

Школенко О. Б., к.е.н., доц.
ПВНЗ «Європейський університет»
Уманська філія

СТРАТЕГІЯ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті висвітлено сучасні тенденції розвитку експорту України. На основі кореляційного аналізу проаналізовано вплив експорту на основний показник економічного зростання країни (ВВП). Розглянуто досвід зарубіжних країн щодо стимулювання експортної діяльності та запропоновано перейти досвід для стимулювання експорту України.

Постановка проблеми. Міжнародна торгівля є вихідною формою міжнародного економічного співробітництва. У сучасних умовах спостерігається від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України, яке з кожним роком збільшується, що загалом негативно впливає на розвиток національної економіки країни. З метою активізації зовнішньої торгівлі особливу увагу сьогодні необхідно приділити стимулюванню саме експортної діяльності. Стимулювання експорту допомагає розширити міжнародні ринки збуту та покращити якість, а відповідно і конкурентоспроможність товарів, перетворити підприємства у надійних експортерів, спрямувати ресурси у високопродуктивні галузі та збільшити величину високотехнологічних продуктів у експортній структурі [2].

Аналіз основних досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем стимулювання експорту зробили такі вітчизняні та зарубіжні економісти, як В. Бабенко., Н. Гаврилов., О. Прокопенко., Н. Макаренко., П. Школяр та ін. **Невирішена раніше частина загальної проблеми.** Проте проблема стимулювання експортної політики України залишається відкритою і потребує аналізу, додаткового вивчення та пошуку оптимального вирішення.

Метою статті є аналіз стану експорту України та визначення основних напрямів активізації діяльності вітчизняних підприємств шляхом державної політики стимулювання експорту України.

Виклад основного матеріалу. Питання використання стратегії стимулювання експорту з метою отримання фінансових ресурсів для економічного розвитку на даний час дуже актуальні. 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 можливості 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. Динаміку обсягу експорту товарів показано на рис.1. Прослідивши динаміку експорту товарів спостерігаємо, що за січень-листопад

2014 р. експорт товарів становив 50113,6 млн.дол.США, імпорт – 49820,4 млн.дол. Порівняно із січнем-листопадом 2013 р.експорт скоротився на 11,3% (на 6367,4 млн.дол.), імпорт – на 27,6% (на19038,1 млн.дол.). Позитивне сальдо становило 293,2 млн.дол. (за 11 місяців 2013 р. від’ємне – 12377,5 млн.дол.). На формування позитивного сальдо вплинули окремі товарні групи: чорні метали та вироби з них (11675,6 млн.дол.), зернові культури (5541,9 млн.дол.), жири та олії тваринного або рослинного походження (3288,7 млн.дол.), руди, шлак і зола (2644 млн.дол.), насіння і плоди олійних рослин (1168,9 млн.дол.) та деревина і вироби з деревини (913,1 млн.дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 1,01 (за 11 місяців 2013 р. – 0,82 [8]).

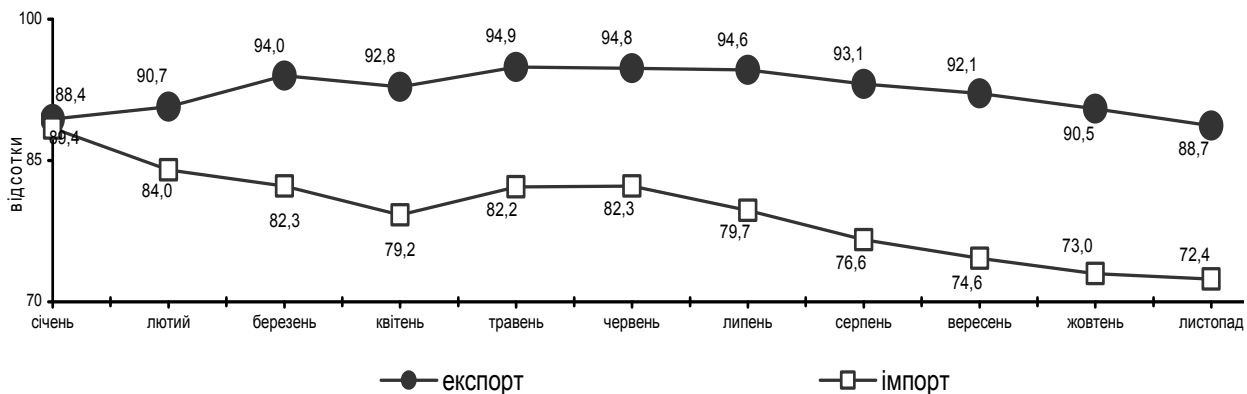


Рис. 1. Темп зростання (зниження) експорту-імпорту товарів у 2014 році (до відповідного періоду попереднього року, нарастаючим підсумком)

Позитивного результату, збільшення обсягу експорту над імпортом можливо досягти лише за злагодженою системою стимулювання експорту країни. Світовий досвід також підтверджує, що наявність факторів виробництва є вагомою, але не достатньою умовою конкурентоспроможності країни. Тому для забезпечення гідного статусу України в світовому економічному просторі необхідно забезпечити реалізацію потенційних можливостей виробництв, забезпечити конкурентоспроможність національної економіки, нарощувати експорт товарів з закінченим циклом виробництва.

За визначенням, політика сприяння експорту включає будь-які заходи, що спрямовані на забезпечення стабільного розвитку та реалізації експортного потенціалу країни. Таким чином, політика сприяння експорту здійснюється через реалізацію економічних методів до яких належать насамперед фінансові методи. Вони одержали поширення в державній економічній політиці і здійснюються, крім того, у вигляді фінансової допомоги суб'єктам економіки за допомогою надання прямих субсидій, субвенцій, позик, страхових гарантій, пільгового кредитування, формування системи податкових ставок, державних замовлень тощо [6, с. 56].

Іншими заходами, що сприяють розвитку експорту, є зниження торгових бар'єрів (trade liberalization) та спрощення торговельних процедур (trade facilitation). Це досягається завдяки членству в СОТ, членству в різного роду регіональних торговельних угрупованнях (зонах вільної торгівлі, митних союзах тощо), а також підписанню двосторонніх домовленостей щодо надання привілейованого режиму торгівлі (режиму нації найбільшого сприяння, інших привілеїв). Крім того, існує безліч опосередкованих факторів, що сприяють

зростанню експорту, наприклад, макроекономічна та політична стабільність, сприятливий інвестиційний клімат, розвинута інфраструктура [7].

Українські дослідники виділяють два вектори експортної стратегії розвитку української економіки: політику імпортозаміщення та політику стимулювання експорту. Проте імпортозаміщення – не єдиний спосіб вирішення проблеми дефіциту платіжного балансу [4].

Економічна історія підтвердила, що стимулювання експорту значно ефективніше. 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.

Послуги ЕКА включають кредити та кредитні лінії, страхування та гарантії [7]. ЕКА також часто мають консалтинговий компонент, який займається інформаційно-аналітичним обслуговуванням фінансових послуг, зокрема: надання інформації щодо фінансування експорту та інших джерел допомоги; надання платної якісної бізнес-інформації щодо експортних можливостей; підготовка високоякісних тендерних пропозицій; тлумачення експортних угод стосовно умов фінансування; фінансування робочого капіталу для розширення бізнесу та виконання експортних контрактів. Надання короткострокових позик у випадку нестачі коштів через розрив у часі між сплатою поточних платежів та отриманням грошей від виконаних експортних контрактів [7].

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 [3].

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. 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-консультаційну

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 проектів, виробниче розташування та підприємницька співпраця на зарубіжних ринках. У 2005 році ICEX надав допомогу малим і середнім підприємствам Іспанії в реалізації 108 проектів за кордоном, які принесли дохід 434,6 млн. євро [9].

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 гарантій 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 [1].

Таким чином, країни, які вирішували проблему дефіциту зовнішньоторгівельного балансу ґрунтуючись на теорії стимулювання експорту досягли кращих результатів, ніж ті, що впроваджували політику імпортозаміщення.

Дослідивши дану проблематику, автором було проведено кореляційний аналіз, та на основі моделювання досліджено вплив експортної політики на основний соціально-економічний показник держави ВВП. Рівняння прямої на рис. 2. свідчить про те, що при збільшенні обсягу експорту товарів і послуг на 1 млрд. дол. США.

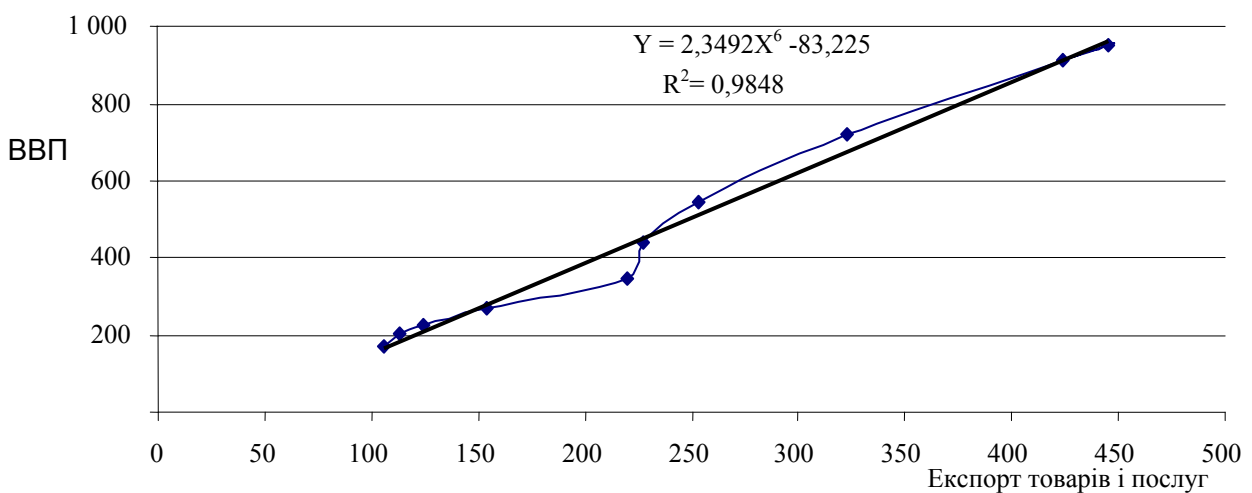


Рис. 2. Моделювання впливу експорту товарів і послуг на обсяг ВВП

ВВП може збільшитися на 2,3 млрд. грн. Коефіцієнт еластичності ВВП за обсягом експорту товарів та послуг становить 1,17, тобто при зростанні

факторної ознаки на 1% результативна збільшується на 1,2%. Коефіцієнт детермінації R^2 свідчить про те, що варіація ВВП на 98% обумовлюється варіацією експорту товарів і послуг; коефіцієнт кореляції $R = 0,99$ вказує на дуже щільний зв'язок між фактором і результатом. Перевірка коефіцієнта детермінації на статистичну значущість за F-критерієм Фішера показує, що фактичне значення $F_{\text{факт}} = 517$ більше теоретичного у 97 разів. Фактичне значення $t = 22,7$ не входить у область $[-2,306; 2,306]$, тому коефіцієнт кореляції моделі статистично значимий [5]. За проведеним аналізом впливу експорту товарів та послуг на ВВП можна зробити висновок, що даний показник має найбільший вплив на зростання ВВП та економіки країни в цілому.

Висновки. 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. Як показав кореляційний аналіз, вплив обсягу експорту товарів і послуг на ВВП є значний, тому ВВП прямо пропорційно залежить від збільшення даного фактора, відповідно державна політика економічного зростання України має бути першочергово направлена на стимулювання експортної діяльності національних підприємств.

Список використаних джерел

1. Закон України № 9373 “Про державну фінансову підтримку експортної діяльності” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4204-17>.
2. Бабенко В. О. Державна політика стимулювання експорту в ринковій економіці: дис. канд. екон. наук: 08.02.03 / В. О. Бабенко. – К., 2004. – Режим доступу : <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/27638.html>.
3. Гаврилов Н. Государственная поддержка промышленного экспорта в России [Электронный ресурс] / Н. Гаврилов, И. Беляков. – Режим доступа: <http://institutiones.com/industry/615-gosudarstvennaya-podderzhka-eksporta.html>
4. Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 24-26 квіт. 2013 р. / За ред. О.В. Прокопенко. — Суми : СумДУ, 2013. — Т.2. — С. 32-34.
5. Жлуктенко В. І. Економетрія / В. І. Жлуктенко, Н. К. Водзянова, С. С. Савіна, О. В. Колодінська. – К., 2005. – 552 с.
6. Макаренко П. Концептуальні основи оцінки ефективності економічної політики держави / П. Макаренко, Л. Мірошник // Бізнес-навігатор. Серія: Економіка і підприємництво. – 2003. – №3. – С. 53–66.
7. Політика сприяння експорту./ Інститут стратегічних досліджень та політичних консультацій // Розуміємо ключові питання торговельної політики – 2014. – Вип. 2. – 24 с. - http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/I_broA52_Export_pre4.pdf
8. Соціально-економічний розвиток України за січень-листопад 2014р. [Електронний ресурс]. / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
9. Школяр Н.А. Институты и инструменты государственной поддержки экспорта: испанский опыт [Электронный ресурс]. / Н.А. Школяр– Режим доступа: <http://institutiones.com/general/291-gosudarstvo-export.html>