

9. Bronikowski M. (2011) *Zdrowie I Wychowanie Fizyczne – nowy swiatowy consensus (z polskiej perspektywy)*. [Health and Physical Education - a new world consensus (from the Polish perspective)] *Wychowanie Fizyczne I Sport. Warszawa*. [Physical Education and Sport] AWF, Warsaw, Vol. 55 (2). p. 123-127 [Poland]

10. Tomik R., Kudlik W., Nowocien J., K. Zuchora ed. (2011) *Ucniowskie kluby sportowe w procesie przygotowania mlodziezy do roli wolontariusza sportowego. Wolontariat w edukacji, sporcie, w ruchu olimpijskim i paraolimpijskim* [Ucniak sports clubs in the process of preparing youth for the role of a sports volunteer. Volunteering in education, sports, in the Olympic and Paralympic] *Movements AWF, PAOI, the Foundation “Center of Olympic Education”, Warsaw*, p. 101-108 [Poland].



УДК 353.339.5

DOI <https://doi.org/10.32836/2310-9653-2019-1-116-124>

Т. Є. Турецков, здобувач кафедри
гуманітарних дисциплін
Донецького державного університету управління

ЕКСПОРТНА ІНФРАСТРУКТУРА МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

У статті проаналізовано сутнісні регіональні риси державної експортної підтримки малого та середнього підприємництва в Україні з акцентуванням уваги на наданні державної допомоги. Пропонується оцінка стану інфраструктури експортного складника регулювання малих форм підприємництва. Досліджено можливість застосування ефективних інструментів підтримки експортної діяльності державою.

Ключові слова: державна підтримка, інфраструктура експорту, мале та середнє підприємництво, бізнес-асоціації, експортно-кредитні агентства.

T. E. Turetskov. Export infrastructure of small and medium enterprises at regional level

The article analyzes the essential regional features of state export support of small and medium enterprises in Ukraine. Focusing on state aid. The assessment of the infrastructure of the export component of the regulation of small forms of entrepreneurship is given. The possibility of using effective tools for supporting export activity by the state has been explored.

The regional level of exports as a system for managing small and medium-sized businesses requires establishing different types of relationships and appropriate links between the authorities at the regional level and directing this sector to address the territorial and economic needs of the regional market.

The European integration process, which takes place in the socio-economic life, creates the corresponding requirements for their state execution. The destruction of central planning and the transformation of the administrative-command economy causes the need to find new forms of organization, reform of the national and regional export institutions. The export component of the region includes a set of state and commercial organizations, banking and credit institutions, insurance companies operating in the stock and investment markets,

© Р. Р. Сіренко, 2019

and functions to ensure the stable functioning of business entities, covering the administrative, institutional and service sectors supporting the economic activity of SMEs.

An effective system of state support for exports is realized through the following instruments: lending, insurance and export guarantee. The main task of these instruments is to provide guarantees, to cover a certain degree of state risk from the foreign market. Taking obligations to compensate exporters for losses, conditions are provided whereby manufacturers are given certain guarantees on the international market by providing favorable loans. In general, for Ukraine, there is a shortage of credit resources, as evidenced by the low degree of coverage of loans by the gross regional product for almost all regions, indicating that there is no financial and credit leverage to stimulate economic activity.

Key words: state support, export infrastructure, small and medium entrepreneurship, business associations, export credit agencies.

Постановка проблеми. Регіональний рівень експорту як система управління сектором малого та середнього підприємництва (далі – МСП) потребує встановлення різних видів взаємовідносин та відповідних зв'язків між органами влади, представлених на регіональному рівні, та спрямування цього сектору економіки на вирішення територіальних та економічних потреб в регіональному ринковому просторі.

Євроінтеграційний процес, який відбувається зараз в соціально-економічному житті, створює відповідні вимоги до їх державного виконання. Руйнація централізованого планування та трансформація адміністративно-командної економіки викликає необхідність пошуку нових форм організації, реформування національної та регіональної експортної інституції.

Саморегульвний ринковий механізм, на який покладалася влада, без прагматичного втручання держави для розвитку потенціалу малих форм бізнесу виявився не дієвим. У 70 роках минулого століття в Європі була запроваджена теорія саморозвитку регіонів, яка базується на використанні потенціалу регіонів. Її головна ідея – сприяти забезпеченню самодостатності регіонів на засадах наявного соціально-економічного потенціалу територій. У ній йдеться про використання локальних економічних переваг, індустріальних традицій, які стануть основою концепції конкурентоспроможності територій. Сьогодні для України ця доктрина є дієвою та не втрачає своєї актуальності. Практична значущість концепції саморозвитку регіонів для України свідчить про те, що сучасний нормативно-правовий механізм з питань розвитку регіону більшою мірою базується на її положеннях [1, с. 143].

Аналіз останніх зарубіжних та вітчизняних досліджень і публікацій. Проблематика розвитку інфраструктури МСП на регіональному рівні досліджувалась у публікаціях таких провідних вчених, як А. Блінов, З. Герасимчук, З. Варналій, Л. Костіна, І. Колот, М. Савченко, В. Савчук. Становлення ефективної інфраструктури ці вчені вбачали у стимулюванні бізнесу, зниженні транзакційних витрат на ведення господарської діяльності. Особливості регіонального експорту досліджувались у працях Г. Кулешової, Л. Ключко, Т. Мельник.

За визначенням З. Варналія, інфраструктура МСП являє собою «своєрідну опорно-рухову систему з державних і недержавних організацій, завдяки якій в регіонах формується конкретне організаційно-економічне середовище для сприяння підприємницькій діяльності та швидкій адаптації суб'єктів підприємництва до ринкових умов» [2, с. 27].

Мета статті полягає в аналізі сучасної експортної інфраструктури регіону та механізму підтримки експорту інноваційної продукції та виробників МСП.

Виклад основного матеріалу. Після підписання Угоди про асоціацію з ЄС Україна має виконати зобов'язання щодо адаптації національних нормативних актів та процедур до європейських правил. Це стосується питання та принципів надання державної підтримки експорту. Невиконання положень Угоди призведе до складних конкурентних умов вітчизняних виробників порівняно з виробниками ЄС.

Механізми державного управління

За правилами консолідованої версії договору про функціонування Європейського Союзу, стаття 107 передбачає допомогу, яку в будь-якій формі надає держава-член або яку надано за рахунок державних ресурсів, що створює або загрожує створенням конкуренції, надаючи переваги певним суб'єктам господарювання або виробництву певних товарів, є несумісною з внутрішнім ринком тією мірою, якою вона впливає на торгівлю між державами-членами.

Сумісною з внутрішнім ринком можна вважати:

(а) допомогу, що сприяє економічному розвитку регіонів з надзвичайно низьким рівнем життя або високим рівнем безробіття та регіонів, зазначених у статті 349, з огляду на їх структурну, економічну та соціальну ситуацію;

(b) допомогу, що сприяє здійсненню важливого проекту спільного європейського інтересу або усуває суттєву шкоду функціонуванню економіки держави-члена;

(c) допомогу, що сприяє розвитку певних видів економічної діяльності або певних сфер економіки, якщо така допомога не впливає негативно на умови торгівлі та не суперечить спільному інтересові;

(d) допомогу, що сприяє культурному розвитку та збереженню культурної спадщини, якщо така допомога не впливає на умови торгівлі та конкуренцію в Союзі та не суперечить спільному інтересові;

(e) інші категорії допомоги, що можуть бути визначені рішенням Ради за пропозицією Комісії [7].

Наявність установ, що надають відповідну підтримку, щодо сприяння виходу підприємств на міжнародні ринки, має ознаки економічно розвинутої держави, чим збільшується інвестиційна привабливість регіону.

В Україні експортна інфраструктура на регіональному рівні представлена у вигляді:

– структурних підрозділів департаментів економічного розвитку відповідних обласних державних адміністрацій;

– торгівельно-промислових палат, що мають своє представництво в кожному регіоні.

Вищезазначені установи згідно зі своїми повноваженнями та компетенціями забезпечують консультаційну та інформаційну підтримку щодо: формування експортної стратегії; аналізу ринків; вимог до товарів; режимів доступу; перевірки надійності партнерів; пошуку ділових партнерів (покупців, представників, продавців) в Україні та за кордоном [4].

Зазначена інфраструктура у регіонах орієнтована на великий бізнес. Відсутність дієвої дистанційної можливості отримати електронні послуги обмежує можливість скористатися суб'єктами МСП експортними процедурами та залучити фахівців до вирішення стратегічних та тактичних питань виходу на європейський ринок.

Експортний складник регіону охоплює сукупність державних та комерційних організацій, банківських і кредитних установ, страхових компаній, які діють на фондовому та інвестиційному ринках і виконують функції забезпечення стабільного функціонування суб'єктів підприємництва, охоплюючи управлінську, інституційну та обслуговуючу сфери підтримки господарської діяльності МСП.

Ефективна система державної підтримки експорту реалізується через такі інструменти, як кредитування, страхування та гарантія експорту. Основним завданням названих інструментів є надання гарантій, покриття певною мірою державою ризиків з боку іноземного ринку. Таким чином держава бере на себе зобов'язання щодо відшкодування збитків експортерів, надає умови, за яких виробникам надаються певні гарантії на міжнародному ринку шляхом надання вигідних кредитів. У цілому для України наявний дефіцит кредитних ресурсів, про що свідчить низький ступінь покриття кредитними коштами валового регіонального продукту для майже всіх регіонів, що вказує на відсутність фінансово-кредитного важелю стимулювання економічної активності [7, с. 32].

Результатом реформування має стати така система державного управління, яка гарантує належне впровадження політичних рішень та правових норм, є прозорою, передбачуваною та клієнтоорієнтованою, спрямована на стаке економічне зростання і сприяє розвитку підприємництва та інвестицій. Окрім того, ознаками ефективності державного управління має бути раціональне використання фінансових та людських ресурсів, створення умов для самореалізації громадян і перетворення держави на привабливого та ефективного роботодавця [3, с. 242].

В аспекті стимулювання регіонального економічного розвитку та експорту в цілому, страхування політичних та комерційних ризиків експортної діяльності практика країн – членів ЄС доводить, що це є завданням держави, оскільки вона має спектр інструментів для захисту вітчизняних виробників через залучання до компенсації урядів інших країн, міжнародних організацій, міжнародних судових інстанцій тощо. Приватні кредитні та страхові установи неспроможні вирішити ці питання та не мають такої можливості. Тому комерційні страхові компанії застосовують більш високі ставки під час страхування експорту. Відповідно до зазначеного під час страхування експортних кредитів держава більш зацікавлена у стимулюванні експорту, ніж приватні установи.

Наведені чинники зобов'язали розвинені країни Європи створити спеціальні установи – експортно-кредитні агентства. Експортно-кредитні агентства являють собою окремі страхові агентства, банки або департаменти міністерств, які реалізують державну політику підтримки експорту шляхом здійснення страхування експортних політичних і комерційних ризиків та надання гарантій з метою забезпечення конкурентоспроможних умов просування продукції своїх фірм на міжнародні ринки та стимулюють і забезпечують гарантії інвестицій за кордон [8].

В Україні тривалий час державна підтримка експорту розглядалася дещо в іншому аспекті, здебільшого як субсидування окремих галузей і виробників. Державними структурами здійснювалося лобіювання пільг, преференцій, податкових «канікул» тощо на користь наближених до влади представників великого приватного бізнесу, що значно вплинуло на формування незбалансованої товарно-географічної структури і зовнішньої торгівлі загалом і експорту зокрема [9, с. 54].

В Україні 20.12.2016 року було ухвалено рішення про створення кредитно-експортного агентства та прийнято Закон України «Про забезпечення масштабної експортної експансії українських виробників шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» (№ 1792-VIII, далі – Закон) [10]. Необхідність створення ЕКА в Україні також передбачено пунктом 122 Плану заходів сталого розвитку «Україна 2020» у 2015 році щодо створення спеціального органу [11]. Метою Закону є запровадження механізму державної підтримки експорту, створення умов для забезпечення реалізації державної політики щодо страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту, покращення показників торговельного балансу та стимулювання розвитку економіки в цілому.

Згідно зі статтею 5 основними завданнями експортно-кредитного агентства є: 1) захист українських експортерів від ризику неплатежів та фінансових втрат, пов'язаних з виконанням зовнішньоекономічних договорів (контрактів), шляхом страхування, перестраховування та гарантування; 2) впровадження сучасних фінансових технологій у зовнішній торгівлі та механізмів підтримки експорту шляхом страхування, перестраховування та гарантування; 3) розвиток експорту товарів (робіт, послуг) українського походження, підвищення конкурентоспроможності товарів (робіт, послуг) українського походження на світових ринках; 4) участь у реалізації програм часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами; 5) співпраця з міжнародними та іноземними фінансовими організаціями, в тому числі для акумуляції міжнародної фінансової допомоги, для забезпечення зростання експорту та економіки України. Моделі функціонування експортно-кредитного агентства.

Страховання експортних кредитів залишається одним з першочергових завдань, яке уряд України зобов'язаний вирішити з метою стимулювання експорту вітчизняними підприємствами МСП.

Низький рівень експортної активності підприємств МСП, відсутність преференцій для експорту, мотивації інвесторів в умовах недосконалої експортної інфраструктури регіонів, зокрема компоненти інноваційної інфраструктури для формування виробництва інновацій, призводить до слабкого залучення малих суб'єктів господарства у зростання економіки регіонів. Вказане зумовлює системні проблеми розвитку інститутів інноваційної інфраструктури старопромислових регіонів.

Суттєва недосконалість експортної системи в регіонах – це відсутність зв'язку трансферу винаходів та послуг між виробником та кінцевим споживачем. В. Демченко зазначає, що «...найбільш ефективною формою взаємодії в інноваційних системах є мережеві зв'язки, які оптимізують трансакційні витрати порівняно з ринковими або ієрархічними взаємозв'язками. Цей підхід дозволяє підвищити ефективність взаємодії державного та приватного секторів, підприємств, комерційних та громадських організацій, дослідницьких і освітніх установ в інноваційному процесі» [13, с. 63].

Останніми роками визначилася тенденція до створення глобальних мереж інноваційної діяльності, серед яких лідирує місце посідають європейська бізнес мережа (European Business Network (EBN)) і мережа інноваційних центрів (Innovation Relay Centers (IRC)), мета яких – залучення підприємств та організацій до інноваційної діяльності [14, с. 180].

У світовій практиці захист прав та інтересів виробників застосовується шляхом створення незалежних організацій – бізнес-асоціацій, які в розвинених економіках є одним із базових і дієвих елементів експортної інфраструктури.

Г. Чижиков пропонує таке визначення поняття «бізнес-асоціація»: «...бізнес-асоціацію визначають як специфічну інтегруючу, структурно і функціонально організовану систему, що є незалежною від державних, владних або будь-яких інших структур, діє в правовому полі, захищає інтереси і задовольняє потреби своїх членів, які входять до асоціації на підставі добровільності й рівноправності; її діяльність підпорядковується декларованій місії і відповідає єдиній меті та фінансується за рахунок членських внесків і коштів, отриманих від комерційної діяльності, що не суперечить її місії» [15, с. 16].

Наведене визначення достатньо повно відображає вимоги до бізнес-асоціацій: складається з членів (фізичних осіб, юридичних осіб), що відповідають критеріям та ознакам, встановленим цією асоціацією; є юридично оформленою організацією, мета і діяльність якої регламентовані її статутом та іншими документами; управляється демократично обраним правлінням, яке визначає політику і посадових осіб, що реалізують цю політику.

У працях науковців вказуються такі функції бізнес-асоціацій: захисна; представницька; консультативно-освітня; методична; функція надання послуг тощо.

До завдань бізнес-асоціацій належать: посередництво між бізнесом та владою; лобіювання інтересів членів бізнес-об'єднання в органах влади та місцевого самоврядування; підтримка вітчизняних експортерів на зовнішніх ринках; сприяння розвитку коопераційних зв'язків; захист інтересів національного бізнесу в умовах регіональної інтеграції [15, с. 14]; надання інформаційних, консалтингових та експертно-технічних послуг [18].

Варто зазначити також, що бізнес-асоціації займають провідне місце у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, підтримці малого та середнього бізнесу тощо [19; 20].

Р. Донер і Б. Шнайдер [17] показали, що у країнах, які розвиваються, з недосконалою системою державних інститутів, бізнес-асоціації відіграють функцію зворотного зв'язку, виступають джерелом інформації про порушення прав власності і бар'єрами для розвитку малих

форм бізнесу. Ефект виробництва «суспільних благ» в результаті діяльності бізнес-асоціацій може виникати, коли в економіці відсутні розвинені інститути ринкової інфраструктури. Останнє і має місце в економіці нашої країни на цей час.

Отже, підприємці багатьох країн вбачають корисність об'єднання і розв'язання проблеми підприємництва саме через бізнес-асоціації [21, с. 5].

У нашій країні загальна кількість офіційно зареєстрованих об'єднань підприємців різного рівня коливається від 400 до 500 одиниць. Необхідно зважати, що із задекларованої кількості об'єднань не всі є дійсно функціонуючими. Зокрема, це об'єднання, створені на так званих «помилкових принципах», тому стверджувати, що об'єднання підприємців в Україні є реально працюючими, некоректно. На думку В. Биковця, кількість дійсно працюючих об'єднань підприємців на всіх рівнях системної ієрархії не перевищує 200 одиниць, якщо виключити засновані з метою отримання грантів або заради політичних цілей [20, с. 24].

Отже, за рівнем співвідношення кількості офіційно зареєстрованих бізнес-асоціацій до кількості підприємств Україна практично дорівнює розвиненим країнам, тоді як низька компетентність їх діяльності може бути пояснена формальністю функціонування багатьох з них. Наявні низький рівень довіри до них самих суб'єктів господарювання, незацікавленість органів влади у їх роботі, недостатність фінансового забезпечення, відсутність у підприємців мотивації і розуміння необхідності структурної інтеграції між економічними агентами.

Доцільно звернути увагу, що у деяких країнах – членах ЄС (Німеччина, Італія та Австрія) нормативно закріплено обов'язкове членство підприємств у торгово-промислових палатах, ремісничих спілках, що надає можливість членам об'єднання ефективніше вести діалог із владою. У розвинених європейських економіках на бізнес-асоціації покладені функції контролю і нагляду за діяльністю суб'єктів підприємництва, видачі дозвільних документів, ліцензування, технічного регулювання, розроблення та встановлення правил і стандартів професійної діяльності, притягнення до відповідальності несумлінних учасників ринку [22].

Висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Європейський досвід організації експортної політики свідчить про необхідність з боку держави збільшити підтримку експортера. В запропонованому напрямі посилення ролі МСП в системі регіону потребують поглиблених досліджень, зокрема, визначення послідовної комбінації використання інструментів експортної підтримки як на регіональному, так і на національному рівні.

Перспективним напрямом подальших досліджень є аналіз окремих складників експортної інфраструктури МСП, їх теоретичної і практичної розробленості. Проте євроінтеграція України зумовлює зміни пріоритетів політики щодо підтримки експортерів регіону з метою зміцнення конкурентних позицій малих форм підприємництва України на європейських ринках, захисту вітчизняного ринку за допомогою структурно-інституціональної інтеграції України у європейську систему.

Список використаних джерел:

1. Дегтярьова І. Теорії регіонального розвитку та їх еволюція як основа сучасного регіонального управління. *Вісник Національної академії державного управління*. 2013. URL: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2010-4-20.pdf> (дата звернення: 06.02.2019).
2. Варналій З. Інституційне забезпечення конкурентного розвитку підприємництва в Україні. *Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. Економіка*. 2011. №124/125. С.25–28.
3. Діденко Н.Г. *Актуальні проблеми інституалізації публічної влади в Україні в умовах євроінтеграції*: Матеріали II міжнародної наук.-практ. конф., (Маріуполь 4-5 жовтня 2018 р.) Маріуполь, 2018. С. 240–245.

4. Офіційний сайт Торгово-промислової палати України. URL: <https://uccci.org.ua/services/zovnishn-oiekonomichna-diial-nost> (дата звернення: 08.02.2019).
5. Офіційний сайт Донецької обласної державної адміністрації. URL: <https://dn.gov.ua/ua/ekonomika/zovnishnoekonomichna-diyalnist> (дата звернення: 08.02.2019).
6. Консолідовані версії Договору про Європейський Союз та Договору про функціонування Європейського Союзу з протоколами та деклараціями URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_b06 (дата звернення 04.02.2019).
7. Юхта О.І. Активізація кредитного механізму підтримки малого та середнього бізнесу в Україні. Вісник інституту економіки та прогнозування. 2017. С. 29–35.
8. Розвиток торгового фінансування: необхідність створення експортного кредитного агентства в Україні URL: <http://www.ukrainepoland.com/u/publicystyka/publicystyka.php?id=939> (дата звернення 01.02.2019).
9. Іванова І.І. Державна підтримка експорту як інструмент захисту національних інтересів: досвід ЄС, СОТ та уроки для України. Стратегічні пріоритети. №1(34), 2015 С. 51–55.
10. Закон України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1792-19> (дата звернення 01.02.2019).
11. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/213-2015-p> (дата звернення 02.02.2019).
12. Ляхова О.О., Урванцева С.В. Експортні кредитні агентства як ефективний інструмент фінансового стимулювання зовнішньоекономічної діяльності. *Економічний часопис-XXI*, 2015. № 1–2(2). С. 23–26.
13. Демченко В.В. Проблеми формування інституційного середовища інноваційного розвитку регіонів. *Регіональна економіка*. 2007. №2. С. 59–70.
14. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво : монографія. З.С. Варналій. Київ : Знання України, 2015. 463 с.
15. Чижиков Г.Д. Бізнес-асоціації в умовах інтеграції України в світове господарство : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.05.01. Донецьк, 2006. 40 с.
16. Olson M. Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships. New York, Basic Books, 2000. 360 p.
17. Doner R., Schneider B.R. Business Associations and Economic Development: Why Some Associations Contribute More Than Others . Business and Politics. 2000. Vol. 2. P. 261–288. URL: https://www.researchgate.net/publication/4985234_Business_Associations_and_Economic_Development_Why_Some_Associations_Contribute_More_Than_Others (дата звернення 26.01.2019).
18. Лужанська Т. Підвищення спроможності галузевих/професійних громадських організацій як важливий фактор розвитку національного бізнесу. Матеріали II Міжнародної конференції «Членство України в СОТ: перспективи для національного малого та середнього бізнесу» URL: www.wto.inform.org.ua/files/850.ppt (дата звернення 26.01.2019).
19. Гурняк І.Л. Торгово-промислові палати у системі зовнішньоекономічних зв'язків України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.05.01. Київ, 2004. 24 с.
20. Биковець В. Вплив громадських об'єднань підприємців на становлення і розвиток малого та середнього бізнесу в Україні: регіональний аспект. *Економіка та держава*. 2007. №4. С. 23–25.
21. Плєсков М. Світова практика громадських об'єднань підприємців. *Рейтинг*. 2006. №17. С. 4–9

22. Долгальова О.В., Девятка В.В. Удосконалення діяльності бізнес-асоціацій як невід'ємної складової інфраструктури підтримки підприємств малого бізнесу в Україні. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. URL: http://economy.kpi.ua/files/files/12_kpi_2008.pdf (дата звернення 01.02.2019).

References:

1. Degtyareva I. Theories of regional development and their evolution as the basis of modern regional governance / *Bulletin of the National Academy of Public Administration*. URL: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2010-4-20.pdf> (access date 06.02.2019).
2. Varnalij Z. Institutional provision of competitive development of entrepreneurship in Ukraine. *Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy*. 2011. № 124/125. С. 25–28.
3. Didenko N.G. *Actual Problems of Institutionalization of Public Power in Ukraine in the Conditions of Eurointegration: Materials of the II International Science. Conf.* (Mariupol, October 4-5, 2018) Mariupol, 2018. P. 240–245.
4. Official site of the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry. URL: <https://ucco.org.ua/services/zovnishn-oiekonomichna-diial-nost> (access date 02.08.2019).
5. Official site of the Donetsk regional state administration. URL: <https://dn.gov.ua/ua/ekonomika/zovnishnoekonomichna-diyalnist> (access date 08.02.2019).
6. Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union with protocols and declarations URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_b06 (access date 04.02.2019).
7. Yuhta O.I. Activation of the credit facility for supporting small and medium businesses in Ukraine. *Bulletin of the Institute of Economics and Forecasting*. 2017. P. 29–35.
8. Development of trade financing: the need to create an export credit agency in Ukraine URL: <http://www.ukrainepoland.com/u/publicystyka/publicystyka.php?id=939> (access date 01.02.2019).
9. Ivanova I.I. State export support as a tool for protecting national interests: EU experience, WTO and lessons for Ukraine. *Strategic priorities*. No. 1 (34), 2015. P. 51–55.
10. Law of Ukraine “On ensuring the large-scale expansion of export of goods (works, services) of Ukrainian origin by insurance, guarantee and cheapening of export lending”. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1792-19> (access date 01.02.2019).
11. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine “On Approval of the Plan of Measures to Implement the Program of Activities of the Cabinet of Ministers of Ukraine and the Strategy of Sustainable Development Ukraine-2020”. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/213-2015-r> (access date 02.02.2019).
12. Lyakhova O., Urvantseva C.V. Export credit agencies as an effective tool for financial stimulation of foreign economic activity. *Economic Newsletter-XXI*, 2015. No. 1–2(2). P. 23–26.
13. Demchenko V.V. Problems of formation of institutional environment of innovation development of regions. *Regional economy*. 2007. No. 2 P. 59–70.
14. Varnalij Z.S. *Competition and entrepreneurship: a monograph*. Kyiv: Knowledge of Ukraine, 2015. 463 p.
15. Chizhikov G.D. Business associations in the conditions of Ukraine’s integration into the world economy: author’s abstract. dis ... doc. econ Sciences: 08.05.01. Donetsk, 2006. 40 p.
16. Olson M. *Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*. New York, Basic Books, 2000. 360 p.
17. Doner R., Schneider B.R. Business Associations and Economic Development: Why Some Associations Contribute More Than Others. *Business and Politics*. 2000. Vol. 2. P. 261–288.

URL: https://www.researchgate.net/publication/4985234_Business_Associations_and_Economic_Development_Why_Some_Associations_Contribute_More_Than_Others (access date 26.01.2019).

18. Luzhanska T. Improving the capacity of industry / professional non-governmental organizations as an important factor in the development of national business. Materials of the II International Conference “Ukraine’s Membership in the WTO: Prospects for the National Small and Medium-Sized Business” URL: www.wto.inform.org.ua/files/850.ppt (access date 26.01.2019).

19. Gurnyak I.L. Chambers of Commerce and Industry in the system of foreign economic relations of Ukraine: author’s abstract. dis ... Candidate econ Sciences: 08.05.01. Kyiv, 2004. 24 p.

20. Bikovets V. Influence of public associations of entrepreneurs on the formation and development of small and medium business in Ukraine: a regional aspect. *Economy and the state*, 2007. № 4. P. 23–25.

21. Pleskov M. World practice of public associations of entrepreneurs. *Rating 2006*. № 17. P. 4–9.

22. Dolgalova O.V., Devyatka V.V. Improvement of business associations as an integral part of the support infrastructure for small businesses in Ukraine. *Economic Newsletter of NTUU “KPI”*. URL: http://economy.kpi.ua/files/files/12_kpi_2008.pdf. (access date 01.02.2019).