

Е.Б. ХАУСТОВА, аспирант кафедры организации и планирования швейных предприятий Киевского государственного университета технологии и дизайна

ПРОИЗВОДСТВО И ПРОБЛЕМЫ СБЫТА ШВЕЙНОЙ ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ

Неопределенность политических и экономических приоритетов молодого государства обусловила нестабильную социальную инфраструктуру и неблагоприятные процессы в экономике, что стало причиной деградации промышленного сектора Украины. Если в 1990 году часть машиностроения, легкой, пищевой, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности в общем объеме промышленного производства составляла 63 % (в т.ч. легкая промышленность — 20 – 27 %), то в 1997 этот показатель равнялся только 36,2 % (в т.ч. легкая промышленность — 1,5 – 1,7 %), что свидетельствует о нарастающих структурных диспропорциях в промышленности, увеличении части сырьевых, энерго- и материалоемких отраслей с низкой оборачиваемостью капитала [1,2].

В свое время, благодаря высокой рентабельности (20 – 50%) предприятий легкой промышленности за счет средств из их прибыли дотировались другие отрасли народного хозяйства. В развитие базовых отраслей экономики вкладывалось 90 – 93% прибыли швейных и текстильных фабрик [3]. Сегодня большинство швейных предприятий убыточно, о чем свидетельствует общий уровень их рентабельности, в частности за I полугодие 1997 года его величина составила 0,4 процента [4], а за 1998 год — 5 – 7 процентов [4].

Следует отметить, что ни одна отрасль промышленности не может сравниться с легкой промышленностью (кроме пищевой) по уровню своей отдачи, где затраты на создание одного рабочего места в десятки раз меньше, чем в металлургической, химической и других наукоемких и фондоемких отраслях. Поэтому экономический рост большинства стран мира, как показывает практика, опирался на производство товаров легкой промышленности, процесс изготовления и реализации которых имеет короткий цикл, а также обеспечивает занятость значительной части населения (Китай, Турция, страны Балтии и др.). Численность же работников в отечественной отрасли сегодня составляет 105 тысяч человек против 500 тысяч согласно данным десятилетней давности [5].

Поэтому в процессе проведения экономических реформ и выхода из кризиса развитие собственного производства швейной продукции необходимо рассматривать как возможность быстрого создания новых рабочих мест (как следствие снятия социальной напряженности), как основу накопления частного капитала в некотором секторе экономики, как потенциальную возможность пополнения государственного бюджета.

Для этого есть некоторый и технический, и кадровый потенциал (НИИ, вуз).

Тем не менее, сложившуюся сегодня ситуацию в швейной отрасли можно охарактеризовать как критическую. Анализ статистических данных показал значительное сокращение общих объемов производства швейной продукции на внутреннем рынке (табл. 1).

Начиная с 1996 года по некоторым ассортиментным позициям объемы производства начинают расти, что стало очевидным уже в 1998-1999 году.

Что же касается объемов реализации швейной продукции отечественными предприятиями на внутреннем рынке, то необходимо отметить, что до 1996 года соответствующие показатели снижались. Так, отношение объемов сбыта в 1996 году к объемам 1990 года составило 9 %, но к объемам 1995 года — 90 %. Наметилась тенденция снижения темпов падения объемов сбыта продукции предприятий швейной промышленности [5].

В этом же 1996 году объемы розничного товарооборота торговых предприятий по группе “одежда и нижнее белье” превысили свое значение за 1995 год на 50 процентов [5]. При этом продажа изделий украинского производства уменьшилось почти в 11 раз, а продажа импортных товаров увеличилась более, чем в 1,8 раза [6]. А в 1998 объем реализации швейных товаров в рознице превысил уровень 1997 года на 20,1 %, при этом удельный вес отечественных изделий составил приблизительно 44 процента [7]. Согласно данным за 9 месяцев 1999 года тенденции прошлого года сохраняются и в этом году.

Динамика показателей работы производственных и торговых предприятий объясняется рядом особенностей самого рынка швейных изделий, который пре-

Динамика объемов производства швейных изделий в ассортиментном разрезе [5, 6]

Таблица 1

ницу швейной продукции 20-200 гривен [6].

По статистическим данным с 1992 по 1999 годы жители Украины обновляли свой гардероб только на 36 – 38 % вместо необходимых 90 – 92 %. Больше половины изделий, которыми пользуются сейчас, морально устарели, каждое третье — изношено на 70 – 80 процентов. Почти 70 % населения покупает нижнее белье, одежду, обувь только на замену изношенному. Относительно покупок товаров дополнительно к наличному гардеробу (расширение набора) и покупок товаров на замену в связи с моральным износом можно судить по тому, что их количество уменьшилось по сравнению с 1991 годом соответственно в 11 и 9 раз [8].

Ассортимент	Индексы производства по годам							
	1992 к 1991	1993 к 1992	1994 к 1993	1995 к 1994	1996 к 1995	1997 к 1996	1998 к 1997	1999 к 1998
Пальто, полупальто	0,55	0,59	0,70	0,74	1,07	1,20	1,18	1,20
Плащи	0,63	0,80	0,75	1,00	0,67	1,00	0,94	-
Костюмы	0,71	0,72	0,29	0,93	0,86	1,16	0,85	1,50
Пиджаки	0,50	1,33	3,25	1,23	1,06	1,35	1,39	-
Платья	0,72	0,43	0,31	0,65	0,84	0,70	1,01	-
Брюки	0,81	0,60	0,45	1,02	1,32	1,06	1,11	1,07
Юбки	0,75	0,78	0,50	1,00	1,17	1,05	1,30	1,06
Блузы	0,82	0,78	0,50	1,11	0,84	1,53	1,10	-
Куртки	0,89	0,91	0,41	0,71	0,84	1,10	1,13	0,85
Сорочки	0,87	0,60	0,52	0,87	0,46	0,73	1,38	1,09
Постельное белье	1,05	0,59	0,41	0,44	1,05	0,67	1,01	-

терпевает кардинальные изменения по ряду причин: значительно уменьшилась доля рынков сбыта украинских товаропроизводителей, трансформировалась структура спроса и предложения, изменились каналы продвижения товаров, появились новые торговые посредники, другим стал “портрет” покупателя: его требования и вкусы, мотивы выбора тех или иных товаров, место и время покупки.

Анализ структуры использования доходов семей за период с 1985 – 1996 гг. позволяет установить уменьшение в ней доли непродовольственных товаров, в т.ч. одежды (табл. 2). А в 1997 году согласно результатам маркетинговых исследований, проведенных УкрНДИшвейпромом, часть затрат на покупку товаров всех видов составляла 27,4 % от всего дохода среднестатистической семьи [6]. И хотя последняя информация относится к товарам продовольственной и непродовольственной группы без выделения швейных товаров, она всё же отражает снижение покупательской способности населения за последние 3 – 4 года. Если принять во внимание инфляционные процессы в украинской экономике и повышение цен, то средняя реальная заработная плата за последние 8 – 9 лет уменьшилась в пять раз [5]. Так, 42,3 % населения имеет средний месячный доход менее 105 гривен и только 10,8 % более 300 гривен при средних ценах за еди-

личному гардеробу (расширение набора) и покупок товаров на замену в связи с моральным износом можно судить по тому, что их количество уменьшилось по сравнению с 1991 годом соответственно в 11 и 9 раз [8]. Что касается качественной стороны потребления, то нереализованный спрос, т.е. спрос неудовлетворенный в силу отсутствия определенного товара или определенных его характеристик, составляет 6 – 7 %, что в 4 раза меньше, чем в 1991 году. Удельный вес вынужденных покупок, т.е. таких, которые не полностью удовлетворяют покупателя, не уменьшается и составляет 17 – 25 процентов [9].

Порядка 60 % населения приобретает одежду преимущественно на вещевых рынках [8].

По данным УкрНИИшвейпрома часть швейных изделий отечественного производства в розничной торговой сети не превышает 15 процентов [6].

Обобщающие показатели конъюнктуры внутренних рынков сбыта подтверждают тенденции прева-лирования швейных товаров иностранного производ-

Структура использования совокупного дохода семьи (%) [5]

Таблица 2

	Годы							
	1985	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Совокупный доход	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Использовано на непрод. товары	29,6	31,4	20,1	19,1	16,0	12,0	11,8	11,0
в т.ч. ткани, одежда, обувь	16,9	17,6	10,8	10,1	8,5	6,4	6,3	6,1

ства на украинском рынке (табл. 3), что объясняет рост объемов розничной торговли за последние 5-7 лет при снижающихся объемах производства и сбыта швейной продукции отечественными предприятиями.

переферийных фабрик степень износа активной части основных фондов достигает 40 процентов. На некоторых возраст машинного парка 40 – 50 лет. В тоже время развитие инновационных процессов в технике и технологии швейного производства в Украине затруднено. Во-первых, в украинской промышленности отсутствуют мощности по производству машин и специального оборудования для швейной отрасли; во-вторых, техническое переоснащение требует немалых финансовых средств, которых у подавляющего большинства отраслевых предприятий нет в наличии из-за низкой оборачиваемости капитала, невозможности его быстрого накопления.

Таблица 3

Показатели конъюнктуры рынка товаров швейной промышленности в Украине [8]

Виды товаров	Удельный вес (процент)			
	спрос в общем объеме потребностей	спрос на замену в общем объеме	отечеств. изделий в общем объеме предложения	вынужденные покупки в общем их количестве
Пальтовая группа (включая куртки)	45-47	90-92	35-37	22-24
Костюмно-платьевая группа	33-35	83-85	30-32	16-17
Постельное бельё	37-39	93-95	43-45	11-12

Потеря рынков сбыта имеет комплексные причины, среди которых основное место занимают: во-первых, неконкурентоспособность украинских товаров по сравнению с импортными; во-вторых, разрушение бывшей системы оптово-розничной торговли, её коммерциализация и отсутствие у предприятий собственной развитой системы реализации товара.

Неконкурентоспособность отечественных товаров в сравнении с импортными является, прежде всего, ценовой. В условиях сильного “налогового пресса” по словам директора киевского АТ “Каштан” Юрченко Г.: “...в цене наших товаров 32 % составляют налоги...”. А с учетом низкой платежеспособности населения ценовой фактор становится решающим в осуществлении эффективной сбытовой деятельности.

Что касается качества товаров, то “...23 – 35 % импортных товаров значительно опережают по своим качественным показателям аналогичные отечественные. Большинство одежды и обуви, которая импортируется ... низкого качества ...”, “... уже сегодня украинские предприятия способны увеличить реализацию одежды и обуви на внутреннем рынке в 1,7 – 1,8 раза, а при некотором улучшении ассортимента и качества товара — в 2,4 – 2,5 раза.” [8]. Особенно это касается тех предприятий, которые имеют достаточно высокий технический уровень. А таковыми являются одна треть всех предприятий отрасли несмотря на то, что у большинства

возможность накопления средств для совершенствования материально-технической базы предприятий дает работа на экспорт при постоянном доходе в иностранной валюте. Примерами этого может служить техническое переоснащение некоторых своих производственных подразделений фирм “Желань”, “Мрия” и др.

Среди причин потери рынков сбыта украинскими швейными предприятиями можно назвать проблемы, связанные с отсутствием эффективных каналов распределения. В большей мере это касается таких их звеньев как оптовые посредники, которые способны реализовать объемы продукции при работе швейных предприятий на полную мощность. Разрушение именно этой системы сбыта явилось следствием снижения платежеспособности основного конечного потребителя и роста цен на продукцию швейных фабрик (табл. 4). Тем же объясняется и игнорирование отечественных швейных товаров новыми розничными предприятиями, и их специализация на оптово-розничной продаже товаров импортного производства. Согласно обследованию “... в больших городах Украины, отечественных товаров нет приблизительно в 40 % магазинов, специализирующихся на сбыте товаров легкой промышленности: при этом 18 % из них не поддерживают хозяйственные связи с фабриками, расположенными в их регионе, а руководство 7 % из них — даже не знает о существовании таких фабрик” [8].

Как следствие, сегодня в отношениях между украинскими производителями и торговыми организа-

Индексы цен за 1991 - 1998 гг. [6]

Таблица 4 регулирования ста-

Показатели	Годы							
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Индексы оптовых цен швейных предприятий	3,5	15,0	91,0	5,7	3,4	1,2	1,2	1,2
Индексы розничных цен по группе потребительских товаров «одежда и нижнее белье»	3,4	17,1	100,7	4,4	2,1	1,2	1,0	1,2

вок ввозной пошлины, таможенной стоимости отдельных видов товаров [9, 10, 11, 12] и о защите национального товаропроизводителя от субсидированного и демпинго-

виями нарушена система получения информации о потребностях покупателя. По мнению главы управления коллективного предприятия “Укрлегсыровна” М.Юрчука: “... такой связи уже не существует не только на уровне предприятия, но и на уровне ответственных за это государственных структур”.

Положение отраслевых предприятий определяется рядом моментов, которые в свою очередь обусловлены макроэкономическими последствиями либерализации цен, приватизации, инфляционных процессов (табл. 5). Изначальные проблемы в легкой и швейной промышленности были связаны с ростом цен на энергоносители и сырье, невозможностью их поставки из-за нарушений связей с предприятиями других бывших союзных республик.

вого импорта [13, 14].

Кроме того, Кабинетом Министров Украины утверждён перечень товаров, которые не имеют льгот по налогу на добавленную стоимость при ввозе их в Украину для собственных и производственных нужд; в нем присутствуют практически все ассортиментные группы шейных изделий [15, 16].

С целью обеспечения контроля за качеством импортируемых товаров и сырья согласно Закону Украины “О внесении изменений в Декрет КМУ “Про стандартизацию и сертификацию” проводится обязательная их сертификация [17]. Перечень продукции, которая подлежит сертификации в системе УкрСЕПРО, утвержден приказом Госкомстандар-

та Украины. В него

Таблица 5

Индексы инфляции за 1991-1999 годы (%) [6]

	Годы								
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 без 1 месяца
Индексы инфляции	-	2,10	102,60	5,01	2,81	1,39	1,27	1,18	1,15

вошли детские трикотажные изделия: бельё, купальники, носочно-чулочные изделия; мех искусственный для игрушек, ткани хлопчатобумажные и сме-

шанные для изделий детского ассортимента, ткани шелковые и ворсовые для игрушек; детская обувь. Для развития отрасли очень важным является создание сбалансированной системы налогообложения, которая позволяла бы, с одной стороны, развиваться производству и предпринимательству, а с другой — пополнять бюджет государства. Так, Закон Украины “О налоге на добавленную стоимость” от 3 апреля 1997 года № 168-ВР имеет ряд положительных моментов, в частности, возмещение из Государственного бюджета отрицательного сальдо по налогу на добавленную стоимость, что позволяет ускорить возврат предприятиям их оборотных средств [18]. Законом Украины “О внесении изменений в Закон Украины “О налогообложении прибыли предприятий” от 22 мая 1997 года № 283-ВР предусмотрено применение ускоренной амортизации,

В условиях ликвидации отраслевого органа управления и отсутствия реального управления отраслью и её рынками сбыта возможным стал импорт швейной продукции (неконтролируемый с точки зрения качества товаров и отсутствия налогообложения “челноков”), а также развитие подпольного производства (теневой экономики).

Начиная с 1996 года Верховной Радой и Президентом Украины проводится политика возрождения отечественного товаропроизводителя, наращивания промышленного потенциала и восстановления рынков сбыта украинских товаров.

Решение этих государственных задач, прямо или косвенно касающихся развития производственно-сбытовой деятельности швейных предприятий, нашло своё отражение в законах, принятых Верховной Радой, и в постановлениях Кабинета Министров о

Для развития отрасли очень важным является создание сбалансированной системы налогообложения, которая позволяла бы, с одной стороны, развиваться производству и предпринимательству, а с другой — пополнять бюджет государства. Так, Закон Украины “О налоге на добавленную стоимость” от 3 апреля 1997 года № 168-ВР имеет ряд положительных моментов, в частности, возмещение из Государственного бюджета отрицательного сальдо по налогу на добавленную стоимость, что позволяет ускорить возврат предприятиям их оборотных средств [18]. Законом Украины “О внесении изменений в Закон Украины “О налогообложении прибыли предприятий” от 22 мая 1997 года № 283-ВР предусмотрено применение ускоренной амортизации,

что дает возможность получать дополнительные инвестиционные средства, а также предусмотрена возможность переносить убытки предприятий на следующие налоговые периоды [19].

Большое значение для развития малого бизнеса, в частности для швейной отрасли, имеет Указ Президента “Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства” от 03.07.1998 г. № 727/98. По предварительным расчетам переход на такую систему на предприятиях с удельным весом затрат на зарплату более 20 % в общем доходе уменьшает сумму платежей (обязательных сборов и налогов) в бюджет на 10 – 15 % в сравнении с суммой платежей при обычной системе налогообложения.

Таким образом, на государственном уровне с тем или иным успехом принимаются решения по возрождению отечественного производителя и, в частности, производителей швейных товаров, по защите внутренних рынков и повышению качества продукции, т.е. создаются макроэкономические условия для реализации стратегических задач производственно-сбытовой деятельности предприятий швейной отрасли. А их мы видим таковыми:

1) повышение качества и управление ассортиментом продукции на основе применения гибких технологий и форм организации производства и труда;

2) создание новых и наращивание (сокращение, ликвидация) существующих производственных мощностей, соответствующих оптимальному уровню концентрации и специализации в условиях складывающейся рыночной конкуренции (разокрупнение действующих предприятий, увеличение числа мелких);

3) формирование гибких каналов распределения (сбыта) готовых товаров относительно конкретного потребителя с проведением рекламных кампаний;

4) проведение реструктуризации служб управления предприятием (создание новых, объединение существующих) с параллельным созданием единой компьютерной сети и автоматизацией управленческих процессов.

Указанные стратегические, производственные и сбытовые задачи, стоящие перед швейными предприятиями, уже нашли свое частичное решение в ряде случаев.

За последние пять лет швейные предприятия, особенно те, которые имели высокий организационно-технический уровень и не смогли по вышеназ-

ванным причинам сохранить старые позиции на украинском рынке, начали выпускать для ряда известных европейских фирм продукцию из их (давальческого) сырья. Такая работа, с одной стороны, обеспечивала трудовому коллективу относительно стабильное поступление инвалютных средств, что было очень выгодно при высоких темпах инфляции национальной валюты. С другой стороны, позволяла перенять опыт изготовления высококачественной продукции и организации производства у иностранных партнеров. Из 166 швейных фабрик Украины на давальческом сырье работают 147 или 86,6 %, среди которых такие известные фабрики: “Маяк” (Львов), “Мрия” (Днепропетровск), “Селена” (Запорожье), “Украина” (Киев), “Фея” (Мариуполь) и др. [20].

В общем поступлении средств от экспорта товаров предприятий легкой промышленности на продукцию из давальческого сырья в 1996 году приходится 50 %, из которых 90 % — швейные изделия. По данным Государственного комитета статистики Украины в 1997 году часть продукции из давальческого сырья в общем объеме отраслевого производства составила 74,4, а в 1998 — 78 процента [3].

Конъюнктура рынков сбыта швейной продукции в Западной Европе характеризуется снижением объемов потребления, с одной стороны, и ужесточением ценовой конкуренции среди производителей и поставщиков, с другой стороны. Поэтому зарубежные партнеры отечественных предприятий в ближайшее время будут продолжать заключать договора на поставку готовой продукции из давальческого сырья с Украины, где стоимость трудовых ресурсов по сравнению с развитыми странами Европы невелика. Для украинских предприятий основными конкурентами в этом направлении их деятельности являются фабрики из России, Белоруссии, Польши и Прибалтики.

Если проследить географию экспорта и импорта готовой продукции в Европе, то нельзя не заметить значительных объемов экспорта в Германию из стран Восточной Европы. Эта страна практически не имеет своих мощностей в швейной промышленности. А одежда известных германских марок в большинстве случаев выпускается за пределами самой Германии или на ее территории, но на предприятиях, организованных нерезидентами. Этот пример служит одним из доводов сторонников реализации подобной идеи в Украине. Однако, необходимо учитывать, что основанием для ликвидации целой отрасли в экономике, в т.ч. и швейной, является как минимум:

1) наличие финансовых средств для реперофирования ликвидируемых предприятий, для пере-квалификации кадров или создания новых рабочих мест, что возможно при наличии остальных динамически развивающихся отраслей в экономике;

2) возможность рентабельного экспорта высоколиквидной продукции, технологий, услуг, доходы от продажи которых шли бы на покрытие затрат на импорт товаров, не выпускаемых внутри страны;

3) юридическая и экономическая возможность рентабельного импорта товаров (технологий, услуг) ликвидируемой отрасли при условии неэффективного их производства внутри страны;

4) отсутствие или существенное снижение спроса на продукцию, производимую на ликвидируемых мощностях отрасли, ввиду потери потребительских качеств (появление нового товара-заменителя, истощения природных запасов и ресурсов).

Ни один из названных пунктов не может быть правомерным в отношении швейной отрасли Украины. За исключением третьего пункта об условии неэффективного производства продукции внутри страны и о рентабельном её импорте. Однако, неэффективность производственно-сбытовой деятельности официальных швейных предприятий, чего не скажешь о теневом производстве, является не следствием непомерных производственных затрат и низкой прибыли, а результатом кризисных явлений в экономике и фискальной налоговой политики. О достаточном уровне рентабельности же импорта одежды в Украину и наращивании объемов её реализации на внутреннем рынке можно говорить лишь в отношении контрабандного товара и second hand.

Следовательно, с учетом сказанного, необходимо установить равные экономические условия хозяйствования для всех субъектов рассматриваемого нами рынка в плане налогообложения (устранение неофициального производства и импорта), создать условия для привлечения иностранного капитала с целью наращивания материально-технической базы и расширения сфер влияния на внешних рынках, т.е. установить в управлении швейной отраслью приоритетность для вывоза за рубеж готовой продукции (а не сырья), услуг и ввоза в Украину технологий (оборудования), капитала.

Одним из инструментов данной политики является организация совместных предприятий (СП). В соответствии с законодательством Украины по иностранному инвестированию за 1993 – 1995 год в отрасли были созданы СП на базе мощностей украинских предприятий и зарубежных финансовых ка-

питалов. Создание СП с иностранными инвестициями давало льготы в налогообложении прибыли в зависимости от величины средств, вносимых зарубежным партнером, в налогообложении по местным налогам в зависимости от даты регистрации, другие преимущества при ввозе товаров (сырья) на территорию Украины, в предоставлении налоговых кредитов, лицензий и квот при экспорте и т.д. [21, 22].

Тем не менее создание и функционирование СП в швейной отрасли как и в других отраслях украинской промышленности имело сдерживающие факторы [23], а с отменой льгот в налогообложении дальнейшее развитие таких предприятий является проблематичным [13].

Возможность развития предприятия как субъекта международного рынка и равноправного партнера даёт самостоятельный выход на европейский рынок. Среди экспортеров, которые впервые получили лицензии на самостоятельный экспорт одежды, можно назвать днепропетровскую производственно-торговую фирму “Славутич”, ЗАО “Ворскла”(Полтава), ОАО “Шполянская швейная фабрика” [3]. Такая деятельность дает возможность предприятию накапливать потенциал (материальный, финансовый, управленческий) и сохранить бывшие свои минимальные позиции на украинском рынке в условиях кризиса. Однако, возможности получения экспортных лицензий на большие объемы продукции весьма ограничены ввиду высокого уровня насыщенности европейского рынка швейной продукции.

Кроме того, в большинстве западноевропейских странах административно запрещен сбыт иностранной продукции непосредственно иностранными фирмами-производителями. Такая продукция может продаваться только местными фирмами, которые в свою очередь, отдают предпочтение известным и зарекомендовавшим себя фирмам-производителям готовой одежды. Если даже такого ограничения нет, то открытие за рубежом собственной фирмы требует немалых средств, которыми отечественные предприятия не располагают.

Таким образом, развитие швейной отрасли (создание рабочих мест, увеличение доходности предприятий) должно быть основано на создании со стороны государства благоприятных экономических условий равных для всех участников рынка швейной продукции, а со стороны предприятий отрасли — на совершенствовании организационной, материально-технической базы и формировании эффективной собственной системы сбыта своей продукции.

Литература

1. Волченко А. Замедление свободного падения. // Бизнес. - 1998. - № 7 (266). - С. 33 - 34.
2. Иващенко М. Производство в Украине товаров народного потребления. // Легка промисловість. - 1998. - № 1. - С. 7 - 9.
3. Черный Ю.В. Дела в легкой и текстильной промышленности Украины. // Легка промисловість. - 1998. - № 1. - С. 12 - 13.
4. Отчет за 1998 год отдела производства. Средние оптовые цены и рентабельность производства отдельных видов промышленной продукции. Часть V. Государственный комитет статистики Украины.
5. Статистический ежегодник Украины за 1998 г. / Госкомстат Украины; ред. О.Г. Осауленко; ответ. за выпуск В.А. Головкин, - К.: Техника, 1999.
6. Крисько В.П. Изменения в структуре рынка швейной продукции Украины. // Легка промисловість. - 1998. - № 1. - С. 45 - 46.
7. Товарная структура розничного товарооборота за 1998 г. / Госкомстат Украины: ИВЦ, т. 14 от 09.04.1999 г.
8. Мельман А. Наука выживать. // Галицкие контракты. - 1997. - № 26. - С. 19 - 20.
9. Постановление КМУ "О внесении изменений в ставки ввозной пошлины на отдельные виды товаров" от 08.11.1996 г., № 1376, от 09.07.1997 г. № 721, от 15.07.1997 г. № 787, от 25.12.1997 г. № 1467, от 20.03.1998 г. № 352, от 09.12.1998 г. № 1935.
10. Закон Украины "О внесении изменений в Декрет КМУ "О едином таможенном тарифе Украины" от 12.06.1997 г. № 337-ВР.
11. Постановление КМУ "Об установлении минимальной таможенной стоимости отдельных видов товаров" от 03.11.1997 г. № 1215.
12. Указ Президента Украины "О некоторых вопросах, связанных с установлением акцизного сбора и ввозной пошлины" от 18.07.1998 г. № 653.
13. Закон Украины "О внесении изменений в Закон УССР "О внешнеэкономической деятельности" от 22.12.1998 г. № 335-XIV. // Урядовий кур'єр. - 1999. - № 2. - С. 1 - 2.
14. Закон Украины "О внесении изменений в Закон Украины "О едином таможенном тарифе" от 22.12.1998 г. № 334-XIV.
15. Указ Президента Украины "Об упорядочении взимания НДС с импортных товаров" от 31.05.1996 г. № 392.
16. Постановление КМУ "Об утверждении перечня товаров, которые не имеют льгот" от 31.05.1996 г. № 602.
17. Закон Украины "О внесении изменений в Декрет КМУ "О стандартизации и сертификации" от 17.07.1997 г. № 337/97-ВР.
18. Закон Украины "О НДС" от 03.04.1997 г. № 168/97-ВР.
19. Закон Украины "О внесении изменений в Закон Украины "О налогообложении прибыли предприятий" от 22.05.1997 г. № 283/97-ВР, с изменениями, внесенными Законами Украины от 04.11.1997 г. № 607/97-ВР и от 18.11.1997 г. № 638/97-ВР.
20. Одежда. // Галицкие контракты. - 1997. - № 28. - С. 28 - 29.
21. Закон Украины "О государственной программе поощрения иностранных инвестиций в Украину" от 17.12.1994 г.
22. Декрет КМУ "О режиме иностранного инвестирования" от 08.02.1994 г. № 55-93.
23. СП — форма инновационного сотрудничества с иностранными партнерами и привлечение инвестиций. / Понежда Т.В., Олабина Г.П., Хаустова Е.Б. и др; НТУУ "КПИ". - Киев, 1996.

