

ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ТОВАРІВ В УМОВАХ ЗМІНИ ВЕКТРІВ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

©Циналєвська І.А., 2015

Новітні умови функціонування господарської системи України, а саме: криза зовнішніх стосунків із Російською Федерацією, переорієнтація зовнішньої політики на поглиблення зовнішніх відносин із Європейським Союзом і, найвагомніше, бойові дії на Сході країни, обумовлюють різку зміну кон'юнктури зовнішньої торгівлі. Перш за все, криза сучасної зовнішньої політики вдарила по тим експортним товарним позиціям, яка входила до категорії високотехнологічних, до яких належать такі товарні групи, як: «Повітряні літальні апарати та космічні кораблі» (окремі товари груп 84, 88, 90 УКТ ЗЕД), «Комп'ютерна та офісна техніка» (окремі товари груп 84, 90 УКТ ЗЕД), «Електроніка та техніка зв'язку» (окремі товари групи 85 УКТ ЗЕД), «Фармацевтичні вироби» (окремі товари груп 29, 30 УКТ ЗЕД), «Наукові прилади» (окремі товари групи 90 УКТ ЗЕД), «Електричні машини і устаткування та їх частини» (окремі товари групи 85 УКТ ЗЕД), «Хімічна продукція» (окремі товари груп 28, 32, 38 УКТ), «Неелектрична техніка» (окремі товари груп 54, 84, 85 УКТ) та «Озброєння» (окремі товари груп 87, 93 УКТ ЗЕД). Закриття російського ринку збуту для таких товарних груп, як аерокосмічна техніка та неелектрична техніка, для яких російський напрямок експорту складав близько 60% від загального обсягу[1], поставило виробництва таких інноваційних товарів на межі виживання. За даних умов необхідність переорієнтації ринків збуту є не просто бажаною, а необхідною умовою збереження та розвитку вітчизняної інноваційної системи, зважаючи на те, що виробництво таких високотехнологічних товарів для внутрішнього ринку залишається незатребуваним. Відтак, зусилля щодо диверсифікації географії поставок українських високотехнологічних промислових товарів ставлять на порядок денний питання застосування інструментів розвитку експортної діяльності при розробці та впровадженні дієвих механізмів підтримки національних експортерів при виході на закордонні ринки.

Загальноприйнята в світовій практиці система підтримки експортної діяльності є комбінацією низки заходів зовнішньоторговельної політики, до яких можна віднести:

- фінансові заходи підтримки експорту (субсидування експортерів, страхування та/або кредитування експортних поставок, повна / часткова компенсація відсоткової ставки за експортними кредитами тощо);
- нефінансові заходи підтримки експорту (організаційна, інформаційно-консультаційна підтримка експортерів, та/або підприємств, які мають намір здійснювати вихід на зарубіжні ринки);
- державні програми підтримки експорту (спеціальні загальнонаціональні програми, регіональні програми або окремі заходи з розвитку експортної діяльності в програмах підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва);
- створення представництв національних компаній за кордоном (у форматах державного представництва, представляє інтереси національних товаровиробників в країні базування; регіональних представництв - для захисту інтересів підприємств певного регіону, або представництв окремих компаній-представників великого бізнесу);
- створення інститутів підтримки експортної діяльності (експортні кредитні агентства, а також інші фінансово-кредитні установи, діяльність яких пов'язана, у тому числі з обслуговуванням зовнішньоторговельної діяльності на пільгових умовах);
- підписання угод, домовленостей наднаціонального рівня та програм економічної співпраці держави з іншими країнами світу (або групами країни світу в рамках митних союзів та інших міжурядових домовленостей стосовно умов зовнішньої торгівлі).

Більшість наведених інструментів використовуються не як альтернатива один одному, а, скоріше, як спектр заходів, що доповнюють один одного. Наприклад, створення інститутів підтримки експортної діяльності може реалізовуватися в рамках державних програм підтримки експортної діяльності. Крім того до категорії «інститути підтримки експортної діяльності» можуть також входити спеціальні фінансові інститути, які створюються з метою реалізації фінансових заходів підтримки експорту.

Як показує досвід багатьох розвинених країн, що досягли успіху в підйомі експорту готових виробів, важливу роль в цих досягненнях відіграла наявність у цих країнах ефективної державної системи підтримки експорту. Головну роль у цих системах відіграють саме фінансові важелі підтримки експорту, основні інструменти яких, здебільшого, стосуються підвищення ефективності національних систем експортного кредитування, що досягається за рахунок їх посилення спеціалізованими фінансовими організаціями - Експортними кредитними агентствами (ЕКА). Виступаючи як агенти держави, такі організації здійснюють страхування та гарантування експорту та експортних кредитів, а також страхування приватних інвестицій за кордоном. В окремих випадках в їх функції входить також пряме кредитування експорту та субсидування процентної ставки за експортними кредитами. Основне призначення ЕКА - захист експортерів та інвесторів, а також фінансування їх банками від різного роду комерційних і політичних ризиків, пов'язаних із здійсненням зовнішньоекономічної діяльності. Завдяки фінансовій підтримці ЕКА національні компанії отримують банківські кредити на більш тривалі терміни і на більш пільгових умовах. Як наслідок, учасники торгів, які отримують державну гарантійно-страхову і кредитну підтримку, можуть виставити пропозицію з більш пільговими умовами фінансування, що істотно підвищує їх шанси на успіх. Мета надання кредитної допомоги експортерам полягає в тому, щоб підвищити позитивні досягнення національних підприємств, які продають товари і послуги за кордоном. Ця форма допомоги має особливе значення для експортерів, що прагнуть виходу на нові ринки або впровадження інноваційних експортних проєктів. Забезпечення доступності страхових послуг для експортерів сприяє забезпеченню безпеки торгівлі по всьому світу, включаючи торгівлю на так званих «ринках вищого ризику». На сьогоднішній день, відповідні агентства з розвитку експорту функціонують у більше ніж 70 країнах світу, у тому числі майже в усіх країнах Східної Європи (Польща, Чехія, Угорщина, Болгарія, Словаччина, Румунія, Словенія, Хорватія), Прибалтики (Литва, Естонія), а також Російської Федерації та Казахстану.

В Україні через відсутність державної політики щодо розвитку інфраструктурного середовища експортної діяльності саме з точки зору застосування інструментів фінансового сектору, доступ для вітчизняних підприємств-експортерів до кредитних ресурсів є значно ускладненим. Це стосується як надання інвестиційних ресурсів для модернізації основних засобів, так і кредитів на покриття поточних потреб у обігових коштах. Страхування фінансових ризиків експортної діяльності у практиці вітчизняних кредитно-фінансових установ, практично, не виокремлюється, як окремий вид кредитування, визначаючи специфіку експортної діяльності виключно з точки зору валютних та господарських ризиків. Відтак вітчизняні банківські установи надають послуги лише з покриття фінансових ризиків, тобто ризику неплатежів контрагента, нівелюючи такі специфічні ризики, як політичні ризики.

На нашу думку, саме розвиток експортного страхування та кредитування через створення такої установи як національне експортне кредитне агентство здатне забезпечити вихід із кризи зовнішньої торгівлі для України, адже проблема виходу на зарубіжні ринки, перш за все стосується нехватки вільних обігових коштів для підприємств, і, в меншій мірі, браку інвестиційних ресурсів для купівлі нового устаткування та нематеріальних активів.

Така пропозиція є цікавою ще й тим, що створення подібної організації не суперечить правилам Світової організації торгівлі і дозволяє значною мірою захистити фінансові позиції вітчизняних товаровиробників.

1. Саліхова, О.Б. Оцінка високотехнологічної виробничої сфери – фундамент для створення дієздатної інноваційної стратегії держави // Економіка промисловості. – 2010. – № 1. – С. 85–95.