



И. Б. Чичкало-Кондрацкая
доктор экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой международной
экономики, Полтавский национальный
технический университет имени
Юрия Кондратюка, Украина
chichkalo.irina@gmail.com

УДК 339.56



Л. Н. Радченко
соискатель, ассистент кафедры
международной экономики,
Полтавский национальный технический
университет имени Юрия Кондратюка, Украина
radchenko.14@gmail.com

АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ СТРАН МИРА

Аннотация. Авторами предложена классификация моделей управления экспортным потенциалом стран на основе систематизации их опыта по использованию инструментов государственной поддержки экспорта. В результате проведенного анализа выделены четыре группы мероприятий, направленных на наращивание экспортного потенциала, а именно: информационно-консультационные, финансово-страховые, организационно-коммуникационные, институциональные (система государственного и/или регионального содействия внешнеэкономической деятельности). В зависимости от характера государственных внешнеэкономических целей определены следующие типы направленности экспорта: универсальная, отраслевая, географическая. Разные комбинации инструментов и типов направленности экспорта дали возможность вычлнить семь моделей управления экспортным потенциалом стран мира. При этом для развитых стран характерно использование всего спектра инструментов поддержки экспорта, что рассмотрено на примере Финляндии. Данный факт, в свою очередь, позволил авторам сделать вывод о постепенном стирании границ между существующими моделями управления экспортным потенциалом национальных экономик.

Ключевые слова: экспортный потенциал, инструменты государственной поддержки экспорта, типы направленности экспорта, модели управления.

І. Б. Чичкало-Кондрацька

доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри міжнародної економіки,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, Україна

Л. М. Радченко

здобувач, асистент кафедри міжнародної економіки,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, Україна

АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ КРАЇН СВІТУ

Анотация. Авторами запропоновано класифікацію моделей управління експортним потенціалом країн на основі систематизації їх досвіду з використання інструментів державної підтримки експорту. В результаті проведеного аналізу системи інструментів щодо стимулювання експорту було виділено чотири групи заходів, спрямованих на нарощування експортного потенціалу, а саме: інформаційно-консультативні, фінансово-страхові, організаційно-комунікаційні, інституційні (система державного та/або регіонального сприяння зовнішньоекономічній діяльності). Залежно від характеру державних зовнішньоекономічних цілей визначено типи спрямованості експорту – універсальна, галузева, географічна. Таким чином, комбінування інструментів і спрямованості експорту різних типів дало змогу виявити сім моделей управління експортним потенціалом країн світу. При цьому для розвинених країн характерне використання всього спектру інструментів сприяння експорту, що було розглянуто на прикладі Фінляндії. Цей факт, своєю чергою, дозволив авторам зробити висновок про поступове стирання меж між існуючими моделями управління експортним потенціалом національних економік.

Ключові слова: експортний потенціал, інструменти державної підтримки експорту, типи спрямованості експорту, моделі управління.

Iryna Chychkalo-Kondratska

Doc. Hab. (Econ.), Associate Professor, Head of the Department of World Economy,
Poltava National Technical University named by Yuriy Kondratyuk, Ukraine

Ludmyla Radchenko

Post-Graduate Student, Assistant, Poltava National Technical University named by Yuriy Kondratyuk, Ukraine

THE ANALYSIS OF THE EXPORT POTENTIAL MANAGEMENT MODELS OF THE WORLD'S COUNTRIES

Abstract. The authors have proposed a classification of export potential management models based on an experience generalization concerning application of state support for export instruments in these countries. As a result of conducted analysis of the system of export stimulating tools, 4 groups of activities aimed at export potential increase were allocated, namely: information and consultation, financial and insurance, organizational communication, institutional (state and/or regional system of international economic activity promotion). Based on the nature of state economic foreign policy targets, the following types of export orientation have been distinguished: versatile, industrial, geographical. Thus, a combination of different types of export tools and orientation, allowed identifying seven export potential management models worldwide. In addition, developed countries are characterized by using the full range of tools to promote export, which was considered by the example of Finland. This fact in turn indicates a gradual blurring of the verges between the existing models of export potential of national economies.

Key words: export potential; instruments of state support for export; management models.

JEL Classification: F13, F19, O57

Постановка проблемы. В условиях углубления процессов глобализации мировой экономики конкуренция производителей из разных стран за новые и существующие рынки все больше обостряется. В XXI веке присутствие на международных рынках по-прежнему остается важным фактором обеспечения позитивных темпов экономического роста в стране, создает надлежащие предпосылки ее интеграции в современную систему мирохозяйственных связей. В силу этого одной из важнейших задач для страны является развитие и эффективная реализация её экспортного потенциала на основе формирования благоприятного макроэкономического климата. Данная стратегия преимущественно характерна для практики стран с развитой экономикой и соответствует разработанным ВТО правилам регулирования торговли. Однако текущая ситуация в Украине не позволяет быстро провести необходимые макроэкономические преобразования. В этих условиях усиливается целесообразность применения государством инструментов поддержки национального экспорта.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы управления экспортным потенциалом национальной экономики рассматривались как отечественными, так и зарубежными экономистами. Проблемам государственной поддержки экспорта посвящены работы Белинской Я. [1], Белякова И. и Гаврилова Н. [2], Золотарева А., Кадочникова П. и Приходько С. [3], Солодовского Ю. [4], Сорокина К. [5], Балата Дж. (*Balat J.*), Брамбилла И. (*Brambilla I.*), Порто Дж. (*Porto G.*) [6], Ледерман Д. (*Lederman D.*), Оларреага М. (*Olarreaga M.*), Пайтон Л. (*Payton, L.*) [7]. Следует отметить, что в современных научных трудах недостаточно глубоко исследованы модели управления экспортным потенциалом национальной экономики стран мира.

Целью статьи является классификация и анализ моделей управления экспортным потенциалом стран мира на основе исследования и обобщения зарубежной практики применения инструментов поддержки национальных экспортеров.

Основные результаты исследования. Внешнеторговый опыт Украины показал, что при отсутствии научно обоснованного подхода к наращиванию и реализации экспортного потенциала страны дискредитируется позитивный эффект от открытости экономики вследствие усиления влияния конъюнктуры внешних рынков на видовую структуру и объемы национального производства. В период восстановления мировой экономики после глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. Украина не только не достигала желаемых тактических результатов, но и потеряла стратегические конкурентные позиции на традиционных и новых внешних рынках [4, с. 3] из-за отсутствия стратегической модели наращивания экспортного потенциала. Несмотря на то что в 2003 г. экспортная квота составляла более 57,8% [8], а в 2011 г. – 53,8% [9], экономические показатели развития предприятий-экспортеров не достигли своих максимальных значений, сохранялась сырьевая направленность экспорта с преобладанием товаров низкой степени готовности и среднего уровня технологичности продукции машиностроения, что свидетельствует о неэффективной реализации экспортного потенциала Украины.

Анализ международного опыта в сфере поддержки и стимулирования внешнеэкономической деятельности, в частности экспорта, показывает,

что такое содействие осуществляется достаточно эффективно во многих развитых странах Америки, Европы и Азии, однако наибольшего совершенства государственная поддержка экспорта достигла в США. В основном система мероприятий, направленная на наращивание экспортного потенциала страны и ее территориально-административных единиц, предполагает использование разнообразных инструментов по стимулированию экспорта – информационно-консультационных, организационно-коммуникационных, финансово-страховых, институциональных (система государственного и/или регионального содействия внешнеэкономической деятельности).

В тоже время внешнеторговая деятельность часто используется государствами для достижения стратегических экономических целей, и поэтому экспорт имеет разную направленность. Универсальная направленность экспорта предназначена для реализации на международном рынке диверсифицированного товарного предложения и удовлетворения потребностей глобальных покупателей; отраслевая – для продвижения продукции отраслей, получивших статус экспорто ориентированных и государственную поддержку; географическая – для поддержания внешнеэкономических связей со странами-соседями или государствами, имеющими подобную модель экономического развития. Таким образом, в зависимости от особенностей комбинирования вышеприведенных инструментов и направленности экспорта целесообразно выделить несколько моделей управления экспортным потенциалом стран мира, которые приведены на рис. 1.

В зарубежных странах, представленных на рис. 1 группами А и Д, на национальном уровне используются преимущественно системы финансовой поддержки экспорта, получившие должное институциональное оформление через специальные организации: экспортные кредитные агентства и страховые экспортные агентства. Сфера их деятельности охватывает предоставление страховок или гарантий по займам финансовых учреждений покупателям в странах-импортерах; страховок или гарантий от неплатежей по кредитам, выданным экспортером покупателю в стране-импортере; прямых займов или кредитов импортерам.

Доминирование организационно-коммуникационных мер содействия внешнеэкономической деятельности ха-

Параметры выделения моделей управления экспортным потенциалом					
Характер использования или доминирования инструментов содействия внешнеэкономической деятельности					
		финансово-страховые	организационно-коммуникационные	информационно-консультационные	институциональные/региональные
Направленность экспорта	универсальная	А. Германия Великобритания Швеция Франция Испания США Китай Италия Болгария Финляндия	Б. Азербайджан Армения Казахстан Киргизия Узбекистан Канада Финляндия США	В. Россия Украина Дания Бельгия Австрия Люксембург Польша Канада США Финляндия	Г. Молдавия Таджикистан Туркмения Финляндия США Финляндия
	отраслевая	Д. Сингапур Гонконг Южная Корея Япония	-	-	-
	географическая	-	-	Е. Куба	Ж. Северная Корея; страны, которые развиваются (особенно Африканского континента)

Рис. 1. Матрица моделей управления экспортным потенциалом стран мира
Источник: Разработка авторов на основе данных [1-3; 5-7; 10]

рактально для стран группы Б. Эти меры призваны содействовать установлению деловых контактов путем постоянного мониторинга национального законодательства на предмет сохранения благоприятных условий для экспортной деятельности, а также презентации отечественной продукции внутри страны и за рубежом – на конкурсах, международных выставках, ярмарках, в средствах массовой информации [11].

Для стран, отнесенных к группам В и Е, преимущественным фактором повышения конкурентоспособности предприятий-экспортеров является эффективная деятельность в сфере предоставления консолидированной информации о потребностях потенциального контрагента, его платежеспособности, а также оценка законодательного поля для ведения внешнеэкономической деятельности на определенном региональном рынке за счёт бесперебойности и высокой скорости обмена данными на общедоступном информационном портале.

Стратегическая модель управления экспортом стран из групп Г и Ж основывается на согласовании их внешнеэкономической политики с интересами бизнеса путем эффективного функционирования государственных или региональных институтов по продвижению экспорта – специальных департаментов и советов экспортеров при министерствах, агентств по продвижению экспорта (Финляндия), региональных центров по стимулированию экспорта (США). На данные институты возложено создание благоприятного торгового имиджа страны, углубление двусторонних отношений, проведение маркетинговых мероприятий, исследование экспортных рынков, подготовка публикаций, показывающих выгоды экспорта, создание баз данных, позволяющих устанавливать контакты между экспортерами и импортерами, техническое содействие и тренинг экспортеров. Причем модель управления экспортным потенциалом таких стран, как США, Финляндия, базируется на использовании всего спектра инструментов содействия экспорта. Опыт Финляндии в этом плане нам представляется особенно интересным и полезным для использования в Украине.

Модель управления экспортным потенциалом Финляндии включает разнообразные инструменты экономического воздействия, а также меры организационного и информационного содействия экспорту (рис. 2).

Разрабатывает и координирует мероприятия, направленные на реализацию государственной политики поддержки финских экспортеров, специальное выборное подразделение «Экспортный Форум» (*Export Forum*) Ми-

нистерства торговли и промышленности совместно с Министерством иностранных дел. Директивным документом, определяющим политику развития экспорта Финляндии, является стратегия стимулирования и поддержки экспорта – «Национальная стратегия продвижения экспорта и интернационализации». В ней четко определены количественные параметры достижения целей, например, увеличение количества экспортных компаний с 7 тыс. до 10 тыс., выделение зон особого экспортного интереса [4, с. 39]. МИД Финляндии активно участвует в поддержке экспорта, используя как центральный аппарат, так и свои дипломатические миссии и консульские отделы, целью работы которых является сбор и распространение деловой информации.

Специальное государственное финансирование экспорта сфокусировано главным образом на государственной финансовой компании «Финнвера», которая дает займы и специальные гарантии. Подконтрольная «Финнвера» компания «ФИДЕ ЛТД» осуществляет координацию и подготовку соглашений о предоставлении наиболее благоприятных условий кредитования для финских компаний в финансовых учреждениях как в Финляндии, так и за рубежом. Помимо финансирования экспорта, основанного на возвратности полученных средств и страховании, большой популярностью в стране пользуется такая форма государственного стимулирования, как субсидирование экспорта, которое предусматривает предоставление помощи со стороны государства на безвозмездной основе. Субсидии могут быть получены малыми и средними предприятиями (с численностью персонала до 250 чел. и годовым торговым оборотом не более 40 млн. евро) только на начальном этапе их деятельности по выходу на международные рынки, на срок не более двух лет на один проект, на основе принципа «*ex post facto*», то есть по факту проведения мероприятия.

В Финляндии ведущая роль в предоставлении информационных услуг в области внешнеэкономической деятельности принадлежит агентствам по продвижению экспорта, «Финпро», Центральной торговой палате и ее региональным отделениям, межгосударственным торговым палатам, Главному таможенному управлению, Государственному статистическому центру, «Финнвера», Главному патентному и регистрационному управлению. «Финпро» оказывает заинтересованным фирмам и частным лицам информационные услуги в сфере маркетинга, включающие подготовку обзоров мировых товарных рынков. Информационная служба Главного патентного и ре-

гистрационного управления Финляндии с помощью автоматизированной информационной системы торгового реестра «Катка» предоставляет платные сведения о зарегистрированных фирмах, которых в стране насчитывается более 400 тыс. Кроме того, Система деловой информации *BIS (Business Information Systems)* в режиме реального времени бесплатно обеспечивает заинтересованных лиц базовой информацией о зарегистрированных в Финляндии фирмах и организациях.

Выводы. Проведенный анализ моделей управления экспортным потенциалом зарубежных стран показывает, что, во-первых, масштабность и всеохватность государст-



Рис. 2. Модель управления экспортным потенциалом Финляндии
Источник: Разработка авторов на основе данных [1-3; 5; 7]

венной поддержки предприятий-экспортеров определяется надлежащими объемами финансирования этого направления внешнеэкономической политики. Во-вторых, слаженность действий государственных структур в сфере управления внешнеэкономической деятельностью и скорость адаптации политики к внешним шокам напрямую зависят от уровня бюрократизации государственного аппарата. В-третьих, в условиях мировой экономической нестабильности дешевыми, разрешенными в рамках ВТО способами поддержки экспортеров остаются страхование экспорта и осуществление информационно-консультационной и организационно-коммуникационной работы на уровне страны и ее регионов. В-четвертых, наращивание экспортного потенциала невозможно без содействия со стороны государства, а потому требует имплементации понятного, стабильного и прогнозируемого, не дискриминирующего экспортеров законодательства во внешнеэкономической сфере. В-пятых, эффективность любых мероприятий по наращиванию экспортного потенциала страны повышается при условии уменьшения коррумпированности в государственном секторе, в частности на всех уровнях институциональной системы поддержки экспорта.

С целью эффективного управления экспортным потенциалом Украины следует перейти от модели, в которой доминируют информационно-консультационные инструменты содействия внешнеэкономической деятельности, к модели с преобладанием финансово-страховых (субсидирование кредитных ставок по экспортным кредитам; предоставление долгосрочного экспортного кредитования, государственных гарантий) и организационно-коммуникационных мероприятий (практика организации бизнес-делегаций и проведения двухсторонних заседаний рабочих групп по поддержке экспорта промышленной продукции, к участию в которых приглашаются региональные экспортеры ориентированные предприятия; использование торгово-промышленных миссий для продвижения продукции на перспективных рынках сбыта путем активизации выставочной деятельности на территории Украины и за рубежом, обеспечения должной презентации украинских товаров на международных форумах).

Литература

1. Белінська Я. В. Підтримка експорту: зарубіжний досвід, уроки для України / Я. В. Белінська // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3. – С. 120–131.
2. Гаврилов Н. Государственная поддержка промышленного экспорта в России / Н. Гаврилов, И. Беляков // Вопросы экономики. – 2003. – № 7. – С. 23–29.
3. Золотарева А. Б. Стимулирование экспортной деятельности в зарубежных странах и практика поддержки экспорта в России / А. Б. Золотарева, П. А. Кадочников, С. В. Приходько ; под общей ред. С. В. Приходько. – М. : Институт экономики переходного периода, 2007. – 159 с.

4. Солодковский Ю. М. Конкурентні моделі розвитку експорту : автореф. дис. ...канд. екон. наук : 08.05.01 / Ю. М. Солодковский / Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 20 с.
5. Сорокин К. В. Возможность адаптации мирового опыта государственной поддержки экспорта российских производителей : автореф. дис. ...канд. екон. наук : 08.00.14 / К. В. Сорокин; Государственный университет управления. – М., 2007. – 28 с.
6. Balat J. Realizing the gains from trade: Export crops, marketing costs, and poverty / J. Balat, I. Brambilla, G. Porto // *Journal of International Economics*. – 2009. – No 78(1). – P. 21–31.
7. Lederman D. Export Promotion Agencies: Do They Work? / D. Lederman, M. Olarreaga L. Payton // *Journal of Development Economics*. – 2010. – No 91(2). – P. 257–265.
8. Державна служба статистики України : Актуальні матеріали / Офіційний сайт. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
9. World Bank National Accounts Data [Electronic recourse]. – Accessed mode : <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS/countries/1W-UA?display=graph>
10. Щодо необхідності посилення державної підтримки українського експорту : Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – К. : НІСД, 2008 (квітень). – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/april08/23.htm>
11. Система мер государственной поддержки российского экспорта [Электронный ресурс] // Экономика России: XXI век. – 2006. – № 17. – Режим доступа : http://www.ruseconomy.ru/number17_200410/ec07.html

Стаття надійшла до редакції 30.03.2013

References

1. Belinska, Y. V. (2008). Export support: overseas experience, lessons for Ukraine. *Strategic Priorities*, 3, 120-131 (in Ukr.).
2. Gavrilov, N., & Belyakov, I. (2003). Governmental support of industrial export in Russia. *Issues of Economy*, 7, 23-29 (in Rus.).
3. Zolotareva, A. B., Kadochnikov, P. A., Prikhodko, S. V. et al. (2007). *Stimulating of the export activity in foreign countries and practice of export support in Russia*. In S. V. Prikhodko (Ed.). Moscow: Institute of Transition Economy (in Rus.).
4. Solodkovskiy, Y. M. (2005). *Competitive models of export* (Author. of dis. to obtain the degree of Ph.D., Kyiv National Economic University). Kyiv, Ukraine (in Ukr.).
5. Sorokin, K. V. (2007). *The possibility of international practice of a governmental export support adaptation for Russian producers* (Author. of dis. to obtain the degree of Ph.D., State University of Management). Moscow, Russia (in Rus.).
6. Balat, J., Brambilla, I., & Porto, G. (2009). Realizing the gains from trade: Export crops, marketing costs, and poverty. *Journal of International Economics*, 1(78), 21-31.
7. Lederman, D., Olarreaga, M., & Payton, L. (2010). Export Promotion Agencies: Do They Work? *Journal of Development Economics*, 91(2), 257-265.
8. *State Statistic Service of Ukraine (Actual materials)*. Retrieved March 31, 2013, from www.ukrstat.gov.ua (in Ukr.).
9. *World Bank National Accounts Data*. Retrieved April 1, 2013, from <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS/countries/1W-UA?Display=graph>
10. Regarding the need to strengthen a public support for Ukrainian export (April 2008). *Policy Brief of National Institute of Strategic Researches*. Retrieved from <http://old.niss.gov.ua/Monitor/april08/23.htm>
11. System of measures of the Russian export governmental support (2006). *Economy of Russia: XXI century*, 17. Retrieved from http://www.ruseconomy.ru/number17_200410/ec07.html

Received 30.03.2013

ІНТЕРНЕТ-ХОЛДИНГ ІНСТИТУТУ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

5 7 в е б - р е с у р с і в

www.SOSKIN.info

Розміщуємо банерну і контекстну рекламу
на сайтах Інтернет-холдингу Інституту трансформації суспільства

www.soskin.info

Тел./факс: (044) 235 98 28 (27)

E-mail: os@osp.com.ua