

УДК 339.564, 338.246

Юхта О.І., аспірант

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ПОЛІТИКА ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ: ДОСВІД «НОВИХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ЕКОНОМІК»

Проаналізовано досвід «нових європейських економік», зокрема, Польщі, Чехії та Румунії у сфері підтримки експорту, виокремлено ключові механізми формування ефективної системи підтримки експорту у наведених країнах. Відзначено інституційні особливості побудови системи підтримки експорту, роль держави та державних установ у координації його підтримки. Визначено необхідність чіткого розмежування повноважень установ у цій сфері, активізації діяльності міжнародних представництв країни у просуванні національних товарів і послуг, власного бренду, а також підтримки галузей економіки, що мають потенціал для підвищення ефективності економіки в цілому.

Ключові слова: система підтримки експорту, «нові європейські економіки», експортні кредитні агентства, експортна політика держави.

О. Yukhta, Post Graduate Student

State Organization «Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine»

THE POLICY OF EXPORT SUPPORT: EXPERIENCE OF NEW EUROPEAN ECONOMIES

The article highlights the experience of new European economies in export support, provides an analysis of the corresponding experience of Poland, the Czech Republic and Romania, and defines the key mechanisms of the effective system of export support in these countries. Identified the institutional features of the system of export support, and the role of the state and public institutions in coordinating export support. Justified the need in: a clear distribution of authorities between Ukrainian different institutions engaged in export support, a revival of the promotion of national goods and services by Ukrainian international missions, promotion of Ukrainian brands, and supporting the industries with a potential for raising the efficiency of the economy as a whole.

Keywords: system of export support, new European economy, export credit agencies, export policy of the state.

JEL: F130

Актуальність теми. Стимулювання експорту в сучасних умовах є важливим напрямом торговельної політики багатьох країн, у яких створена система державної підтримки та сприяння національному експорту, що за роки функціонування довела свою ефективність. В Європі, як і загалом у світі, відсутня єдина політика стимулювання експорту. У сфері просування експорту країни використовують різноманітні стратегії та інструменти. Тип стратегії визначається станом економіки країни, етапом її розвитку, місцем у геополітичних та економічних процесах у світі. Проте кожна країна має свої особливості щодо стимулювання експорту, і досвід різних країн може бути використаний при побудові системи його підтримки в Україні.

Зважаючи на євроінтеграційні цілі України, основою для реформування системи підтримки експорту має бути досвід країн, що нещодавно вступили в ЄС і здійснювали ре-

форми у цій сфері, зокрема, щодо підтримки малого та середнього бізнесу.

Метою дослідження є узагальнення досвіду європейських країн у сфері підтримки експорту, зокрема, здійснюваного суб'єктами малого та середнього бізнесу.

Відповідно до мети було сформульовано такі **завдання**:

- 1) узагальнити досвід нових європейських економік у сфері підтримки експорту;
- 2) виокремити ключові переваги системи підтримки експорту в окремих європейських країнах, які можуть бути застосовані в Україні.

Проблеми підтримки експорту висвітлюються у працях вітчизняних науковців, зокрема, О.Власюка, Д.Лук'яненка, В.Сіденка, В.Шевчука, Т.Циганкової, Я.Белінської. Серед провідних зарубіжних вчених, що займались зазначеною проблематикою, можна виділити праці А.Грінспена, Д.Сирцова, В.Грибанича, Н.Гусакової, П.Кругмана, П.Топоровскі,

Д.Ледермана та ін. Водночас в Україні недостатньо висвітленими залишаються проблеми інституціональної побудови системи підтримки експорту, а також особливості підтримки експортерів малого та середнього бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Реформи, що відбулись у країнах Європейського Союзу, що нещодавно стали його членами, дозволили їм досягти відповідного рівня економічного зростання показників. Одним із основних пріоритетів у так званих «нових європейських економіках» стала підтримка експорту. Для узагальнення досвіду у підтримці галузей, що орієнтуються на експорт, було проаналізовано досвід Польщі, Чехії та Румунії.

Аналізуючи досвід Польщі, варто зазначити, що трансформація її економіки активно розпочалася з 1989 р. із впровадження так званого «плану Бальцеровича» та «шокової терапії», направленої на проведення ринкових реформ. Поряд із тим розпочались активні зміни у сфері регулювання зовнішньоекономічної діяльності – зокрема реформування митної системи. Завдяки реформам, направленим на підвищення експортного потенціалу, обсяги експорту Польщі зросли з 17,2 млрд дол. у 1994 р. до 194,5 млрд дол. у 2015 р., тобто більш ніж у 11,3 раза, або в середньому на 12,1% за рік¹.

Основними механізмами, які використовувались і на сьогодні використовуються в Польщі для підтримки експортерів, є:

- 1) урядова програма «Фінансова підтримка експорту»;
- 2) кредитні програми:
 - довгострокові,
 - короткострокові;
- 3) інституційна підтримка:
 - корпорація зі страхування експортних кредитів,
 - підтримка державних установ,
 - запровадження спеціальних програм²³.

Детальна характеристика наведених інструментів відображена на рис. 1. Виокремлено основні сильні сторони системи підтримки експорту Польщі.

1. Наявність бренду для просування «Polska». Бренд, що просувається як безпосередньо державою, так і бізнесом за кордоном, з часом стає впізнаваним і збільшує обсяги експорту.

2. Наявність корпорації зі страхування експортних кредитів – КУКЕ – установи, що здійснює страхування експортних операцій і бере участь у коротко- та довгострокових кредитних програмах. Водночас корпорація має підрозділ із фінансування експортних програм⁴.

3. Наявність спеціалізації за галузевою ознакою. Державна програма підтримки експорту надає пільгові умови для:

а) зарубіжних ІТ-компаній/інвесторів у ІТ-компанії як галузі, що сприяє інноваційному розвитку економіки та зайнятості населення;

б) підприємствам, що займаються будівництвом, оскільки це одна з галузей, що стимулює зростання в багатьох суміжних галузях.

4. Регіональна спеціалізація:

а) одним із основних ризиків у експортній діяльності Польщі є концентрація експорту на країнах ЄС і розвинених країнах світу (≈ 95%). Для диверсифікації відповідних ризиків, короткострокове фінансування здійснюється для всіх країн, за винятком зазначених;

б) оскільки перспективними ринками є Африка та Китай, то створено та функціонують дві консультаційні програми: GoAfrica і GoChina, що допомагають експортерам виходити на відповідні ринки.

¹ Word integrated trade solution [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/POL/Year/2015/TradeFlow/Export>

² Топоровскі П. Досвід Польщі в розвитку торговельного та експортного потенціалу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://icps.com.ua/assets/uploads/files/3333.pdf>

³ Финансовая поддержка экспорта. Правительственная программа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bgk.pl/files/public/Pliki/Przedsiębiorstwa/program_rzadowy.pdf

⁴ Офіційний сайт Корпорації зі страхування експортних кредитів Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kuke.com.pl>

Система підтримки експорту у Польщі

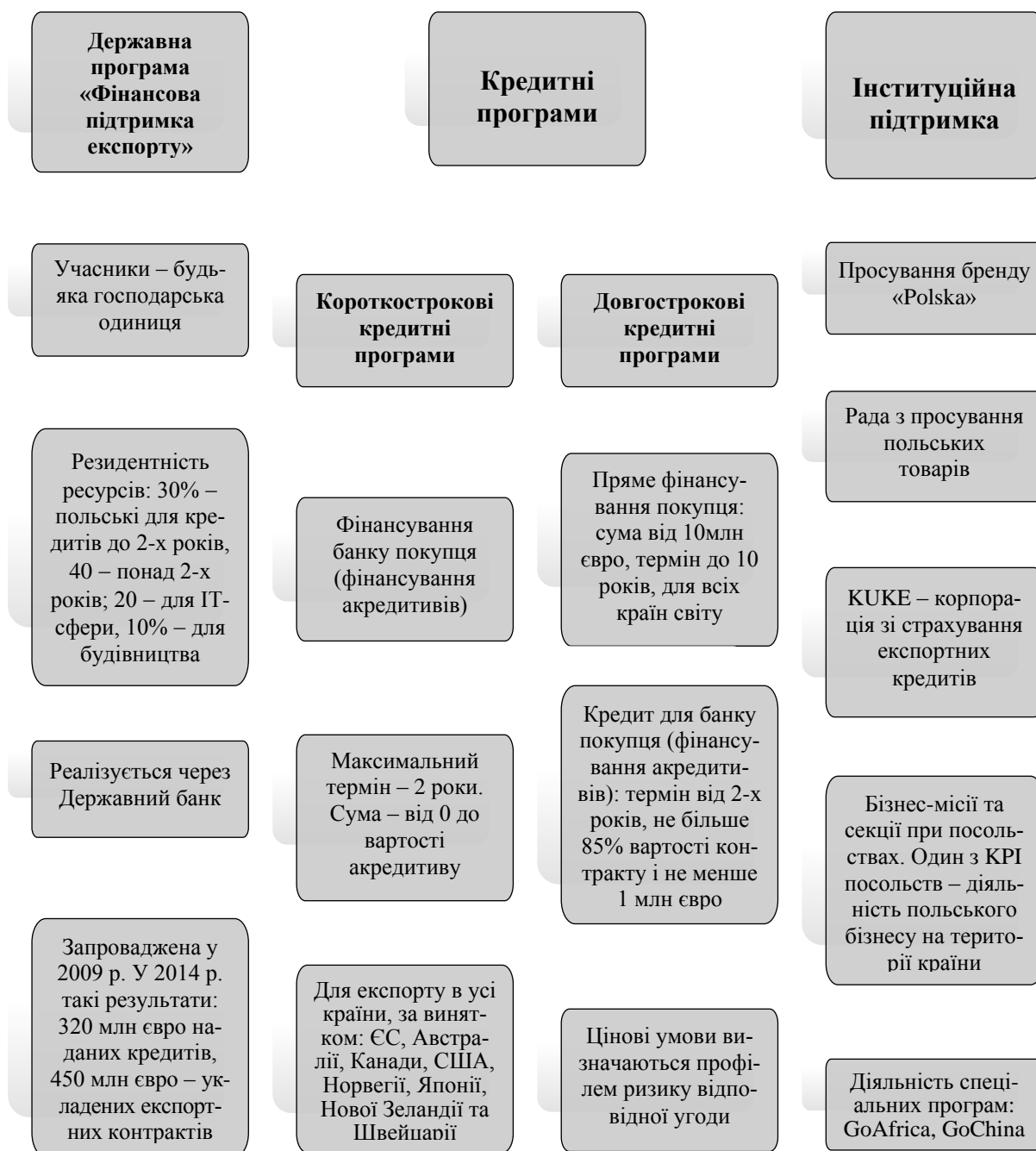


Рис 1. Система підтримки експорту у Польщі

Джерело: складено автором за даними: Топоровскі П. Досвід Польщі в розвитку торговельного та експортного потенціалу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://icps.com.ua/assets/uploads/files/3333.pdf>; Финансовая поддержка экспорта. Правительственная программа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bgk.pl/files/public/Pliki/Przedsiębiorstwa/program_rzadowy.pdf

5. Наявність міжвідомчого органу – Ради з просування польських товарів, який безпосередньо координує діяльність міністерств, посольств, КУКЕ, державного банку щодо просування товарів на світові ринки.

Стосовно особливостей підтримки експорту малого та середнього бізнесу в Польщі, варто відзначити таке.

1. Державна програма фінансування експорту – відповідно до неї фінансуються проекти незалежно від їхнього розміру і однією з цілей її запровадження була можливість ресурсної підтримки малого та середнього бізнесу⁵.

2. У багатьох регіональних одиницях є консультанти з експортних процедур, що сприяє доступу малого та середнього бізнесу до інформації про порядок проходження таких процедур.

3. Короткострокове фінансування безпосередньо направлене на малий та середній бізнес.

4. КУКЕ у процесі діяльності орієнтується як на малий, так і на середній бізнес.

Досвід Чехії у сфері підтримки експорту ґрунтувався на необхідності стимулювання експортерів малого та середнього бізнесу. Наразі понад 40% обсягів експорту Чехії експортується малим і середнім бізнесом, що в поєднанні з високою орієнтованістю економіки на експорт (частка експорту у ВВП понад 75%) зробило малий та середній бізнес локомотивом економіки.

Основні реформи у сфері експорту відбувались у період з 2003 по 2006 роки в рамках прийнятої Концепції державної політики з підтримки експорту на 2003–2006 рр. Загальна схема системи підтримки експорту в Чехії наведена на рис. 2⁶.

Безпосереднє управління зовнішньоторговельною політикою здійснює Міністерство промисловості та торгівлі Чехії. В його підпо-

рядкуванні перебуває спеціалізована установа – Чеське агентство з підтримки торгівлі – «ЧехТрейд», основною метою якого є консалтингова діяльність у сфері експортних послуг, пошуку потенційних покупців, супроводження експортних угод тощо. Агентство фінансується з державних ресурсів⁷.

У цих умовах було визначено основні напрями зовнішньоекономічної політики Чехії:

1) усунення тарифних і нетарифних бар'єрів;

2) розроблення зовнішньоторговельних стратегій;

3) фінансування та страхування експорту;

4) удосконалення рекламної діяльності за кордоном;

5) захист прав чеських експортерів.

Особлива увага приділяється підтримці малого та середнього бізнесу, координації процесу отримання додаткового фінансування відповідних проектів від Європейського Союзу⁸.

Ключові переваги системи експортної підтримки Чехії такі.

1. Пріоритет малому та середньому бізнесу. Фактично МСБ став локомотивом розвитку чеського експорту

2. Наявність основних напрямів і цілей зовнішньоторговельної політики, діяльність у рамках встановлених цілей.

3. Сегментація ринків та розроблення стратегій просування товарів для відповідної групи країн, що дозволяє належним чином напромувати експорт.

Досвід Румунії у сфері підтримки експорту свідчить про необхідність першочергового законодавчого закріплення механізмів експортної підтримки. Так, румунське законодавство передбачає, що експортери можуть користуватися такими інструментами та програмами для розвитку експорту, які фінансуються через бюджет відповідно до європейських законів і вільного конкурентного права:

1) брати участь у міжнародних ярмарках і виставках;

2) звертатись до торгових представництв;

⁵ Сырцов Д.Н. Современная система государственной поддержки экспорта: использование международного опыта в российских условиях : дисс. на соиск. ученой степени канд. экон. наук / Дмитрий Николаевич Сырцов ; Ин-т экономики РАН. – М., 2014. – 160 с.

⁶ Офіційний сайт Міністерства промисловості та торгівлі Республіки Чехія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mpo.cz/default_en.html

⁷ Офіційний сайт Агентства з підтримки експорту та торгівлі Чехії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.czechtradeoffices.com

⁸ Там само.

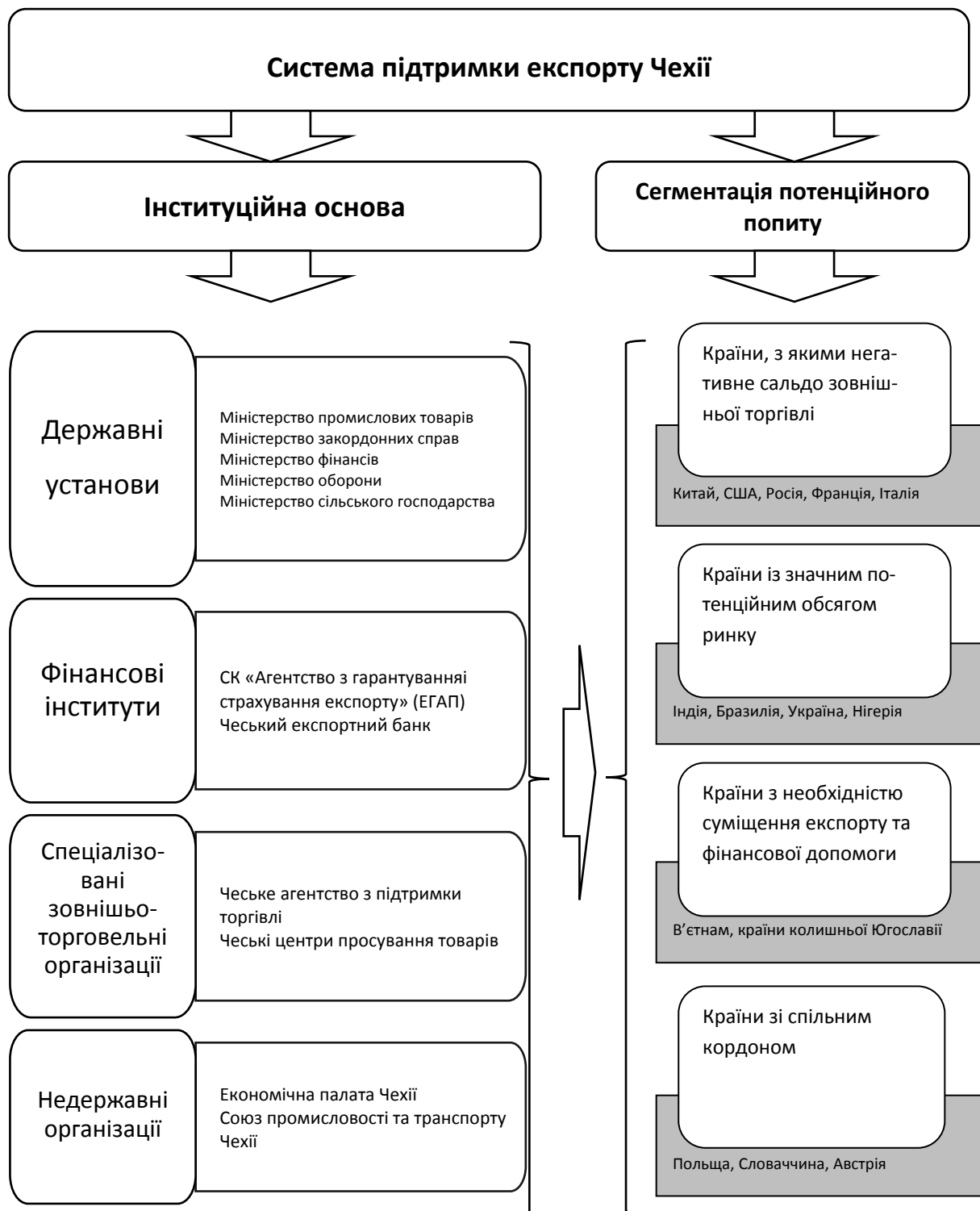


Рис. 2. Система підтримки експорту в Чехії

Джерело: складено автором за даними офіційного сайту Агентства з підтримки експорту та торгівлі Чехії: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.czechtradeoffices.com та офіційного сайту Міністерства промисловості та торгівлі Республіки Чехія: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mpo.cz/default_en.html

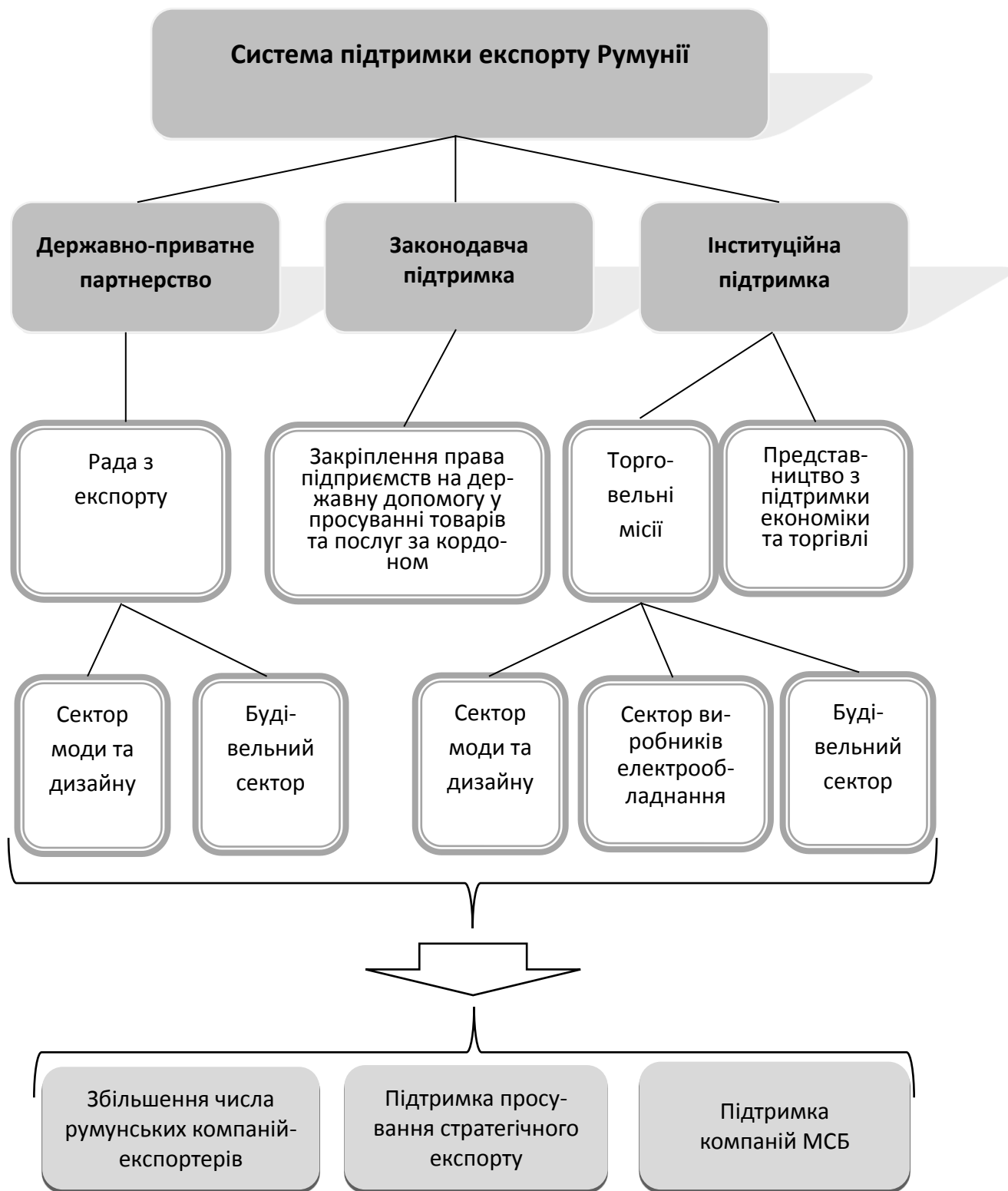


Рис. 3. Система підтримки експорту в Румунії

Джерело: Promoting Romanian Exports [Електронний ресурс] / сайт Посольства Румунії в Республіці Казахстан. – Режим доступу : <http://astana.mae.ro/en/node/762#null>; Romania national export strategy 2014–2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://rio.jrc.ec.europa.eu/en/library/national-export-strategy-2014–2020>

3) проводити маркетингові дослідження;

4) займатись просуванням і рекламою своєї продукції;

5) користуватись послугами порталу зовнішньої торгівлі;

6) використовувати можливість просування експортної діяльності через Представництво з підтримки економіки та торгівлі;

7) брати участь у інших заходах просування румунських товарів та послуг⁹.

Загальний механізм функціонування системи підтримки експорту наведено на рис. 3.

Основними завданнями політики підтримки експорту в Румунії є:

1) забезпечення високого рівня інноваційної та експортної орієнтації для малого і середнього бізнесу;

2) підтримка і просування стратегічного експорту на зовнішніх ринках, просування товарів і послуг із високою доданою вартістю та надання спеціалізованої допомоги для збільшення числа компаній, що виробляють відповідні товари та послуги на експорт;

3) збільшення числа румунських експортних компаній, які отримують фінансову підтримку за рахунок схем щодо стимулювання експорту шляхом введення нових засобів для відбору фірм-учасниць, за умов надання переваги компаніям, які експортують нові інноваційні послуги під власним брендом.

Серед основних переваг системи підтримки експорту необхідно відзначити такі.

1. Системність управління. Управління та розвиток системи підтримки експорту ґрунтується на основі Національних експортних стратегій, які ухвалюються на середньострокову перспективу та окреслюють основні напрями експортної політики держави. На сьогодні керуються стратегією 2014–2020, стра-

тегії, що діяли у попередні періоди, а саме у 2005–2009 та 2010–2013 рр., були успішно завершені. Основним критерієм успішності завершення цих стратегій стало зростання показників експорту у галузях з високою доданою вартістю та підвищення ефективності інвестицій у експорт.

2. Гарантованість фінансування. Заходи, зафіксовані у стратегіях, фінансуються в обов'язковому порядку, а не за залишковим принципом.

3. Наявність ефективної координації між галузевою та регіональною підтримкою при розподілі державних коштів.

4. Наявність спеціалізованих торгових місій щодо просування товарів окремих галузей.

5. Акцентованість на малий та середній бізнес як джерело інноваційного розвитку для економіки в цілому.

Висновки

Підтримка експорту посідає одне з провідних місць у державній економічній політиці «нових європейських економік». Вигоди, отримані внаслідок реалізації наведених заходів, дозволили Польщі, Чехії та Румунії суттєво підвищити економічні показники та конкурентоспроможність економіки в цілому. За результатами аналізу досвіду підтримки експорту у Польщі, Румунії та Чехії можна констатувати таке.

1. Експортна політика в цих країнах має стратегічний системний характер. Розроблено документи (концепції, стратегії тощо), що слугують дорожньою картою для середньо- та довгострокового розвитку, а також відповідні цілі на кожен рік.

2. Акцентування на експортну підтримку малого та середнього бізнесу як джерело мобільності, інноваційності та зайнятості в економіці, що дозволяє мінімізувати ризики волатильності зовнішніх ринків та забезпечити інноваційний розвиток економіки в цілому.

3. Наявність установ, що здійснюють координацію у сфері експортної підтримки та забезпечують виконання заходів, що описані у відповідних стратегіях.

4. Наявність установ зі страхування та/або кредитування експорту, що фінансуються за

⁹ Promoting Romanian Exports [Електронний ресурс] / офіц. сайт Посольства Румунії в Республіці Казахстан. – Режим доступу : <http://astana.mae.ro/en/node/762#null>; Romania national export strategy 2014–2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://rio.jrc.ec.europa.eu/en/library/national-export-strategy-2014–2020>

рахунок бюджетних коштів із гарантованим фінансуванням.

5. Серед основних інструментів, які використовуються в європейських країнах для підтримки експортерів, є такі:

а) пряме кредитування за рахунок державних коштів;

б) страхування експортних кредитів або через експортне кредитне агентство, або через спеціалізовану страхову компанію.

в) створення та просування власного бренду.

г) комплексні консалтингові послуги у сфері супроводження експортних контрактів;

д) наявність розгалуженої структури регіональних представників експортних установ на місцях.

б. Наявність конкретних, вимірюваних цілей політики підтримки експортерів.

Наведені заходи та переваги можуть знайти підтримку та бути запровадженими в Україні, що дозволить у середньостроковій перспективі врегулювати ряд економічних проблем, зокрема, зайнятості населення, надходження валютних коштів, інноваційного розвитку економіки тощо та згодом допоможе Україні інтегруватись до Європейського Союзу, що є заявленою метою державної економічної політики.