

УДК 330.131.7.003,1;336;339

## СИСТЕМА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТЕРІВ У РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ THE SYSTEM OF STATE SUPPORT OF EXPORTERS IN DEVELOPED COUNTRIES

**Кам'янецька О.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародної економіки,  
Київський національний торговельно-економічний університет

*У статті розглянуто та проаналізовано досвід розвинених країн щодо підтримки експортерів. Наведено приклади механізмів підтримки підприємств-виробників державою, схем фінансування та кредитування. Визначено основні проблеми у формуванні державної підтримки експортерів в Україні та перспективи вирішення цього питання.*

**Ключові слова:** експортери, державна підтримка експортерів, зовнішньоекономічна політика, розвинені країни, кредити, фінансова підтримка.

*В статье рассмотрено и проанализировано опыт развитых стран в поддержке экспортеров. Приведены примеры механизмов поддержки предприятий-производителей государством, схем финансирования и кредитования. Определены основные проблемы в формировании государственной поддержки экспортеров в Украине и перспективы решения этого вопроса.*

**Ключевые слова:** экспортеры, государственная поддержка экспортеров, внешнеэкономическая политика, развитые страны, кредиты, финансовая поддержка.

*The article describes and analyzes the experience of developed countries to support exporters. There are examples of support mechanisms for the producers, their financing schemes and lending by the government in the article. It has been identified key problems in the formation of the state support of exporters in Ukraine and the prospects for resolving this issue.*

**Keywords:** exporters, government support of exporters, foreign politic, developed countries, credits, finance support.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах глобалізації одним із вагомих чинників розвитку економіки будь-якої країни є здійснення її суб'єктами господарювання ефектної експортної діяльності, стратегічна роль якої полягає в тому, що на основі реалізації конкурентних переваг експорт розширює національні межі й за допомогою додаткових ринків збуту стимулює розширене відтворення, а також є джерелом отримання додаткових прибутків та збільшення національного доходу.

Як підтверджує практика господарювання промислово розвинутих країн, надзвичайно важливе значення для виходу підприємства 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 [2].

Інтернаціоналізація та глобалізація господарської діяльності у світі, сприяє зростанню ролі зовнішньоекономічної політики в системі дер-

жавного регулювання. Із зовнішньоекономічною політикою держави тісно пов'язано державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, яке спрямоване на вирішення стратегічних завдань національної економіки та зміцнення зовнішньоекономічного комплексу країни.

Виявлення та аналіз особливостей розвитку сучасних систем підтримки експорту в розвинених країнах, в умовах несприятливих для ведення зовнішньоекономічної діяльності, пов'язаних з кризовими явищами у світовій економіці, є одною з умов об'єктивної оцінки успішності становлення і функціонування системи підтримки експорту.

Незважаючи на те, що останнім часом глобальна економіка показує певну позитивну динаміку, темпи економічного розвитку продовжують залишатися невисокими, а головне – нестабільними, що пов'язано зі значною невизначеністю розвитку світового господарства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питанню експортних взаємовідносин і проблем управління ними

присвячені роботи вітчизняних та закордонних учених: І. Бураківського, К. Клеутіна, В. Рогова, Н. Шалашової, І. Тивончука та інших. Н. Шалашовою та І. Тивончуком досліджено закордонну практику будівництва механізмів управління зовнішньоекономічною діяльністю та пошуку відповідних фінансово-економічних механізмів стимулювання експортного виробництва тощо [1; 2]. Безперечно, питання дослідження успішного закордонного досвіду щодо державної підтримки експортерів та впровадження його в Україні сьогодні є вкрай актуальним та потребує постійного дослідження та доопрацювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Зовнішньоекономічна політика держави є визначальною складовою частиною зовнішньої політики країни, важливим засобом зміцнення національної економічної безпеки. Часто уряди країни формують зовнішню політику держави, розвивають зовнішньополітичні зв'язки, приймають ті чи інші важливі політичні рішення та ініціативи, ґрунтуючись на вимогах зовнішньоекономічної політики, залишаючи «за дужками» етнічні, релігійні, культурні та інші чинники.

Зовнішньоекономічна політика тісно пов'язана із внутрішньою стратегією економічного й соціального розвитку країни, та основні принципи зовнішньоекономічної політики країни повинні базуватися на особливостях економічної ситуації. Водночас зовнішньоекономічна політика суттєво впливає на зміст і темпи здійснення внутрішньої соціально-економічної політики і може ефективно сприяти реалізації внутрішніх соціально-економічних програм. Результати реалізації зовнішньоекономічної політики впливають на структуру й динаміку інвестицій, темпи розвитку, ефективність суспільного виробництва.

У розвинених країнах державна підтримка експорту давно є важливою складовою зовнішньоекономічної політики та використовує широкий спектр заходів та інструментів.

Наприклад, члени Організації економічного співробітництва та розвитку розробляли правила для експортерів ще в 60-х рр. минулого століття. Прикладом є підписана в 1969 р. угода «Тлумачення по кредитах на експорт судів» між 13 країнами – членами ОЕСР. Найбільшу зацікавленість виявили європейські країни, щоб протистояти японським виробникам. Угоду встановлювали відповідно до максимальної частки участі державних субсидій у загальній вартості кредиту покупцям судів, а також його термін і ставку.

Найбільш успішним та показовим є досвід підтримки експортерів у США. Завдяки своїй потужній економіці та чіткій підтримці національних виробників та експортерів США протягом багатьох років займають перше місце у списку країн-експортерів. На підтримку американського експорту з федерального бюджету щорічно виділяються значні суми коштів та дер-

жавна фінансова підтримка у США реалізується за багатьма напрямами, у тому числі:

- надання підтримки національним компаніям шляхом надання кредитів, гарантій за кредитами і страхування угод;

- використання механізму економічної допомоги для захисту інтересів американських експортерів;

- надання кредитних гарантій експортерам сільськогосподарської продукції та харчових товарів;

- надання підтримки проектам американських компаній, які сприяють зниженню ризиків для навколишнього середовища і фінансування іноземних покупців під час придбання американського обладнання і технологій у сфері виробництва екологічних товарів і послуг;

- надання допомоги американським компаніям шляхом надання й гарантування кредитів під час здійснення ними середньо – і довгострокових інвестицій за кордоном (у країнах СНД) тощо.

У системі фінансової підтримки експорту США найважливішим суб'єктом є фінансовий інститут уряду країни Експортно-Імпортний банк Сполучених Штатів Америки [3].

У кризовий період значення кредитування в системі підтримки експорту Сполучених Штатів Америки збільшилося. «Ексімбанк» фінансово підтримує закупівлі товарів і послуг США кредитоспроможними покупцями з інших країн, які не можуть отримати кредит з традиційних джерел комерційного та структурованого фінансування. Аналіз динаміки функціонування банку показав, що в період нестабільності банк став активніше працювати у сфері фінансування та страхування ризиків угод, пов'язаних з поставанням з США, розвиває та вдосконалює свою діяльність, пропонуючи нові страхові продукти й беручи на себе ризики, пов'язані з конкретною країною, що не може або не бажає брати на себе комерційна структура.

Іншою особливістю й важливим напрямом фінансової підтримки експорту «Ексімбанку» США у сфері забезпечення конкурентного середньострокового фінансування стала підтримка фінансового лізингу як додаток до кредитного фінансування. По суті, фінансовий лізинг – це важливий засіб просування продукції, оскільки часто закордонні партнери, які бажають придбати капіталомістку продукцію (машини, обладнання тощо), вибирають лізинг як альтернатива традиційним кредитами. Крім того, в угодах у межах фінансового лізингу використовуються гнучкі варіанти фінансування та умови погашення платежів, аж до компенсаційних, що в кризових умовах стає важливою перевагою.

Отже, підтримка лізингового фінансування при цьому виступає як підтримка експорту. «Ексімбанк» США пропонує гарантії угод з фінансового лізингу (для платоспроможних суб'єктів міжнародних – лізингоодержувачів), представників як приватного, так і державного сектора за

умови, що інші види фінансування не доступні або запропоновані відсоткові ставки неконкурентоспроможні. Водночас «Ексімбанк» розробляє й пропонує нові продукти для поліпшення умови фінансування закордонних клієнтів американських компаній (покупців), що працюють як у приватному, так і державному секторі. В умовах нестабільності світової економіки банк розробляє і пропонує нові продукти для підтримки експортної діяльності.

Підтримка експортерів малого бізнесу в США має і галузеву направленість. Так, новий продукт «Поновлюваний Експрес» дає американським експортерам, які працюють у сфері просування використання екологічних технологій відновлюваних джерел енергії, зокрема, сонячної енергії, і займаються експортом відповідного обладнання, технологій і послуг, можливість отримати необхідне фінансування. Відповідно, з правилами надання допомоги – фінансова підтримка експорту невеликих проектів у сфері використання відновлюваних джерел енергії (сонячної енергії) на міжнародних ринках – «Ексімбанк» може розглянути заявку на фінансування проекту малих компаній, що звертаються за позиками у розмірі від 3 до 10 млн дол. США протягом 60 днів.

Удосконалюючи систему перестраховування з метою зниження ризиків приватних страховиків і забезпечення можливості розширити свій страховий потенціал, «Ексімбанк» гарантує, що експортери – суб'єкти малого бізнесу США зможуть отримати страховку приватного сектора для покриття ризиків невиклати зовнішньої дебіторської заборгованості. Беруть участь страховики приватного сектора, мають право на перестраховування в «Ексімбанку» короткострокових договорів експортно-кредитного страхування як підтримку експорту США. Цей продукт в період нестійкості економіки стає надзвичайно важливим для приватного сектора, зміцнюючи його позиції й забезпечуючи ефективну взаємодію з державою.

Ці та інші нові фінансові продукти, запропоновані «Ексімбанком» США, спрямовані на підвищення міжнародної конкурентоспроможності національних експортерів – суб'єктів малого й середнього бізнесу розширення географії та обсягів їх зовнішньоекономічної діяльності (виходу та закріплення на нових ринках, збільшенню числа клієнтів тощо), водночас сприяють збільшенню робочих місць у країні, вирішують важливі соціальні проблеми. Таким чином, держава проявляє зацікавленість у розвитку малого бізнесу в країні й намагається допомогти експортерам вийти на нові ринки, захищаючи їх від різних проблем.

Суттєві позитивні особливості пропонованих нових продуктів «Ексімбанку» для малого й середнього бізнесу визначаються:

– прискоренням та спрощенням самого процесу страхування заяв;

– можливістю проектного фінансування для дрібномасштабних проектів за інноваційними напрямками розвитку, зокрема, розвитку технологій застосування відновлюваних джерел енергії;

– збільшенням ліквідності малого бізнесу постачальників товарів та послуг для американських експортерів;

– забезпеченням доступу до страхування приватного сектора для покриття ризиків несплати іноземними покупцями тощо. У межах державної підтримки здійснюється надання кредитних гарантій фермерам, експортерам сільськогосподарської й харчової продукції. У загальній системі заходів підтримки «Ексімбанку» систематично проводить семінари та тренінги для навчання суб'єктів малого бізнесу роботи на зовнішніх ринках.

Іншим суб'єктом системи підтримки експорту в США та надання допомоги американським компаніям є Корпорація закордонних приватних інвестицій (ОПІК). Корпорація була заснована в 1971 р. як агент Уряду США, яка шляхом надання та гарантування кредитів у процесі здійснення ними середньо – і довгострокових інвестицій за кордоном (у країнах СНД) надає допомогу американським компаніям.

Серед інших провідних економік світу в системі підтримки експортерів заслуговує на увагу досвід Німеччини. Система підтримки експорту країни створена з урахуванням передбачених європейською торговою політикою норм і правил. Підтримку національним компаніям-експортерам надають Федеральний уряд спільно з Федеральним міністерством економіки й технологій Німеччини. Необхідні заходи підтримки експорту та процедури відображені в «Директивах по прийняттю експортних поручительств», згідно з якими всі заходи (надаються гарантії та поруки) не повинні суперечити інтересам країни та чинним міжнародним правовим нормам.

У період нестабільності в практиці системи підтримки експорту в Німеччині, як і в інших країнах, використовуються фінансові заходи, серед яких виділимо:

– страхування експортних кредитів та інвестицій німецьких фірм за кордоном;

– звільнення експортерів від сплати податку на додану вартість;

– пряме й непряме субсидування галузей промисловості;

– фінансова підтримка НДДКР.

Провідну роль у системі державної підтримки експортерів відіграє Міжміністерський комітет (далі – ММК), в який входять представники Міністерства економіки та праці ФРН, а також Міністерства фінансів, Міністерства закордонних справ, Міністерства економічного співробітництва і розвитку. Комітет проводить засідання зазвичай двічі на місяць. Доцільність надання підтримки визначається на основі оцінки ризи-

ків та ймовірності беззбитковості реалізації експортного проекту.

Оцінці й покриттю ризиків у системі підтримки експорту Німеччини приділяють велику увагу. Для покриття ризиків німецьких експортерів передбачені чотири основні форми надання гарантій і порук: одиничне покриття, множинне покриття, паушальне експортне та особливе покриття.

Одиничне покриття застосовується тільки для одного експортного контракту й лише для одного закордонного контрагента. Множинне покриття передбачає застосування відновленої експортної гарантії/поруки: на умовах короткострокових платежів здійснюється постійне постачання лише одному контрагенту. Паушальне покриття з більш вигідними умовами виплати страхової премії й більш простою процедурою одержання гарантії/поруки механізм передбачає неодноразове постачання на умовах короткострокових платежів закордонними контрагентами в різних країнах. Можливості застосування останнього види спеціально обмовляються, воно використовується для покриття будівельних послуг або лізингових угод [4].

Під час надання Федеральним урядом гарантій за експортними кредитами в останні роки спрощена процедура відступлення прав вимоги за зобов'язаннями, що перебувають під федеральною гарантією, а також розширена сфера дії фінансових гарантій за експортними кредитами (за рахунок використання державного покриття щодо підтвердження акредитивів).

Уряд країни постійно вдосконалює систему фінансування експорту. У межах Банківської групи та Програми відновлення Європи Федеральний уряд запропонував використовувати спеціальний інструмент рефінансування банків, що фінансують експортні операції. У системі підтримки експорту Німеччини, як і в США, важливими є заходи, пов'язані з інформаційним і консультативним забезпеченням, сприянням у здійсненні виставково-ярмаркової діяльності, торговельно-політичні заходи.

Особливої уваги заслуговує система підтримки експорту, яка діє в розвинених європейських країнах, які традиційно ведуть активну експортну діяльність і приділяють велику увагу заходам з підтримки національного експорту, зокрема, Франції, Швейцарії та Австрії.

У рейтингу глобальної конкурентоспроможності Швейцарія займає верхні рядки протягом багатьох років. У країні сформувалася чітка й досить ефективна система підтримки національних експортерів, в основі якої лежать різні механізми, у тому числі активно використовується державно-приватне партнерство. Роль держави зводиться до забезпечення сприятливих умов ведення експортної діяльності, розробки стратегії у сфері підтримки експорту та контролю над його реалізацією.

Оперативні заходи знаходяться у віданні напівдержавних та неурядових організацій. Провідний державний орган в країні, в компетенції якого є розробка стратегії підтримки експорту, – Державний секретаріат економіки «СЕКО», що входить до складу Федерального департаменту економіки Швейцарії. Зокрема, гарантування ризиків, пов'язаних з діяльністю швейцарських фірм на закордонних ринках здійснюється Агентством з гарантування ризиків, яке було засноване в 1934 р.

В цей час Агентство з гарантування ризиків працює на принципах самоокупності: результати його діяльності не включаються в видатки й доходи державного бюджету. Агентство з гарантування ризиків страхує експортні ризики в понад 150 країнах світу.

Активну роль у системі державної фінансової підтримки експорту в Австрії відіграє Австрійський Контрольний банк. Австрійський Контрольний банк є в формі акціонерного товариства, членами якого є провідні австрійські банки і фінансово-кредитні інститути. Згідно із Законом Австрії «Про сприяння експортному фінансуванню», Мінфіну Австрії Австрійський Контрольний банк надає державні гарантії. Для різних типів угод призначені різні види гарантій. В умовах нестабільності кон'юнктури світового ринку Банк постійно розробляє нові продукти. В основному вони обмежені покриттям традиційних видів ризиків, пов'язаних з експортною діяльністю, такими як ризик за договором, пов'язаний з невиконанням покупцем замовлених поставок та послуг і ризик несплати за здійснене постачання й послуги.

Разом з експортними гарантіями й експортним фінансуванням на комерційних умовах існують так звані м'які кредити на умовах поступок (концесій), які є значним інструментом співпраці експорту в Австрії. «М'які кредити» здійснюються лише у відповідному секторі економік країн, що розвиваються, за списком Комітету сприяння розвитку. Крім послуг Австрійського контрольного банку з фінансування експортних операцій та інвестицій, для малих і середніх підприємств подібні послуги надає Австрійський експортний фонд, зокрема, фінансує експортні операції та первинний вихід підприємства на новий ринок (крім ринків країн ЄС). Фонд здійснює фінансування експорту товарів, вироблених або сильно модифікованих всередині країни.

У межах Європейського Союзу здійснено низку заходів щодо підтримки експорту, зокрема, звільнення від кількісних обмежень і мит. Водночас передбачені експортний контроль та кількісні обмеження експорту відповідно до Вассенаарських угод на товари, виробництво яких недостатньо в ЄС, вивезення творів мистецтва, а також продукції, пов'язаної з безпекою країн – членів ЄС. Не лише в країнах ЄС, а й у всіх розвинених країнах активізується робота дер-

жавних інститутів в частині підтримки експортерів – суб'єктів малого та середнього бізнесу. Для цих цілей використовується широкий набір фінансових і нефінансових заходів та механізмів, прямого та непрямого впливу, що застосовуються на різних етапах інтернаціоналізації підприємства як на доекспортній, так і на експортній стадіях.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, наведені вище дані свідчать, що кожна країна має свій певний досвід та систему підтримки експортерів [5]. Для України вкрай важливо детально досліджувати його та активно впроваджувати найбільш вдалі та адаптивні для українських реалій механізми. Однак, крім структурної нерозвиненості системи підтримки експортерів в країні, Україна має системно сформований та стабільний комплекс проблем, який заважає створенню позитивних передумов для ефективного експорто-орієнтованого розвитку. Основними причинами такого становища є:

- недосконала законодавча база;

- низькі показники банківського сектору та ринку цінних паперів;
- ускладнений доступ експортерів до інформації;
- нерозвинута система підтримки малих і середніх підприємств;
- повільні темпи реформування адміністративної системи;
- незначний рівень лібералізації міжнародного руху капіталів;
- корупція;
- політичні ризики;
- малі обсяги фінансування інноваційної та науково-технічної діяльності;
- відсутність дієвої інноваційної політики держави.

Реальний початок роботи над подоланням цих структурних проблем, формування власного дієвого механізму підтримки експортерів (зокрема, експортне кредитне агентство) не лише сільськогосподарської продукції дасть Україні шанс сформувати імідж у системі міжнародних відносин та ефективно розвивати власну економіку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тивончук І. Фінансово-економічні механізми стимулювання експортного виробництва / І. Тивончук // Наукові записки. – Острог, 2007. – Вип. 9. – Ч. 2. – С. 514–523.
2. Шалашова Н. Зарубежная практика построения механизмов управления внешнеэкономической деятельностью / Н. Шалашова // Внешнеэкономический бюллетень. – 2001. – № 2. – С. 47–53.
3. Римарева Л. Державна підтримка експортної діяльності в зарубіжних країнах та в Україні / Л. Римарева, А. Лукач, Н. Путь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/rimareva-lm-lukach-av-put-nm-derzhavna-pidtrimka-eksportnoyi-diyalnosti-v-zaubizhnih-krayinah-ta-v-ukrayini>.
4. Європейська Комісія започаткувала оновлену і вдосконалену Службу підтримки експорту ЄС (27/05/2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/press\\_corner/all\\_news/news/2013/2013\\_05\\_27\\_1\\_uk.html](http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/press_corner/all_news/news/2013/2013_05_27_1_uk.html).
5. Дмитренко Е. Особливості розвитку підприємництва в Україні / Е. Дмитренко, О. Кириленко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: збірник наукових праць. – К.: НАУ, 2014. – Вип. 39. – С. 36–40.