition and the Pattern of European Foreign Direct Investment, Mimeo National Institute of Economic and Social Research, 1996. – p.67.
180. Powers, M. Mercedes Bonanza? Alabama Invests \$253 Million in Itself for a Spot on the Global Map.// ENR, New York , 1997. – №238(1).– p.28.
181. Raynauld, A. Financing Exports to Developing Countries. Development Centre Studies., OECD, 1992., 112p.
182. Report on the comparison of Export Credit Agencies by Export Credits Guarantee Department, London, April 2004// [www.ecgd.gov.uk/intcompfinal2004.pdf](http://www.ecgd.gov.uk/intcompfinal2004.pdf).
183. Rondinelli, D., Brupitt, W. J. Do Government Incentives Attract and Retain International Investment? A Study of Foreign-owned Firms in North Carolina // Policy Sciences. – 2000. – №33(2): p.181-205.
184. Single, L. Tax Holidays and Firms' Subsidiary Location Desires.// The Journal of the American Taxation Association. – 1999. – №21(2): p.17-34.
185. Slemrod, J. Tax Effects on Foreign Direct Investment in the US: Evidence from a Cross-Country Comparison.In A. Razin and J. Slemrod (eds.), //Taxation in the Global Economy.– University of Chicago Press. – 1990 – p.76.
186. Statement of financial position of USA Eximbank // <http://www.exim.gov/about/reports/ar/ar2004/pdf/statements.pdf>.

187. Swenson, D. L. Transaction Type and the Effect of Taxes on the Distribution of Foreign Direct Investment in the United States. In J. R. Hines (ed.), //International Taxation and Multinational Activity. University of Chicago Press. – 2001. – p.90.
188. Tax incentives and Foreign Direct Investment.– UN, New York, Geneva, 2000, ASIT Advisory Studies, №16, 177p.
189. Tarkany A.Szucs Auslandsinvestitionen in Ungarn: mit allen wichtigen einschlagigen Gesetzestexten, Wien: Manz, 1991. – 203s.
190. VAT Refunds to Foreign Businesses by European Countries.– 2001 update. – PricewaterhouseCoopers N.V., 2001., 208 p.
191. Warr, P.G. “Export Processing Zones: The Economics of Enclave Manufacturing. Research Observer, 1989. – 26(January):p.65-88.
192. Wei, Shang-Ji. How Taxing is Corruption on International Investors? // The Review of Economics and Statistics, 2000. – LXXXII (2), p.1-11.
193. Wilson, J. D. Theories of Tax Competition. // National Tax Journal, 1999. – LII, (2), p.263-304.
194. Witlitzki G. Funktionelle Ausfuhrforderung, Diss. Berlin, 1963, S.311.
195. World Development Indicators 2004 // [www.imf.org](http://www.imf.org).
196. World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives // UNCTAD, table I.1, p.3// [www.un.org/russian/esa/economic/investment2004.pdf](http://www.un.org/russian/esa/economic/investment2004.pdf).
197. World Investment Report 2002: Transnational Corporation and Export Competitiveness, UNCTAD, table II.3// [www.un.org/russian/esa/economic/investment2002.pdf](http://www.un.org/russian/esa/economic/investment2002.pdf).
198. Young, G. The Influence of Foreign Factor Prices and International Taxation on Fixed Investment in the UK // Oxford Economic Papers. – 1999. – №51. – p.355-373.



## Товарна структура українського експорту, 2001-2004рр.

	2001	2002	2003	2004
1	2	3	4	5
<b>Всього</b>	<b>16264734</b>	<b>17957095</b>	<b>23080187,3</b>	<b>32672318,2</b>
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	454462,19	379667,09	523367,34	648481,62
01 живі тварини		4901,74	8605,02	3975,61
02 м'ясо та харчові субпродукти	1798,94	209494,48	242178,66	177566,8
03 риба і ракоподібні	159303,57	13510,45	11401,8	8795,36
04 молоко та молочні продукти, яйця; мед	23053,32	144775	250581,59	445995,2
05 інші продукти тваринного походження	265572,19	6985,42	10600,27	12148,65
II. Продукти рослинного походження	4734,17	1120705,14	745808,59	1137439,11
06 живі рослини та продукти квітництва	693262,45	201,78	133,37	338,54
07 овочі, коренеплоди		27373,22	13106,67	33870,03
08 їстівні плоди та горіхи; цитрусові	214,2	35944,17	44136,44	58950,05
09 кава, чай, прянощі	22146,05	1478,13	1856,59	1907,67
10 зернові культури	18248,59	997706,41	402299,76	844273,63
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	937,35	14570,42	19034,97	27791,96
12 насіння і плоди олійних рослин	483727,22	42488,56	263560,36	168429,19
13 камеді, смоли	12722,41	587,24	474,28	394,53
14 інші продукти рослинного походження	153900,71	355,21	1206,15	1483,51
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	1189,54	342195,06	558799,75	546113,79
IV. Готові харчові продукти	176,38	546366,46	904311	1140733,53
16 продукти з м'яса, риби	225474,61	13398,89	19650,05	25711,57
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	450611,22	112225,26	199163,83	119636,2
18 какао та продукти з нього		120118,62	158401,59	203289,52
19 продукти із зернових культур	14027,98	28583,92	50723,21	82511,88
20 продукти переробки овочів, плодів	85942,75	41986,69	81656,38	92057,35
21 різні харчові продукти	100142,22	16337,14	68231,44	103819,16
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	28371,48	85933,84	164044,58	266631,78
23 залишки і відходи харчової промисловості	34193,43	82371,45	108445,1	177846,21
24 тютюн	12360,87	45410,65	53994,82	69229,86
V. Мінеральні продукти	72582,4	2244887,94	3499799,14	4323711,12

## Продовження таблиці А.1

1	2	3	4	5
25 сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент	61978,14	158254,32	207017,08	257621,59
26 руди, шлаки та зола	41011,95	440495,24	539804,55	679379,52
27 енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки	1749770,5	1646138,38	2752977,51	3386710,01
з них:				
кам'яне вугілля	136004,14	97828,19	90378,87	249962,24
нафта сира	427353,31	61392,45	262800,13	98555,27
газ природний	1186413,1	115740,11	444548,18	391393
електроенергія		71328,71	111280,37	117221,23
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	110848,87	1397046,43	1942956,81	2782029,36
28 продукти неорганічної хімії	13908,95	444745,14	607175,47	785607,96
29 органічні хімічні сполуки	78693,04	242448,42	356176,17	500088,16
30 фармацевтична продукція	72342,6	42920,18	54135,53	66272,51
31 добрива	1478437,4	401917,05	591282,37	751048,43
32 екстракти дубильні, барвники		85244,49	112733,64	156757,53
33 ефірні олії, косметичні препарати	549635,19	20534,32	43634,36	192391,45
34 мило, мийні засоби	202552,57	14683,38	22838,85	52565,63
35 білкові речовини	49831,68	66501,64	59648,73	99508,67
36 порох і вибухові речовини	366153,32	9540	6123,6	5285,38
37 фото- або кінематографічні товари	115528,17	1008,62	1180,78	971,4
38 інші продукти хімічної промисловості	20309,1	67503,19	88027,31	171532,24
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	11263,4	262735,1	361053,6	439245,33
39 полімерні матеріали, пластмаси	109875,32	158703,6	257005,83	307477,28
40 каучук, гума	2715,41	104031,5	104047,77	131768,05
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	1324,92	159063,06	180365,03	207180,44
41 шкури та шкіра необроблені	49248,3	137309,4	156865,54	177857,7
42 вироби із шкіри	256150,35	10461,24	13735,67	20098,46
43 хутряна сировина		11292,42	9763,82	9224,28
IX. Деревина і вироби з деревини	121598,25	289678,9	400399,04	516521,67
44 деревина і вироби з деревини	134552,1	289638,04	400368,29	516459,6
45 пробка та вироби з неї	129938,68	8,85	12,95	31,54
46 вироби із соломи		32,01	17,8	30,53
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	108961,16	278633,17	317698,77	392825,97
47 маса з деревини	9319,6	280,61	424,78	1012,01
48 папір та картон	11657,92	254436,81	286102,63	345135,86
49 друкована продукція	229946,87	23915,75	31171,36	46678,1
XI. Текстиль та вироби з текстилю		654650,68	765344,19	882624,3

## Продовження таблиці А.1

1	2	3	4	5
50 шовк	229796,46	5	0,22	0,34
51 вовна	148,61	10767,7	11256,83	15423,88
52 бавовна (тканини)	1,8	4198,19	4032,31	7153,37
53 інші рослинні волокна	286824,19	7708,9	6218,73	6639,59
54 нитки синтетичні або штучні		53468,21	72018	57776,35
55 хімічні штапельні волокна	219,24	11696,14	2297,31	3503,07
56 вата	257484,15	19242,81	31793,65	36735,67
57 килими	29120,8	6342,01	9131,83	13564,91
58 спеціальні тканини	614223,91	480,99	1030,88	435,61
59 текстильні матеріали		22380,92	9729,42	8990,08
60 трикотажні полотна	20,15	1002,81	1354,89	2213,89
61 одяг трикотажний	8609,22	70834,64	84168,8	100932,95
62 одяг текстильний	1464,62	420447,18	472388,88	553841,91
63 інші готові текстильні вироби	4175,77	26075,18	59922,44	75412,68
XII. Взуття, головні убори, парасольки	48467,15	75961,07	91767,51	121829,98
64 взуття	4911,48	72970,63	88570,23	118590,4
65 головні убори	16274,74	2290,03	2289,85	2002,97
66 парасольки	6889,73	520,97	739,19	1021,22
67 оброблені перо та пух	204,18	179,44	168,24	215,39
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	16624,56	147298,89	231272,96	280909,51
68 вироби з каменю, гіпсу, цементу	1078,35	35792,9	50155,75	56718,53
69 керамічні вироби	64440,67	44848,52	50851,19	75132,89
70 скло та вироби із скла	419527,21	66657,47	130266,02	149058,09
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	21536,08	7125620,2	8500792,08	13050775,99
72 чорні метали	84615,26	5366647,68	6729929,1	10768277,1
73 вироби з чорних металів		561099,3	1078117,24	1448009,42
74 мідь і вироби з міді	82348,26	195927,1	221954,85	198233,14
75 нікель і вироби з нікелю	1838,46	3091,54	9052,34	2655,16
76 алюміній і вироби з алюмінію	167,16	319970,06	344881,08	501678,69
78 свинець і вироби із свинцю	261,38	4455,45	7994,98	11098,97
79 цинк і вироби із цинку	141252,87	356,95	205,7	134,95
80 олово та вироби з олова		2061,55	19,03	24,17
81 інші недорогоцінні метали	35245,62	56709,56	51754,6	52148,52
82 інструменти, ножові вироби	45060,08	601231,86	35041,54	29184,24
83 інші вироби з недорогоцінних металів	60947,17	14069,15	21841,62	39331,63

## Продовження таблиці А.1

1	2	3	4	5
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	6720320,1	1758609,21	2326053,66	3030986,36
84 котли, машини, апарати і механічні пристрої		1281610,11	1426113,17	1801926,7
85 електричні машини і устаткування	4976843,6	476999,1	899940,49	1229059,66
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	648766,67	689335,43	984055,52	2037331,81
86 залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання	201291,33	298630,79	549793,19	1492777,47
87 наземні транспортні засоби, крім залізничних	4914,29	173140,88	144957,96	255680,07
88 аеронавігаційні або космічні апарати	425441,92	101995,54	174652,96	131018,28
89 плавучі засоби морські або річкові	2510,35	115568,22	114651,41	157855,99
XVIII. Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінема-тографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	475,17	182892,48	328066,19	592306,37
90 прилади і апарати	37,56	182541,62	327697,98	591669,39
91 годинники	66231,93	64,79	19,59	34,77
92 музичні інструменти	380682,81	286,07	348,62	602,21
XX. Різні товари і вироби	13124,45	96626,67	126075,35	170942,13
94 меблі	1714241,4	63469,09	88178,35	119684,87
95 іграшки, ігри		31682,77	36500,6	50002,64
96 різні готові вироби	1248583,6	1474,81	1396,4	1254,62
XXI. 97 Вироби мистецтва	465657,78	79,01	44,71	123,23
Товари, придбані в портах	548707,69	6476,23	6507,18	9301,46
Різне		198566,63	285648,89	360905,15

Джерело: [www.ukrstat.gov.ua/operativ2005/zd/zd\\_rik/zd\\_u/g\\_s\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/g_s_u.html)

Додаток Б  
Таблиця Б.1

## Товарна структура українського імпорту, 2001-2004рр.

	2001	2002	2003	2004
1	2	3	4	5
<b>Всього</b>	<b>15775093</b>	<b>16976834,51</b>	<b>23020771,01</b>	<b>28996030,72</b>
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	182523,84	142072,2	189188,33	314985,99
01 живі тварини	6993,96	6078,59	11549,07	13180,94
02 м'ясо та харчові субпродукти	75069,16	35508,6	52585,19	158406,46
03 риба і ракоподібні	77922,22	71072,19	88447,46	103305,52
04 молоко та молочні продукти, яйця, мед	22014,81	28437,84	34176,1	37846,22
05 інші продукти тваринного походження	523,69	974,98	2430,51	2246,85
II. Продукти рослинного походження	266116,53	220340,17	776317,65	439488,07
06 живі рослини та продукти квітництва		10216,22	13307,89	18574,41
07 овочі, коренеплоди	7577,97	7973,22	5677,79	5727,61
08 їстівні плоди та горіхи; цитрусові	4722,12	64859,62	74045,54	80725,61
09 кава, чай, прянощі	64075,03	60063,8	69352,11	80332,33
10 зернові культури	59864,06	24353,16	522527,44	167001,45
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	50239,64	12663,95	43390,68	24979,01
12 насіння і плоди олійних рослин	37124,29	30403,73	37617,86	48356,98
13 камеді, смоли	33844,18	9546,64	10121,92	13454,21
14 інші продукти рослинного походження	8654,24	259,83	276,42	336,46
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	15	110729,2	109369,57	149264,46
IV. Готові харчові продукти	86494,66	640619,76	1098828,24	1004575,92
16 продукти з м'яса, риби	590418,7	25220,18	28023,02	38573,3
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	24437,14	98495,56	338847,77	103481,09
18 какао та продукти з нього	132661,66	88495,47	109899,69	145798,42
19 продукти із зернових культур	77705,78	13911,98	25738,04	40434,47
20 продукти переробки овочів, плодів	11256,17	33291,48	46556,97	56942,49
21 різні харчові продукти	27884,13	92163,79	136620,86	193854,15
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	84154,73	43558,15	117652,77	64140,28
23 залишки і відходи харчової промисловості	38023,27	55001,26	62101,5	86568,36
24 тютюн	36046,4	190481,89	233387,62	274783,36
V. Мінеральні продукти	158249,42	7047279,28	8479149,74	10845385,83
25 сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент	6725303,1	107260,58	137518,19	180227,41
26 руди, шлаки та зола	135482,44	286983,21	484743,62	504296,64

## Продовження таблиці Б.1

1	2	3	4	5
27 енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки	336346,14	6653035,49	7856887,93	10160861,78
з них:	6253474,5			
кам'яне вугілля		207215,11	449517,4	900249,82
нафта сира	287971,84	2430822,32	3678414,92	4837380,28
газ природний	2105315,7	3521114,34	3190044,22	3591380,53
електроенергія	3287822,2	2852,5	2655,54	397,39
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	2734,22	1375005,12	1771639,95	2248421,83
28 продукти неорганічної хімії	1126828,4	76192,01	93724,71	123304,73
29 органічні хімічні сполуки	86043,07	170954,32	258093,65	340006,76
30 фармацевтична продукція	186292,2	427893,01	596826,62	745494,59
31 добрива	342593,66	48619,68	55677,31	71554,32
32 екстракти дубильні, барвники	29335,25	112964,78	162571,55	188426,17
33 ефірні олії, косметичні препарати	98036,33	151928,67	216449,25	280460,77
34 мило, мийні засоби	100094,62	62896,74	80208,86	101386,95
35 білкові речовини	49972,37	29433,08	39896,59	48489
36 порох і вибухові речовини	22287,78	8024,74	10051,45	14294,33
37 фото- або кінематографічні товари	8349,44	14122,97	18340,81	22411,12
38 інші продукти хімічної промисловості	11835,36	271975,12	239799,15	312593,09
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	191988,36	736233,91	1034637	1406614,77
39 полімерні матеріали, пластмаси	697213,16	552773,02	791657,1	1070933,39
40 каучук, гума	463471,72	183460,89	242979,9	335681,38
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	233741,44	58560,96	67100,22	72920,94
41 шкури та шкіра необроблені	66283,23	36285	42439,74	47387,32
42 вироби із шкіри	42593,24	9688,02	12740,3	16409,29
43 хутряна сировина	8846,44	12587,94	11920,18	9124,33
IX. Деревина і вироби з деревини	14843,55	84998,2	124626,68	156316,64
44 деревина і вироби з деревини	73179,63	82135,46	121067,68	152065,02
45 пробка та вироби з неї	70192,51	2702,7	3306,77	3578,48
46 вироби із соломи	2834,23	160,04	252,23	673,14
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	152,89	682004,26	824580,11	785240,19
47 маса з деревини	538066,4	41522,66	65688,21	62940,65
48 папір та картон	43442,25	590654,93	709019,44	664835,76
49 друкована продукція	448434,38	49826,67	49872,46	57463,78
XI. Текстиль та вироби з текстилю	46189,77	673007,43	851852,09	992232,7
50 шовк	646856,02	442,1	396,47	1434,27
51 вовна	635,89	70971,16	68322,16	90853,59
52 бавовна (тканини)	63094,45	101414,74	138286,62	171070,13
53 інші рослинні волокна	95654,98	7924,93	10830,53	12949,02

## Продовження таблиці Б.1

1	2	3	4	5
54 нитки синтетичні або штучні	9284,5	99926,56	100472,72	114726,6
55 хімічні штапельні волокна	104610,2	115492,42	133958,82	174755,13
56 вата	128818,73	34116,06	50542,65	61422,38
57 килими	37300,09	9030,05	14885,05	22504,81
58 спеціальні тканини	8141,28	27196,96	40134,17	40339,82
59 текстильні матеріали	19012,3	44344,48	48471,61	58334,68
60 трикотажні полотна	44158,39	28736,14	59021,9	56159,19
61 одяг трикотажний	25464,81	38356,31	45851,39	43480,99
62 одяг текстильний	31965,91	44646,37	69445,49	67523,3
63 інші готові текстильні вироби	35895,48	50409,15	71232,51	76678,79
XII. Взуття, головні убори, парасольки	42819,01	53646,21	82054,73	43465,14
64 взуття	43786,2	51120,47	76967,44	39289,12
65 головні убори	41394,04	1109,31	1883,02	1496,28
66 парасольки	1135,5	706,14	1145,22	985,35
67 оброблені перо та пух	877,87	710,29	2059,05	1694,39
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	378,79	202359,21	280878,4	391142,77
68 вироби з каменю, гіпсу, цементу	184679,15	53544,96	72882,1	108966,45
69 керамічні вироби	49774,26	92078,92	126154,71	163129,19
70 скло та вироби із скла	86565,43	56735,33	81841,59	119047,13
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	48339,46	810919,76	1196828,65	1752891,84
72 чорні метали	821049,73	294373,65	505379,4	814737,35
73 вироби з чорних металів	277766,83	178571,52	240751,94	342212,89
74 мідь і вироби з міді	184189,83	51862,19	64144,93	96555,91
75 нікель і вироби з нікелю	71252,49	48925,16	50893,59	71062,83
76 алюміній і вироби з алюмінію	51675,11	100894,97	136996,21	176892,03
78 свинець і вироби із свинцю	101736,51	2495,89	2576,69	2101,6
79 цинк і вироби із цинку	4457,19	19426,39	25092,61	38724,25
80 олово та вироби з олова	26783,34	2046,98	4067,11	8572,51
81 інші недорогоцінні метали	3028,14	12165,94	30938,12	34575,05
82 інструменти, ножові вироби	10554,5	57549,51	70220,88	82142,24
83 інші вироби з недорогоцінних металів	55350,56	42607,56	65767,17	85315,18
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	34255,23	2502043,63	3478255,29	4740678,63
84 котли, машини, апарати і механічні пристрої	2377878,1	1817544,24	2468426,09	3214266,77
85 електричні машини і устаткування	1660722,8	684499,39	1009829,2	1526411,86
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	717155,3	1021519,26	1874262,83	2493628,08
86 залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання	746131,7	65985,72	142417,53	188587,65

## Продовження таблиці Б.1

1	2	3	4	5
87 наземні транспортні засоби, крім залізничних	67744,12	926985,17	1698006,84	2246087,43
88 аеронавігаційні або космічні апарати	637145,33	14826,9	21570,32	43636,79
89 плавучі засоби морські або річкові	35817,28	13721,47	12268,14	15316,21
XVIII. Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	5424,97	267213,09	370166,11	559572,21
90 прилади і апарати	260145,95	260994,43	363169,94	550012,76
91 годинники	254580,35	4474,91	5058,04	7145,26
92 музичні інструменти	3927,33	1743,75	1938,13	2414,19
XX. Різні товари і вироби	1638,27	135920,04	179123,64	241886,89
94 меблі	113684,32	77436,23	100147,81	134267,12
95 іграшки, ігри	71053,02	30283,81	35751,46	50227,27
96 різні готові вироби	16963,51	28200	43224,37	57392,5
XXI. 97 Вироби мистецтва	25667,79	500,63	310,58	901,64
Товари, придбані в портах	538,33	93164,68	103806,73	140128,42
Різне	92085,9	118697,51	127794,47	216287,76

Джерело: [www.ukrstat.gov.ua/operativ2005/zd/zd\\_rik/zd\\_u/gu\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/gu_u.html)



## Динаміка товарної структури експорту, млн.дол.США

Найменування груп товарів	2001	2002	2003	2004	у % до відповідного періоду минулого року			
					2001	2002	2003	2004
<b>Усього</b>	<b>17091</b>	<b>18669</b>	<b>23739</b>	<b>33432</b>	<b>110,6</b>	<b>109,2</b>	<b>127,2</b>	<b>140,8</b>
<i>у тому числі:</i>								
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	1824	2389	2732	3473	132,4	131,0	114,4	127,1
<i>у % до загального обсягу</i>	<i>10,7</i>	<i>12,8</i>	<i>11,5</i>	<i>10,4</i>				
Продукція паливно-енергетичного комплексу	1614	2087	3293	4067	126,8	129,3	157,8	123,5
<i>у % до загального обсягу</i>	<i>9,4</i>	<i>11,2</i>	<i>13,9</i>	<i>12,2</i>				
Продукція хімічної і пов'язаних з нею галузей промисловості	1871	1818	2511	3479	97,8	97,2	138,1	138,6
<i>у % до загального обсягу</i>	<i>10,9</i>	<i>9,7</i>	<i>10,6</i>	<i>10,4</i>				
Деревина та вироби з неї	517	568	718	910	123,4	109,9	126,4	126,7
<i>у % до загального обсягу</i>	<i>3,0</i>	<i>3,0</i>	<i>3,0</i>	<i>2,7</i>				
Промислові вироби	840	878	1088	1285	115,9	104,5	123,9	118,1
<i>у % до загального обсягу</i>	<i>4,9</i>	<i>4,7</i>	<i>4,6</i>	<i>3,8</i>				
Чорні та кольорові метали та вироби з них	6720	7126	8501	13051	103,9	106,0	119,3	153,5
<i>у % до загального обсягу</i>	<i>39,3</i>	<i>38,2</i>	<i>35,8</i>	<i>39,0</i>				
Машини та устаткування, транспортні засоби, прилади	2340	2630	3638	5660	125,9	112,4	138,3	155,6
<i>у % до загального обсягу</i>	<i>13,7</i>	<i>14,1</i>	<i>15,3</i>	<i>16,9</i>				
Різне	1365	1173	1258	1507	96,7	85,9	107,2	119,8
<i>у % до загального обсягу</i>	<i>8,0</i>	<i>6,3</i>	<i>5,3</i>	<i>4,5</i>				

Джерело: Платіжний баланс України за 2004р.[93]

## Динаміка товарної структури імпорту, млн.дол.США

Найменування груп товарів	2001	2002	2003	2004	у % до відповідного періоду минулого року			
					2001	2002	2003	2004
<b>Усього</b>	<b>16893</b>	<b>17959</b>	<b>24008</b>	<b>29691</b>	<b>113,0</b>	<b>106,3</b>	<b>133,7</b>	<b>127,9</b>
<i>у тому числі:</i>								
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	1126	1114	2174	1909	124,0	98,9	195,2	87,8
<i>у % до загального обсягу</i>	6,7	6,2	9,1	6,4				
Продукція паливно-енергетичного комплексу	6590	6940	8342	10027	102,7	105,3	120,2	129,2
<i>у % до загального обсягу</i>	39,0	38,6	34,7	33,8				
Продукція хімічної і пов'язаних з нею галузей промисловості	1959	2218	2944	3835	118,9	113,2	132,7	130,2
<i>у % до загального обсягу</i>	11,6	12,4	12,3	12,9				
Деревина та вироби з неї	611	767	949	942	140,1	125,5	123,7	99,3
<i>у % до загального обсягу</i>	3,6	4,3	4,0	3,2				
Промислові вироби	875	929	1215	1427	118,1	106,2	130,8	117,4
<i>у % до загального обсягу</i>	5,2	5,2	5,1	4,8				
Чорні та кольорові метали та вироби з них	821	811	1197	1753	120,6	98,8	147,6	146,4
<i>у % до загального обсягу</i>	4,9	4,5	5,0	5,9				
Машини та устаткування, транспортні засоби, прилади	3379	3785	5716	7785	128,7	112,0	151,0	136,2
<i>у % до загального обсягу</i>	20,0	21,1	23,8	26,2				
Різне	1532	1395	1471	2013	103,1	91,1	105,4	159,1
<i>у % до загального обсягу</i>	9,1	7,8	6,1	6,8				

Джерело: Платіжний баланс України за 2004р.[93]

## .Розподіл зовнішньої торгівлі товарами по географічних регіонах

Регіони	2000 р.		2001 р.		2002 р.		2003 р.		2004р.	
	млн. дол. США	%до загального обсягу	млн. дол. США	%до загального обсягу	млн. дол. США	%до загального обсягу	млн. дол. США	%до загального обсягу	млн. дол. США	%до загального обсягу
<b>Експорт - усього</b>	<b>15448</b>	<b>100,0</b>	<b>17091</b>	<b>100,0</b>	<b>18669</b>	<b>100,0</b>	<b>23725</b>	<b>100,0</b>	<b>33432</b>	<b>100,0</b>
Країни СНД	5178	33,5	5300	31,0	4905	26,3	6543	27,6	9045	27,1
у т.ч.: Російська Федерація	3516	22,8	3680	21,5	3189	17,1	4311	18,2	5889	17,6
Інші регіони світу	10270	66,5	11791	69,0	13764	73,7	17182	72,6	24387	72,9
Європа	4678	30,3	5721	33,5	6516	34,9	9156	38,6	11764	35,2
Азія	3436	22,2	3970	23,2	5068	27,1	5401	22,8	8035	24,0
Америка	1215	7,9	1012	5,9	937	5,0	1219	5,1	1758	5,3
Африка	730	4,7	877	5,1	1055	5,7	1250	5,3	2545	7,6
<b>Імпорт - усього</b>	<b>14943</b>	<b>100,0</b>	<b>16893</b>	<b>100,0</b>	<b>17959</b>	<b>100,0</b>	<b>24014</b>	<b>100,0</b>	<b>29691</b>	<b>100</b>
Країни СНД	8465	56,6	9272	54,9	9348	52,1	11939	49,7	14891	50,2
у т.ч.: Російська Федерація	5825	39,0	5814	34,4	6317	35,2	8646	36,0	11812	39,8
Інші регіони світу	6478	43,4	7621	45,1	8611	47,9	12075	50,3	14800	49,8
Європа	4089	27,4	4768	28,2	5751	32,0	8166	34,0	9994	33,7
Азія	830	5,6	971	5,7	1172	6,5	1971	8,2	2590	8,7
Америка	480	3,2	741	4,4	857	4,8	1072	4,5	277	0,9
Африка	132	0,9	199	1,2	177	1,0	249	1,0	1203	4,1

Джерело: Платіжний баланс України за 2004р.[93]

Фінансування американських експортерів Експортно-Імпортним Банком з  
1999р. по 2003р.

Штат	Общини	Фірни	Малий бізнес	Новостворені робочі місяця, шт	Обсяг підтриманого експорту
Алабама	15	37	100%	1571	\$108.31
Аляска	2	2	100%	2	\$0.12
Арізона	17	76	100%	3044	\$209.96
Арканазс	20	27	100%	1707	\$117.74
Каліфорнія	225	807	100%	136484	\$9,412.78
Колорадо	22	60	100%	13312	\$918.10
Конектікут	54	101	100%	28837	\$1,988.80
Делевер	3	13	100%	1804	\$124.41
Округ Колумбія	1	32	100%	1459	\$100.61
Флорида	84	532	100%	44206	\$3,048.71
Джорджія	50	127	100%	9451	\$651.80
Гаваї	3	4	100%	13	\$0.91
Імаго	7	7	100%	1850	\$127.57
Іллінойс	114	250	100%	26069	\$1,797.85
Індіана	35	57	100%	2231	\$153.87
Йова	28	39	100%	1656	\$114.23
Канзас	17	39	100%	1483	\$102.27
Кентуккі	14	21	100%	1925	\$132.73
Луїзіана	48	116	100%	9901	\$682.84
Майн	8	8	100%	246	\$16.99
Меріленд	28	68	100%	31948	\$2,203.36
Масачусетс	78	151	100%	39534	\$2,726.48
Мічиган	73	133	100%	7018	\$484.00
Міннесота	38	89	100%	6561	\$452.48

## Продовження таблиці Е 1

Міссісіпі	12	16	100%	1025	\$70.69
Міссурі	39	89	100%	4088	\$281.96
Монтана	5	7	100%	331	\$22.84
Небраска	10	26	100%	1656	\$114.22
Невада	7	17	100%	1175	\$81.04
Нью Гемпшир	24	33	100%	214	\$147.62
Нью Джерсі	118	190	100%	32268	\$2,225.37
Нью Мехіко	5	10	100%	113	\$7.76
Нью Йорк	106	311	100%	44704	\$3,083.03
Північна Каліфорнія	57	105	100%	4012	\$276.72
Північна Дакота	3	7	100%	504	\$34.73
Огайо	82	163	100%	11732	\$809.08
Оклахома	19	100	100%	5178	\$357.11
Орігон	14	35	100%	3441	\$237.34
Пенсільванія	123	243	100%	28221	\$1,946.26
Пуерто Ріко	8	19	100%	467	\$32.20
Род Айланд	10	13	100%	591	\$40.74
Південна Кароліна	25	36	100%	1112	\$76.72
Південна Дакота	10	11	100%	120	\$8.26
Тініс	17	39	100%	2502	\$172.56
Техас	137	925	100%	109183	\$7,529.89
Юта	13	33	100%	1861	\$128.38
Вермонт	9	9	100%	214	\$14.77
Вірджинія	40	77	100%	6867	\$473.56
Вашингтон	36	82	100%	369037	\$25,451.01
Західна Вірджинія	8	9	100%	126	\$8.69
Вісконсінг	49	103	100%	6151	\$424.22
Війомінг	1	1	100%	10	\$0.66

Джерело: <http://www.exim.gov/index.html>

Додаток Ж  
Таблиця Ж.1

## Класифікація країн за рівнем ризику

Країна	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Середнє значення в період з 1993 по 1998
Албанія	7	7	7	7	6	6	6,666667
Вірменія	7	7	7	7	7	7	7
Азербайджан	7	7	7	6	6	6	6,5
Білорусь	7	7	7	7	7	7	7
Болгарія	6	5	5	5	4	4	4,833333
Хорватія	6	5	5	4	4	4	4,666667
Чехія	4	3	3	2	2	2	2,666667
Естонія	5	5	4	3	2	2	3,5
Грузія	7	7	7	7	7	7	7
Угорщина	4	3	3	2	2	2	2,666667
Казахстан	7	7	7	6	4	4	5,833333
Киргизька республіка	7	7	7	7	7	7	7
Латвія	5	5	4	3	2	2	3,5
Литва	5	5	4	3	2	2	3,5
Молдова	7	7	7	7	7	7	7
Польща	4	3	3	2	2	2	2,666667
Румунія	7	6	5	5	4	4	5,166667
Росія	7	6	5	5	4	4	5,166667
Словаччина	4	4	3	3	2	2	3
Словенія	4	4	3	2	2	2	2,833333
Таджикистан	7	7	7	7	7	7	7
Туркменістан	7	7	7	7	7	7	7
Україна	7	7	7	7	6	6	6,666667
Узбекистан	7	7	7	7	7	7	7

Джерело: ОЕСР– <http://www.oecd.org/dataoecd/63/57/34853930.pdf>

## Інтегровані показники рівня ризикованості країн\*

Країна	1993	1994	1995	1996	19997	1998	Середнє значення в період з 1993 по 1998
Албанія	1	1	1	1	0,858	0,858	<b>0,953333</b>
Вірменія	1	1	1	1	1	1	<b>1</b>
Азербайджан	1	1	1	0,858	0,858	0,858	<b>0,9295</b>
Білорусь	1	1	1	1	1	1	<b>1</b>
Болгарія	0,858	0,715	0,715	0,715	0,572	0,572	<b>0,691167</b>
Хорватія	0,858	0,715	0,715	0,572	0,572	0,572	<b>0,667333</b>
Чехія	0,572	0,429	0,429	0,286	0,286	0,286	<b>0,381333</b>
Естонія	0,715	0,715	0,572	0,429	0,286	0,286	<b>0,5005</b>
Грузія	1	1	1	1	1	1	<b>1</b>
Угорщина	0,572	0,429	0,429	0,286	0,286	0,286	<b>0,381333</b>
Казахстан	1	1	1	0,858	0,572	0,572	<b>0,834167</b>
Киргизька республіка	1	1	1	1	1	1	<b>1</b>
Латвія	0,715	0,715	0,572	0,429	0,286	0,286	<b>0,5005</b>
Литва	0,715	0,715	0,572	0,429	0,286	0,286	<b>0,5005</b>
Молдова	1	1	1	1	1	1	<b>1</b>
Польща	0,572	0,429	0,429	0,286	0,286	0,286	<b>0,381333</b>
Румунія	1,001	0,858	0,715	0,715	0,572	0,572	<b>0,738833</b>
Росія	1,001	0,858	0,715	0,715	0,572	0,572	<b>0,738833</b>
Словаччина	0,572	0,572	0,429	0,429	0,286	0,286	<b>0,429</b>
Словенія	0,572	0,572	0,429	0,286	0,286	0,286	<b>0,405167</b>
Таджикистан	1	1	1	1	1	1	<b>1</b>
Туркменістан	1	1	1	1	1	1	<b>1</b>
Україна	1	1	1	1	0,858	0,858	<b>0,953333</b>
Узбекистан	1	1	1	1	1	1	<b>1</b>

\*Примітка: розраховано на основі табл. Ж.1.

Таблиця Ж.3

Кількість різних податкових ставок, що застосовуються до іноземних інвестицій

Країна	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Середнє значення в період з 1993 по 1998
Албанія	2	2	3	2	2	0	1,8333333333
Вірменія	2	4	4	4	2	1	2,8333333333
Азербайджан	6	6	6	1	1	1	3,5
Білорусь	4	4	5	5	5	5	4,6666666667
Болгарія	2	2	2	2	2	1	1,8333333333
Хорватія	0	0	0	0	0	0	0
Чехія	0	0	1	1	1	1	0,6666666667
Естонія	1	1	1	1	1	1	1
Грузія	1	2	1	1	1	1	1,1666666667
Угорщина	1	1	1	1	1	1	1
Казахстан	3	3	2	2	3	3	2,6666666667
Киргизька республіка	6	6	6	0	0	0	3
Латвія	3	3	0	0	0	0	1
Литва	1	1	1	1	1	1	1
Молдова	3	3	3	3	0	0	2
Польща	0	0	0	0	0	0	0
Румунія	2	2	2	2	2	2	2
Росія	2	2	4	5	5	5	3,8333333333
Словаччина	0	0	0	0	0	1	0,1666666667
Словенія	0	0	0	0	0	0	0
Таджикистан	6	6	3	2	2	2	3,5
Туркменістан	4	4	4	3	3	3	3,5
Україна	6	6	4	1	1	1	3,1666666667
Узбекистан	5	4	4	4	4	4	4,1666666667

Джерело: Central and East European Tax Directory, various years // www.ibfd.nl



Таблиця Ж.4

Найвищі ставки податку на прибуток, встановлені в країнах

Країна	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Середнє значення в період з 1993 по 1998
Албанія	30	30	30	30	30	30	<b>30</b>
Вірменія	30	30	30	30	25	25	<b>28,33333</b>
Азербайджан	35	35	35	30	30	30	<b>32,5</b>
Білорусь	30	30	30	30	30	30	<b>30</b>
Болгарія	40	40	40	40	27	27	<b>35,66667</b>
Хорватія	25	25	25	35	35	35	<b>30</b>
Чехія	42	42	42	35	35	35	<b>38,5</b>
Естонія	26	26	26	26	26	26	<b>26</b>
Грузія	32	32	32	20	20	20	<b>26</b>
Угорщина	36	36	36	18	18	18	<b>27</b>
Казахстан	30	30	30	30	30	30	<b>30</b>
Киргизька республіка	35	35	35	30	30	30	<b>32,5</b>
Латвія	35	35	25	25	25	25	<b>28,33333</b>
Литва	29	29	29	29	29	29	<b>29</b>
Молдова	32	32	32	32	32	32	<b>32</b>
Польща	40	40	40	40	34	34	<b>38</b>
Румунія	45	45	35	35	38	38	<b>39,3</b>
Росія	35	35	35	35	30	30	<b>33,33333</b>
Словаччина	40	40	40	40	40	40	<b>40</b>
Словенія	30	30	30	25	25	25	<b>27,5</b>
Таджикистан	45	45	45	45	30	30	<b>40</b>
Туркменістан	25	25	25	25	25	25	<b>25</b>
Україна	22	30	30	30	30	30	<b>28,66667</b>
Узбекистан	18	33	33	33	33	33	<b>30,5</b>

Джерело: Central and East European Tax Directory, various years // www.ibfd.nl

**Інфляція у країнах з перехідною економікою**  
(динаміка середньорічних рівнів роздрібних і споживчих цін у %)

<b>Країна</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>
Албанія	85	22,6	7,8	12,7	33,2	20,6
Вірменія	1822	4962	175,8	18,7	14	8,7
Азербайджан	1129	1664	412	19,7	3,5	0,01
Білорусь	1190,2	2221	709,3	52,7	63,8	73,2
Болгарія	73	96,3	62	123	1082	22,2
Хорватія	1517,5	97,6	2	3,5	3,6	5,7
Чехія	20,8	9,9	9,3	8,8	8,5	10,7
Естонія	89,8	47,7	29	23,1	11,2	8,1
Грузія	3125,4	15606,5	162,7	39,4	7,1	3,6
Угорщина	22,5	18,8	28,2	23,6	18,3	14,3
Казахстан	1662,3	1892	176,3	39,1	17,4	7,1
Киргизька республіка	772,4	180,7	43,5	31,9	23,4	10,5
Латвія	109,2	32,9	25	17,6	8,4	4,7
Литва	410,4	72,1	39,6	24,6	8,9	5,1
Молдова	1184	487	30,2	23,5	11,8	7,7
Польща	35,3	32,2	27,8	19,9	14,9	11,8
Румунія	256,1	136,7	32,3	38,8	154,8	59,1
Росія	875	311,4	197,7	47,8	14,7	27,6
Словаччина	23,2	13,4	9,9	5,8	6,1	6,7
Словенія	32,9	21	13,5	9,9	8,4	7,9
Таджикистан	2195	350	609	418	88	43,2
Туркменістан	1102	1048	800,3	292,4	83,7	16,8
Україна	4734	891	377	80	15,9	10,6
Узбекистан	534,2	1568,3	304,6	54	70,9	29

Джерело: Процесс перехода и показатели стран СНГ. Извлечение из Доклада о процессе перехода за 2003г.– Европейський банк реконструкції и розвитку //www.ebrd.com

## Логарифм інфляції\*

Країна	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Середнє значення в період з 1993 по 1998
Албанія	4,442651	3,11795	2,054124	2,541602	3,50255	3,025291	<b>3,114028</b>
Вірменія	7,50769	8,509564	5,169347	2,928524	2,639057	2,163323	<b>4,819584</b>
Азербайджан	7,029088	7,41698	6,021023	2,980619	1,252763	-4,60517	<b>3,349217</b>
Білорусь	7,081877	7,705713	6,564279	3,964615	4,155753	4,293195	<b>5,627572</b>
Болгарія	4,290459	4,567468	4,127134	4,812184	6,986566	3,100092	<b>4,647318</b>
Хорватія	7,32482	4,580877	0,693147	1,252763	1,280934	1,740466	<b>2,812168</b>
Чехія	3,034953	2,292535	2,230014	2,174752	2,140066	2,370244	<b>2,373761</b>
Естонія	4,497585	3,864931	3,367296	3,139833	2,415914	2,091864	<b>3,22957</b>
Грузія	8,047318	9,655443	5,091908	3,673766	1,960095	1,280934	<b>4,951577</b>
Угорщина	3,113515	2,933857	3,339322	3,161247	2,906901	2,66026	<b>3,019184</b>
Казахстан	7,415957	7,54539	5,172187	3,666122	2,85647	1,960095	<b>4,76937</b>
Киргизька республіка	6,649503	5,196838	3,772761	3,462606	3,152736	2,351375	<b>4,097636</b>
Латвія	4,693181	3,493473	3,218876	2,867899	2,128232	1,547563	<b>2,991537</b>
Литва	6,017132	4,278054	3,678829	3,202746	2,186051	1,629241	<b>3,498676</b>
Молдова	7,076654	6,188264	3,407842	3,157	2,4681	2,04122	<b>4,056513</b>
Польща	3,563883	3,471966	3,325036	2,99072	2,701361	2,4681	<b>3,086844</b>
Румунія	5,545568	4,917789	3,475067	3,65842	5,042134	4,079231	<b>4,453035</b>
Росія	6,774224	5,741078	5,286751	3,867026	2,687847	3,317816	<b>4,612457</b>
Словаччина	3,144152	2,595255	2,292535	1,757858	1,808289	1,902108	<b>2,250033</b>
Словенія	3,493473	3,044522	2,60269	2,292535	2,128232	2,066863	<b>2,604719</b>
Таджикистан	7,693937	5,857933	6,411818	6,035481	4,477337	3,76584	<b>5,707058</b>
Туркменістан	7,004882	6,954639	6,684987	5,678123	4,427239	2,821379	<b>5,595208</b>
Україна	8,462526	6,792344	5,932245	4,382027	2,766319	2,360854	<b>5,116053</b>
Узбекистан	6,28077	7,357748	5,718999	3,988984	4,26127	3,367296	<b>5,162511</b>

\*Примітка: розраховано на основі даних табл. Ж.5.

Таблиця Ж.7

Частка прямих іноземних інвестицій у валовому національному продукті

Країна	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Середнє значення в період з 1993 по 1998
Албанія	4,75	2,67	2,89	3,41	1,95	1,5	2,861667
Вірменія	0,1	0,34	0,46	1,1	3,13	7,6	2,121667
Азербайджан	0,9	1,1	2,36	1,47	1,4	1,89	1,52
Білорусь	0,04	0,08	0,11	0,37	1,4	0,7	0,45
Болгарія	0,51	1,08	0,69	1,11	4,8	2,8	1,831667
Хорватія	0,82	0,8	0,56	1	2,9	1,31	1,231667
Чехія	2,1	2,2	5,05	2,54	2,47	4,5	3,143333
Естонія	4,04	5,31	4,21	3,44	2,8	10,4	5,033333
Грузія	0,12	0,28	0,49	1,68	3,8	4,5	1,811667
Угорщина	6,09	2,76	10,12	4,39	3,7	3,6	5,11
Казахстан	0,58	0,93	4,84	5,4	5,96	5,9	3,935
Киргизька республіка	0,23	1,19	2,89	2,58	4,9	3,1	2,481667
Латвія	0,85	3,93	2,87	7,44	9,3	3,2	4,598333
Литва	0,5	0,54	1,05	1,93	3,4	9,2	2,77
Молдова	0,33	0,44	1,75	1,96	3,1	5,8	2,23
Польща	1,99	2,03	3,08	3,34	2,2	4,5	2,856667
Румунія	0,36	1,22	1,28	0,84	3,49	4,7	1,981667
Росія	0,17	0,2	0,58	0,78	0,9	0,3	0,488333
Словаччина	1,66	1,47	1,05	1,5	0,4	1,2	1,213333
Словенія	0,89	0,89	0,94	0,98	1,6	0,8	1,016667
Таджикистан	0,39	0,48	0,9	0,8	2,7	1,8	1,178333
Туркменістан	0,4	1,3	2,2	5,9	5,2	6	3,5
Україна	0,15	0,27	0,51	1,17	1,4	1,9	0,9
Узбекистан	0,2	0,24	0,51	0,23	1,2	1,2	0,596667

Джерело: ЄБРР, Transition Report, various year // www.ebrd.com

Розрахунок моделі по середніх даних за період з 1993 по 1998р.

Крок 1. Введення матриці пояснюючих ознак  $X$ Матриця пояснюючих ознак  $X$ 

Номер спостереження		Кількість податкових ставок ( $K_i$ )	Інтегрований показник рівня ризикованості країни ( $R_i$ )	Ставка податку на прибуток ( $T_i$ )	Логарифм рівня інфляції ( $\ln(I)_i$ )
1	1	1,833333	0,953333	30	3,114028
2	1	2,833333	1	28,33333	4,819584
3	1	3,5	0,9295	32,5	3,349217
4	1	4,666667	1	30	5,627572
5	1	1,833333	0,691167	35,66667	4,647318
6	1	0	0,667333	30	2,812168
7	1	0,666667	0,381333	38,5	2,373761
8	1	1	0,5005	26	3,22957
9	1	1,166667	1	26	4,951577
10	1	1	0,381333	27	3,019184
11	1	2,666667	0,834167	30	4,76937
12	1	3	1	32,5	4,097636
13	1	1	0,5005	28,33333	2,991537
14	1	1	0,5005	29	3,498676
15	1	2	1	32	4,056513
16	1	0	0,381333	38	3,086844
17	1	2	0,738833	39,3	4,453035
18	1	3,833333	0,738833	33,33333	4,612457
19	1	0,166667	0,429	40	2,250033
20	1	0	0,405167	27,5	2,604719
21	1	3,5	1	40	5,707058
22	1	3,5	1	25	5,594636
23	1	3,166667	0,953333	28,66667	5,116053
24	1	4,166667	1	30,5	5,162511

Крок 2. Транспонування матриці пояснюючих ознак –  $X'$ .

Транспонована матриця пояснюючих ознак

1	1	1	1	1	1	1	1	1
1,833333333	2,833333	3,5	4,666667	1,833333333	0	0,666667	1	1,166667
0,953333	1	0,9295	1	0,691167	0,667333	0,381333	0,5005	1
30	28,33333	32,5	30	35,66667	30	38,5	26	26
3,114028	4,819584	3,349217	5,627572	4,647318	2,812168	2,373761	3,22957	4,951577

Продовження транспонованої матриці пояснюючих ознак

1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	2,666667	3	1	1	2	0	2	3,833333
0,381333	0,834167	1	0,5005	0,5005	1	0,381333	0,738833	0,738833
27	30	32,5	28,33333	29	32	38	39,3	33,33333
3,019184	4,76937	4,097636	2,991537	3,498676	4,056513	3,086844	4,453035	4,612457

Закінчення транспонованої матриці пояснюючих ознак

1	1	1	1	1	1
0,166667	0	3,5	3,5	3,166667	4,166667
0,429	0,405167	1	1	0,953333	1
40	27,5	40	25	28,66667	30,5
2,250033	2,604719	5,707058	5,594636	5,116053	5,162511

Крок 3. Знаходження добутку матриць –  $X'X$ Добуток матриць –  $X'X$ 

24	48,5	17,98617	758,1333	95,945057
48,5	145,3056	42,86325	1520,656	223,3208393
17,986165	42,86325	14,92823	563,3099	76,86023819
758,13333	1520,656	563,3099	24451,3	3015,622897
95,945057	223,3208	76,86024	3015,623	411,3755983

Крок 4. Знаходження матриці, оберненої до матриці  $X'X - (X'X)^{-1}$ Обернена матриці  $(X'X)^{-1}$ 

3,648892846	0,22529	-0,85338	-0,07413	-0,270477106
0,225290285	0,076276	-0,17708	-0,00149	-0,049964888
-0,853381513	-0,17708	2,208616	0,011265	-0,200066421
-0,074129448	-0,00149	0,011265	0,002085	0,000703946
-0,270477106	-0,04996	-0,20007	0,000704	0,12485782

Крок 5. Знаходження добутку матриць  $(X'X)^{-1} X'$ Матриця добутку  $(X'X)^{-1} X'$ 

0,182211563	0,029913	0,329097	0,100853	-0,428847779	0,094893	-0,02237	0,646175295
-0,00389377	-0,01862	0,111984	0,078369	-0,04250773	-0,07801	0,032753	0,012905962
0,642456526	0,208447	0,275796	-0,25907	-0,179492527	0,39583	-0,17042	-0,2782877
-0,001359799	-0,0046	0,001272	-0,00328	0,008584065	-0,00207	0,011137	-0,013482258
-0,142880206	0,009597	-0,19026	0,020052	0,10500268	-0,03175	-0,05659	0,000964417

Продовження матриці добутку  $(X'X)^{-1} X'$ 

-0,2083	0,730645	0,023915	-0,04614	0,537589	0,35099994	-0,22324	-0,32837
-0,14887	0,043033	-0,00194	0,023967	0,021329	-0,0050015	-0,04951	-0,05298
0,450887	-0,48813	-0,09948	0,370309	-0,20438	-0,2983319	0,549983	-0,20067
-0,00689	-0,01289	-0,00278	0,003337	-0,00878	-0,0070363	0,003752	0,011588
0,10771	-0,00076	0,046006	-0,08594	-0,02711	0,03667624	-0,04146	0,065398

Закінчення матриці добутку  $(X'X)^{-1} X'$ 

-0,64876	0,163454	-0,25342	0,560054	-0,92478	0,21757	0,039936	0,076932
-0,03393	0,106815	-0,00987	-0,0175	-0,02946	-0,00154	-0,00024	0,062724
-0,02393	-0,44769	0,065044	-0,16985	0,044265	-0,10222	-0,00921	-0,07186
0,016314	0,001256	0,015459	-0,01038	0,019368	-0,01199	-0,00471	-0,00182
0,065439	-0,01046	-0,05554	-0,00696	0,095308	0,070712	0,03953	-0,01268

Крок 6. Введення вектору результативної ознаки  $Y$ .

Вектор результативної ознаки  $Y$

2,861667
2,121667
1,52
0,45
1,831667
1,231667
3,143333
5,033333
1,811667
5,11
3,935
2,481667
4,598333
2,77
2,23
2,856667
1,981667
0,488333
1,213333
1,016667
1,178333
3,5
0,9
0,596667

Крок 7. Знаходження вектору оцінок  $\hat{\beta}$ .

Вектор оцінок  $\hat{\beta}$

7,797941586
-0,0744305
-2,173750673
-0,115593262
-0,020287735