

СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТЕРІВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

*Ніколаєв Д.Г.,
старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
e-mail: DmitroNG@krok.edu.ua*

Державна політика сприяння експорту включає будь-які заходи, що спрямовані на забезпечення стабільного розвитку та реалізації експортного потенціалу країни. Політика сприяння експорту здійснюється через:

1. Фінансову підтримку, у тому числі надання фінансових послуг, як-то: кредитів, гарантій тощо, а також прямого фінансування. Останнє включає різного роду субсидії, гранти, відкриття спеціальних економічних зон, зон розвитку експорту, експортні кластери тощо.

2. Інформаційну підтримку, консультації, проведення тренінгів, пошуку партнерів, налагодження зв'язків із новими експортерами, вихід на нові ринки тощо. Інформаційна підтримка експорту включає роботу як із національними експортерами, так і з потенційними імпортерами національної продукції.

Іншими заходами, що сприяють розвитку експорту, є зниження торгових бар'єрів (tradeliberalization) та спрощення торговельних процедур (tradefacilitation). 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 тощо.

Різні аспекти політики сприяння експорту реалізуються різними типами інституцій, до яких на національному рівні відносяться експортні кредитні агентства (ЕКА) та організації із сприяння експорту [1].

Виходячи з досвіду індустриальних країн, що практикують державну підтримку експорту протягом останніх десятиліть, слід вказати на пріоритетність використання системних інституційно-фінансових заходів у сфері державної підтримки експортної діяльності. Крім того, саме кредитно-страхові механізми державного стимулювання розвитку експорту стали ефективною заміною прямого субсидування національного товаровиробника, яке визнано неприпустимим в умовах проголошення вільного доступу на ринки в рамках СОТ [2].

Проблема переважної більшості українських виробників продукції з високою часткою доданої вартості – не спроможність самостійно організувати кредитування збуту своєї продукції на світовому ринку.

Проте у більшості зарубіжних країн такі розстрочки організовано завдяки безпосередній фінансовій підтримці державних установ. Зокрема, це

організовано через державні експортно-кредитні агенції – Export-importbank, OPIC (США), COFACE (Франція), SACE (Італія), HERMES (ФРН) тощо. Найбільш ефективно система державної підтримки експорту працює у США, а в останні роки в КНР. В індустріально розвинутих державах розгалужена система фінансування, гарантування й страхування експорту діє навіть для суб'єктів малого й середнього бізнесу, яким відтак відкрито доступ до механізмів фінансової підтримки їхньої експортної діяльності.

Слід наголосити, що освоєння нових експортних ринків збуту є першочерговим державним пріоритетом особливо у періоди нестабільності світової економіки і у подоланні після кризової рецесії.

Якщо проаналізувати дані міжнародної торговельної та фінансової статистики останніх років, то можна побачити, з одного боку, різке зниження обсягів експорту в 2009р, а з іншого - збільшення ризиків неплатежів, що простимулювало підвищення уваги до фінансових інструментів державної гарантійно-страхової підтримки експорту. Так, обсяг знову застрахованих короткострокових кредитів ЕКА, що входять у Союз міжнародного кредитування та страхування інвестицій (Бернський Союз), в 2010 р. збільшилася на 12%., 2011р. - на 19%, 2012 р. - на 2% [3]. В абсолютних значеннях у 2012 році ЕКА - учасники цього Союзу застрахували або підтримали фінансово національний експорт та прямі іноземні інвестиції до своїх країн на суму 1,8 трлн. дол. США, що становить понад 10% від загального обсягу.

Таблиця 1

Обсяги середньо- та довгострокової державної фінансової підтримки експортерів в країнах світу, млрд. дол. США

Країни	2007	2008	2009	2010	2011	2012
КНР	33,0	52,0	51,1	43,0	35,0	45,0
США	8,2	11,0	17,0	13,0	21,4	31,3
ФРН	8,9	10,8	12,9	22,5	16,7	15,3
Франція	10,1	8,6	17,6	17,4	15,9	13,0
Індія	8,5	8,7	7,3	9,5	13,0	10,6
Італія	3,5	7,6	8,2	5,8	8,0	5,2
Японія	1,8	1,5	2,7	4,9	5,9	4,4
Великобританія	1,6	2,7	3,4	4,1	4,2	2,9
Бразилія	0,6	0,2	6,1	3,5	4,8	2,7
Канада	0,5	1,5	2,0	2,6	1,9	1,7

Джерело: [4]

Обсяги страхового покриття короткострокових експортних кредитів в країнах світу у 2012 році, млрд. дол. США

Країна	Сума	Країна	Сума
США	73,5	КНР	41,5
ФРН	66,0	Іспанія	33,5
Великобританія	50,4	Нідерланди	31,4
Італія	49,3	Бразилія	28,4
Франція	48,6	Швейцарія	28,3

Джерело: [3]

Таким чином, вирішення проблеми належної фінансової підтримки експортної діяльності є ключовим завданням влади на сучасному етапі.

Список використаних джерел:

1. Політика сприяння експорту. Серія статей «Розуміємо ключові питання торговельної політики». – 2014. – Вип. 2. – К., Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. URL: http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2.Export_promotion_policy.pdf.
2. Шаров О.М., Соболев Б.В. Щодо окремих питань державної фінансової підтримки експортної діяльності в Україні. Аналітична записка Інституту стратегічних досліджень при Президентові України. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1187/>
3. BerneUnionStatistics. URL: <http://www.berneunion.org/statistics>
4. Report to US Congress on Export Credit Competition and Export-Import Bank of US. 2020. URL: <http://www.exim.gov>