

УДК 005.591.6 : 339.133 : 339.564

С. М. Козьменко,
доктор економічних наук, професор, проректор,
ДВНЗ "Українська академія банківської справи Національного банку України"

С. І. Колосок,
асистент кафедри управління,
Сумський державний університет МОН України

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙ МАШИНОБУДУВАННЯ

Розглядаються науково-методичні підходи оцінки експортного потенціалу. Розроблені методики економічної оцінки експортного потенціалу країни, підприємства, продукту.

Ключові слова: експортний потенціал країни, експортний потенціал підприємства, експортний потенціал продукту.

The present paper focuses on an export potential methodological approach. The economical evaluation methods of country, enterprise, product export potential are developed.

Keywords: country export potential, enterprise export potential, product export potential.

Вступ. На інтенсивність розробки та впровадження інновацій вирішальну роль справляє потенціал їх збуту, як в даній країні, так і за її межами. Загально відомим фактом є те, що значна регіональна диверсифікація продуктового портфеля підвищує його загальну конкурентоспроможність підприємства і надає, таким чином, можливість протистояти ризикам господарської діяльності. Для досягнення достатньої диверсифікації і відшкодування інвестицій в інноваційні продукти, потрібно виходити на зовнішні ринки (оскільки внутрішній буде або замалим, або не потребувати даного продукту). При цьому слід мати на увазі, що інноваційна продукція може мати як значний потенціал експортування, так і його повну відсутність. Не останньою причиною цього явища є різні можливості щодо поширення інновацій для різних підприємств, промислових груп або цілих держав. Саме тому оцінка експортного потенціалу є тим інструментом, який сприяє формуванню продуктового портфеля підприємства і, відповідно, досягненню зростання та комерційної ефективності підприємств.

Розробці науково-методичних підходів щодо оцінки експортного потенціалу господарюючого суб'єкту присвячували свої роботи такі науковці, як В. П. Близнюк [1], М. Б. Швецова [2], А. О. Фатенок-Ткачук [3]. Специфіку ж експортного потенціалу країни (регіону) вивчали Т. М. Мельник [4], А. П. Кірсев [5], В. М. Богомазова [6], Р. Хаусманн [7] та інші учені-економісти. Незважаючи на доволі значне опрацювання вказаної проблематики, до цього часу відсутні комплексні економічні дослідження в частині експортного потенціалу продукту, що й обумовлює актуальність даної роботи.

Постановка задачі. З огляду на наявність широкого кола проблем у забезпеченні достатньо високого рівня експортування продукції українського машинобудування, метою даної роботи є розробка науково-методичного підходу до оцінки її експортного потенціалу. Відповідно до поставленої мети було сформульовано такі завдання: аналіз існуючих методик оцінки експортного потенціалу; виявлення фактороутворюючих чинників експортного потенціалу; формування авторської методики оцінки експортного потенціалу продуктів інновацій машинобудування.

Результати. Експортний потенціал продуктів інновацій значною мірою залежить від показників конкурентоспроможності продукту, підприємства-виробника та країни-виробника [8, с. 160]. Для формування методики його оцінки цілком необхідно провести аналіз існуючих методичних підходів.

А. О. Фатенок-Ткачук [3, с. 78] виділяє чинники, які впливають на формування експортного потенціалу підприємства. Так, ці чинники вона розбиває на три групи: інноваційно-ділова активність підприємства; підвищення економічного потенціалу суб'єктів господарювання; підтримка та стимулювання підприємств із високим експортним потенціалом на рівні держави. Проте жодних методик оцінки або ж напрямків їх врахування А. О. Фатенок-Ткачук не наводиться.

В. П. Близнюк [1], використовуючи "індексну модель", вказує, що експортний потенціал підприємства можна визначити через аналіз та прогноз стану макросередовища, мікросередовища та можливостей підприємства до адаптації. Оцінку макросередовища цільових міжнародних ринків вона проводить за шістьма показниками: обсяг та частка імпорту оцінюваних продуктів, рівень вхідного бар'єру, купівельна спроможність суб'єктів ринку та частка імпорту у загальному обсязі споживання на кожному з їх ринків. До показників мікросередовища пропонується залучати чотири показники: коефіцієнт рентабельності продажу, рівень маркетингового тиску, середньоринкову ціну оцінюваних продуктів, відносний темп розвитку кожного з ринків. Оцінка ж можливостей підприємства ведення конкурентної боротьби за досягнення своїх цілей, на думку В. П. Близнюк, повинна визначатися через показники: можливість (тобто *потенціал*) поставки продукту відносно його загального імпорту на ринок; можливість маркетингового супроводу відносно ринку; можлива ціна підприємства відносно ціни ринку. Як видно з наведених показників, вони не стільки призначені для оцінки експортного потенціалу, як для оптимізації портфеля замовлень підприємства. Крім того, якщо ж відомий обсяг збуту підприємства – то цей показник і буде становити основу його експортного потенціалу, оскільки саме експортний потенціал за своїм змістом може оцінюватись в натурально-речовій та вартісній формі. І останнє, необхідно відрізнити термін "потенціал" від економічної категорії "конкурентоспроможність", яка в [9, с. 8] визначається як "найважливіша комплексна ринкова характеристика товару, його здатність бути проданим на конкретному ринку в певні терміни за наявності аналогічних товарів-конкурентів", яка є відносною характеристикою та виражається в балах. або ж не має вимірника.

Схожий підхід до оцінки наведений і в роботі [2]. Розраховуючи перспективний експортний потенціал, М. Б. Швецова використовує показник "ємність ринку", який безпосередньо й можна вважати експортним потенціалом підприємства. Вона не наводить ані порядок його розрахунку, ані джерел даних для розрахунку. Окрім того, зв'язуючи на показник конкурентоспроможності продукції на ринку, вона зовсім не враховує спроможність підприємства до експорту.

Т. М. Мельник у роботі [4, с. 233] стверджує, що до складових експортного потенціалу належать: потенціал внутрішніх ресурсів (функція від техніко-технологічної бази, кваліфікації кадрів, методів управління, фінансів); потенціал цільового зарубіжного ринку; умови виходу на ринок, які охоплюють національні (торговельна політика країни, система підтримки експортного виробництва) та зовнішні умови (торговельний режим країни експортування). Дійсно, ці чинники справляють вплив на формування експортного потенціалу. Однак Т. М. Мельник лише вказує на існування функціональної залежності експортного потенціалу від цих показників, без подальшої її формалізації. Тому практично використати підхід не вбачається можливим.

Для прогнозування експорту, А. П. Кірсеви пропонується використовувати регресійні рівняння попиту та пропозиції [5, с. 435-436]. Відповідно, попит на

національні продукти країни визначається на основі суми зважених на поправочні коефіцієнти реального світового ВВП та індексу експортних цін. Це рівняння побудоване на припущенні про існування глобальних циклів розвитку країн. Насправді ж країни розвиваються локально: навколо "країн-центрів" виробництва та експорту товарів знаходяться "країни-супутники", що мають схожі показники стану економіки через наявність тісних торговельних зв'язків між ними.

Регресійну модель щодо ілюстрації експортного потенціалу в своїй роботі [6] наводить і В. М. Богомазова, яка описує експорт країни на основі трьох змінних: номінального курсу гривні до долара США, надходжень в Україну прямих іноземних інвестицій та темпів зростання промисловості та сільського господарства (з лагом в чотири квартали). На нашу думку така модель неповно характеризує можливості прогнозування експорту України, оскільки, по-перше; на експорт України незначним чином впливає номінальний курс гривні щодо долара США (проаналізувавши дані за 2000-2009 рр. можна виявити, що коефіцієнт кореляції між цими показниками є лише 0,011); по-друге; не доречно брати узагальнений коефіцієнт зростання промисловості та сільського господарства через різний вклад цих галузей в експорт України. Лише прями іноземні інвестиції, як показав аналіз, дійсно впливають на обсяг експорту (коефіцієнт кореляції становить 0,79; коефіцієнт кореляції між експортом машинобудування та прямими іноземними інвестиціями – 0,94). Це й не дивно враховуючи, що тільки у 2009 р. обсяг прямих іноземних інвестицій був більше 3,88 % від ВВП України^[1]. По при все, за значної нестабільності в державі, практично скористатися регресійними моделями досить складно, оскільки економічна ситуація змінюється дуже швидко. Тому в таких умовах й набули поширення індикативні, факторні та експертні моделі оцінки.

Інший підхід до оцінки експортної спроможності вжито Р. Хаусманном (*R. Hausmann*) та Б. Клінгером (*B. Klinger*) [7]. Розглядаючи "товарний простір" світового експорту, вони зазначають, що рівень конкурентоспроможності країни залежить від того продуктового кошику, що вона експортує. Чим більша частка високотехнологічних продуктів країни у світовому експорті, тим більш конкурентоспроможною вона буде. Це положення доводилось аналізом статистичних даних понад 100 країн. Розвиваючи свою думку Р. Хаусманн (у співтворстві з С. А. Хайдалго (*S. A. Hidalgo*)) [12] стверджує, що на потенціал експорту продуктів впливає рівень доходу країни (а саме – ВВП): високотехнологічні продукти можуть експортувати країни з високим рівнем доходу.

Зрозуміло, що дана теза не може однозначно і безумовно бути сприйнятою для окремих країн. Ми вирішили перевірити ці твердження для умов України. Якщо правильна гіпотеза H_0 про відсутність зв'язку між показниками експорту машинобудування та ВВП країни, то коефіцієнт кореляції $cor = 0$. В іншому випадку необхідно прийняти альтернативну гіпотезу H_1 про існування певного зв'язку між цими показниками. Дані для розрахунку наведено в табл. 1. Використовуючи Microsoft Office Excel 2003, розраховується коефіцієнт кореляції, який склав 0,97 (табл. 2), що засвідчує правильність гіпотези H_1 та безумовний зв'язок між обсягом експорту машинобудування та ВВП країни.

Виходячи з зазначеної наукової роботи, може бути висловлена гіпотеза і про те, що обсяг експорту країни залежить від показників її конкурентоспроможності (фор. 1), для перевірки якої також необхідно провести кореляційний аналіз.

$$E_{нкр} = ВВП \cdot I_{кр} \cdot \alpha, \quad (1)$$

де $E_{нкр}$ – експортний потенціал країни, грош. од.;

$ВВП$ – реальний валовий внутрішній продукт країни, грош. од.;

$I_{кр}$ – інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності країни;

α – поправочний коефіцієнт.

Наведена формула дає змогу розрахувати потенціал непрямим методом. Оскільки експортний потенціал в цілому для країни розрахувати досить складно (через необхідність оцінки усіх показників економічної складової потенціалу: фізичні, економічні та політичні показники), то використовуючи це рівняння досить швидко та легко отримати шукане значення.

Таблиця 1. Показники та індекси конкурентоспроможності України [11, 13, 14]

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Обсяг експорту підгрупи 84 (котли, машини, апарати і механічні пристрої), тис. дол. США	872 342	1 248 584	1 281 610	1 426 113	1 801 927	1 924 545	2 051 504	2 738 329	3 497 779	2 786 960
ВВП України, тис. дол. США	31 261 527	38 009 345	42 392 896	50 132 953	64 883 061	86 142 018	107 753 069	142 719 010	179 992 406	113 545 184
Index of Economic Freedom	47,8	48,5	48,2	51,1	53,7	55,8	54,4	51,5	51,0	48,8
Trade Freedom	70,0	70,0	71,0	74,6	74,4	76,2	77,2	77,2	82,2	84,0
Fiscal Freedom	62,3	63,8	66,1	67,1	67,5	83,0	90,2	83,6	79,0	77,0
Monetary Freedom	63,0	62,3	58,2	64,0	74,5	76,2	72,9	68,4	69,9	68,1

Варто зазначити, що методик оцінки конкурентоздатності розроблено доволі багато. До організацій, які займаються проблемою ранжування країн за ступенем їх конкурентоспроможності, можна віднести: А.Т. Kearney, The Caux Roundtable (*country ranking by Social Capital Achievement*), the Country Indicators for Foreign Policy project, The Economic Freedom Network, Globalproduction.com, International Institute for Management Development (IMD), globalEDGE™, the World Economic Forum (WEF), The World Bank та ін. Проте не всі показники з тих, що використовуються вказаними організаціями, пристосовані для аналізу експортного потенціалу продуктивних інновацій машинобудування. Це пов'язано і з специфічним спрямуванням методик оцінки (наприклад, індекс політичної свободи), а також – недостатністю статистичної бази.

Обравши кілька показників (табл. 1) та провівши їх кореляційний аналіз для українського машинобудування з допомогою Microsoft Office Excel 2003 (табл. 2), можна побачити, що експортний потенціал країни залежить від свободи торгівлі (Trade Freedom) та свободи оподаткування (Fiscal Freedom).

Таблиця 2. Кореляційний аналіз показників та індексів конкурентоспроможності України

	Обсяг експорту підгрупи 84 (котли, машини, апарати і механічні пристрої)	ВВП України	Index of Economic Freedom	Trade Freedom	Fiscal Freedom	Monetary Freedom
Обсяг експорту підгрупи 84 (котли, машини, апарати і механічні пристрої)	1					
ВВП України	0,973910982	1				
Index of Economic Freedom	0,257883430	0,317357	1			
Trade Freedom	0,912095667	0,848579	0,264512	1		
Fiscal Freedom	0,672200131	0,756002	0,658733	0,661052	1	

Monetary Freedom	0,478767949	0,495298	0,887158	0,51056	0,673436	1
------------------	-------------	----------	----------	---------	----------	---

Отже, інтегральну оцінку експортної конкурентоспроможності країни-виробника можна визначити за формулою 2.

$$I_{кр} = TF \cdot FF, \quad (2)$$

де

TF – показник свободи торгівлі країни;

FF – показник свободи оподаткування країни;

Після інтегральної оцінки експортної конкурентоспроможності країни-виробника можна перейти і до інтегральної оцінки експортної конкурентоспроможності підприємства або ж галузі. Варто зазначити, що саме такий рівень оцінки найбільш опрацьований науковцями. Проте, все ж такі залишається невирішеною задачею розроблення та використання дієвої методики оцінки експортного потенціалу підприємств машинобудування.

Спроможність ж підприємств до експорту визначається передусім фінансовими та виробничими можливостями підприємств. Це твердження підтверджується статистичними даними. Так, використовуючи програмний продукт StatSoft STATISTICA 8.0.360, можна провести багатомірний факторний аналіз (табл. 3) даних машинобудівних підприємств. Це дає змогу зробити такі висновки:

- на потенціал експорту (фактор 1) впливають: середня кількість працівників на підприємстві; сума власного капіталу; обсяг доходу від реалізації продукції; основні засоби. Отже, можна стверджувати, що потенціал експорту беззаперечно залежить від розміру підприємства: чим більше підприємство, тим більші й можливості експортування;

Таблиця 3. Факторний аналіз експортного потенціалу підприємств машинобудування

Показник	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
Середня кількість працівників (чол.)	-0,930660	0,107188	-0,148110
Будинки, споруди та передавальні пристрої, тис. грн	-0,871310	0,429083	0,022334
Машини та обладнання, тис. грн	-0,819230	0,505225	0,115372
Транспортні засоби, тис. грн	-0,785410	0,424349	-0,260240
Основні засоби, тис. грн	-0,872820	0,410055	0,106608
Готова продукція, тис. грн	-0,741490	-0,580830	0,171590
Власний капітал, тис. грн	-0,977050	0,146862	-0,077930
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	-0,956980	-0,167580	0,060190
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн	-0,395120	-0,813130	-0,146590
Довгострокові зобов'язання, тис. грн	-0,692630	-0,443570	0,527857
Поточні зобов'язання, тис. грн	-0,537000	-0,763010	-0,312820
Експорт, %	-0,929230	-0,099970	-0,121810
Expl.Var	7,883052	2,636197	0,566788
Prp.Totl	0,656921	0,219683	0,047232

- на розмір прибутку підприємства (фактор 2) впливає розмір його поточних зобов'язань. Це пов'язано з особливістю виробничого процесу підприємств машинобудування: для створення продукції може потребуватись від півроку до двох і більше років. Тому, для покриття поточних витрат господарчої діяльності й використовується поточне кредитування;

- фактор 3 не роз'яснює залежностей між показниками і в подальших дослідження його використовувати не має необхідності; фактор 1 та фактор 2 разом описують більше 87 % усієї дисперсії.

Якщо розглядати графічне зображення залежності між обсягом експорту підприємства машинобудування та вказаними факторами (рис. 1), то можна побачити практично лінійну форму площини у випадках а) та б) (тобто, лінійне збільшення обсягів експорту при збільшенні факторів). У випадку ж в), найбільше значення обсягу експорту можливе лише при певному екстремальному значенні поточних та довгострокових зобов'язань підприємств машинобудування.

З огляду на вищезазначене, експортний потенціал підприємства можна розрахувати за форм. 3.

$$E_{nn} = E_{кр} \cdot I_n \cdot \beta = E_{кр} \cdot КП \cdot ОЗ \cdot ВК \cdot \beta, \quad (3)$$

де E_{nn} – експортний потенціал підприємства, грош. од.;

I_n – інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності підприємства;

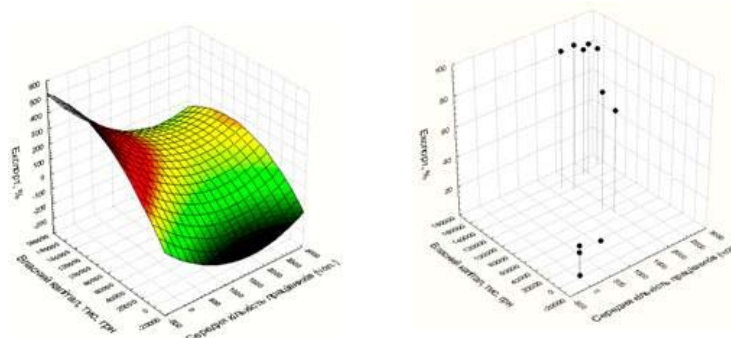
$КП$ – зважена середня кількість працівників підприємства;

$ОЗ$ – зважені основні засоби підприємства;

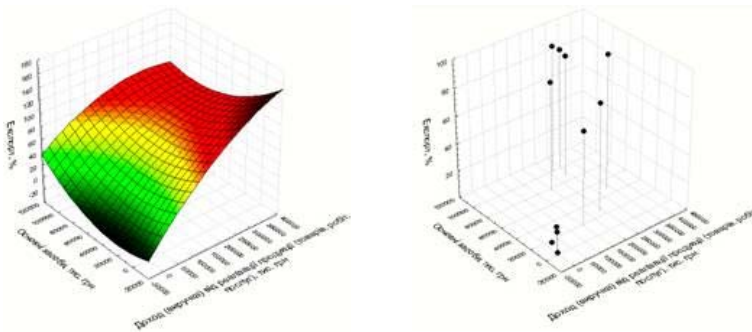
$ВК$ – зважений власний капітал;

β – поправочний коефіцієнт.

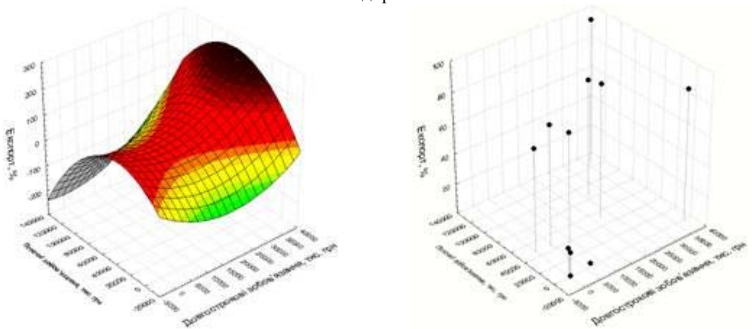
На основі визначення показників "експортний потенціал країни" та "експортний потенціал підприємства", можна отримати всі дані для обчислення експортного потенціалу продукту.



а) залежність між обсягом експорту, власним капіталом та середньою кількістю працівників підприємства



б) залежність між обсягом експорту, основними засобами та доходом від реалізації продукції підприємства



в) залежність між обсягом експорту, поточними та довгостроковими зобов'язаннями підприємства

Рис. 1. Залежність між обсягом експорту та його факторами

Відповідно до розпорядження Кабінету міністрів України "Про схвалення Програми стимулювання експорту продукції" [15] розвиток машинобудування є одним з пріоритетних напрямів державної промислової політики, а розроблення методики проведення експертизи проектів, спрямованих на розвиток виробництва конкурентоспроможних товарів – першочерговою задачею формування ефективного механізму стимулювання експорту. Оскільки на сьогоднішній день методика проведення експертизи проектів, спрямованих на експорт, відсутня [16], а науковцями поняття "експортний потенціал продукту" не досліджується, то її розробка матиме безумовне практичне значення та застосування.

Проведені дослідження структури експортного потенціалу дозволяють виділити три основні елементи, які найбільше впливають на його формування: експортна конкурентоспроможність продукту, експортна конкурентоспроможність підприємства-виробника та експортна конкурентоспроможність країни-виробника.

Отже експортний потенціал інноваційного продукту буде виражатись через таку залежність (форм. 4):

$$E_{n\text{ пр}} = f(P_{кр}, P_{п}, P_{пр}), \quad (4)$$

де $E_{n\text{ пр}}$ – експортний потенціал продукту, грош. од.;

$P_{кр}$ – показники експортної конкурентоспроможності країни-виробника;

$P_{п}$ – показники експортної конкурентоспроможності підприємства-виробника (або галузі);

$P_{пр}$ – показники експортної конкурентоспроможності продукту.

З врахуванням форм. 1,3 отримаємо експортний потенціал продукту (фор. 5):

$$E_{n\text{ пр}} = E_{n\text{ п}} \cdot I_{пр} \cdot \gamma, \quad (5)$$

де $I_{н}$ – інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності продукту;

γ – поправочний коефіцієнт.

Узагальнюючи наведену вище методику розрахунку, можна визначити дохід експортоорієнтованого портфеля продуктивних інновацій (форм. 6):

$$E_{портф} = \sum_{i=1}^n E_{n\text{ пр } i}, \quad (6)$$

де i – продукти портфеля;

n – кількість продуктів портфеля.

Для інтегральних оцінок експортної конкурентоспроможності продукту, можна використати метод бальних оцінок. Він має декілька модифікацій, але найбільш зручним є метод, за яким спочатку визначаються зважені критерії, а потім – загальна сума балів за кожним елементом експортного потенціалу.

Зважені критерії для оцінки експортного потенціалу обчислюються за фор. 7:

$$K_{zi} = \begin{cases} K_j / K_{max}, & \text{якщо кращим варіантом є максимальні значення за критерієм } K \\ K_{min} / K_j, & \text{якщо кращим варіантом є мінімальні значення за критерієм } K \end{cases}, \quad (7)$$

де K_{ji} – зважений j -й критерій за k -м елементом експортного потенціалу;

K_j – значення показника за j -м критерієм, од.;

K_{max} – максимальне значення показника за j -м критерієм, од.;

K_{min} – мінімальне значення показника за j -м критерієм, од.

Сума за кожним елементом експортного потенціалу (країни, підприємства, продукту), може розраховуватись за фор. 8:

$$I_k = \sum_{i=1}^n K_{ji} \cdot \theta_i, \quad (8)$$

де I_k – сума балів за k -м елементом експортного потенціалу, бал.;

K_{ji} – зважений i -й критерій за k -м елементом експортного потенціалу;

θ_i – сума балів за i -й критерієм, бал.

n – кількість критеріїв, що оцінюються.

Критерії, за якими оцінюються інноваційні продукти машинобудування будуть різні. Наприклад, для продуктів підгрупи 8413 УКТЗЕД "насоси для рідин з витратомірним пристроєм або без нього; механізми для підймання рідини" це буде: ціна, подача, напір, тиск насоса, ККД, потужність, маса, габаритні розміри, екологічні характеристики.

Висновки. В статті розглянуто поняття експортного потенціалу, його склад та структура. Виявлені фактороутворюючі чинники експортного потенціалу. Розроблені методики економічної оцінки експортного потенціалу країни, підприємства, продукту. Отримані результати дозволяють проводити комплексну експертизу інноваційних продуктів, спрямованих на експорт.

В подальшому результати досліджень слід направити на методи оптимізації експортоорієнтованих портфелів продуктивних інновацій.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стратегічний маркетинг в системі управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємства : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.02 / В.П. Близнюк; Укр. акад. зовніш. торгівлі. – К., 1999. – 20 с.
2. Стимулювання експорту продукції машинобудівних підприємств : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / М.Б. Швецова. – Тернопіль, 2010. – 21 с.
3. Фатенок-Ткачук А. О. Оцінка експортного потенціалу машинобудівних підприємств України / А. О. Фатенок-Ткачук // Науковий вісник Волинського нац. ун-ту ім. Лесі Українки. – №7. – 2008. – с. 72-79.
4. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економіка. – № 8-9. – 2009. – С. 221-245.
5. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. II. Международная макроэкономика : открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. – М. : Междунар. отношения, 2001. – 488 с. ISBN 5-7133-1028-0.
6. Методи прогнозування показників зовнішньоекономічної діяльності автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / В.М. Богомазова; Наук.-дослід. екон. ін-т М-ва економіки та з питань європ. інтеграції України. – К., 2003. – 18 с.
7. Hausmann R. Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space [Електронний ресурс] / R. Hausmann, B. Klinger // John F. Kennedy School of Government, Harvard University. – Режим доступу : <http://www.ricardohausmann.com/publications.php>.
8. Колосок С. І. Методи оцінки експортного потенціалу продуктивних інновацій машинобудування / С. І. Колосок // Економіка XXI століття: виклики та проблеми : Матеріали Всеукраїнської заочної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених. – Ужгород : ЗакДУ, 2010. – с. 155-160.
9. ДСТУ 3294-95 Маркетинг. Терміни та визначення основних понять. – Офіц. вид. – К. : Держстандарт України, 1996. – III, 19 с.
10. Прямі іноземні інвестиції в Україну [Електронний ресурс] / Веб-сайт Держкомстату України. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
11. Валовий внутрішній продукт (щоквартальні показники) [Електронний ресурс] / Веб-сайт Держкомстату України. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
12. Hidalgo C. A. The Building Blocks of Economic Complexity / C. A. Hidalgo, R. Hausmann // Proceedings of the National Academy of Sciences. – Режим доступу : <http://www.ricardohausmann.com/publications.php>.
13. Сумарний обсяг імпорту та експорту окремих підгруп товарів за кодами ТНЗЕД [Електронний ресурс] / Веб-сайт Держмитслужби України. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/dmsu/control/cstat/fl1/showstat>.
14. Index of Economic Freedom [Електронний ресурс] / The Wall Street Journal and The Heritage Foundation. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/Index/Explore.aspx?view=by-region-country-year>.
15. Про схвалення Програми стимулювання експорту продукції. Розпорядження Кабінету міністрів України N 498-р від 26.10.2001 р. [Електронний ресурс] / База даних "Законодавство України". – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.
16. Щодо повернення без державної реєстрації нормативно-правового акта. Лист Міністерства юстиції України N 35-32-42 від 30.01.2002 р. [Електронний ресурс] / База даних "Законодавство України". – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

Стаття надійшла до редакції 20.12.2010 р.

[1] Розраховано авторами роботи на основі даних [10, 11].



ТОВ "ДКС Центр"