

Шинкоренко Т.П.,

канд. екон. наук,

старший науковий співробітник Інституту економіки
та прогнозування НАН України

Білоцерківець О.Г.,

науковий співробітник Інституту економіки
та прогнозування НАН України

Структурні диспропорції українського експорту товарів до країн ЄС та напрями їх подолання

Проаналізовано структуру зовнішнього попиту країн ЄС-28 та поставок українських товарів у розрізі видів економічної діяльності та за рівнем технологічності, визначено основі структурні диспропорції, особливості та проблеми динаміки експорту в 2014–2015 рр. Здійснено оцінку перспектив та ризиків подальшого розвитку зовнішньоторговельних відносин України з країнами Євросоюзу. Розглянуто світовий досвід щодо стимулювання експортної діяльності шляхом реалізації інноваційних проектів, створення умов для залучення іноземних інвестицій та впровадження механізму їх ефективного використання. У світовій практиці, зокрема в країнах Східної Азії, накопичено значний досвід щодо стимулювання розвитку експорту. Позитивним є досвід сприяння технологічному оновленню, підвищенню якості робочої сили, з неодмінним входженням на світові ринки товарів і послуг.

Ключові слова: економічна інтеграція, експортна політика, економічні дисбаланси, структурна політика, стимулювання розвитку експорту, реальний ефективний курс гривні, цінова конкурентоспроможність експорту.

Європейський Союз є одним із найбільших і найпривабливіших регіональних ринків світу. На його частку, включаючи внутрішній торговельний оборот між країнами ЄС, припадає майже третина від загального обсягу світового імпорту товарів, у тому числі: чорних металів – 38,7%, продукції машинобудування – 29,8%; продукції борошномельно-круп'яної промисловості – 34,7%; зернових культур – 22,5%. Водночас присутність українських товаровиробників на ньому, попри прийняту, ще у 1998 р. Стратегію європейської інтеграції України, де пріоритетом

української зовнішньої політики було проголошено набуття асоційованого, а згодом і повноправного членства в ЄС, є незначною і не демонструє тенденції до зростання. Так, упродовж періоду 2002–2013 рр. питома вага товарів українських виробників у загальному імпорті країн ЄС¹, коливалася на рівні 0,6–0,9%, а в 2014 р. становила 0,8%. Відсутність тенденції до поширення вітчизняних товарів на ринку цього глобального економічного об'єднання свідчила про недоліки державної експортної політики України щодо підвищення ефективності структури експортних поставок та недостатньої активності урядових структур стосовно просування української продукції на цей перспективний ринок.

На відміну від задекларованої реальна експортна політика України не була зорієнтована на посилення присутності українських виробників на ринку країн ЄС. Підставою для такого висновку може слугувати динаміка частки експорту до країн ЄС у загальному вартісному обсязі експортних поставок з України (рис. 1).

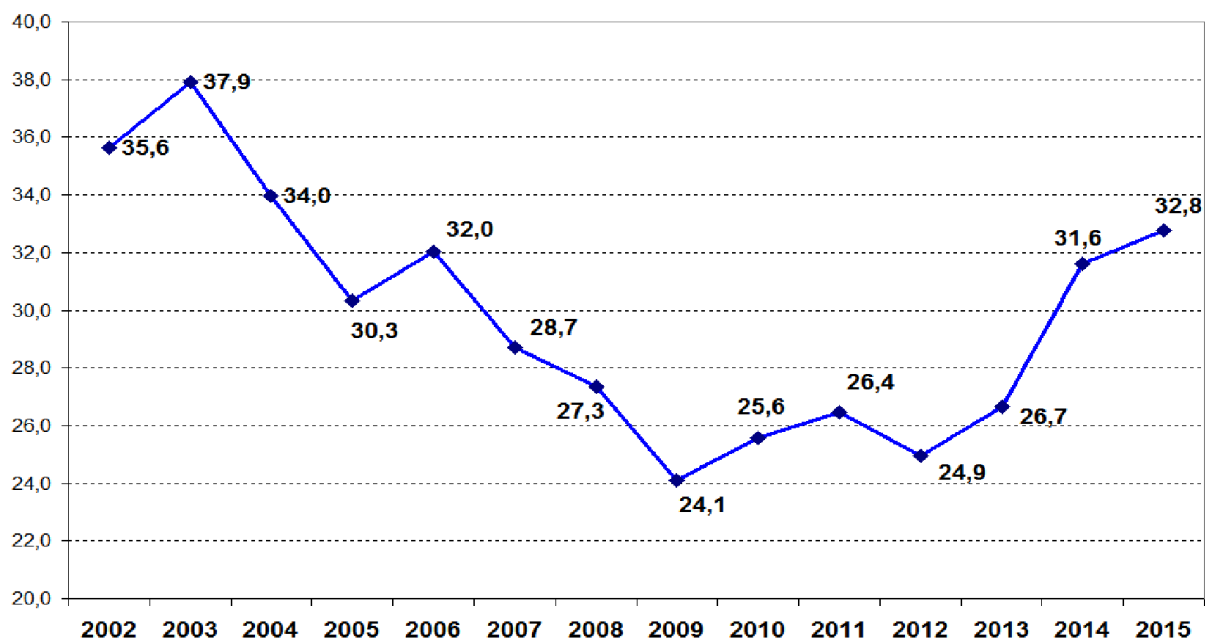


Рис. 1. Частка експорту до країн ЄС у загальній вартості українського експорту товарів в 2002–2015 рр., %

* У 2015 р. наведені дані за перше півріччя.

Джерело: власні розрахунки за даними Держстату України.

¹ Із урахуванням торгівлі між країнами ЄС

З наведеного графіку видно, що впродовж тривалого періоду спостерігалася тенденція до скорочення в структурі загального українського експорту товарів питомої ваги поставок на ринок країн ЄС-28. Так, з 37,9% у 2003 р. вона скоротилася до 24,1% у 2009 р., і впродовж 2010–2013 рр. утримувалася на рівні 25–27%, а стрімке її підвищення в 2014–2015 рр. більшою мірою є наслідком не реалізації конкретних цільових заходів щодо просування української продукції на європейський ринок, а згортання загального обсягу українських експортних поставок товарів.

Унаслідок неефективної структури українського експорту товарів, його надмірної продуктової та географічної концентрації динаміка українського експорту товарів як в цілому, так і у географічному розрізі характеризується значною волатильністю із наявністю потужних провалів у 2005, 2009, 2012 рр., а також першій половині поточного року (рис. 2).

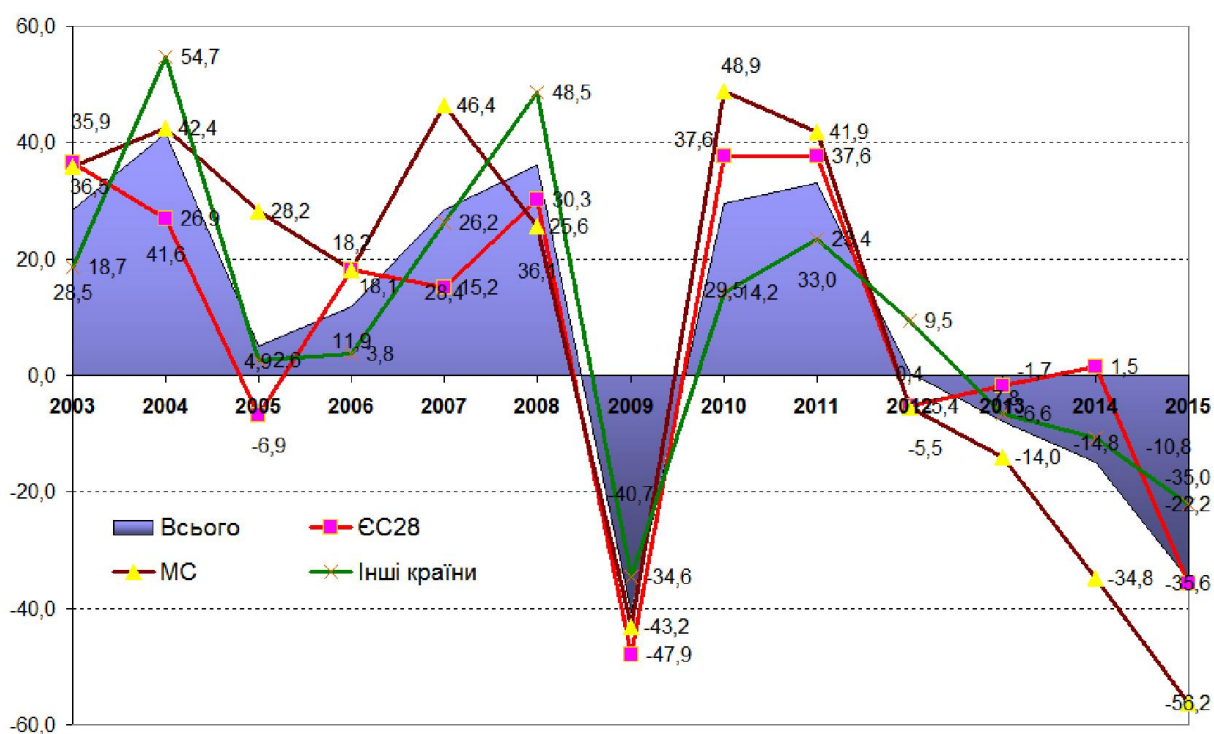


Рис. 2. Динаміка експорту товарів українського виробництва в 2003–2015 рр., % до попереднього року

* У 2015 р. наведені дані за перше півріччя проти відповідного періоду 2014 р.

Джерело: розраховано за даними Держстату.

До 2012 р. за винятком окремих років темпи зростання загального експорту перевищували поставки до країн ЄС. З 2013 р. ситуація змінюється на тлі скорочення обсягів українського експорту в цілому, насамперед пов'язаних зі згортанням зовнішньоторговельного обороту з Російською Федерацією, викликаного політичними чинниками. Скорочення поставок товарів до країн ЄС у 2013 р. було значно меншим, а в 2014 р. навіть спостерігався незначний приріст їх обсягів. Водночас у першій половині 2015 р. (за даними Держстату в поточних доларах) зовнішній попит на ринках ЄС-28 на товари українських виробників зменшився на -35,6%, що разом із згортанням поставок до країн МС і було одним із основних чинників зменшення загального обсягу українського експорту. Скорочення *експорту* української продукції відбулося за всіма складовими в розрізі видів економічної діяльності. Звичайно, зниження фізичних обсягів експортних поставок з України до країн ЄС28 відбулося не по всіх товарних групах, за якими здійснюється торгівля. Із 984 груп товарів, за яким здійснювався експорт в 2014–2015 рр. (на рівні 4 знаків класифікатора УКТЗЕД), мало місце зростання фізичного обсягу поставок по 556 групах, а вартісного обсягу – по 416 групах.

Показово, що скорочення обсягів експорту товарів з України до країн ЄС-28 відбувається на тлі зростання імпорту до цих країн. Так, у першому півріччі 2015 р. порівняно з відповідним періодом 2014 р. експорт з України товарів до ЄС28 впав на 35,6%, у той час як імпорт країн ЄС зріс на 4% (дані МВФ).

Стрімке падіння експортних потоків з України до країн ЄС у поточному році було головним чином зумовлено позаекономічними чинниками, передусім призупиненням металургійного виробництва на Донбасі, продукція якого була однією із найбільш вагомих складових експортних поставок з України на європейський ринок (табл. 1).

Структура обсягів зниження експорту товарів з України до ЄС-28 у першому півріччі 2015 р. відносно відповідного періоду 2014 р., %

Вид діяльності	КВЕД-2010	Падіння експорту, всього	У т.ч. за рахунок падіння експорту з Донецької та Луганської областей
1	2	3	4
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	01-03	100	1,4
Добувна промисловість і розроблення карерів	05-08	100	15,9
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	10-12	100	11,9
Текстильне виробництво, виробництво одягу, виробів зі шкіри та інших матеріалів	13-15	100	14,4
Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	16-18	100	23,4
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	20	100	42,0
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	24-25	100	109,4
Машинобудування	26-30		11,4
Падіння експорту всього		100	40,8

Джерело: власні розрахунки за даними Держстату України.

Згортання обсягу поставок продукції металургійного виробництва з зазначених областей зумовило скорочення загального обсягу експорту металургійної продукції до країн ЄС на 109,4%. Тобто збільшення експортних поставок із інших регіонів України дозволило дещо компенсувати ці втрати.

Дестабілізація політичної ситуації та воєнні дії на території Луганської та Донецької областей негативно відбилися на вартісних обсягах експортних поставок до зазначеного регіонального об'єднання також і продукції хімічної промисловості; виготовлення виробів з деревини; добувної промисловості; текстильного виробництва та виробництва одягу, харчової промисловості та сільського господарства.

Іншим чинником падіння обсягів експорту була динаміка розвитку економіки країн ЄС28 (попиту): в 2014–2015 рр. зростання становило лише 1,5–1,9% (за 2015 р. за прогнозом МВФ), що значно нижче середньорічних темпів зростання, що мали місце у передкризовий період (2002–2008 рр.) – 2,4%.

До ключових факторів нестабільності експорту товарів з України до країн ЄС-28 відноситься залежність від динаміки цін на металопродукцію, зернові, азотні добрива на світових ринках. За I півріччя 2015 р. обсяг експорту товарів до ЄС28 у фізичному вимірі знизився приблизно на 20%, тоді як в поточних цінах – на 35%.

Дія чинника динаміки світових цін та позаекономічних чинників була настільки потужною, що навіть різке зростання цінової конкурентоспроможності (рис. 3–4) українського експорту в 2014–2015 рр. (на 30–35%) відносно рівня грудня 2013 р. не спричинило відповідного посилення експортних позицій вітчизняного виробника на європейському ринку.

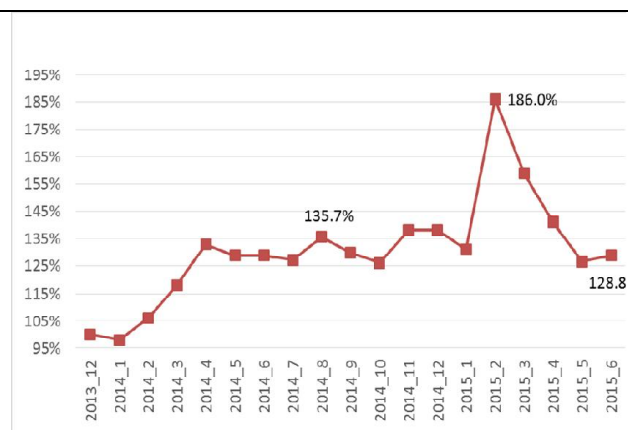


Рис. 3. Зростання цінової конкурентоспроможності українського експорту до країн ЄС, %, грудень 2013р. =100.

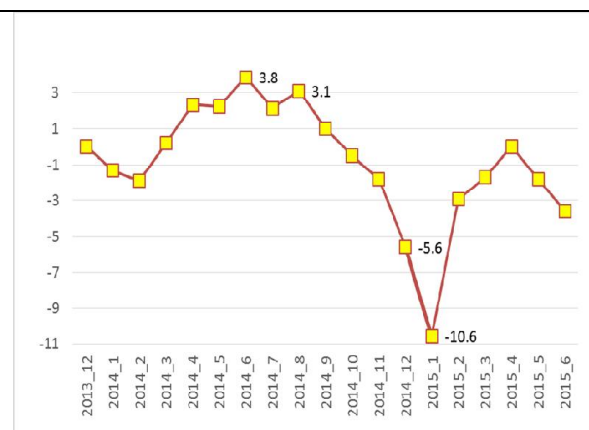


Рис. 4. Різниця між темпами зростання цінової конкурентоспроможності українського експорту до країн ЄС та експорту в цілому, відсоткових пунктів, грудень 2013р. =100.

Джерело: власні розрахунки за даними Держстату України, НБУ, МВФ, центробанків та центральних статистичних відомств країн-партнерів.

Отже, чинниками, що нівелювали позитивні потенційні можливості розширення українського експорту до ЄС-28 у результаті посилення цінової конкурентоспроможності, були, по-перше, повільне післякризове зростання економіки Євросоюзу, особливо в окремих країнах-партнерах, по-друге, несприятлива кон’юнктура світових ринків, суттєве погіршення умов торгівлі, падіння світових цін на продукцію товарних груп традиційного українського експорту (продукція металургії, хімічної промисловості, сільського господарства), по-третє і основне, позаекономічні чинники.

На цей час у розвитку поставок українських товарів до країн ЄС можна визначити дві основні проблеми: по-перше, недостатня активність українських як урядових структур, так і безпосередньо виробників щодо використання існуючих можливостей від лібералізації торговельного режиму з боку ЄС, по-друге, наявність значних диспропорцій між структурними параметрами попиту європейських країн та українського експорту товарів.

Унаслідок повільного пошуку українськими виробниками торговельних партнерів в європейських країнах та підтвердження відповідності власної продукції європейським стандартам не повністю використовуються можливості встановлених для України вільних тарифних квот на постачання продукції. Так, станом на 1 серпня 2015 р. вони були повністю вичерпані лише за трьома позиціями (із 27), а саме щодо меду, ячмінної крупи та муки, а також виноградного та яблучного соків (рис. 4).



Рис. 4. Використання Україною вільних тарифних квот на імпорт в ЄС-28, %

Джерело: Горюнов Д. Торговля с ЕС: почему не оправдались ожидания? [Електронний ресурс]. – Доступний з : http://delo.ua/ukraine/torgovlja-s-es-pochemu-ne-opravdalis-ozhidanija-303848/?supdated_new=1445797535

Водночас поставки етанолу становили лише 0,1% від потенційно можливого обсягу, глюкози – 1,9%, крохмалю – 5,8%, фруктози, лактози, халви та лукума – 10%. Не повністю використані також потенційні можливості по поставках вівса, перероблених томатів та цукру.

Через повільне реформування українських відомств, що видають сертифікати відповідності, склалася ситуація, що на цей час виробники не можуть отримати печатку на сертифікати відповідності. Як результат, на сьогодні Євросоюз заборонив завезення на свою територію кондитерських виробів, що містять горіхи.

Вирішення проблеми більш повного використання вже існуючих можливостей розширення поставок українських товарів на європейський ринок потребує більшої відповідальності та активності урядових структур щодо створення нормальних умов для експорту товарів, а також допомоги вітчизняним виробникам у їх виході на ринки європейських країн.

З огляду на довгострокову перспективу розвитку зовнішньоторговельного обороту із країнами ЄС потребує вирішення проблема зміни структури українського експорту з метою його переорієнтації на більш потужні та динамічні ринки товарів.

Аналітичні дослідження засвідчили, що основними складовими імпорту європейських країн (окрім енергетичних матеріалів та нафти, на ринках яких Україна не є конкурентоспроможною) є електричні машини та устаткування та їх частини, ядерні реактори, автомобілі та інші транспортні засоби, прилади та апарати оптичні, а також фармацевтична продукція (табл. 2).

Таблиця 2

**Структура загального обсягу імпорту товарів до ЄС-28
у 2002–2014 рр., %**

Вид продукції	2002-2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки; бітумінозні речовини; воски мінеральні	21,7	24,6	25,1	29,0	30,9	29,7	27,0
Фармацевтична продукція	2,2	3,7	2,9	2,7	2,8	2,9	3,3

Реактори ядерні, котли, машини, апарати і механічні пристрої, їх частини	12,2	10,6	10,8	9,7	10,0	10,4	10,7
Електричні машини і устаткування та їх частини; апаратура для записування або відтворення звуку; апаратура для записування або відтворення зображення і звуку по телебаченню та частини і приладдя до них	11,4	10,8	11,7	10,2	9,5	10,0	10,2
Автомобілі, тягачі, велосипеди та інші наземні транспортні засоби, їх частини та пристрої	4,1	3,4	3,2	3,1	3,0	3,1	3,3
Прилади та апарати оптичні, для фотографування або кінематографії, вимірювання, контролю або вимірювання точності; апарати медико-хірургічні; їх частини та приладдя	3,3	3,2	3,0	2,8	2,8	3,0	3,1
Усього	100	100	100	100	100	100	100

Джерело: власні розрахунки за даними United Nations Commodity Trade Statistics Database [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://comtrade.un.org/db/default.aspx>

Натомість Україна спеціалізується на поставках продукції з низьким рівнем перероблення і стало зберігає неефективну структуру експортних поставок. Саме відсутністю позитивних зрушень у структурі експорту, його гіпертрофованою орієнтацією на сировинну продукцію, а також відсутністю уваги та створення умов для розвитку в країні високотехнологічних та середньо високотехнологічних промислових виробництв (а саме такі сегменти європейського ринку є найбільш динамічними та вагомими) пояснюється стало низьке представництво українських товаровиробників на ринку країн ЄС.

Однією із основних диспропорцій експорту українських товарів загалом і зокрема у торгівлі із країнами ЄС є його орієнтація на сировинні товари, ринки яких не є сталими ні за місткістю, ні за цінами.

Так, частка сировинних товарів у експорті з України до ЄС завжди перевищувала половину від загальної вартості експортних поставок, а щодо більшості років переважно становила понад 60% (рис. 3).

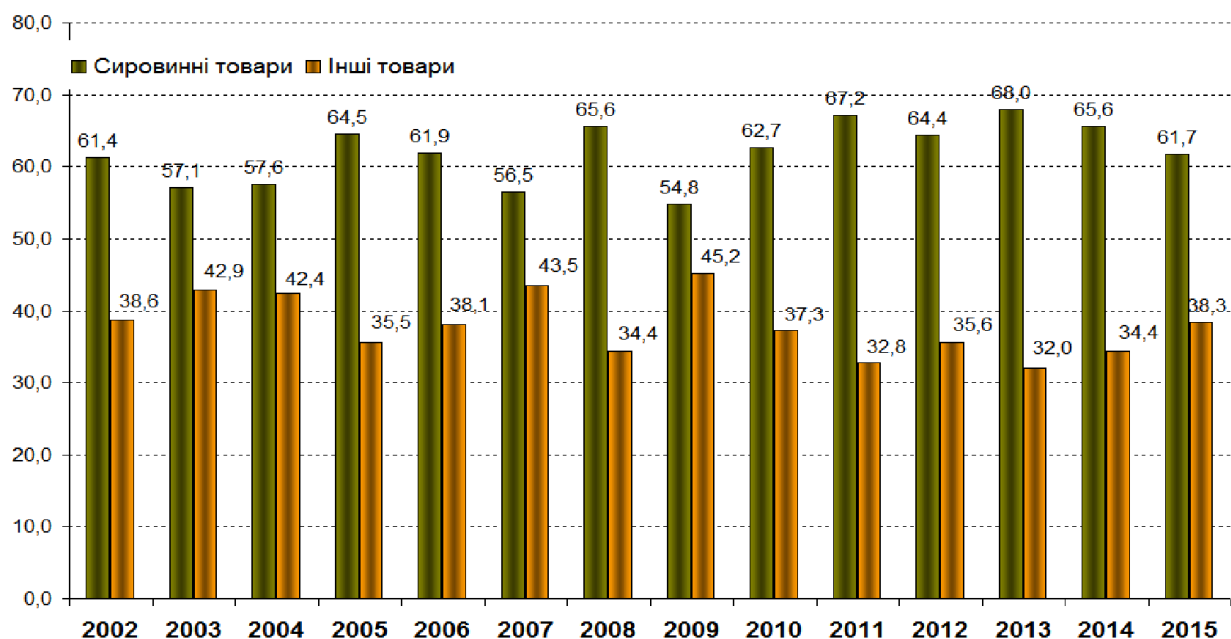


Рис. 3. Структура українського експорту товарів до країн ЄС у 2002–2015 рр., %
 * У 2015 р. наведені дані за перше півріччя.
Джерело: власні розрахунки за даними Держстату України.

Як видно на рис. 3 ця частка досягла максимальних значень у 2013 р. (68%). У подальшому, на тлі скорочення загальних обсягів експортних поставок, спостерігається тенденція до поступового зменшення частки сировинної продукції і, відповідно, підвищення питомої ваги інших товарів. Але і в 2015 р. сировинні товари за вартістю перевищували поставки товарів із більш вагомих рівнем доданої вартості в 1,7 раза.

Аналіз структури експорту з України до ЄС-28, засвідчив, що найбільша питома вага припадає на металургійне виробництво, сільське, лісове та рибне господарство, машинобудування, добувну промисловість та розроблення кар'єрів, а також харчову промисловість. При цьому найбільш динамічно збільшувалася частка сільського господарства (табл. 3).

Таблиця 3

Структура експорту товарів з України до ЄС-28 за видами економічної діяльності, %

Вид діяльності	2002-2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Сільське, лісове та рибне господарство	6.3	14.3	8.0	12.1	20.2	19.7	18.5	16.8
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	10.4	9.2	14.2	13.8	12.2	13.2	11.6	9.6

Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	5.7	8.6	8.1	6.8	9.7	8.2	10.9	11.4
Текстильне виробництво, виробництво одягу, виробів зі шкіри та інших матеріалів	8.6	8.9	6.4	5.3	4.6	4.9	4.9	5.5
Виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	3.5	4.5	3.3	2.8	2.5	2.7	3.3	4.4
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	11.2	2.3	3.3	3.9	2.6	1.9	2.3	1.2
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	7.4	5.2	4.9	6.0	4.9	4.5	4.4	3.9
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	1.9	1.8	1.3	1.0	1.0	1.0	1.4	2.1
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів	30.3	23.3	33.8	33.4	23.8	27.3	26.0	26.2
Машинобудування	11.6	17.4	14.2	12.0	15.3	13.3	13.5	15.9
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100

* У 2015 р. дані за перше півріччя

Джерело: власні розрахунки за даними Держстату України.

Що стосується експорту продукції машинобудування, то слід зазначити, що він надходить до незначної кількості європейських країн, а саме до Німеччини, Польщі, Чехії, Угорщини та Словаччини і становлять його переважно такі товари, як проводи та кабелі. Винятком є лише Угорщина, до якої поставляються телевізійні прилади та запасні частини до них.

Більш показовою якісною характеристикою стану зовнішньої торгівлі продукцією переробної промисловості і зокрема машинобудування є динаміка її структури за технологічним рівнем. Нарощування та ефективне використання інноваційного потенціалу є найбільш вагомим чинником, що зумовлює довгостроковий тренд конкурентоспроможності національної економіки.

Водночас у структурі українського експорту промислової продукції впродовж всього періоду, що аналізується, на жаль, не відбулося якісних структурних зрушень у напрямі підвищення рівня його технологічності (рис. 4).

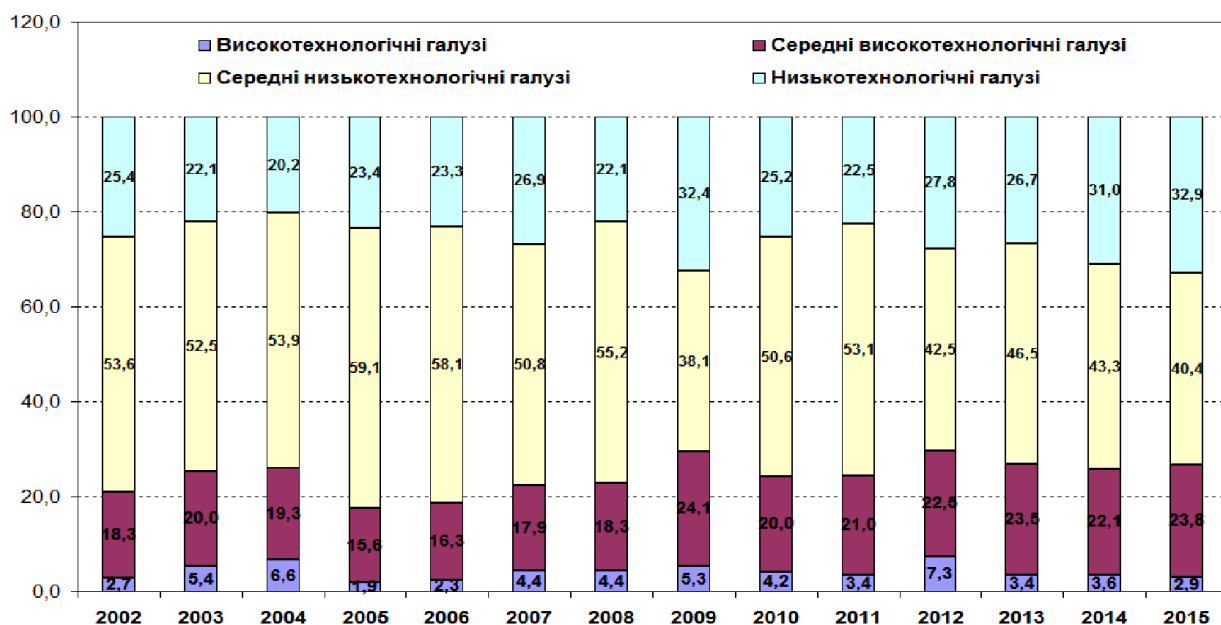


Рис. 4. Динаміка структури експорту до ЄС продукції промисловості за технологічним рівнем, %

* У 2015 р. дані за перше півріччя

Джерело: власні розрахунки за даними Держстату України.

Частка висотехнологічної продукції коливалася на рівні 2,7–7,3%, а починаючи з 2013 р. не перевищувала 3,6%. Основним покупцем української висотехнологічної продукції є Росія, що і за умов гострого політичного конфлікту з Україною продовжує посідати перше місце в переліку країн, до яких експортується зазначена продукція (табл. 4).

Таблиця 4

Частка окремих країн в експорті з України високотехнологічної продукції переробної промисловості, %

Країна	2002–2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
РОСІЙСЬКА ФЕДЕРАЦІЯ	24,8	32,4	38,6	44,5	36,6	43,8	44,4	34,7
УГОРЩИНА	15,7	15,9	17,2	15,6	13,2	8,7	12,8	11,8
КИТАЙ	3,8	5,5	4,4	1,4	1,2	5,7	3,3	8,9
КУБА	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	3,4	2,7	4,1
КНДР	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	3,7
УЗБЕКИСТАН	1,4	2,5	2,9	2,6	2,1	3,4	3,9	3,5
ІНДІЯ	2,5	2,0	2,4	3,8	3,7	2,6	2,2	3,5
ПІВДЕННИЙ СУДАН	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	3,4
БІЛОРУСЬ	2,8	2,8	3,4	2,1	2,0	2,5	2,7	3,0
КАЗАХСТАН	1,9	1,5	2,2	2,4	2,4	3,4	3,8	2,8

* У 2015 р. дані за перше півріччя

Джерело: власні розрахунки за даними Держстату України

З країн ЄС помітним покупцем високотехнологічної української продукції є лише Угорщина, але в останні роки її вагомість як імпортера знижується. Натомість зростають позиції Китаю, Куби, Узбекистану.

Питома вага середньо високотехнологічної продукції також не демонструє тенденції до зростання і не сягає 24%. Водночас на частку низькотехнологічних та середньо низькотехнологічних виробництв припадає дві третини від загального обсягу експортних поставок промислової продукції. В останні два роки простежується тенденція до збільшення питомої ваги низькотехнологічних виробництв, за рахунок скорочення частки середньо низькотехнологічних, що пов'язано із зменшення експорту продукції металургійного виробництва.

Існуючі диспропорції у зовнішній торгівлі України із країнами ЄС зумовлюють збільшення дефіциту торговельного балансу. Так, якщо у 2002–2004 рр. Україна мала профіцит балансу торгівлі, то починаючи з 2005 р. сальдовані результати торгівлі товарами стало мають від'ємне значення, максимум яких спостерігався у 2008 та 2013 рр. і становили, відповідно, 10,6 та 10,3 млрд дол. США (табл. 5).

Таблиця 5

Сальдовані результати торгівлі товарами України з країнами ЄС у 2002-2015 рр.

Показник	2002	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Сировинні товари	1,78	4,8	3,46	2,84	5,19	1,19	1	0,17	0,85	4,85	10,4	3,72
Інші	-0,8	-6,7	-10	-14	-24	-6,9	-10	-14	-17	-19	-11	-2,5
Усього	0,98	-1,9	-6,7	-11	-19	-5,7	-9,3	-14	-16	-14	-0,5	1,25
Сировинні товари	3,23	5,24	5,56	5,26	7,4	2,78	5,01	8,05	6,66	5,98	5,09	0,8
Інші	-2,3	-7,1	-9,6	-13	-18	-8,7	-11	-16	-16	-16	-9,5	-2,5
Усього	0,91	-1,9	-4	-8,2	-11	-6	-6,1	-7,8	-9,3	-10	-4,4	-1,7

* У 2015 р. дані за перше півріччя

Джерело: власні розрахунки за даними Держстату України.

У 2014 р. та першому півріччі 2015 р. на тлі падіння обсягу експортних поставок дефіцит торгівлі товарами зменшився відповідно до 4,4 та 1,7 млрд дол. США. Але саме це справляло найбільш потужний вплив на

загальні результати торгівлі українськими товарами, сальдовані результати якої у 2014 р. становили мінус 0,5 млрд дол. США, в поточному році мав місце профіцит у розмірі 1,2 млрд дол. США.

З метою забезпечення динамічного зростання експорту товарів з України до ЄС-28, покращення торговельного балансу України в торгівлі з ЄС доцільно розглянути світовий досвід вирішення аналогічних проблем.

Перш за все, з огляду на обмеженість власних ресурсів для фінансування інвестиційних проектів, важливим є створення умов для залучення іноземних інвестицій та впровадження ефективного механізму їх ефективного використання.

Світовий досвід засвідчив, що безпосередньо приплив іноземного капіталу сам по собі не є гарантом стабільного економічного зростання. Наприклад, економічний розвиток таких країн, як Аргентина, Бразилія та Мексика залишався нестабільним, незважаючи на значні обсяги прямих іноземних інвестицій. Натомість Малайзії та Китаю іноземні інвестиції дозволили перетворитися у сучасні індустріальні держави з економікою, що динамічно розвивається.

Отже, важливим є не обсяг капіталу, а вирішення проблеми його ефективного використання, насамперед визначення сфери та об'єктів його залучення та забезпечення умов для стабільної підтримки припливу інвестицій.

Зазвичай ускладнює ситуацію існування впродовж тривалого періоду проблем інвестиційного клімату в країні: недосконалість законодавчої бази, високий рівень корупції, дорогі кредитні ресурси, недосконалість судової системи і, як наслідок, відсутність надійного захисту прав власників.

Розширення інвестиційного попиту повинно насамперед спрямовуватися на реалізацію інноваційних проектів. У світовій практиці накопичено значний досвід щодо вирішення цього питання, а саме:

- державні програми фінансової та технічної підтримки інноваційних підприємств, які виконують науково-дослідні роботи за

тематикою урядових організацій (США, Велика Британія, Китай, Індія тощо);

- пряме фінансування (субсидії, позики), що досягають 50% витрат на створення нової продукції та технологій (Франція, США та інші);
- надання позик, у тому числі без сплати відсотків (Швеція);
безоплатні позички на покриття 50% витрат на нововведення (Німеччина);
- цільові дотації на науково-дослідні розробки (практично усі розвинені країни);
- створення фондів впровадження інновацій з урахуванням можливого комерційного ризику (Німеччина, Велика Британія, Франція, Нідерланди, Швейцарія);
- скорочення державного мита для індивідуальних винахідників та надання їм податкових пільг (Австрія, Німеччина, Японія, США та інші), а також створення спеціальної інфраструктури для їх підтримки та страхування (Японія);
- безкоштовні послуги патентних повірених за заявками індивідуальних винахідників, звільнення від сплати мита (Нідерланди, Німеччина, Японія, Індія);
- створення широкої мережі наукових парків, бізнес-інкубаторів та зон технологічного розвитку (у всіх розвинених країнах та країнах, що розвиваються).

Ще одним ключовим аспектом світового досвіду є стимулювання розвитку експорту. Позитивним є досвід країн Східної Азії², які здійснили стимулювання розвитку шляхом сприяння інвестицій, технологічного оновлення, підвищення якості власної робочої сили, з неодмінним входженням у світові ринки товарів і послуг.

² Під країнами Східної Азії розуміється Японія та чотири так звані «азійські тигри» – Південна Корея, Тайвань, Гонконг та Сінгапур, а також країни Південно-Східної Азії – Тайланд, Індонезія та Малайзія. Також багато з описаних засобів державної політики були характерними і для Китаю.

Свого часу в цих країнах була зроблена ставка на досягнення високої динаміки експорту продукції обробної промисловості, результатом чого стають зростання валютних надходжень і зростання ВВП. Саме необхідність конкурувати з іноземними виробниками на глобальних ринках і бути серед них конкурентоспроможними підштовхувала до постійного впровадження передових технологій, навчання персоналу, підвищення ефективності виробництва та пошуку нових ринкових ніш.

При цьому для реалізації механізму «таргетування експорту» в Японії, Кореї та Тайвані широко застосовувалися експортні субсидії, кредити, податкові пільги, безмитний імпорт товарів для використання експортерами та їхніми постачальниками у виробництві. Але важливо те, як застосовувалися зазначені інструменти: пільги отримували лише ті виробники, які відповідали заздалегідь встановленим критеріям (обсягам експорту, продуктивності тощо).

Важливою складовою успіху стратегії був акцент на інвестиціях³. Держава стимулювала інвестиції у різний спосіб (цільові кредити, державні гарантії по кредитах, підтримка низьких відсоткових ставок, примусові заощадження, митне стимулювання імпорту капітальних товарів, завищення кредитних ставок на предмети розкоші тощо). Так, фінансові системи активно використовувалися державою з метою спрямування обмежених ресурсів у ті сектори економіки (насамперед промисловості), які вважалися стратегічно важливими з точки зору забезпечення довгострокового розвитку експорту.

Здійснюючи політику «фінансового обмеження», яка полягала у підтриманні відсоткових ставок (як кредитних, так і депозитних) на низькому рівні, держава фактично перерозподіляла відсоткові ренти від населення на користь пріоритетних галузей та успішних підприємств. Завдяки надходженню додаткових фінансових ресурсів суб'єкти підприємницької діяльності мали змогу (і, фактично, обов'язок) інвестувати

³ У середньому щодо восьми азійських «лідерів», які нами розглядаються.

у нові технології, модернізацію обладнання та відповідне навчання персоналу з метою посилення конкурентоспроможності на світовому ринку. Експортні показники при цьому залишалися основною метою і критерієм успіху.

Ще раз підкреслимо, що означений вище механізм успішно працював у тих східно-азійських країнах, які спромоглися жорстко «прив'язати» отримання ресурсів та пільг до індикаторів результатів діяльності. За загальними оцінками, програми «цільового кредитування» у Японії та Кореї мали наслідком збільшення обсягів інвестування, підтримку нових видів діяльності та нових позичальників, а також спрямовування ресурсів до фірм з високим потенціалом позитивних технологічних екстерналій⁴. Таким чином, механізм спрямованого державою кредиту, **заснований на критерії результативності**, підвищував ефективність розміщення обмежених ресурсів економіки, особливо на початкових стадіях швидкого зростання цих країн. Це справляло суттєвий позитивний вплив на зростання ВВП.

Такою логікою пояснюється й успіх промислової політики у Японії, Кореї та Тайвані. У цих країнах держава не просто селективно підтримувала розвиток капітало- та інтелектуальномістких індустрій як таких, але цілеспрямовано дбала про те, щоб підтримку одержували найприбутковіші, найбільш конкурентоспроможні за світовими стандартами виробництва.

Отже, загалом успішні країни Східної Азії поєднували елементи протекціонізму з політикою стимулювання конкуренції та торгівлі. Хоча на ранніх етапах існували обмеження на імпорт деяких товарів, торговельна політика передбачала стимулювання за допомогою пільг ввезення в країну капітальних благ, потрібних для підвищення конкурентоспроможності власних виробництв (найсучаснішого обладнання, патентів на нові технології). Таким чином, держава охоче допомагала вітчизняним підприємствам досягти сучасного технологічного рівня, але з єдиною метою

⁴ The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy / World Bank. – New York : Oxford University Press, 1993. – P. 20.

– створити для них адекватні стартові умови, які уможливили б рівноправне експортне змагання з сильнішими зарубіжними конкурентами.

Роль держави суттєва в контексті ще деяких напрямів. Так, підтримка макроекономічної стабільності завжди є передумовою для здійснення приватних інвестицій. Це означає: стабільний і відносно невисокий рівень інфляції (близько 9%); фіскальну збалансованість; не надто переоцінений обмінний курс національної валюти⁵. Контролювання та регулювання банківської системи, увага держави до її стабільності, інфраструктурний розвиток її мережі збільшували обсяги внутрішніх заощаджень, що спрямовувалися на інвестиції всередині країн. У рамках освітньої політики особлива увага приділялася суттєвому підвищенню якості робочої сили та поширенню сучасного світового досвіду й навичок. Технологічна політика передбачала пільгові умови для імпорту новітніх технологій, обладнання та комплектуючих для експортерів, а також державні інвестиції у прикладні дослідження та розробки. Значні ресурси держава також вкладала у розвиток сучасної інфраструктури. Додаткова допомога експортерам надавалася через розвиток відповідної ринкової маркетингово-інформаційної інфраструктури, а також встановлення систем контролю за якістю.

З більш близьких за часом прикладів щодо розвитку експортоорієнтованих виробництв та підтримки експорту можна навести діяльність уряду В'єтнаму. З огляду на умови СТО та інших міжнародних економічних організацій, у яких бере участь В'єтнам, можливості безпосередньої підтримки національних експортерів суттєво обмежені, тому спеціальних заходів стосовно підтримки національних експортерів в'єтнамський уряд на здійснював. Натомість з 2011 р. розробляються річні національні програми щодо стимулювання торгівлі. Зокрема, програма на 2013 р. містила 66 проектів, на реалізацію якої було виділено близько 2,6 млн дол. США. Другий етап цієї програми вже містив 117 проектів і розмір її фінансування збільшився до 4,5 млн дол. США, чим допомагає

⁵ Westphal L.E. (2001). Technology strategies for economic development in a fast changing global economy.

підприємствам брати активну участь у заходах щодо розвитку світової торгівлі та використовувати можливості ведення бізнесу в країні та за кордоном. У межах програми проводиться робота з галузевими асоціаціями, місцевими органами влади, які відповідають за розвиток торгівлі, надається допомога у дослідженні ринків, підготовці кадрів, підвищенні кваліфікації тощо. Детальний перелік проектів програми висвітлюється на сайті Агентства щодо стимулювання експорту. Важливим нововведенням є гнучкість у виборі валюти при сплаті мита, в'єтнамські підприємці за власним вибором можуть справляти оплату чи в іноземній чи в національній валюті.

Застосування в нашій країні викладеного вище світового досвіду має сприяти розвитку українського експортоорієнтованого виробництва.