

Тернопільський національний економічний університет
Навчально-науковий інститут міжнародних економічних відносин
ім. Б. Д. Гаврилишина

Міждисциплінарна курсова робота

на тему:

«ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ»

Студент(ка) 4 курсу, групи МЕНМФ-41

Жидкова Ю. С.

Галузь знань: 0305 Економіка і підприємництво

Напрямок підготовки: 6.030503 Міжнародна економіка

Фахове спрямування: Міжнародні фінанси

Керівник:

д.е.н., професор

Куриляк В. Є.

Національна шкала _____

Кількість балів _____ Оцінка ECTS _____

Члени комісії:

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ЕКСПОРТНА ПОЛІТИКА ЯК ЧАСТИНА ТОРГІВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇНИ	7
1.1. Суть, функції та інструменти зовнішньоекономічної політики	7
1.2. Політика в галузі експорту, що спрямована на регулювання та стимулювання експортних потоків	9
1.3. Експортна політика України та проблеми її функціонування за умов глобалізації.....	13
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЕКСПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ, ЗОКРЕМА ЕКСПОРТОРІЄНТОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ, НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВ	17
2.1. Країни Азії (на прикладі Японії, Південної Кореї та Китаю).....	17
2.2. Країни Європи	27
(на прикладі Німеччини як країни-лідера у ЄС та Угорщини як нової країни-члена ЄС).....	27
РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЕКСПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ	32
ВИСНОВКИ.....	39
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	41
ДОДАТКИ.....	44
Додаток А.....	44

ВСТУП

Актуальність теми. З поживавленням глобалізаційних та інтеграційних процесів все сильнішого значення набуває міжнародна торгівля як складова економічного розвитку країни. Більшість розвинених країн світу мають позитивний досвід структурної перебудови економіки за умов розширення експорту країн, що підтверджує важливість формування ефективної експортної політики, зокрема такої, яка спрямована на стимулювання експортних потоків. Виокремлення успішності певних країн у застосуванні вище зазначеної стратегії дає змогу обґрунтувати механізм її формування на прикладі відповідних держав, що є запорукою успішності зовнішньоекономічної діяльності.

Ефективна експортоорієнтована стратегія є вкрай важливою для перехідних економік, і для України зокрема, насамперед як засіб економічного зростання, а також як передумова інтеграції у сучасну світогосподарську систему. Актуальність формування експортоорієнтованої національної стратегії у сучасній світовій економіці зумовлює потребу комплексного дослідження умов, методів, інструментів, засобів її формування, ґрунтовного аналізу світового досліду і виокремлення на його основі визначальних чинників ефективної стратегії з метою їх використання для прискорення економічного розвитку нашої держави.

Стан дослідження. Починаючи з 70-х років ХХ ст. експортоорієнтована стратегія розвитку економіки отримала теоретичне обґрунтування у працях зарубіжних науковців: Д. Бен-Девіда, Р. Вацярга, А. Гарісона, Д. Доллара, С. Едвардса, М. Ірандуста, Ц. Кайндлбергера, Н. Калдора, А. Кругера, Р. Кунста, Д. Меріна, П. Ромера, Дж. Сакса, Дж. Стігліца, Е. Уорнера, Дж. Хатемі, які досліджували важливість формування торговельної політики на засадах економічної відкритості. Проблематику зовнішньоекономічної діяльності України, ефективності експортної політики

та інституційного середовища досліджували науковці: Л. Антонюк, Ю. Біленко, З. Бойко, І. Бубенко, І. Грабинський, О. Гребельний, Н. Грущинська, О. Давидович, Я. Жаліло, Д. Завтур, І. Іринчина, О. Кремень, Н. Кузенко, С. Лук'янець, М. Мальський, В. Мельник, А. Мокій, Ю. Полунєєв, Ю. Присяжнюк, Я. Притула, Т. Пузанова, В. Разінкова, Ю. Солодковський, А. Тіффін, А. Філіпенко, В. Філіпчук, Я. Хоменко, О. Черепніна, З. Щербата.

Метою даної роботи є визначення особливостей національних експортних політик країн світу на сучасному етапі розвитку економіки, а також розробка певних рекомендацій щодо формулювання успішної експортоорієнтованої стратегії на основі зарубіжного досвіду.

Для досягнення мети дослідження були поставлені такі **завдання**:

- з'ясувати сутність, функції та інструменти зовнішньоекономічної політики;
- проаналізувати експортну політику та методи її проведення;
- виявити тенденції політику регулювання і стимулювання експорту окремих країн Азії та Європи;
- дослідити експортну політику України на сучасному етапі трансформації її економіки;
- розробити рекомендації щодо проведення та формування успішної експортоорієнтованої стратегії процесів в Україні.

Об'єктом дослідження являється експортна політика як складова зовнішньоекономічної політики держав, а **предметом** дослідження – формування та реалізація експортоорієнтованої стратегії для економічного розвитку країн світу.

Методи досліджень, що використовуються в роботі: опис, порівняння, метод вивчення літературних джерел і документів, теоретичний аналіз і синтез досліджуваного матеріалу, логічний метод, метод прогнозування.

Структура роботи. Робота складається із вступу, трьох розділів, висновку, списку використаної літератури і додатків.

У першому розділі систематизовані теоретичні знання щодо сутності, видів, інструментів зовнішньоекономічної політики в загалому і зокрема такої, яка спрямована на стимулювання експорту.

У другому розділі дана тема розглядається з практичної точки зору, тобто питання експортної політики і зовнішньоекономічної стратегії держави вивчається і аналізується на прикладі певних країн.

У третьому розділі на основі отриманих результатів дослідження, розглядаються пропозиції, заходи щодо формування ефективної експортоорієнтованої стратегії з урахуванням досвіду інших країн.

РОЗДІЛ 1. ЕКСПОРТНА ПОЛІТИКА ЯК ЧАСТИНА ТОРГІВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇНИ

1.1. Суть, функції та інструменти зовнішньоекономічної політики

Зовнішньоекономічна політика – це діяльність держави, спрямована на регулювання економічних відносин з іншими країнами й на забезпечення ефективного використання зовнішнього фактора в національній економіці.[3] Взагалом зовнішньоекономічна політика є частиною економічної політики, яка, у свою чергу, виступає складовою політики держави, тому її цілі мають бути сумісними з цілями економічної політики та політики в цілому. Певні зовнішньоекономічні цілі можуть розглядатися тільки як засіб або проміжна мета для досягнення стратегічної загальноекономічної або загальнополітичної мети.

Мета зовнішньоекономічної політики – це покращення становища країни у світовому господарстві, участь у міжнародному поділі праці, підтримка вітчизняних товаровиробників на світових ринках та ринках третіх країн та їх захист на внутрішньому ринку.

У зовнішньоекономічній політиці відбувається постійна взаємодія двох процесів: протекціонізму й фритредерства (як двох видів зовнішньоекономічної політики).

Протекціонізм - це політика, що спрямована на захист національної економіки від іноземних товарів шляхом обмеження імпорту. Більшість країн більш або менш широко застосовує протекціоністські заходи у вигляді субсидій, податків, митних тарифів та квот.[13]

Фритредерство - це політика вільної торгівлі, політика лібералізації, що з'явилася наприкінці XVII століття як реакція на протекціонізм. Вільна торгівля – це зовнішньоекономічна політика, за якої держава не втручається у торговельні відносини з іншими країнами; відсутність штучних (створених урядом) бар'єрів на шляху торгівлі між окремими фірмами різних країн.[13]

Об'єктом регулювання зовнішньоторговельної політики є товаропотоки між країнами.

Залежно від спрямованості товаропотоків розрізняють експортну та імпорتنу політику держави.

Імпортна політика, як правило, спрямована на регулювання імпорту з метою захисту вітчизняного ринку від іноземної конкуренції та задоволення власних потреб за рахунок товарів іноземного виробництва. Основними напрямками імпоротної політики є: обґрунтована політика імпортозаміщення та відповідні протекційні заходи стосовно товарів іноземного виробництва. При цьому основними інструментами регулювання імпорту є досить жорстка митно-тарифна система та застосування нетарифних бар'єрів.

Експортна політика держави спрямована на реалізацію на зовнішніх ринках товарів, стосовно яких країна має порівняльні переваги, стимулювання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, підвищення серійності (масштабності) вітчизняного виробництва конкурентоспроможної продукції з метою розширення її вивозу на зовнішні ринки, тобто експортна політика спрямована на реалізацію економічного потенціалу країни на зовнішніх ринках. При цьому під експортним потенціалом розуміють певний обсяг товарів та послуг, які національна економіка в змозі виробити і реалізувати за межами своїх кордонів без збитків для себе і з максимальним прибутком. Вибираючи експортоорієнтовану модель економічного розвитку, країна використовує зовнішні світові ринки як додатковий фактор економічного зростання.

До основних інструментів державного регулювання міжнародної торгівлі, зокрема імпоротної та експортної політики, відносяться:[13]

- тарифні методи переважно регулюють імпорт і спрямовані на захист національного товаровиробника від іноземної конкуренції тому що роблять іноземні товари менш конкурентоспроможними.

- нетарифні методи регулюють як імпорт так і експорт, допомагають виводити на світовий ринок більше вітчизняної продукції, роблять її більш конкурентноспроможною.

Класифікація основних інструментів представлена у додатку А.

1.2. Політика в галузі експорту, що спрямована на регулювання та стимулювання експортних потоків

Основними стратегіями держав у здійсненні зовнішньоторгівельної політики є імпортозаміщення та експортоорієнтація. Проте на даний момент у більшості країнах відбувається перебудова економіки на основі саме експортоорієнтованих стратегій.[15]

Поширеним серед економістів є трактування експортоорієнтованої стратегії як концепції розвитку економіки, що спрямована на залучення інвестицій і розвиток конкурентоспроможних на світовому ринку галузей виробництва для збільшення експорту.

Наприклад, Т. І. Паллей ідентифікує експортоорієнтовану стратегію держави як політику, спрямовану на економічний розвиток, що зумовлена зростанням виробничих потужностей та орієнтацією на зовнішні ринки. М. Гацалов зазначає, що експортоорієнтована модель – це орієнтація новостворених галузей переважно на зовнішній ринок, часто у поєднанні з активним залученням до експортного виробництва іноземного капіталу, рідше – у поєднанні з низькими ввізними митами [3].

Отже, експортоорієнтована стратегія держави – це політико-економічна система ринкових і державних методів, інструментів стимулювання експорту конкурентоспроможних секторів економіки з метою прискорення економічного розвитку країни, що реалізується в сприятливому інституційному середовищі.

Заходи зі стимулювання експорту приймаються як на державному рівні, так і в межах регіональних утворень. Держава виступає в ролі кредитора, гаранта, донора при стимулюванні експортного виробництва,

використовуючи такі методи: податкові пільги; субсидії; гарантування приватних вкладень; пільгові кредити; надання грантів; допомога у вирішенні інфраструктурних питань; стимулювання прямих іноземних інвестицій.

Організаційними формами державного стимулювання експорту є створення спеціальних державних фондів; мобілізація ресурсів приватних інститутів; створення спеціальних установ, центрів в країні та в інших державах з просування експорту.

Сучасний механізм стимулювання експорту розвинених країн характеризується великою кількістю форм та інструментів, найпоширенішими з яких є:

1. Експортні премії (субсидії) – фінансові пільги, тобто певні бюджетні виплати, що надаються урядом або приватними інститутами фірмам-експортерам на вивезення певних товарів за кордон, які дають можливість продавати товар іноземним покупцям за цінами нижчими, ніж на внутрішньому ринку. [1]

2. Державне кредитування - держава встановлює зниження процентної ставки по експортним кредитам і продовжує строки кредитування експорту, при чому функціонують як довгострокові, так і короткострокові кредити. З цією метою в державах створюються спеціальні банки і фонди кредитування, міжурядові банківські організації, які надають кредити для експортерів. В основному експортні кредити поширюються на готову продукцію, переважно на найбільш перспективні машинобудівні галузі. [19]

3. Страхування експорту - здійснюється через надання державних гарантій на експортні кредити. Гарантії видають банки, які надають експортні кредити. Страхування покриває не тільки традиційні комерційні, а й політичні ризики. Розповсюджується на широке коло товарів і країн, при цьому терміни страхування достатньо різні. Реалізується через спеціальні установи типу Експортно-імпортного банку (США), Департаменту гарантій

експортних кредитів (Велика Британія) або через приватні страхові компанії, що володіють державними коштами на такі цілі (Німеччина, Бельгія). [6]

4. Податкові та митні пільги – ця форма стимулювання експорту залежить від застосування тієї чи іншої податкової системи, вони надаються шляхом звільнення експортерів від сплати прямих або непрямих податків. Якщо в країні існує система з прямими податками, то експортеру надаються різні знижки з податків на доходи або відстрочка з їх виплати в залежності від суми експорту або темпу росту експортних операцій. А якщо в країні непрямі податки, то експортер звільняється від їх виплати. Можливе зниження податку для фірм, що створюють закордонні філії, вилучення з оподаткування витрат на дослідження, що спричиняє створення збиткових філій за кордоном, звільнення від податків на комплектуючі та матеріали, використані у виробництві експортних товарів, створення неоподатковуваних грошових фондів розвитку експорту, зниження і повернення митних зборів. [19]

5. Організація та інформаційне сприяння з боку держави в експорті – це організація торгових виставок та ярмарок за кордоном, виявлення практичної допомоги з боку апарату посольств, забезпечення фірм торгово – економічною інформацією.

З огляду на історичну та територіальну різноманітність підходів до самого поняття стимулювання експорту, в тому числі і його інструментів, можна всі державні інструменти політики стимулювання експорту поділити на дві групи:

1. Інструменти і заходи, що мають вибірковий щодо підприємств або галузей чи загальноекономічний характер і мета яких - збільшення експорту внаслідок поліпшення конкурентних умов, зміни умов торгівлі з використанням владних повноважень і (або) державних коштів. До них належать пряме і опосередковане субвенціонування певної категорії суб'єктів економіки; здійснення державою повністю або частково функцій ринкового механізму ціноутворення з метою штучного формування цін на окремі види

продукції; зорієнтована на вирівнювання платіжного балансу політика дефляції і девальвації; міжнародні механізми стимулювання експорту через укладення державних угод і договорів, що не мають генерального характеру; інші заходи, які забезпечують штучне поліпшення конкурентоспроможності;

2. Інструменти і заходи, що використовуються державою із застосуванням ринкових та державних організаційних засобів і коштів з метою допомогти суб'єктам економіки в освоєнні нових ринків збуту, шляхом створення додаткових стимулів для експорту і (або) зближення умов діяльності на внутрішньому і зовнішніх ринках, в основному, через численні страхові програми, на кожному етапі прийняття підприємством експортних рішень під час планування і проведення експортної діяльності. При цьому функціональні інструменти стимулювання експорту роблять можливими і полегшують необхідні при експортній діяльності функції менеджменту. Заходи щодо інформаційного забезпечення та консультування і допомога при встановленні контактів, стимулювання участі у виставках і відкриття ринку спрямовуються на створення або поліпшення конкурентної позиції у значенні маркетингу. При застосуванні матеріальних інструментів експортери отримують переважно фінансові стимули для здійснення зарубіжної діяльності. При цьому страхування витрат при формуванні пропозиції, кредитні субвенції, експортне страхування знижують експортні ціни і підвищують конкурентоспроможність.

З усього зазначеного можна зробити висновок, що в теоретичному розумінні політика стимулювання експорту є важливою невід'ємною частиною зовнішньоекономічної політики держави, спрямованої на збільшення обсягів експорту і як наслідок функціональної відкритості економіки.

1.3. Експортна політика України та проблеми її функціонування за умов глобалізації

На сьогоднішній день Україна перебуває у складному політичному та економічному становищі, на що впливають як зовнішні так і внутрішні чинники, зокрема такі, як геополітична ситуація, погіршення кон'юнктури на традиційних для українських товарів зовнішніх ринках, пасивна позиція влади щодо вироблення стратегії розвитку конкурентоспроможного експортоорієнтованого національного виробництва тощо.

Для того аби сформулювати ефективну стратегію експортної політики для України, потрібно спочатку проаналізувати стан основних секторів промисловості та визначити проблеми, які в них існують.

Близько 60 % становить промислова продукція, з якої 4–6 % – високотехнологічний експорт. Частка добувної промисловості – від 6 % до 9 % протягом визначеного періоду. Частка сільськогосподарської продукції низька – близько 2 %. При цьому частка експорту у ВВП країни зросла із 27,6 % в 1990 р. до 52,7 % в 2015 р. [8]

Якщо оцінити продуктивність української промисловості, то варто відмітити, що усі сектори потребують реструктуризації та технологічних інновацій. Проаналізуємо стан основних з них.

Що стосується металургійної промисловості, то до основних видів виробленої продукції належать – залізорудний концентрат, агломерат, кокс, вогнетриви, чавун, сталь, прокат чорних металів, труби й феросплави. У структурі готових виробів сектору лєвова частка припадає на виробництво чавуну, сталі, феросплавів – 72,6 %, а на виробництво готових металевих виробів з більшою доданою вартістю – лише 9,7 %. Це показує те, що технологічний розвиток даної галузі є досить низьким.[2]

Харчова промисловість займає одне з перших місць за обсягами іноземних інвестицій, які становлять 1/3 загальних капіталовкладень в економіку України. Більшість підприємств харчової промисловості

потребують докорінного оновлення матеріально-технічної бази, оскільки умови конкуренції вимагають впровадження сучасного високопродуктивного устаткування і новітніх технологій, широкого залучення наукового та кадрового потенціалу. Досягнення стабільного виробництва, високої конкурентоспроможності та економічної ефективності харчової промисловості потребує постійного оновлення основних засобів, що вимагає від підприємств активного пошуку джерел фінансування, а від держави – створення умов для інвестування.

У науковому секторі, що позбавлений державної підтримки, щорічно чисельність науково-технічних працівників скорочується приблизно на 15 %, погіршилася вікова структура науковців: середній вік дослідників становить 48 років. [8]

Ступінь розвитку сектору машинобудування в країні традиційно є одним із критеріїв, що характеризує її матеріально-технічну базу та технологічний прогрес. Хоча важливість цього сектору для України є меншою, порівняно із розвиненими країнами, але із 1990 р. машинобудування було і залишається важливим сектором економіки, але недостатність сучасного обладнання пригальмовує його розвиток. Ступінь зносу основних засобів становить у середньому 68,4 % [8]. Повільно вирішуються проблеми відновлення виробничого потенціалу галузі, заміни структури товарного виробництва та розвитку наукомісткого машинобудування, забезпечення конкурентоспроможності кінцевої продукції.

Значна сировинна база та стабільний попит на продукцію зумовили становлення хімічної промисловості як потужної складової економіки держави. Тому хімічна промисловість, як і все господарство держави, потребує значних коштів на модернізацію. Особливо гостро постало питання забруднення навколишнього середовища підприємствами галузі. Проте за умови комплексного вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням продуктивності виробництв і конкурентоспроможності продукції,

запровадження безвідходних і маловідходних технологій, зменшення енергомісткості виробництва через впровадження досягнень науково-технічного прогресу хімічна промисловість може стати однією з найприбутковіших складових господарства [14].

Українська фармацевтична промисловість за технічною осначеністю поступається зарубіжним підприємствам, а тому національне виробництво задовільняє потреби ринку ліків лише на 1/4, через що Україна перебуває в критичній залежності від імпорту лікарських препаратів [14]. Тому на українському ринку діє безліч зарубіжних фірм.

Підприємства галузі легкої промисловості значно поступаються за якістю і кількістю продукції підприємствам розвинених країн, чому причинами низька продуктивність праці (більш ніж удвічі нижча порівняно з Польщею); вищі, порівняно зі світовим рівнем, витрати на виробництво продукції. У 2007 р. 9,4 % усього експорту становила продукція легкої промисловості із зайнятістю галузі 10 000 працівників, тобто з продуктивністю 5680 дол. США/осіб. [9]

Отже, негайної реструктуризації та модернізації потребують усі сектори промисловості України. Без цього країні не вийти на конкурентний світовий ринок. Оцінка можливостей для експортоорієнтованого шляху розвитку України з урахуванням доступу на пріоритетні експортні ринки, частки приватного сектору економіки у ВВП, політичної, економічної і фінансової ситуації в країні, рівня відтворення населення і його частки, зайнятої в аграрному секторі, технічної оснащеності виробництв і доступності до імпорту технологій свідчить про те, що Україна досі не має достатніх умов для розвитку експорту, хоча має необхідний для цього потенціал.

Продемонструємо основні думки деяких вчених про стан галузей промисловості України.

Н. Грущинська на підставі ґрунтовного аналізу слушно констатує, що структура промислового виробництва в Україні залишається деформованою і

не створює стимулів для інноваційного і технологічного розвитку економіки. Україні притаманний безсистемний державний підхід до технологічної модернізації, внаслідок чого фактично призупинено інноваційний розвиток, натомість продовжують панувати третій і четвертий технологічні уклади, в той час як у розвинених країнах відбувається активний перехід економіки на п'ятий і шостий технологічні уклади [4].

Іринчина І. Б., ґрунтуючись на дослідженні національного економічного потенціалу України, вважає, що стратегічними пріоритетами зовнішньоторговельної діяльності мають стати: 1) у структурі імпорту – енергетична сфера, 2) у структурі експорту – АПК й 3) інноваційний розвиток енергетичної сфери та АПК [12].

Д. Завтур констатує, що стратегічною метою розвитку зовнішнього сектору економіки України є відновлення внутрішнього економічного зростання. Вагомим напрямом у здійсненні такої мети є ефективне проведення експортоорієнтованої політики підприємств, що передбачає оптимізацію структури експорту, розширення асортименту товарів і послуг, підвищення частки високотехнологічної продукції в її загальному обсязі, пошук нових ринків збуту тощо, яка базувалась би на застосуванні основних засад стратегічного управління [10].

Таким чином ми можемо зробити висновок про те, що Україні життєво необхідне створення ефективної експортної політики для забезпечення майбутнього розвитку. Для цього у наступних розділах ми спробуємо проаналізувати яку ж політику щодо стимулювання експорту мають окремі країни і визначимо основні інструменти здійснення успішної експортної стратегії, які ми могли би запозичити.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЕКСПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ, ЗОКРЕМА ЕКСПОРТОРІЄНТОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ, НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВ

2.1. Країни Азії (на прикладі Японії, Південної Кореї та Китаю)

Диференціація країн світу щодо застосування експортоорієнтованої стратегії на шляху економічного розвитку пояснюється відмінностями економічної політики. Досягнення країн Азії в економічному розвитку підтвердили висновки американського вченого Б. Баласси. [22] Науковець констатує, що найбільш перспективною моделлю зростання країн, що розвиваються, є поєднання політики стимулювання експорту та імпортозаміщення, за провідної ролі експорту. При цьому збільшення експортної квоти країни позитивно впливає на її економічне зростання, а імпортозаміщення можливе на початкових етапах реалізації стратегії для захисту національного виробника. Таку модель розвитку в Азійському регіоні першою застосувала Японія, а слідом за нею нові індустріальні країни (НІК), зокрема Гонконг, Сінгапур, Тайвань, Південна Корея, країни АСЕАН (Індонезія, Малайзія, Тайланд, Філіппіни, В'єтнам) і Китай.

Перший етап характеризувався співробітництвом індустріально розвинених країн і майбутніх НІК лише на рівні зовнішньоторговельних зв'язків, де переважав обмін готової продукції промислових країн на сировину з країн Азії.

Другий етап супроводжувався процесами імпортозаміщувальної індустріалізації, тобто усі зовнішні фінансові ресурси та технологію спрямовували на створення промислової інфраструктури і імпортозаміщувальних галузей. До країн Азії активно постачалися машини, устаткування, технології, ноу-хау тощо. Таким чином завдяки даній політиці Азійський регіон створив добре наповнений внутрішній споживчий ринок, після чого почала формуватися експортоорієнтована політика і залучатися іноземні інвестиції.

Третій етап характеризувався припливом іноземного капіталу та створенням філій ТНК, що загострювало конкуренцію на внутрішньому ринку НІК. Таким чином це стимулювало країни до освоєння нових технологій та методів управління, що спричинило розвиток власного науково-технологічного потенціалу і впровадженням такого фактору, як наука.

Як наслідок, в економіці країн Південно-Східної Азії відбулися бажані зрушення: на перше місце вийшли галузі обробної промисловості, а отже, зріс експорт промислової продукції і у розвиненні країни ринув потік готових виробів з Азії. Наочно етапи структурної перебудови економіки подамо у схемі.

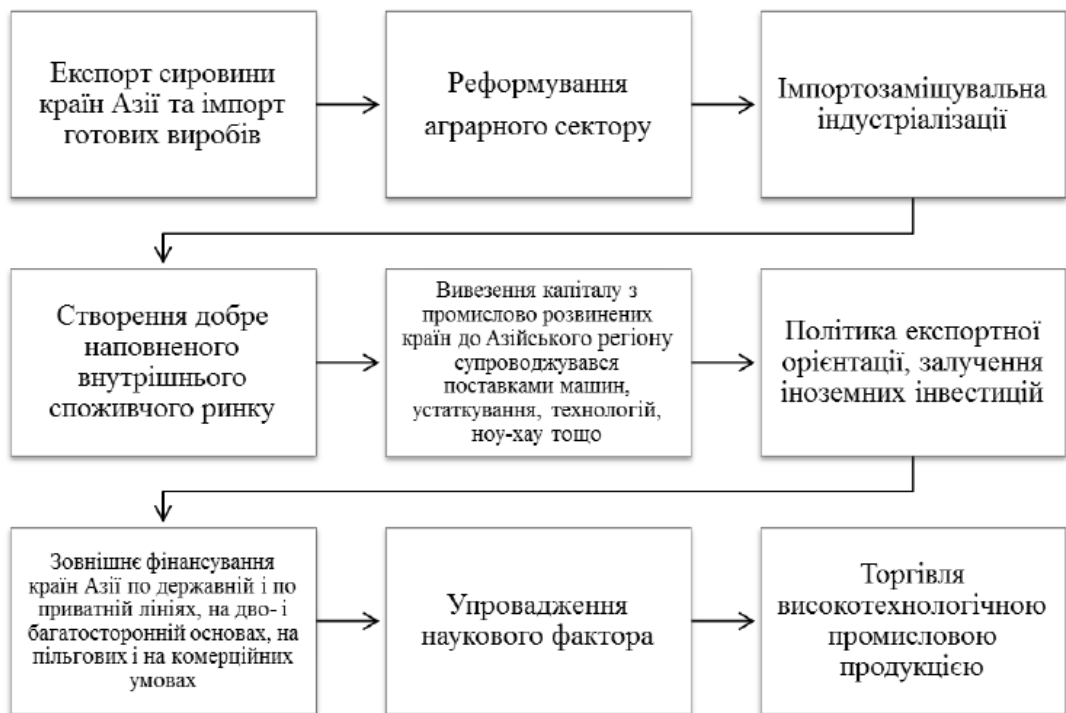


Рис. 2.1. Етапи структурної перебудови економіки країн Південно-Східної Азії

Усі три перелічені етапи розвитку – імпорт, імпортозаміщувальна індустріалізація, експорт, – вперше охарактеризував японський економіст К. Акамацу [21].

У нашій роботі ми продемонструємо вплив запровадження експортоорієнтованої стратегії на розвиток країн на прикладі Японії, Південної Кореї та Китаю.

Для початку наведемо статистичні дані щодо загальної структури експорту досліджуваних країн.

Таблиця 2.1.

**Динаміка структури експорту
Японії, Південної Кореї та Китаю, 1960-2014 рр. [26]**

Рік	Японія			Південна Корея			Китай		
	Промисл. Експ. (ПП), %	Вис.- техн. Експ. (ВЕ), %	Аграр. Експ. (АЕ), %	ПП, %	ВЕ, %	АЕ, %	ПП, %	ВЕ, %	АЕ, %
1960									
1965	90,57		2,5	59,31		8,54			
1970	92,49		1,59	76,53		7,08			
1975	94,39		1,36	81,38		1,82			
1980	94,70		0,94	89,55		1,37			
1985	96,33		0,63	91,31		0,76	26,43		5,12
1990	95,90	24,24	0,55	93,52	18,04	1,27	71,58		3,49
1995	95,19	26,55	0,56	93,52	26,03	1,32	84,13	10,43	1,69
2000	93,88	28,69	0,46	90,75	35,07	0,96	88,22	18,98	1,09
2005	91,97	22,98	0,52	90,92	32,48	0,80	91,88	30,84	0,52
2010	89,00	17,97	0,71	88,97	29,47	0,93	93,55	27,51	0,46
2014	88,24	16,69	0,86	86,80	26,88	0,92	93,99	23,37	0,45

Японія – перша з країн Азійського регіону ступила на шлях розвитку, який розпочався із заснування The Industrial Rationalization Council, яка

розробила три п'ятирічні плани розвитку базових секторів економіки, а також рекомендацій для національних підприємств з підвищення ефективності виробництва. [25]

Спочатку функціонувала жорстка протекціоністська політика та заходи щодо захоочення впровадження нових технологій, які обмежували доступ іноземних товарів на внутрішній ринок. При цьому національні виробники активно розширювали товарну номенклатуру, задовольняючи при цьому внутрішній попит.

Економічний розвитку у перші повоєнні десятиліття відбувався за умов стабільно низьких цін на мінеральну сировину, що дало можливість Японії, базуючись на імпорті, створити потужні енерго-, ресурсо- та капіталомісткі виробництва, зокрема чорну і кольорову металургію, суднобудування та нафтопереробну галузь. Найбільшими темпами зростав випуск (протягом 1953-1971 рр.) продуктів машинобудування (у 24,9 разу), нафтопродуктів і камяного вугілля (у 19,3 разу), хімії (у 12 разів) і сталі (у 10,6 разів). [26]

Також згодом було впроваджено певні заходи щодо стимулювання експортного виробництва, а саме створення спеціальних організацій для надання кредитів і страхування зовнішньоторговельних операцій. Дана політика покращила зовнішньоторговельні позиції країни і дала змогу для подальшої лібералізації ЗЕД.

Важливою ознакою японської моделі було використання довгострокового індикативного планування, головний зміст якого заключається у встановленні чітких цілей, задач, напрямків і методів реалізації економічної політики. Індикативне планування заключається у взаємодії всіх систем органів управління між собою.

Уряд Японії розумів, що неможливо забезпечити одночасне зростання всіх секторів економіки, тому надання державної підтримки було обмеженим, що додатково стимулювало виробників на звернення за цією допомогою. Ці заходи допомогли досягти значного підвищення частки японського експорту.[24]

Сформований міцний промисловий потенціал відкрив двері Японії для здійснення цілеспрямованої експортоорієнтованої політики на рахунок виходу національних виробників на зовнішні ринки, яка використовувала фінансування, страхування та гарантування експортних кредитів, а також пільгове оподаткування та інші заходи.

Експансії японського експорту в 1960-ті роки також сприяла державна політика заниження валютного курсу єни, що стимулювало експорт. Розвиток промисловості в даний період також відзначався особливостями в інноваційній політиці, яка ґрунтувалася на запозиченні наукових досягнень інших країн і створенні товарів, які потребували незначного технологічного вдосконалення. Але з 1971 р. економічне зростання сповільнюється, курс єни зростає і відбувається використання протекціоністських методів. Японська економіка змінює пріоритети і розпочинається реформування, зокрема:[20]

- Підвищується роль наукомістких галузей;
- Частка витрат на НДДРК зростає;
- Експорт капіталу переважає над експортом товарів.

Щоб забезпечувати швидкі темпи економічного зростання, були необхідні значні обсяги капіталу, яка забезпечувались внутрішніми заощадженнями. У зв'язку з цим реальні ставки були нижчі, ніж в інших країнах, що створювало умови для стимулювання інвестицій.

У 1995 р. парламентом Японії прийнято Закон про науково-технологічний розвиток для забезпечення механізмів сприяння розвитку інновацій і нових технологій. [20]

Результатом заходів таких як переобладнання, підтримка високотехнологічних виробництв стало стрімке зростання частки японського експорту.

Кінцевою метою реформування став перехід від адміністративних до ринкових методів управління. Крім того, відбувся перехід економіки Японії до моделі постіндустріального розвитку.

Сучасний етап розвитку Японії характеризується найтіснішою взаємодією між її економічними і науково-технічним потенціалом. Японська економіка сьогодні – це типова «економіка, заснована на знаннях». Успіхи в сфері досліджень і розробок, а також досягнення світової науки і техніки що активно впроваджуються у промисловість, створюють широку і міцну основу для забезпечення найвищих стандартів якості як у промисловості, так і в інших секторах економіки.

Досвід промислового розвитку Японії повторила Південна Корея.

Епоха державного планування щодо індустріалізації проводилась на основі п'ятирічних планів. Для реалізації цієї політики засновано Міністерство економічного планування.

Першу п'ятирічку розпочато в 1962 р., мета якої індустріалізація, збільшення продуктивності сільського господарства, розвиток базових галузей та імпортозаміщення. Пріоритетами другого (1967-1971) плану були розширення експорту споживчих товарів, підвищення рівня самозабезпечення продукцією базових галузей, стимулювання розвитку сільського господарства через збільшення експорту його продукцій. Третій план (1972-1976) передбачав досягнення збалансованого зростання, вирівнювання розвитку регіонів, розширення бази важкої промисловості. З четвертої п'ятирічки (1977-1981) закладаються підвалини наукомістких виробництв, пріоритету набуває розвиток машинобудування, електроніки, хімічної промисловості. У п'ятій п'ятирічці (1982-1986) було заплановано поетапну лібералізацію південнокорейської економіки – реалізовано перехід на «плаваючий» валютний курс, лібералізовано ЗЕД, посилено кредитно-фінансові обмеження. Шостий і сьомий плани (1987-1996) були спрямовані на збільшення експортного потенціалу, на структурні зміни, розвиток наукомістких галузей, технополісів, на збільшення відкритості національної економіки.[18]

Наприкінці 1993 р. у Південній Кореї прийнято «Стратегію інтернаціоналізації для нової економіки», яка передбачала розширення

експорту та інвестування за кордон, відкриття внутрішніх ринків і фінансового сектору для залучення іноземних товарів і капіталів, надання більшої свободи підприємницькій діяльності, зохочення розвитку сільського господарства. Починаючи з 90-х років відбулось стрімке зростання експорту, зокрема, часток переробної промисловості та машинобудування, що сприяло зростанню торговельного балансу (рис. 2.1.2).

Наслідуючи досвід Японії, Південна Корея великого значення надавала залученню сучасних технологій і розвитку високотехнологічних виробництв, що відповідно впливало на структуру експорту.

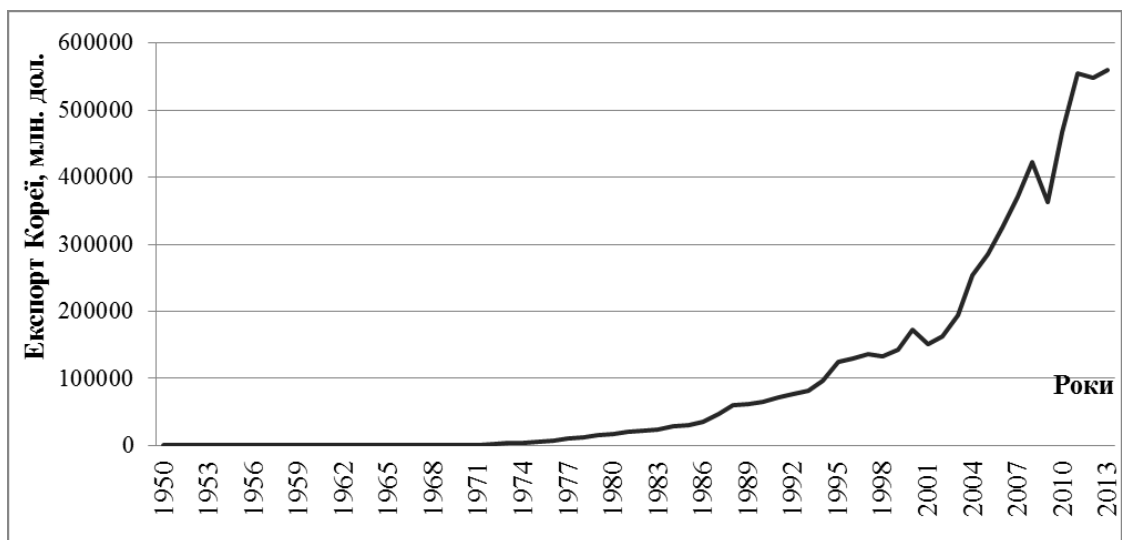


Рис. 2.2. Динаміка експорту Південної Кореї, 1950-2013 рр., млн дол. США [27]

Успіх експортної політики можна продемонструвати на прикладі автомобілів. У 60-ті роки Корея активно розміщувала складальницькі виробництва іноземних концернів (їй необхідно було доказати оригінальність імпортованих комплектуючих, аби не спачувати високі мита. Згодом їй вдалося перейти до виробництва всієї номенклатури комплектуючих в країні (до 1980 р. частка вітчизняних комплектуючих становила 91%) та здійснити стимулювання розвитку корейської автопромисловості. (рис. 2.1.3)

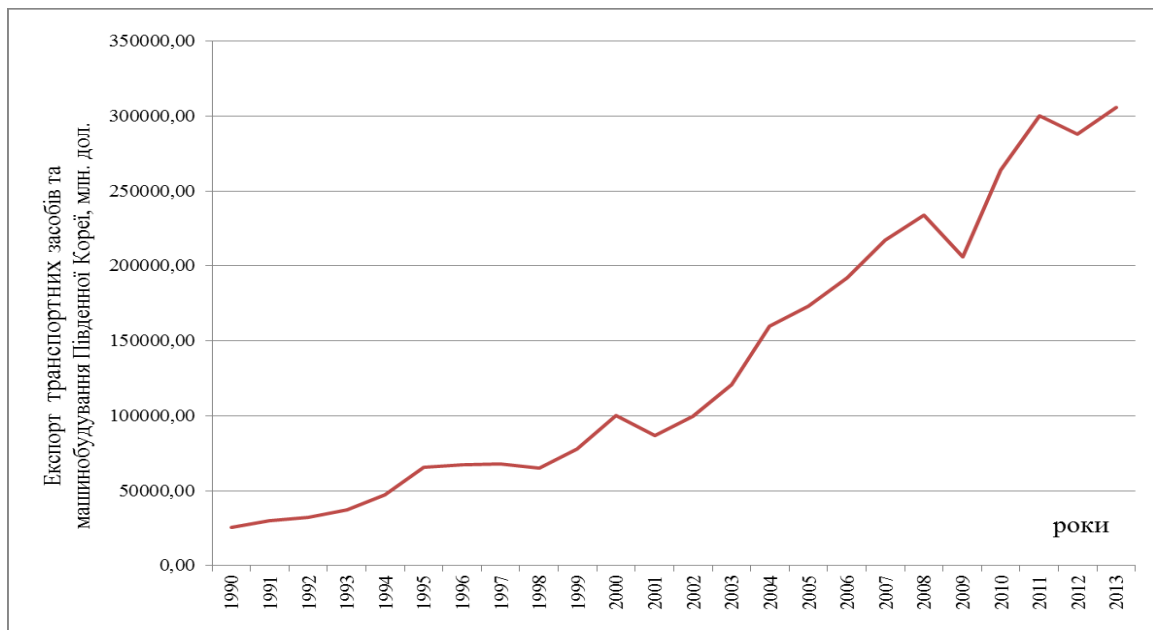


Рис. 2.3. Динаміка експорту Південної Кореї за сектором машинобудування і транспортні засоби, 1990-2013 рр. [27]

Велику роль у проведенні такої політики зіграли ментальні особливості японського і корейського народу. Вони не лише копіювали продукцію за придбаними технологіями, але і намагались її вдосконалювати, що сприяло багатьом компаніям стати кращими у виробництві електроніки, авто та решти високотехнологічних виробів.

Таким чином, частка високотехнологічних товарів у структурі експорту збільшувалася і одночасно відбувалось зменшення виробництва легкої промисловості. Отже, можна зробити висновок про перерозподіл у структурі експорту на користь товарів з високою часткою доданої вартості.

Слідом за Японією та Південною Кореєю, почав свій економічний розвиток у 80-х роках ХХ ст. і Китай, впроваджуючи «політику реформ і відкритості», особливість якої полягає у розподілі економічного простору держави на дві частини: економіка внутрішньої орієнтації і зовнішньої орієнтації. Сектор, який займався зовнішнім ринком під час впровадження реформ постійно збільшувався, перетворившись впродовж 90-2000-них років із невеличкого анклаву чотирьох спеціальних економічних зон (СЕЗ) у східний і північний «пояси відкритості», де було створено зони вільної

торгівлі, резиденти яких за експортної орієнтації виробництва звільнялися від ПДВ, митних зборів та податків.[16]

СЕЗ функціонували в Китаї у 80-х роках. Спочатку вони займалися залученням іноземних інвестицій. Розвиток цих територій відбувався від спеціалізації торгівлі товарами до створення промислових комплексів з виробництва складної технологічної продукції.

У 90-х роках активно почали приватизовувати металургійні активи, а це сприяло прибутковості виробництва сталі та алюмінію. Основний дохід від цього держава реінвестувала у виробництво, що згодом посприяло модернізації виробничих потужностей. Нарощуючи виробництво сталі приблизно на 25% кожного року, Китай з імпортера до 2000 р. стає найбільшим експортером даного продукту. Протягом 2000-х років за такими схемами експортували близько 50% товарів, що власне і підкреслювало значення СЕЗ для підтримки експорту. [27]

Експортна політика формування торгівельної структури Китаю спрямована на зростання експорту готових промислових товарів (в період з 1980р. до 2008 р. їхня частка збільшилась фактично в два рази), одночасно з цим знижувалися частки сировинних, трудомістких галузей і відповідно збільшувався експорт наукомістких товарів. Впровадження високих експортних мит на сировину давало поштовх для підвищення частки високотехнологічної продукції, що уможливило наближення до структури експорту розвинутих держав.

Основним інструментом реалізації державної політики Китаю щодо стимулювання національного експорту виробів з високим вмістом доданої вартості є Китайська корпорація страхування експортних кредитів (Sinosure), яка була створена 18 грудня 2001 р. перед усім для підтримки експорту машинотехнічної і високотехнологічної продукції способом використання страхування експортних кредитів. Джерелом її капіталу став Фонд страхування експортних кредитів, який сформувався за рахунок державного бюджету. До основних завдань Корпорації належать: страхування

короткострокових, середньострокових і довгострокових експортних кредитів, страхування китайських інвестицій за кордоном, надання гарантій, стягнення комерційної заборгованості, оцінка кредитоспроможності торгових партнерів тощо. [18]

У Китаї також ефективно функціонує система сприяння експорту, що полягає у наданні численних пільг та сприянні при здійсненні експортних операцій, в той час, як пільги імпортерам заборонені та введено додаткові тарифи за прискорення митного оформлення.

Важливим фактором китайського дива є на вдала валютна політика – прив'язка національної валюти, юаня, до долара США і нагромадження найбільших золотовалютних резервів і валютних інтервенцій. Владі КНР вдавалося втримати курс на необхідному рівні для забезпечення конкурентоспроможності китайських виробників. Таким чином на прикладі Китаю показано перехід від експорту сировини до технологічного експортоорієнтованого розвитку.

Таким чином, країни Азійського регіону поступово переходили від політики імпортозаміщення до експортоорієнтованої стратегії, яка базувалась на високотехнологічних секторах економіки.

2.2. Країни Європи

(на прикладі Німеччини як країни-лідера у ЄС та Угорщини як нової країни-члена ЄС)

Європейська експортоорієнтована стратегія розвитку охоплює принципи, методи та інструменти економічної політики, запроваджені Німеччиною, а сьогодні притаманні країнам - членам ЄС.

Головною економічною метою – становлення єдиного європейського внутрішнього ринку для забезпечення вільного руху товарів, послуг, капіталу і людей.

Німеччина сьогодні є однією з найбільш конкурентних держав світу та рушійною силою ЄС.

Держави Єврозони закликають Німеччину вжити заходів для стимулювання внутрішнього попиту через, наприклад, зниження податків, або підвищення зарплат, що дало б змогу збільшити обсяг імпорту в країну. Проте дотепер ці заклики не знаходять підтримки німецьких політиків. Тим часом, уряд відстоює експортоорієнтовану модель економіки і заявляє, що не має наміру жертвувати конкурентоспроможністю своїх компаній, що випускають товари з високою доданою вартістю – автомобілі, машинобудівне обладнання, хімічну продукцію та інші товари.

Реалізація зовнішньоекономічної стратегії ФРН за умов високої залежності економіки країни від зовнішніх ринків і жорсткої конкурентної боротьби потребує надання підтримки експортерам. З цією метою ефективно діє національна система підтримки зовнішньоекономічної діяльності, насамперед, експортерів та інвесторів на ринках країн, що розвиваються.

Її основними інструментами є такі: [17]

а) заходи фінансового характеру: страхування експортних кредитів від економічних і політичних ризиків; страхування капіталовкладень німецьких фірм за кордоном; звільнення експортерів від сплати податку на додану

вартість; субсидування (пряме і приховане) деяких галузей промисловості; фінансова підтримка експортоорієнтованих НДДКР;

б) інформаційно-консультаційне забезпечення ЗЕД;

в) сприяння у провадження виставково-ярмаркової діяльності за кордоном та ін.

Визначальну роль при цьому відіграє Федеральний уряд Німеччини, а відповідальним виконавцем є Міністерство економіки та енергетики. Характерною ознакою системи є щільна взаємодія федеральних, земельних і підприємницьких структур. Рішення стосовно фінансування експорту та страхування експортних кредитів ухвалює Федеральний уряд Німеччини (оперативний орган – міжміністерський комітет), делегуючи їх виконання комерційним компаніям, підконтрольним державі.

Непрямою формою державної підтримки є фінансування МСБ, суднобудування, авіації та космонавтики, вугільної промисловості. Крім того, у щорічних держбюджетах передбачаються такі статті витрат на цілі підтримки експорту: участь у зарубіжних виставках і ярмарках, пов'язаних з реальним сектором економіки; участь у всесвітніх універсальних виставках; сприяння підвищенню збуту/експорту продукції з нових федеральних земель; підтримка експорту технологій для відновлюваних джерел енергії та енергозбереження; підготовчі заходи щодо реалізації проектів за кордоном; підтримка зовнішньоекономічних відносин з іноземними державами (витрати на утримання представництв німецької економіки і зарубіжних торгово-промислових палат).

Політика сприяння експорту в Німеччині проводиться також державними і напівдержавними установами. Завдяки федеральній структурі республіки Німеччини політика сприяння експорту є дещо фрагментарною. Кожна земля і навіть невеликі громади мають свої програми із сприяння експорту на додачу до федеральних програм. Крім того, існують близько 300 приватних організацій із сприяння експорту. Проте наріжним каменем є Федеральна трискладова система сприяння експорту: [6]

1. Федеральне міністерство економіки і технологій:
 - координує діяльність із сприяння експорту всіх федеральних інституцій;
 - співпрацює із землями щодо діяльності із сприяння експорту;
 - контролює "Germany Trade & Invest GmbH";
 - проводить програми із сприяння експорту для малих та середніх підприємств тощо.
2. Федеральне Міністерство закордонних справ:
 - розбудовує імідж країни;
 - проводить дослідження політичного та економічного середовища.
3. Німецькі торгові палати:
 - роблять маркетингові дослідження;
 - розбудовують імідж країни;
 - проводять дослідження політичного та економічного середовища;
 - надають послуги з підтримки експорту.

Отже, основними інструментами експортоорієнтованої стратегії Німеччини є зовнішнє та внутрішнє інвестування структурної перебудови економіки, зокрема експортних секторів; модернізація основного капіталу; впровадження новітніх технологій і розвиток НДДКР. Важливим критерієм цього процесу було якісне інституційне середовище, що сприяло функціонуванню та розвитку МСБ.

Економічну політику країни-лідера активно запозичують нові країни-члени ЄС: Польща, Словаччина, Угорщина. У нашій роботі ми продемонструємо цей процес на прикладі Угорщини.

На початку 90-х років Угорщина вийшла з комуністичної системи і ступила на новий шлях розвитку, яким був перехід до вільної ринкової економіки.

На даний момент політика експорту країни спрямована переважно на застосування тих форм державної підтримки, які пройшли «апробацію» в ЄС і світовій практиці.

З метою розвитку національних промислових компаній в Угорщині створено Цільовий фонд економічного розвитку під керівництвом Міністерства національного розвитку та економіки. Серед конкретних цілей державної підтримки фонду – стимулювання експорту. Кошти фонду розподіляються між аплікантами на конкурсній основі, при чому основна частина коштів спрямовується в сектор машинобудування. Так, у межах підтримки МСБ здійснюється програма розвитку підприємств – субпостачальників деталей для великих іноземних компаній, що створили в Угорщині свої виробництва. Умовою підтримки є зобов'язання компанії-виробника збільшити локалізацію і відповідно, частку угорських субпостачальників. Угорський банк розвитку кредитує МСБ, що беруть участь у програмі, на пільгових умовах. Крім того, згаданий фонд на конкурсній основі надає угорським підприємствам на безповоротній основі кошти для участі в зарубіжних виставках, проведення маркетингових досліджень і рекламних акцій та впровадження систем контролю продукції, що випускається. [1]

З 1 січня 2002 р. Угорщина повністю відмовилась від прямого субсидування експорту аграрної продукції, перейшовши на методи, що відповідають нормам ЄС. Значні кошти спрямовуються на інституційну підтримку експорту. Так, з 1993 до 2011 р. в країні діяло Угорське товариство з розвитку зовнішньої торгівлі та інвестицій (ITD Hungary) – некомерційна організація при Міністерстві національного розвитку та економіки Угорщини. Організація представлена розгалуженою мережею надавала на безоплатній основі інформаційно-консультаційні та посередницькі послуги угорським експортерам. За умов кризи фінансування ITD Hungary істотно збільшилось. Якщо 2007 р. на діяльність цієї організації в державному бюджеті було передбачено близько 4 млн дол., то в 2009-2010 рр. – 22,5 млн дол. США (23). Серед конкретних завдань ITD Hungary було, зокрема, створення за кордоном «інкубаторів» для підтримки експорту малих і

середніх угорських підприємств. Сьогодні функції ITD Hungary виконує створене 2011 р. Угорське агентство з торгівлі та інвестицій НІТА.

Також важливу роль у підтримці експорту відіграє система державного кредитування та страхування експортних поставок і угорських інвестицій за кордоном, яку впроваджують два банки, що перебувають у державній власності: «Угорський експортно-імпорتنний банк» («ЕКСІМБАНК») і «Угорський страховик експортних кредитів» («МЕХІБ»). Основні завдання «ЕКСІМБАНК» та «МЕХІБ»: стимулювання та сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, особливо експорту угорських товарів і послуг; підвищення конкурентоспроможності угорських експортерів на зовнішніх ринках; поділ фінансових ризиків при експорті, які не можуть бути застраховані традиційними ринковими способами; розвиток фінансової інституційної системи, у тому числі системи фінансування експорту та страхування експортних кредитів, за допомогою ринкових методів, а також відповідно до міжнародних норм [23].

Отож, результати аналізу торговельної політики Угорщини свідчать про чіткий євроінтеграційний розвиток держави та можливості зростання в напрямі розвинених країн.

РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЕКСПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

На даний момент Україна активно бере участь у процесах інтеграції до світової економіки, тому одним з перших і основних стратегічних кроків має бути структурна перебудова вітчизняної економіки з її орієнтованістю на активний експорт. Розвиток експортного потенціалу країни повинен стати основою зовнішньоекономічної діяльності і гарантом економічної безпеки, прискорювачем економічного зростання.

Доцільність розвитку експортних секторів економіки обґрунтована такими причинами:

- а) на макрорівні експорт сприяє, по-перше, зростанню валютних резервів; по-друге, експортний виторг відіграє важливу роль у фінансуванні торговельних процесів; по-третє, вузькість внутрішнього ринку багатьох країн, що розвиваються, зумовлює необхідність виходу на зовнішні ринки; по-четверте, експорт сприяє зростанню зайнятості та економічному розвитку країни;
- б) на мікрорівні у зв'язку зі світовою конкуренцією експортоорієнтовані компанії продуктивніші, ефективніші та конкурентоспроможніші, що сприяє припливу нових технологій і зростанню економіки.

Для реалізації експортноефективних галузей країні необхідно мати сучасну експортоорієнтовану стратегію, основні завдання і позиції якої ми спробувало сформулювати з врахуванням досвіду інших країн та на основі теперішнього стану української економіки.

Таким чином, основними орієнтирами України можуть стати:

1. Вдосконалення структури експорту – проаналізувавши основні галузі промисловості України в першому розділі та зіставивши зокрема їх технологічного структуру із галузями промисловості світового експорту, можемо виявити значне відставання України у сфері високотехнологічної

продукції, замість якої ми постачаємо товари низького ступеню переробки. Вдосконалити структуру експорту можна за такими трьома основними напрямками: [24]

- поступове підвищення ступеня переробки сировинних ресурсів;
- розширення номенклатури продукції, що вивозиться, насамперед, за рахунок готових виробів;
- розвиток і зміцнення високотехнологічного компоненту українського експорту.

Основні ставки структурної перебудови варто робити на використання унікальних високих технологій низки секторів промисловості з високим експортним потенціалом.

2. експортна диверсифікація – переспеціалізація виробничої бази і технологічних процесів, виокремлення тих підрозділів, в яких необхідно збільшити обсяги виробництва, розширити асортимент конкурентоспроможних на зарубіжних ринках, з метою забезпечення зростання обсягів експорту товарів і послуг [8]. У багатьох країнах, що розвиваються, експортна диверсифікація розглядається як перехід від експорту сировинної продукції до вивезення готових товарів. Забезпечуючи більш широку експортну базу, країна збільшує доходи, урізноманітнює продукцію, а також уможливорює зміну контрагентів і вихід на більш конкурентний ринок,

3. використання інвестиційного співробітництва з іншими країнами в галузі енергетики, металургії і об'єктів транспортування газу, реконструкції і модернізації раніше побудованих за кордоном підприємств. Інвестиції у ці проекти забезпечують ринкові ніші для українських технологій і машин;

4. концепцію захисту вітчизняних товаровиробників варто змінити на концепцію сприяння підвищення конкурентоспроможності продукції на світовому ринку,

5. використання тимчасової дешевизни основних факторів виробництва - виробничих фондів, робочої сили, технологій. Цьому сприятиме прагнення

інших країн звільнитися від трудомісткого виробництва і будувати його в Україні, а ми можемо розташовувати на нашій території такі виробництва, з високою ефективністю для себе, наприклад, перевагами для нас буде забезпечення припливу інвестицій в країну, збільшення податкових надходжень і можливість забезпечення запозичення досвіду з більш розвинених країн.

6. Не варто застосовувати протекціонізм як головний принцип імпортової політики, оскільки згодом це зможе призвести до того, що він послугує засобом збереження неконкурентоспроможності національних товаровиробників;

7. Спрямування українських інвестицій у країни, що розвиваються, з метою створення на їх території спільних підприємств. При цьому варто звертати увагу на заснування таких підприємств, що виробляють продукцію з меншими, ніж в Україні, витратами, і здійснювати її імпорт замість власного виробництва.

8. Вдосконалення заходів щодо підтримки експортерів та подолання чинників, що гальмують процес формування ефективної системи державної фінансової підтримки, таких як: [7]

– Недосконала законодавчо–нормативна база.

– Необхідність сплачувати страхові внески за рахунок прибутку. Наприклад, у межах проекту Укрексімбанку з розвитку експорту Всесвітній банк встановив маржу інвестиційних проектів на рівні не нижче 15 %. За такої норми прибутку у системі кредитування не беруть участь деякі базові підприємства, зокрема металургійні.

– Складність оформлення кредитної операції. Оскільки документація складається англійською мовою і не регламентується українським законодавством, може виникнути потреба у послугах західних юридичних фірм. А це потребує додаткові витрати для експортера та його банку. Імпортеру також доводиться більше часу витратити на експертизу і узгодження кредитної документації, оскільки експортні кредитні договори

складніші порівняно зі стандартними контрактами на отримання банківських позик.

- Необхідність додаткових гарантійних інструментів, що також оформляються англійською мовою на основі законодавства зарубіжних країн.
- Тривалість процедури. Оформлення страхування експортного кредиту може тривати від двох місяців до півроку залежно від кількості операцій, здійснених до цього контрагентами.

Таким чином необхідно застосовувати державні форми підтримки національних експортерів, зокрема: [2]

- кредитно–страхова підтримка розвитку високотехнологічних та інноваційних експортоорієнтованих виробництв;
- субсидування процентних ставок за експортними кредитами;
- довгострокове експортне кредитування;
- надання податкових пільг виробникам–експортерам високотехнологічної продукції;
- розробка і фінансування програм розвитку пріоритетних експортоорієнтованих проектів у межах спеціально створених фондів;
- адміністративно–організаційна підтримка національних виробників;
- ухвалення міждержавних документів щодо координації єдиних принципів страхування ризиків, здійснення валютного і експортного контролю;
- створення сприятливих умов для організації двосторонніх і багатосторонніх торговельно–промислових палат, бізнес–центрів і представництв у країнах євросони та СНД.
- надання інформаційно–консультативних послуг у галузі експорту,
- сприяння виставково–ярмарковій діяльності національних фірм за кордоном з метою залучення майбутніх імпортерів,

Крім того для забезпечення ефективного функціонування системи державного гарантування експорту в Україні необхідно:

- вдосконалювати законодавчу базу (в частині віднесення на собівартість продукції підприємств–експортерів страхових внесків);
- нарощувати обсяги державних гарантій за мінімізації участі держави у фінансуванні проектів (контрактів), активніше залучати приватних інвесторів для фінансування під державні гарантії
- переглядати і розширювати щорічно перелік іноземних держав, в які спрямовується експорт промислової продукції та надається державна гарантійна підтримка;
- працювати над спрощенням механізмів і процедури надання гарантій, зменшувати перелік необхідних документів і скорочувати терміни їх розгляду;
- налагодити систему оцінки проектів за їх значимістю для розвитку українського експорту і можливості відновлення втрачених або опанування нових позицій на зарубіжних ринках;
- визнати пріоритетним напрямом державної фінансової підтримки експортоорієнтованих науково–дослідних й експериментальних робіт, освоєння наукоємної й високотехнологічної продукції, закупівлі обладнання для розвитку експортного виробництва;
- раціонально розподіляти ризики між усіма учасниками проекту (держава має відповідати тільки за ті ризики, які вона контролює), що сприятиме їх мінімізації й спонукатиме приватних інвесторів до більш виваженої поведінки;
- наділити агента уряду (уповноважений банк) правом достатньо високої самостійності в ухваленні рішень за наданням фінансових гарантій (за чітко встановленими правилами);
- сприяти розвитку консалтингової інфраструктури, насамперед, компаній, що надаватимуть інформаційні послуги, зокрема збиратимуть інформацію щодо ділової репутації підприємств.

Отож, підсумуємо основні критерії вибору схеми стимулювання експорту:

- вибір стратегічного напрямку політики експорту (державне регулювання, ринкові сили, ринкові сили в поєднанні зі спеціальними заходами зі стимулювання експорту) на основі загальної макроекономічної політики країною;
- визначення внутрішніх обмежень на шляху розвитку експорту;
- виявлення зовнішніх бар'єрів для експорту;
- визначення секторів економіки, найбільш перспективних з точки зору експорту;
- визначення можливостей для стимулювання експорту загалом, а також окремих способів стимулювання експорту;
- порівняння переваг і витрат від стимулювання експорту в перспективі (залежно від фінансової спроможності країни);
- визначення країн, товарів, регіонів, щодо яких можуть застосовуватися конкретні схеми стимулювання експорту;
- окреслення конкретних заходів та інструментів стимулювання експорту.

На основі цих критеріїв виокремимо умови ефективності стратегії.

Доступ експортерів до торгівлі за світовими цінами є першою умовою ефективною політики стимулювання експорту, тому за великих обмежень або високих тарифів державі слід створити для експортерів особливі умови (на кшталт спеціальних експортних зон, вилучень з тарифів, тощо). Оптимальною умовою є поєднання лібералізації зовнішньої торгівлі, залучення прямих іноземних інвестицій та агресивної експортної політики. На практиці таке поєднання забезпечити достатньо важко, але можливо, як свідчить досвід деяких НІК.

Ще однією обов'язковою умовою успішної експортної політики є масштабне фінансування експорту. Джерела, способи і ступінь їх поєднання при цьому залежать від можливостей держави та вибору донорів фінансування. Просувати експортні сектори треба уважно і виважено, щоб не

зашкодити іншим секторам промисловості, орієнтованим на внутрішній ринок. Можна використовувати бюджетні кошти в поєднанні з широкою мобілізацією приватних джерел фінансування. З метою стимулювання експорту також широко використовуються зовнішні джерела фінансування: позики, допомога, кредити та ін.

Допомога держави у проникненні на ринки є третьою умовою експортного «поштовху», яка забезпечується створенням сприятливого інвестиційного та бізнес-середовищ для національних і зарубіжних інвесторів, виробників, експортерів, що було одним із найважливіших економічних завдань держави.

Гнучкість політики стимулювання експорту є четвертим фактором, що визначає її успішність. Зокрема, НІК неодноразово змінювали заходи зі стимулювання експорту, відкидаючи невдалі і розширюючи застосування вдалих.

Таким чином, для цілісності і всебічності підтримки вітчизняних експортерів треба ще багато зробити. Програмою стимулювання експорту продукції закладено лише принципи побудови системи стимулювання експорту. Для її виконання треба розробити і ухвалити ряд законопроектів, зокрема щодо інформаційного забезпечення експортування, зовнішньоекономічного кредитування і експортного страхування. Потрібен певний час, щоб набуті знання наших молодих фахівців з міжнародного бізнесу було підкріплено відповідним професійним досвідом. Тоді вже можна буде говорити про ефективність системи і політики стимулювання експорту на український зразок.

ВИСНОВКИ

Відповідно до поставлених мети і завдань у курсовій роботі було розглянуто теоретичні аспекти експортої політики, як складової загальноекономічної стратегії держави, досліджено основні особливості національних експортних політик країн Азії (Японії, Південної Кореї та Китаю) та Європи (Німеччини та Угорщини), виявлено основні тенденції політики регулювання і стимулювання експорту, досліджено проблеми формування експортної стратегії України і розроблено рекомендації щодо проведення та реалізації успішної і ефективної політики в Україні.

Отже, можна зробити висновок про те, що у кожній країні світу системи підтримки національного експорту (інструменти, інституціональні виконавці та характер їх взаємодії) є оригінальними та залежать від соціально-економічного устрою країни і тенденціями її розвитку на певному етапі.

Таким чином, результати дослідження структурної перебудови економіки країн Азії підтверджують їх економічний розвиток при реалізації експортоорієнтованої стратегії. Порівняльний аналіз структурної перебудови економіки країн Південно-Східної Азії дав змогу виокремити основні етапи їх торговельної політики: поступовий перехід від аграрного, трудомісткого, далі – до капіталомісткого виробництва і, врешті-решт до високотехнологічних секторів.

Основними механізмами впровадження і фінансування експортоорієнтованої стратегії є:

В Китаї:

- державні і виробничі інвестиції;
- підтримка експортних секторів СЕЗ;
- субсидування та кредитування певних експортних галузей;
- стимулювання експорту;

В Японії:

- впровадження податкових пільг;
- створення спеціальних організацій для надання кредитів і страхування зовнішньоторговельних операцій;
- витрати на НДДКР та розвиток високотехнологічного експорту;
- імпорт сировини;

в Південній Кореї:

- створення фінансових інституції для кредитування експортних секторів;
- пряме і непряме субсидування експортних секторів;
- залучення іноземних інвестицій;
- розвиток експорту високотехнологічних товарів;
- НТП;

в Німеччині:

- розвиток НДДКР;
- підтримка МСБ та його ефективна співпраця із державою;
- фінансування експорту та страхування експортних кредитів;
- регіональна політика в інтересах національної промисловості;
- розвиток експортних секторів;
- довгострокові кредити;
- значні інвестиції;

В Угорщині:

- підтримка національних експортерів;
- диверсифікація експорту;
- зниження митного оподаткування;
- залучення іноземних інвестицій;
- розвиток високотехнологічного експорту.

Щодо України, то основним напрямом нашого дослідження було виявлення проблем, з якими стикаються підприємства при здійсненні ними експортної діяльності в Україні, висвітлення досвіду розвинених країн

державної підтримки експорту та його врахування при розробці ефективної державної політики України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Белінська Я. Державна підтримка експорту: зарубіжний досвід та уроки для України / Я. Белінська // Стратегічні пріоритети. – 2008.- №3(8). – С. 120-131.
2. Біла книга: Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2016/06/White_book_export_UKR_2016.pdf
3. Гацалов М. М. Современный экономический словарь-справочник / М. М. Гацалов. — Ухта: УГТУ, 2002. – 371 с. (12)
4. Грущинська Н. М. Міжнародна спеціалізація економіки України в умовах глобальних технологічних трансформацій : автореф. дис. д-р. екон. наук / Н. М. Грущинська. – Київ, 2012. – 40 с. (17)
5. Давидович О. І. Роль експорту в економічному зростанні країни / О. І. Давидович // Формування ринкової економіки. – К. : КНЕУ, 2005. – С. 181–189.
6. Данилишин М. Світовий досвід стимулювання експорту / М. Данилишин // Вісник України. – 2015. -№1 (104).- С. 28-31.
7. Державна підтримка українського експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua>
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (20)
9. Європейська статистична комісія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
10. Завтур Д. О. Перспективи розвитку експортоорієнтованої стратегії підприємств / Д. О. Завтур [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuiv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/36362/33-Zavtyr.pdf?sequence=1> (25)

11. Зовнішня торгівля України: статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publ10_u.htm
12. Іринчина І. Б. Пріоритети розвитку зовнішньої торгівлі України / І. Б. Іринчина // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 2. – С. 50–56. (30)
13. Киреев А. П. Международная экономика: учеб. пособ. [для вузов] : в 2ч. / А. П. Киреев. – М.: Международные отношения, 2001. Ч. 1 : Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – 2001. - 416 с.
14. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/tovaroobig_z_ukr/pol/1783.html (40)
15. Пузанов І. Вплив експортоорієнтованої та імпортозамінної стратегії на характер і напрями економічного зростання / І. Пузанов// Науковий вісник національної Академії статистики, обліку та аудиту. – 2014.-№1.- С. 44-50.
16. Струк О. Взаємодія фінансового розвитку та економічного зростання Китаю / Олександра Струк, Юрій Біленко // Світ фінансів: вісник ТНЕУ. – 2013. – Вип. 2. – С. 190–195.
17. Струк О. Експортоорієнтована стратегія економічного розвитку Німеччини / Олександра Струк // The Caucasus. Economic and Social Journal of Southern Caucasus [Tbilisi]. – 2016. – Vol. 11. – Is. 01. – P. 48–53.
18. Яремчук О. Експортно-орієнтована політика Південної Кореї / Олександра Яремчук // Сучасні тенденції міжнародних відносин: зб. матер. IV щоріч. міжнар. наук.-практ. конф., 15.02.2015 р. – Львів: DPI, 2015. – С. 339–344.
19. Яремчук О. І. Експортно-орієнтована політика держави: світовий досвід / О. І. Яремчук // Актуальні проблеми міжнародних відносин: політичні, економічні, правові аспекти: зб. матер. IV щоріч. міжнар. наук.-практ. конф., 23–24.10.2014 р. – Львів : DPI, 2014. – С. 484–486.
20. Яремчук О. І. Експортно-орієнтована стратегія економічного розвитку Японії / О. І. Яремчук // Розвиток національної економіки: теорія і практика:

матер. міжнар. наук.-практ. конф., 3–4 квітня 2015 р. – Івано-Франківськ; Тернопіль: Крок, 2015. – Ч.1. – С. 223–224.

21. Akamatsu K. A historical pattern of economic growth in developing countries / K. Akamatsu // *The Developing Economies*. – Tokyo : Preliminary, 1962. – No 1. – P. 3–25. (76)

22. Balassa B. Intra-industry trade and the integration of developing countries in the world economy / B. Balassa // *World Bank Staff Working Papers*. – 1979. – No 312. – 43 p. (86)

23. Country Report Hungary 2015 [Електронний ресурс]. // Commission staff working document – Режим доступу: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2015/cr2015_hungary_en.pdf (96)

24. Japan statistical yearbook [Електронний ресурс]. / Ministry of International Affairs and Communications, Foreign Trade, Balance of Payments and International Cooperation. – Chapter 15. – Режим доступу: <http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/1431-15.htm> (131)

25. Johnson Ch. METI and the Japanese Miracle / Ch. Johnson. – California: Stanford University Press, 1993. – 412 p.(133)

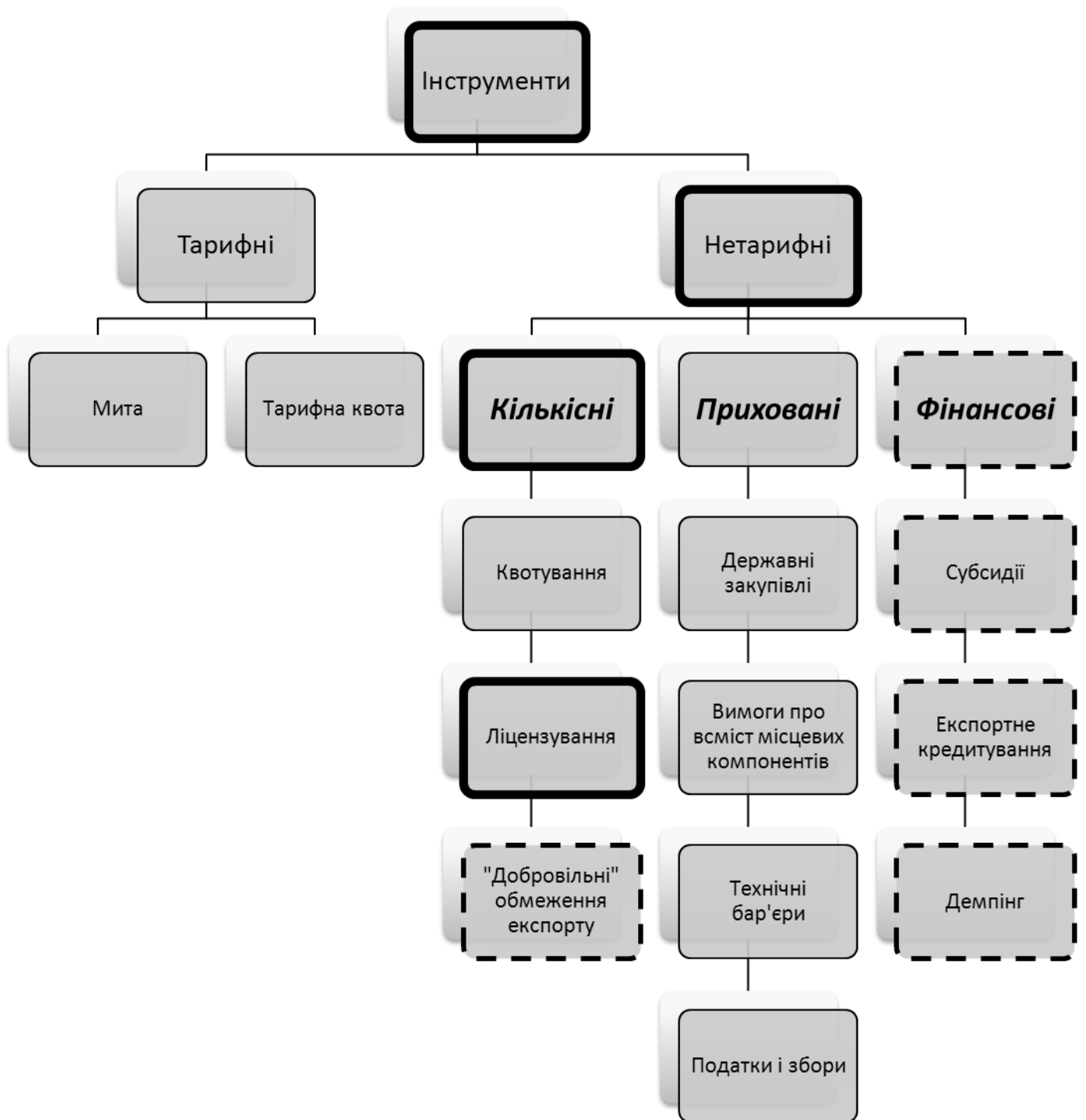
26. Ministry of Economy, Trade and Industry [Електронний ресурс]. / Statistic data – Режим доступу: <http://www.meti.go.jp/english/statistics/> (149)

27. World Trade Organization [Електронний ресурс]. / Statistics database. – Режим доступу: <http://stat.wto.org/>

ДОДАТКИ

Додаток А

Інструменти регулювання зовнішньої торгівлі



————— Інструменти, що регулюють як імпорт, так і експорт

_____ Інструменти, що регулюють переважно імпорт
- - - - - Інструменти, що регулюються переважно експорт