

СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ ТА РОЛЬ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ У ЦЬОМУ ПРОЦЕСІ

Висвітлено сучасні тенденції розвитку експорту України та його структури, обґрунтовано доцільність комплексної системи державної підтримки та стимулювання експорту

Ключові слова: експорт, держава, конкурентоспроможність, підтримка, стимулювання, експортні кредитні агенції

Постановка проблеми. Сьогодні варто констатувати, що навіть попри прорахунки і непослідовність реформування національної економіки за роки незалежності, Україна володіє певними конкурентними перевагами (забезпеченість сільгоспугіддями, трудові ресурси, науковий потенціал). Однак, потенціал (в т. ч. експортний) означає лише можливість використання/розвитку, наявність ресурсів не забезпечує необхідного рівня конкурентоспроможності країни. До того ж наявний потенціал Україна і надалі використовує вкрай не ефективно. Як наслідок, Україна з багатьох товарних позицій має втрати на внутрішньому ринку, займає слабкі позиції на зовнішніх ринках. Світовий досвід також підтверджує, що наявність факторів виробництва є вагомим, але не достатньою умовою конкурентоспроможності країни.

Тому для забезпечення гідного статусу України в світовому економічному просторі необхідно забезпечити реалізацію потенційних можливостей виробництва, забезпечити конкурентоспроможність національної економіки, нарощувати експорт товарів з закінченням циклом виробництва, що і обумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науці дослідженнями конкурентоспроможного економічного зростання макроекономічної системи, тенденцій розвитку експорту України та його структури в умовах інтеграції України в світову економіку займаються багато провідних учених країни, зокрема, такі як О. Білорус, В. Гець, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, Є. Савельєв, С. Філіпенко та ін. Питанням розвитку системи державної підтримки експорту присвячено низку праць фахівців МВФ та Національного бюро економічних досліджень США, роботи Д. Богомолової, Н. Гаврилова, Я. Белінської, В. Куришук, Л. Римаревої та ін.

Однак, сьогодні існує потреба в необхідності розвитку наукової думки щодо питань розвитку системи стимулювання експорту, механізмів державної підтримки експортної діяльності в Україні, що і обумовило мету даної статті.

Викладення основного матеріалу. Сучасні тенденції розвитку національної економіки посилюють її "відірваність" від тенденцій світового розвитку і закріплюють низькотехнологічний статус економіки України на зовнішніх ринках.

Для економіки України характерні дисбаланси та диспропорції зовнішньоекономічного сектору держави. Аналізуючи зовнішньоторговельний оборот України зазначимо, що протягом останніх семи років сальдо зовнішньоторговельного балансу від'ємне. Зокрема, у 2011 році експорт товарів порівняно з 2010 роком зріс на 33,09% до 68,41 млрд. дол. США, проте, приріст обсягів імпорту ще вищий – 36,09%, в абсолютному розмірі імпорт склав 82,61 млрд. дол. США; сальдо зовнішньоторговельних операцій за підсумками 2011 року становило "мінус" 14,2 млрд. дол. США [9].

Покажемо є і те, що Світова організація торгівлі (СОТ) склала рейтинг світової зовнішньої торгівлі за 2011 рік, визначивши 30 провідних країн – експортерів і імпортерів. Згідно з рейтингом, оприлюдненим на сайті організації, найбільшим експортером став Китай, за яким слідує США і Німеччина з невеликим відставанням

один від одного. Російська Федерація зайняла дев'яте місце. Провідним імпортером стали США, а також Китай і Німеччина; Росія зайняла 17 місце. Що стосується України, то в 2011 році, за даними СОТ, вона зайняла 25 місце в рейтингу світових імпортерів (без урахування торгівлі всередині ЄС) товарів з часткою на глобальному ринку 0,6% і обсягом 83 млрд. дол. У рейтинг 30 найбільших експортерів Україна не потрапила [10].

У своїх дослідженнях науковці [1; 5; 6] зазначають, що однією з найважливіших перешкод на шляху розвитку національного експорту є ресурсні обмеження. Зважаючи на те, що для вітчизняних експортерів ресурсний бар'єр має набагато більше значення, ніж для зарубіжних експортерів, відповідно, і розглядати його треба ширше, ніж це роблять західні економісти. Український експортер у багатьох випадках не має достатніх ресурсів на здійснення модернізації виробництва, йому систематично не вистачає ресурсів для поповнення обігових коштів, не кажучи вже про недостатність коштів для проведення НДДКР.

За роки незалежності України не відбулося якісних зрушень у структурі економіки та не сформовано стимулів модернізації виробничих потужностей, активізації інноваційних процесів. Інноваційна активність промислових підприємств залишається надзвичайно низькою. Як наслідок, інноваційний компонент розвитку економіки України є в кілька разів нижчим, ніж у розвинених країнах ЄС, США та Японії. Значні загрози втрати Україною перспективних ринків наукомісткої продукції створює переваги іншим суб'єктам світового господарства.

Показники зовнішньоекономічної діяльності України свідчать про низькотехнологічну структуру експорту, що є наслідком недосконалої структури економіки (рис. 1).

Структура експорту, яка склалася в Україні є загрозливою і з точки зору національної безпеки, оскільки стабільність економіки залежить від кон'юнктури на ринку металу. Також така структура закріплює за державою позицію "технологічного аутсайдера"; замість високотехнологічної продукції Україна постачає на світовий ринок продукцію низького ступеня переробки – так звану технологічну "сировину" та середньотехнологічну продукцію машинобудування, закупаючи при цьому дорогі зарубіжні технології. Це потребує поточного придбання дорогих додаткових послуг (монтаж устаткування і його наступне технічне обслуговування).

Така структура експорту не відповідає товарній структурі світової торгівлі, яка склалася в останні роки і характеризується високою часткою інноваційно-високотехнологічних товарів, де 36% експортованої продукції припадає на машини та обладнання, 12% на високотехнологічне телекомунікаційне обладнання, 19% – продукція для потреб енергетики [2, с. 121].

Практика господарювання промислово розвинених країн свідчить, що надзвичайно важливе значення для виходу підприємств на міжнародні ринки та підвищення їх ролі в процесі здійснення експортної діяльності має фінансова підтримка таких підприємств з боку держави шляхом формування системи стимулювання експорту [7, с. 40].

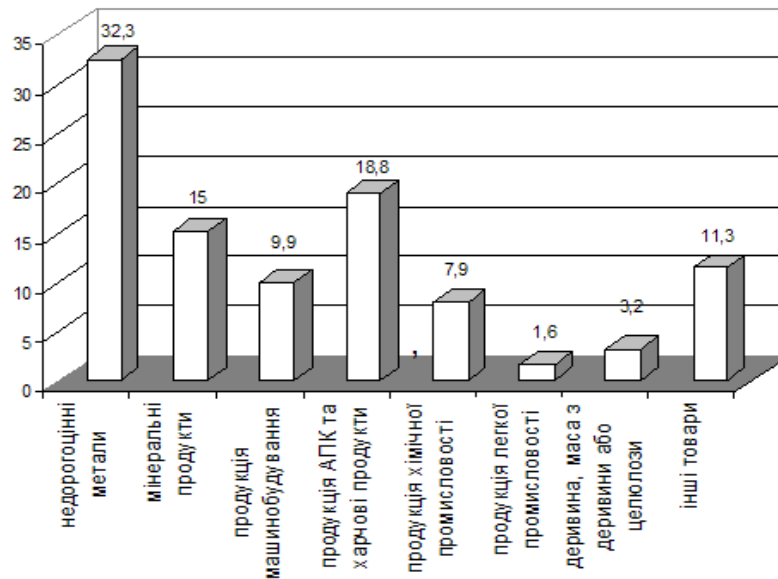


Рис. 1. Товарна структура експорту України в 2011 році, за даними [9]

Таким чином, безумовним є факт, що Україні необхідна реалізація комплексної системи підтримки та стимулювання експорту.

Безпосередньо вирішення проблеми вдосконалення експортної діяльності може відбуватися за трьома основними напрямками: поступове підвищення ступеня переробки сировинних ресурсів; розширення номенклатури продукції, що вивозиться, насамперед, за рахунок готових виробів; розвиток і збільшення частки високотехнологічної продукції в експорті України.

Стимулювання розвитку експорту в зазначених напрямках може здійснюватися через формування сприятливого макроекономічного клімату та створення спеціальних стимулів до експорту, а саме: підтримання конкурентоспроможного реального курсу валюти, що формує адекватні цінові стимули та вжиття заходів щодо компенсації можливих негативних впливів/наслідків на експортерів від ревальвації національної валюти (як це мало місце в 2005 році); полегшення доступу до імпорتنних складових, необхідних для експортно-орієнтованого виробництва через усунення/зниження імпорتنних митних тарифів та нетарифних методів регулювання імпорту; створення механізму фінансової підтримки експорту, насамперед, кредитування, гарантування й страхування експортних поставок і кредитів.

У країнах світу використовуються різні системи підтримки національного експорту та існують спеціальні організації, завданням яких є забезпечення розвитку експорту, починаючи з інформаційної підтримки і закінчуючи прямим фінансуванням. Їх відмінності зумовлені специфічними рисами економічної та інституційної структури країни і тенденціями її розвитку на певному етапі.

Універсальним інструментом підтримки експорту є експортні кредитні агенції (ЕКА), ресурсна база яких формується за рахунок власних, залучених коштів і коштів державних бюджетів. ЕКА реалізують державну політику підтримки експорту шляхом надання кредитів, здійснення страхування експортних політичних і комерційних ризиків та надання гарантій з метою забезпечення конкурентоспроможних умов просування продукції/послуг своїх фірм на міжнародні ринки.

Існують наступні інституційні моделі ЕКА:

– департамент уряду або вид послуг, що надається урядом. Серед країн ОЕСР тільки у Великобританії та Швейцарії функціонує такий організаційний варіант ЕКА. У деяких країнах, що розвиваються, послуги з експортного кредитування реалізуються через Центральний банк або міністерства торгівлі, промисловості;

– корпорації або агентства, власником яких є держава. При цьому, можливі різні інституційні варіанти. Деякі інституційні структури надають тільки кредити або тільки страхування, інші ж поєднують надання обох видів послуг. В Азії у багатьох країнах діють окремі установи для здійснення прямого кредитування і страхування (наприклад, у Китаї, Індії, Індонезії, Японії, Корей);

– приватна компанія як агент. У деяких країнах уряд укладає угоду з приватною компанією, такою як COFACE в Франції, Euler Hermes у Німеччині, Atradius у Нідерландах. Обрана компанія проводить первинний аналіз ризиків і пропонує уряду ті або інші стратегії діяльності. Коли приватна компанія виступає як агент уряду, останній приймає на себе всі відповідні ризики.

Перше офіційне ЕКА – британське ECGD (Департамент гарантування експортних кредитів) – було засновано ще в 1919 році. До початку 1970-х років у більшості країн ОЕСР діяли власні ЕКА. В останні десятиріччя офіційні експортні кредитні агентства були засновані в багатьох країнах, що розвиваються як важливий інструмент просування їх експорту. На сьогоднішній день ЕКА функціонують у всіх країнах Східної Європи і Прибалтики, а також у більшості країн СНД. У всіх країнах – членах ОЕСР існують спеціальні закони щодо державної підтримки кредитування і страхування експорту.

У Великій Британії існує власна державна агенція зі стимулювання експортної діяльності – Британська агенція з торгівлі та інвестицій. Робота агенції охоплює питання, пов'язані з наданням інформаційно-консультаційних послуг експортерам – початківцям та їх більш досвідченим колегам. Агенція також веде тісну співпрацю із посольствами за кордоном, торгово-економічними місіями та консульськими відділами, які здійснюють на щоденній основі моніторинг бізнес-середовища в зарубіжних країнах. Зазначимо, що середньорічний обсяг гарантій, що надається урядом Великобританії через Департамент гарантування експортних кредитів, останнім часом становить приблизно 4 млрд. ф. ст., або близько 0,36 % ВВП. Крім того, близько 300 млн. ф. ст. в рік витрачається на підтримку фіксованої процентної ставки по експортних кредитах [4].

Уряд Франції також приділяє значну увагу підтримці та розвитку експортної діяльності. Провідна роль у підтримці національних експортерів покладена державою на Французьку агенцію міжнародного розвитку бізнесу та приватну компанію (COFACE), що спеціалізується на наданні експортерам послуг страхування їх ризиків.

Відповідальним органом за стимулювання експорту підприємств у Німеччині є Міністерство економіки і праці. Інформаційно-консультативна робота ведеться на тристоронній основі відповідно до німецької системи стимулювання експорту:

- закордонними торговими палатами;
- державною агенцією із надання інформації щодо торгівлі за кордоном;
- дипломатичними представництвами за кордоном.

Значну роль державної підтримки експорту в Іспанії відіграє Інститут зовнішньої торгівлі (ICEX) – був створений у 1982 році за рахунок виділення “державних інвестицій надзвичайного характеру” під назвою “Національний інститут розвитку експорту”, за минулі роки ця державна установа зазнала неодноразові реорганізації. Нині ICEX знаходиться у підпорядкуванні Міністерства промисловості, туризму і торгівлі Іспанії і на практиці реалізує зовнішньоекономічну політику цього відомства. Він володіє значними власними фінансовими, матеріальними і людськими ресурсами. На діяльність ICEX щороку виділяється близько 150 млн. євро бюджетних коштів, з яких 80% спрямовуються на фінансування заходів, що сприяють розвитку експорту, 20% – на інформаційно-консультативну діяльність. Серед основних сфер діяльності ICEX такі: розробка і здійснення програм просування торгівлі на закордонні ринки; підвищення кваліфікації та підготовка спеціалістів по зовнішній торгівлі; стимулювання інвестиційних проєктів, виробниче розташування та підприємницька співпраця на зарубіжних ринках. У 2005 році ICEX надав допомогу малим і середнім підприємствам Іспанії в реалізації 108 проєктів за кордоном, які принесли дохід 434,6 млн. євро [11].

Важливим інструментом реалізації державної політики Китаю у сфері стимулювання національного експорту виробів з високим вмістом доданої вартості є Китайська корпорація страхування експортних кредитів (Sinosure). Зазначену Корпорацію створено за рішенням Держради КНР 18 грудня 2001 року. Це державна експортна кредитна агенція, що підтримує, насамперед, експорт машинотехнічної й високотехнологічної продукції китайського виробництва в спосіб страхування експортних кредитів. Джерелом її капіталу є Фонд страхування експортних кредитів, що формується за рахунок державного бюджету. Основними функціями Корпорації є: страхування коротко-, середньо- і довгострокових експортних кредитів, страхування китайських інвестицій за кордоном, надання гарантій, стягнення комерційної заборгованості, оцінка кредитоспроможності торгових партнерів тощо. Обсяг гарантій за наданими експортними кредитами в Китаї становить близько 0,8% ВВП. Обсяг експортних кредитів продавцям складає в середньому 0,51% ВВП. Таким чином, у сумі державне фінансування експорту в країні складає не менше 1,3% ВВП [4].

Загалом, країни можуть вдаватися до досить складних комплексних схем стимулювання експорту. Наприклад, у Бразилії стимулюванням експорту займаються Міністерство розвитку, промисловості й зовнішньої торгівлі та Міністерство туризму. До компетенції зазначених міністерств входить надання експортерам необхідної комерційної та іншої інформації, сприяння експорту малих і середніх фірм, розвиток нових видів експортної діяльності, диверсифікація експорту, підвищення конкурентоспроможності бразильської продукції [8].

Переймаючи зарубіжний досвід, Верховна Рада України ухвалила урядовий закон про державну фінансову підтримку національного експорту, який передбачає створення державного експортно-кредитного агентства. Закон визначає принципи державної фінансової підтримки експортної діяльності і спрямований на розширення експортного потенціалу вітчизняних суб'єктів господарювання, забезпечення захисту українських експортерів від ризику неплатежів. Згідно з Законом, метою державної фінансової підтримки експортної діяльності є впровадження сучасних фінансово-кредитних технологій у зовнішній торгівлі, зростання експорту високотехнологічної продукції,

підвищення конкурентоспроможності України на світових ринках. Державна фінансова підтримка експортної діяльності має здійснюватися шляхом страхування експортних кредитів та зовнішньоекономічних договорів (контрактів); надання гарантії виконання іноземним покупцем зобов'язань за зовнішньоекономічними договорами (контрактами) та гарантії банкам – кредиторам за наданими експортними кредитами; надання гарантій виконання зобов'язань українських експортерів під час їх участі в міжнародних тендерах у порядку, встановленому Кабінетом міністрів України [3].

В той же час, сам факт створення державного експортно-кредитного агентства не вирішить проблеми присутності України на зовнішніх ринках. Враховуючи відносно обмежений обсяг ресурсів, який може бути використаний для підтримки національного експорту та враховуючи міжнародний досвід у розробці програм сприяння розвитку експорту система стимулювання останнього в Україні має бути, в першу чергу, націлена на стимулювання виробництва продукції високотехнологічних галузей, розвиток і розширення інноваційно-орієнтованого експорту.

В Україні державну фінансову підтримку експорту саме і планується направляти, в першу чергу, на технологічну його частину, але обсяги такої підтримки не визначені ні в державному бюджеті, ні Національною стратегією розвитку експорту, ні Планом заходів з подолання негативного сальдо в зовнішній торгівлі [3].

На фінансову підтримку експорту в розвинених країнах витрачається в середньому 0,35% ВВП [4], відповідно, доцільним вважається закласти в державному бюджеті саме такі обсяги державної підтримки/ стимулювання експортно-орієнтованих галузей української економіки.

Система такої державної підтримки, на нашу думку, повинна включати різноманітні інструменти економічного впливу, а також заходи організаційного та інформаційного сприяння експортеру.

В той же час, при наданні державних кредитів (пільгових, з процентною ставкою нижчою ринкової) повинно бути забезпечено цільове та ефективне їх використання. Тому при видачі кредитів на фінансування тих чи інших проєктів розвитку експорту їх розробники повинні надавати техніко-економічне обґрунтування використання фінансових коштів, а держава як кредитор має жорстко контролювати цільове використання наданих позик і кредитів.

Одним із компонентів системи державної підтримки та стимулювання експорту може виступати надання фіскальних пільг експортерам. Ми вважаємо, що можна використовувати два види таких пільг:

– по-перше, пільги в сфері оподаткування, зокрема, даний вид пільг може включати: відстрочку сплати податків; зниження ставки податку на прибуток на певний період часу; зниження ставки податку на майно та ін.

– по-друге, пільги щодо зменшення/усунення експортного мита, а також підприємства – експортери високотехнологічної продукції можуть звільнитися на певний період часу від сплати імпорتنих мит при купівлі обладнання, сировини, напівфабрикатів, комплектуючих, які беруть участь у експортно-орієнтованому виробництві або є його складовими (при умові їх відсутності в Україні).

Вибір експортерів, яким надаються пільги повинен відповідати пріоритетам, які обґрунтовуються у рамках промислової політики. Перелік експортерів, на яких поширюються пільги мав би бути встановлений урядом на основі чітко визначених критеріїв, які б виключали можливості прийняття суб'єктивних рішень. Процедура ухвалення рішень про надання державної фінансової підтримки окремим суб'єктам господарювання має бути прозорою та відповідати правилам СОТ щодо субсидій і компенсаційних заходів.

Також зазначимо, що серед інструментів державної підтримки експорту можуть бути заходи зовнішньоторговельної політики. Наприклад, з метою захисту тих або інших експортних виробництв, що

розвиваються від конкуренції з боку імпорту тимчасово можуть бути встановлені підвищені імпорتنі тарифи на певні види аналогічної продукції. При запровадженні таких мит доцільно заздалегідь визначити період на який вони вводяться і графік їх зниження/відміни.

Разом із тим, світова практика показує, що опора тільки на державні ресурси в сфері зовнішньої торгівлі високими технологіями, наукомісткими товарами і послугами є недостатньою. В умовах дефіциту державного бюджету і недостатньої зацікавленості бізнесу в реалізації інноваційних проектів на перший план мають "вирватися" найважливіші напрями науки і виробництва. Успіх будь-якої економіки починається з пріоритетного, випереджаючого розвитку секторів господарства, які визначають конкурентоспроможність країни. Як інструмент такої політики доцільно використовувати спеціальні економічні зони технологічного напрямку різних типів, які довели в усьому світі свою ефективність: інкубатори, технологічні парки, технополіси, регіони науки і технологій.

На теперішньому етапі розвитку країни надзвичайно важливе значення має створення сприятливого інвестиційного клімату, формування та реалізація дієвої інвестиційної політики. Стратегія підтримки залучення інвестицій у галузі високих технологій забезпечить реалізацію потенційних можливостей окремих галузей і виробництв, сприятиме впровадженню новітніх технологій у різні сфери господарювання, що обумовить нарощування високотехнологічного експорту, підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Сучасний характер зовнішньоекономічної діяльності України несе в собі суттєві вади, внаслідок яких держава втрачає конкурентоспроможність на світових ринках. Характер українського експорту не відповідає структурі світової інноваційної економіки. Держава має хронічне від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі. Відповідно, в сучасних умовах необхідна ефективна система державної підтримки та стимулювання експорту, яка має змінити структуру експортної діяльності, закріпити конкурентні позиції держави на зовнішніх ринках. Стимулювання національного експорту, ефективний механізм просування українських товарів на світові ринки не лише допоможе підприємствам – експортерам нарощувати експорт, але й призведе до покращення соціально-економічного становища країни в цілому. Україні потрібно створити сприятливі умови для залучення інвестицій, активізації інвестиційно-інноваційної діяльності, розвитку нових форм просторово-економічної організації високотехнологічних виробництв, пристосовавши їх функціонування до потреб підприємств, які здатні випускати високотехнологічну та конкурентоспроможну продукцію.

Список використаних літературних джерел:

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения / Е.Ф. Авдокушин. – М.: Маркетинг, 2001. – 264 с.
2. Белінська Я.В. Державна підтримка експорту: зарубіжний досвід та уроки для України / Я.В. Белінська // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3. – С. 120-131.
3. Верховна Рада ухвалила Закон України № 9373 "Про державну фінансову підтримку експортної діяльності" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4204-17>
4. Гаврилов Н. Государственная поддержка промышленного экспорта в России / Н. Гаврилов, И. Беляков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/industry/615-gosudarstvennaya-podderzhka-eksporta.html>
5. Давыдов О.Д. Внешняя торговля: время перемен / О.Д. Давыдов. – М.: "Марко Медия", 1996. – 280 с.
6. Киреев А. Международная экономика / А. Киреев. – М.: Международные отношения, Часть первая, 1999. – 411 с.
7. Курищук В. Державна фінансова підтримка експортної діяльності в Україні / Курищук В. // Економіст. – 2009. – № 6 – С. 39 – 41.
8. Римарева Л.М. Державна підтримка експортної діяльності в зарубіжних країнах та в Україні / Л.М. Римарева, А.В. Лукач, Н.М. Путь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://intkonf.org/rimareva-lm-lukach-av-put-nm-derzhavna-pidtrimka-eksportnoyi-diyalnosti-v-zaubizhnih-krayinah-ta-v-ukrayini/>
9. Статистична інформація. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Украина заняла последние места в рейтинге крупнейших стран-импортеров и экспортеров. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://news.zn.ua/ECONOMICS/ukraina_zanyala_poslednie_mesta_v_reytinge_krupneyshih_importerov_i_eksporterov-100646.html
12. Школяр Н.А. Институты и инструменты государственной поддержки экспорта: испанский опыт / Н.А. Школяр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/general/291-gosudarstvo-export.html>
13. Balat J., Brambilla I., Porto G. Realizing the Gains From Trade: Export Crops, Marketing Costs, and Poverty. – NBER Working Paper w13395. – September 2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nber.org>.

ДИХА Марія Василівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства і підприємництва Хмельницького національного університету.

Стаття надійшла до редакції: 05.11.2012 р.