

**Міжнародна економіка**

Анатолій РИБЧУК,
Тарас БАЧИНСЬКИЙ

**ВИКОРИСТАННЯ УКРАЇНОЮ
СВІТОВОГО ДОСВІДУ
СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ
ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Резюме

Досліджено світовий досвід державної підтримки експорту високотехнологічної продукції, який передбачає використання багатofакторного інструментарію організаційно-правового, фінансового і страхового спрямування. Встановлено, що: по-перше, що без розвитку високотехнологічного експорту країна не в змозі повноцінно інтегруватися у світовий економічний простір та ефективно розвинути; по-друге, володіння високотехнологічною продукцією в умовах глобалізації стає надзвичайно вагомим фактором отримання переваг у конкурентній боротьбі на світових ринках, причому національні виробники мають спиратися на допомогу з боку держави у вигляді адекватного покриття ризиків і різних схем фінансування; по-третє, розвиток системи державної підтримки експорту наша країна зможе здійснювати за рахунок розширення та підвищення ефективності існуючих функцій державних органів, а також створення інституційних основ для впровадження нових механізмів – Національної стратегії розвитку експорту України.

© Анатолій Рибчук, Тарас Бачинський, 2020.

Рибчук Анатолій, докт. екон. наук, професор, професор кафедри економіки та менеджменту, Дрогобицький державний педагогічний університет ім. Івана Франка, Україна. ORCID 0000-0002-5130-2442. rav957@ukr.net.

Бачинський Тарас, аспірант кафедри економіки та менеджменту, Дрогобицький державний педагогічний університет ім. Івана Франка, Україна. ORCID 0000-0002-4394-2597. frossinone@gmail.com.

Ключові слова

Державне стимулювання, експорт, високотехнологічна продукція, конкурентне середовище, світові ринки, стратегія розвитку експорту.

Класифікація за JEL: F13, O24, O38.

Огляд літератури та постановка проблеми

В умовах подальшої глобалізації світової економіки і поглиблення міжнародного поділу праці експорт високотехнологічної промислової продукції набуває щораз більшого значення та стає одним із пріоритетів економічної політики України. Основу світового експорту формує промисловість високих технологій. Досвід провідних країн і найбільших промислових корпорацій показує, що без розвитку експорту продукції промисловості держави неможливо здійснити її повноцінну інтеграцію у світовий економічний простір та забезпечити ефективний розвиток країни. Тому реалізація пріоритетного завдання прискореного зростання української економіки неможлива без державної підтримки високотехнологічних інноваційних виробництв і збільшення експорту на світовий ринок наукової продукції.

Дослідженням проблем державного стимулювання експорту високотехнологічної продукції займаються вітчизняні та зарубіжні вчені. Це зумовлено тим, що у сучасних умовах система державної підтримки експорту високотехнологічної продукції є важливим напрямком торгової політики багатьох розвинених в останні роки країн і країн, що розвиваються. Тим більше, що кожна країна виробляє власну зовнішньоекономічну політику для втримання конкурентних позицій на світовому ринку технологій (Проект Національної стратегії розвитку експорту України від 25.05.2017 р.). Саме тому серед науковців існують різні підходи щодо напрямків поведінки кожної держави у зовнішньоекономічній сфері. Так, проаналізувавши досвід розвинених країн, на початковому етапі вдосконалення сектору високих технологій дослідники «...рекомендують виокремити пріоритетні високотехнологічні галузі промисловості та акцентувати увагу на їхньому розвитку. Потрібно підсилити державну підтримку пріоритетних високотехнологічних галузей та стимулювати

їхнє фінансування» (Приварнікова, 2012). Актуальне питання для України – це залучення іноземних інвесторів з високотехнологічним виробництвом для впровадження надсучасного експериментально-дослідного виробництва на території держави. Іноземні інвестиції у матеріальній і нематеріальній формах у сферу інноваційної діяльності є важливим фактором для активізації інноваційних процесів та формування інноваційного потенціалу територій» (Бабаєв, 2018). Експортною стратегією України («дорожньою картою» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017–2021 рр. № 1017-р від 27.12.2017 р. встановлено, що сучасний вітчизняний експорт переважно складається з проміжних товарів із відносно низькою технологічною складовою: частка високотехнологічного експорту в 2015 р. становила лише 5,5% від загального обсягу українського експорту (Матюшенко, 2018). Незважаючи на наявність у товарній структурі вітчизняного експорту високотехнологічної продукції, її обсяги залишаються незначними. Аналіз обсягів експорту й імпорту окремих видів високотехнологічної продукції України дає підстави стверджувати, що за більшістю виділених для дослідження товарних груп спостерігається наявність негативного сальдо торговельного балансу, за винятком експорту літальних і космічних апаратів. Недостатнє покриття імпорту високотехнологічної продукції її експортом призводить до технологічної відсталості та залежності нашої держави від розвинених країн, які експортують до України застарілі технологічні досягнення та отримують фінансові ресурси для своїх подальших розробок і досліджень (Пічкурова, 2017). Державна підтримка експорту високотехнологічної продукції в Білорусі передбачає стимулювання експорту наукомісткої й високотехнологічної продукції з високою часткою доданої вартості, що є одним з головних завдань розвитку зовнішньої торгівлі держави (Нікітіна, 2013).

Мета статті

Мета статті – проаналізувати досвід розвинених держав та країн з перехідною економікою у формуванні національних стратегій підтримки експортерів сучасних технологій і запропонувати систему інструментів активізації виходу української високотехнологічної продукції на зовнішні ринки.

Методи дослідження

У процесі дослідження використовувались методи аналізу та синтезу, індукції й дедукції, економіко-статистичний, зокрема його прийоми – групування і порівняння. Широке застосування системного методу разом з мето-

дом індукції дало змогу узагальнити зарубіжний досвід функціонування ринку високотехнологічної продукції та визначити тенденції його розвитку за участю українських виробників сучасних технологій. Концептуальне осмислення системного функціонування світового ринку сучасних технологій здійснювалося з використанням абстрактно-логічного методу економічних досліджень.

Результати дослідження

В останні десятиліття найважливішою якісною зміною системи світогосподарських зв'язків стало формування глобального ринку технологій. В епоху бурхливого міжнародного науково-технічного розвитку істотно зросла роль технологій як фактора економічного зростання. Володіння високотехнологічною продукцією в умовах глобалізації є надзвичайно вагомим фактором отримання переваг у конкурентній боротьбі на світових ринках. Це підвищує значущість технологій як товару у світовій торгівлі, що зумовлює високу динаміку світового ринку технологій і його вражаючі масштаби.

На сьогодні у світовій практиці застосовуються три підходи до ідентифікації високотехнологічності продукції (Ray, 2012):

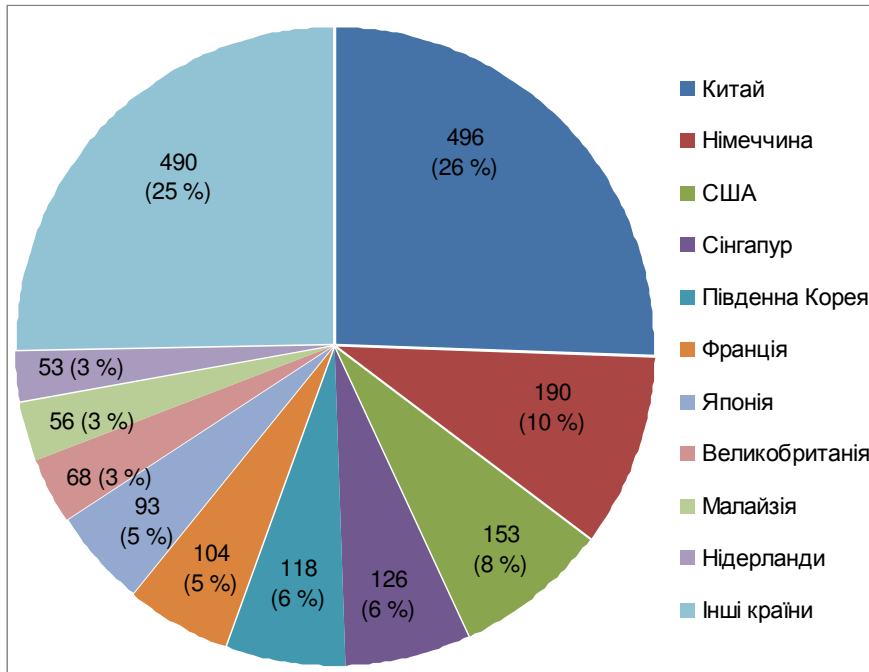
- секторальний: за видами економічної діяльності, де ключовим критерієм слугує інтенсивність використання сучасних технологій та наукових розробок у процесі виробництва;
- продуктовий: за кінцевим продуктом і його наукомісткістю (на основі стандартної міжнародної торгової класифікації – СМТК) з розбиванням на 9 груп;
- патентний: за високотехнологічними патентами (на основі Міжнародної патентної класифікації).

У міжнародній статистиці високотехнологічну продукцію розуміють як валовий випуск такої групи галузей промислового комплексу (Матюшенко, 2018): аерокосмічна промисловість; радіоелектронна промисловість, виробництво ЕОМ, офісного обладнання та програмного забезпечення, промисловість засобів зв'язку; медична техніка, точна й оптико-електронна техніка; хіміко-фармацевтична галузь.

Тенденції останніх років показують, що обсяги експорту продукції високотехнологічних галузей промисловості на світовому ринку зросли більше, ніж у 2,2 разу, а в загальносвітовому масштабі спостерігається збільшення на 18%, де країнами-лідерами у 2016 р. були Китай – 25% (496 млрд. дол. США), Німеччина – 10% (189,6 млрд. дол. США), США – 8% (153,1 млрд. дол. США), Сінгапур – 6% (126,3,1 млрд. дол. США), Південна Корея – 6% (118,4 млрд. дол. США) (рис. 1).

Рисунок 1

Топ-10 країн-лідерів у високотехнологічному експорті в 2016 р.
(млрд. дол. США та %) [World Trade Statistical Review, 2018]



Одна з найпотужніших національних систем державного стимулювання експорту була створена у США, які протягом багатьох років очолювали список країн-експортерів. Обсяг експорту в 2016 р. становив 1,46 трлн. дол. США. Основним інститутом державної підтримки експорту в США є незалежне урядове агентство – Експортно-імпортний банк США (надалі – Ексімбанк США). Мета його діяльності – це фінансова допомога і стимулювання експортних поставок американських товарів. Максимальна вартість простимульованого експорту за розглянутий період була досягнута в 2012 р. та дорівнювала 49 988,9 млн. дол. США. Надалі суми, що виділяються на надання кредитів, гарантій і страхування, скорочувалися. З 2016 р. ця сума була однією з найнижчих та становила 5 037,1 млн. дол. США. Цей факт цілком може мати системний характер і бути пов'язаний із загальним спадом ділової активності у США порівняно з попередніми періодами. З 2016 р. всього було простимульовано експортних поставок на суму 8 039,4 млн. дол. США. Якщо врахува-

ти те, що сукупний експорт США дорівнював 1,46 трлн. дол. США, то частка експорту, простимульованого Ексімбанком США, становила всього 0,6% (Annual Reports / Export-Import Bank of the United States, 2018).

Важливе місце у системі стимулювання експорту в США займає підтримка малих та середніх підприємств. Так, на їх підтримку в 2016 р. було виділено 2 677,4 млн. дол. США, що дорівнює 53,15% від загального обсягу виділених коштів. Ексімбанк США постійно розробляє і пропонує нові продукти для підтримки експортної діяльності малих та середніх підприємств. Наприклад, «Глобальний експрес-кредит», спеціально розроблений для забезпечення кредитування короткострокових оборотних коштів, завдяки чому експортери мають право на 6- або 12-місячну поновлювану кредитну лінію в обсязі до 500 тис. дол. США. Іншим цікавим продуктом для малого бізнесу є «Експрес-страхування». Цей продукт спрощує доступ експортерів – суб'єктів малого бізнесу до кредитного страхування їх експортної виручки і полегшує отримання фінансування в разі дебіторської заборгованості (Science and engineering indicators, 2018).

Розглянемо діяльність Корпорації закордонних приватних інвестицій (Overseas Private Investment Corporation – ОПІК) й Агентства з торгівлі та розвитку (Trade and Development Agency – ТДА). ОПІК надає допомогу американським компаніям шляхом надання і гарантування кредитів при здійсненні ними середньо- та довгострокових інвестицій за кордоном (у країнах, що розвиваються, і СНД) (Пічкурова, 2017). ТДА надає допомогу країнам, що розвиваються, в економічному зростанні з одночасним наданням можливості американським компаніям входу на їх ринки із кінцевою метою створення нових робочих місць у США. Ні ОПІК, ні ТДА не кредитує експортерів безпосередньо. Їх основна діяльність – це стимулювання приватних вкладень (інвестицій) у країни, що розвиваються.

Серед непрямих заходів фінансового стимулювання експорту в США можна виокремити надання податкових пільг. Однак цей захід стимулювання експорту використовується обмежено. Більш цікавою видається Генеральна система преференцій, яка дозволяє певним країнам ввозити на територію США продукцію безмитно. Така практика не тільки має на меті стимулювати ввезення дефіцитної сировини, а й функціонує як «важіль тиску» на ці країни для просування власної продукції.

Важливим елементом системи державного стимулювання експорту в США є нефінансові заходи підтримки, серед яких: торгово-політичні, інформаційно-консультаційні, організаційно-промоційні заходи, моральна підтримка експортерів. Цими питаннями займається, як правило, спеціалізоване агентство з підтримки експорту – Управління міжнародної торгівлі (УМТ) при Міністерстві торгівлі США. УМТ надає велику допомогу експортерам при їх щорічній участі більше, ніж у 100 зарубіжних торгових виставках і понад 20 торгових виставках, організованих у цій країні для запрошення потенцій-

них іноземних покупців. Крім цього, воно створило служби з надання ділової інформації по регіонах, зокрема по країнах Центральної та Східної Європи.

На особливу увагу заслуговує досвід Китаю. Економічний розвиток цієї країни в останні роки характеризується доволі високими темпами, у тому числі і високими темпами зростання обсягу експорту: за період з 2005 р. обсяг експорту в Китаї збільшився на 175% та досяг 2 098 млрд. дол. США у 2016 р. порівняно з 761 953 млн. дол. США у 2005 р. (General Profile: China / UNCTAD Stat., 2018). Аналізуючи досвід Китаю у стимулюванні експорту, вкажемо, що значну роль відіграло приєднання цієї країни до СОТ у листопаді 2001 р. У 2004 р. був значно оновлений «Закон про зовнішню торгівлю», відповідно до якого здійснюється державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності Китаю. З метою розвитку зовнішньоекономічної діяльності й приведення її у відповідність з нормами СОТ було змінено правила зовнішньоекономічної діяльності та визначено напрями розвитку заходів державної підтримки експортерів.

Основний інститут підтримки експорту в Китаї – це поділена експортно-кредитна агенція (ЕКА), до складу якої входять Експортно-імпортний банк Китаю (СЕХІМ) і Китайська корпорація страхування експорту та кредитів (SINOSURE). Основною метою СЕХІМ є стимулювання експорту механічного й електронного обладнання, нових і високотехнологічних продуктів китайських підприємств. Основна мета SINOSURE – це стимулювання експорту високотехнологічної продукції та товарів з високою часткою доданої вартості. Ще однією структурою, що надає фінансування, є Банк розвитку Китаю, який щорічно виділяє близько 10 млрд. дол. США на здійснення середньо- і довгострокового фінансування експорту (Панченко, 2016).

За час існування Sinosure обсяг гарантій за експортними кредитами, що страхуються цією організацією, становив від 0,8% до 1,1% від ВВП Китаю на рік. Обсяг експортних кредитів, що видаються СЕХІМ, дорівнював стабільно близько 0,5% від ВВП країни. Таким чином, державне фінансування експорту в Китаї у сумі становить близько 1,3–1,6% від ВВП на рік. Цей показник вражає, оскільки, згідно з даними Бернського союзу, на фінансову підтримку експорту в розвинених країнах витрачається у середньому 0,35% від ВВП на рік (Одотюк, 2011).

На сьогодні основний захід стимулювання експорту в Білорусі – це надання фінансової підтримки у вигляді експортного кредитування та страхування експортних ризиків. Ключовим документом у сфері експортного кредитування і страхування експортних ризиків з наданням державної підтримки є Указ Президента Республіки Білорусь № 534 «Про сприяння розвитку експорту товарів (робіт, послуг)» від 25 серпня 2006 р. (надалі – Указ № 534). Відповідно до цього указу, передбачається створення національної комплексної системи стимулювання експорту – сукупності механізмів фінансування та страхування зовнішньоторговельних операцій від політичних і комерційних ризиків. Однак якщо відштовхуватися від концепції роздільного ЕКА, то у цій

країні функціонує тільки один його елемент – Білоруське республіканське унітарне підприємство експортно-імпортного страхування «Белексімгарант» (надалі – «Белексімгарант»), що володіє винятковим правом здійснення страхування експорту від імені Республіки Білорусь. «Белексімгарант» засновано в 2001 р. Радою Міністрів Республіки Білорусь. Основне завдання «Белексімгаранта» – це страхування експортних ризиків з підтримкою держави (Нікітіна, 2018).

Частка національного експорту, покрита страхуванням, у 2016 р. становила 1,85%. Це сильно поступається світовим тенденціям у сфері страхування експортних ризиків. Що стосується експортного кредитування, то в Білорусі відсутній спеціалізований Експортно-імпортний банк (надалі – Ексімбанк) та за кредитом експортери повинні звертатися у комерційні банки держави.

Основними напрямками експортного фінансування були: автомобільна техніка і комплектувальні (27,0% видачі експортних кредитів), молочна продукція (26,6%), машини і матеріали для здійснення дорожньої розмітки (20,3%). Всього в 2016 р. БРРБ було надано експортних кредитів на суму 87 млн. дол. США. Проте повноцінної спеціалізації БРРБ на експортному кредитуванні не відбувається з огляду на те, що його діяльність є доволі диверсифікованою. На частку експортних кредитів у 2006 р. припадало 16% всіх виданих банком за рік кредитів. Тому вести мову про те, що БРРБ може перетворитися на повноцінний експортно-імпортний банк, поки що передчасно.

Як інструмент фінансової підтримки експорту в Білорусі також використовується міжнародний лізинг. У 2009 р., відповідно до Постанови Ради Міністрів Республіки Білорусь № 1505 від 19.11.2009 р., ВАТ «Промагролізинг» було надано повноваження на створення та реалізацію механізму міжнародного лізингу із просування білоруської продукції на зовнішні ринки, і з 2010 р. почалася реалізація проектів щодо постачання білоруської техніки на умовах лізингу. «Промагролізинг» працює з великими та середніми білоруськими підприємствами, що займаються виробництвом сільськогосподарської й дорожньої техніки, ліфтового обладнання, вантажних автомобілів та їх деталей, і приладобудівними заводами. Слід зазначити, що використання міжнародного лізингу як методу стимулювання експорту доволі перспективне. Диверсифікація надання фінансових послуг сприятиме розвитку конкуренції у цьому напрямку та, відповідно, знижуватиме процентну ставку (Бабаєв, 2018).

Технологічна активність України на сьогодні низька, про що свідчить частка нашої держави у світовому високотехнологічному виробництві, яка, за даними *Science and Engineering Indicators*, становить 0,1%. Дані Світового банку щодо частки експорту високотехнологічної продукції у загальному обсязі вітчизняного експорту показують, що починаючи з 1996 р. високотехнологічний експорт зростав стрибкоподібно і не мав тенденції до стійкого зростання. Найвищі показники його збільшення припадали на 2003 р., 2012 р.,

2014 р. та 2015 р. За цим показником Україна (7,27%) поступається таким країнам пострадянського простору, як Естонія (10,5%), Казахстан (41,1%), Киргизстан (11,8%), Латвія (15%), Литва (11,8%), Росія (13,7%). Ще більший розрив у значеннях цього показника спостерігається між Україною і розвиненими країнами, зокрема у США він становить 20%, в Японії – 16,4%, у Німеччині – 16,6%, у Франції – 26,8%. Відсутність тенденції до стійкого зростання експорту високих технологій підтверджує необхідність розробки чіткої стратегії технологічного розвитку України та механізмів її реалізації (Science and engineering indicators, 2018).

Таблиця 1

Динаміка експорту високотехнологічних товарів України в 2002–2020 рр., млн. дол. США (Яремчук, 2016)

Групи товарів	2002 р.	2004 р.	2005 р.	2008 р.	2010 р.	2015 р.	2020 р., прогноз
Фармацевтика	5,8	11,4	17,5	38,4	46,8	87,0	99,8
Авіакосмічна техніка	177,7	196,4	245,3	387,0	547,8	798,0	888,6
Комп'ютерна й офісна техніка	5,3	82,9	17,6	32,1	36,6	98,0	114,9
Електроніка та телекомунікації	93,4	325,7	87,3	523,4	249,1	469,9	493,3
Наукові прилади	129,9	519,8	100,9	136,6	149,7	252,4	286,2
Усього	412,1	1136,2	468,6	1117,5	1025,0	1705,3	1882,8

Розвиток системи державної підтримки експорту наша країна зможе здійснювати за рахунок розширення й підвищення ефективності існуючих функцій державних органів, а також створення інституційних основ для впровадження нових механізмів, які може використовувати держава у цій сфері (Матюшенко, 2018). До державних органів підтримки експортної діяльності вітчизняних підприємств належать: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України як провідний орган у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення реалізації державної зовнішньоекономічної політики; галузеві центральні органи виконавчої влади як органи, які формують державну політику підтримки експорту підприємств у відповідних галузях економіки України; регіональні (обласні, місцеві) органи влади; Публічне акціонерне товариство «Державний експортно-імпортний банк України» як державний банк, метою діяльності якого є створення сприятливих умов для розвитку економіки та підтримки вітчизняного товаровиробника, кредитно-фінансова

підтримка процесів структурної перебудови, зміцнення і реалізація виробничого й торговельного потенціалів галузей економіки, переважно експортоорієнтованих та імпортозаміщувальних (Козак, 2011).

Про важливу роль ЕКА у підтримці експортної діяльності підприємств свідчать дані Міжнародного союзу страховиків кредитів та інвестицій (Бернського союзу), який об'єднує всі великі ЕКА світу. Згідно з цими даними, у період світової економічної кризи протягом 2008–2009 рр. через несплату лише з боку українських покупців членами Бернського союзу було виплачено іноземним компаніям страхових претензій на суму 128 млн. дол. США (Яремчук, 2016).

Висновки

Таким чином, досвід країн світу, які розробили достатньо ефективну політику підтримки високотехнологічного експорту, і сусідніх держав, що формують та здійснюють пошук відповідних інструментів стимулювання реалізації високих технологій на світових ринках, сприяє здійсненню Україною адекватних заходів, спрямованих на забезпечення розвитку національного високотехнологічного виробництва. До реальних заходів державної підтримки експорту можна також зарахувати використання інструментів зовнішньоторговельної політики. Для цього необхідно створити «зелений коридор» національним експортерам високотехнологічної продукції, який передбачає спрощення митного адміністрування, вдосконалення процедури валютного й експортного контролю, що дасть змогу підвищити конкурентоспроможність вітчизняних виробників на світових ринках.

Список використаної літератури

1. Babaiev, V. Yu. (2018). Tsilovi oriientyry derzhavnoho rehulivannia finansovoho zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti [Targets of state regulation of innovative activity's financial support]. *Derzhavne budivnytstvo*, 2, 1–11 [In Ukrainian].
2. Kozak, L. S., Fedoruk, O. V. (2017). Kontseptualni zasady realizatsii Natsionalnoi stratehii rozvytku eksportu Ukrainy [Conceptual bases for implementation of the National Export Development Strategy of Ukraine]. *Ekonomika ta upravlinnia na transporti*, 5, 41–54 [In Ukrainian].
3. Matiushenko, I. Iu. (2018). Praktychni aspekty vyznachennia vysokotekhnologichnykh haluzei produktsii v Ukraini [Practical aspects of definition of high-tech industries in Ukraine]. *Sotsialna ekonomika*, 55, 37–48 [In Ukrainian].

4. Nikitina, E. I. (2013). Rozvytok eksportnoho potentsialu pidpriemstva: prosuvannya produktsii na zakordonni rynky [Development of the enterprise export potential: products promotion to foreign markets]. *Derzhava ta rehiony, Seriya: Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, 1 (70), 211–215 [In Ukrainian].
5. Odotiuk, I. V. (2011). Vitchyzniiana industriia vysokokh tekhnolohii: znannievi, innovatsiini, investytsiini faktory yii formuvannia i rozvytku [High technology domestic industry: knowledge, innovation, investment factors of its formation and development]. *Visn. NAN Ukrainy*, 11, 21–33 [In Ukrainian].
6. Panchenko, Ye., Voichak, M. (2016). Derzhavna pidtrymka vysokotekhnolohichnoho eksportu: komparatyvnyi analiz ta uroky dlia Ukrainy [State support for high-tech exports: a comparative analysis and lessons for Ukraine]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, 2 (25), 99–125 [In Ukrainian].
7. Pichkurova, Z. V. (2017). Vysokotekhnolohichna skladova ukrainskoho eksportu v umovakh hlobalnoi konkurentsii [High-tech component of Ukrainian exports in the conditions of global competition]. *Stratehiia rozvytku Ukrainy: nauk. zhurn.*, 2, 84–91 [In Ukrainian].
8. Pryvarynkova, I. Yu., Kostiuhenko, M. K. (2012). Rozvytok sektoru vysokokh tekhnolohii ekonomiky Ukrainy [Development of the high technology sector of the Ukrainian economy]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, 2, 45–52 [In Ukrainian].
9. Proekt Natsionalnoi stratehii rozvytku eksportu Ukrainy (25.05.2017) [National Export Development Strategy of Ukraine]. URL: <http://ukrexport.gov.ua/ukr/zed/strategy/ukr/4589.html> [In Ukrainian].
10. Iaremchuk, N. T., Hryenko, I. M. (2016). Analiz zovnishnoi torhivli vysokotekhnolohichnyimi tovaramy Ukrainy. [Analysis of foreign trade in high-tech goods of Ukraine] *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu, Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, 6, 3, 171–174 [In Ukrainian].
11. Annual Reports (2018). Export-Import Bank of the United States. 78 p.
12. General Profile: China (2018) *UNCTAD Stat*. URL: <http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/156/index.html>.
13. Ray, O. (2012). High-technology entrepreneurship. Paris, Recherche. 208 p.
14. Science and engineering indicators (2018). 635 p.
15. World Trade Statistical Review (2018). 210 p.