



ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
ТА ПОЛІТИЧНИХ КОНСУЛЬТАЦІЙ

ПОЛІТИКА СПРИЯННЯ ЕКСПОРТУ

Випуск №2

Серія статей
«Розуміємо ключові питання торговельної політики»

Київ - 2014

Серія публікацій підготовлена в рамках проекту «Торговельна політика і практика в Україні». Мета проекту — зміцнення спроможності України виконувати свої зобов'язання щодо членства у Світовій організації торгівлі. Публікації містять інформацію, що може бути корисною для українських експортерів, дослідників, державних службовців, журналістів, а також для широкого кола читачів.

Проект реалізує Інститут економічних досліджень і політичних консультацій у співпраці з Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та Національною радою торгівлі Швеції за фінансової підтримки Уряду Швеції.

Погляди та інтерпретації, представлені у цій публікації, не обов'язково відображають погляди Уряду Швеції та Уряду України.

Виконавець



ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
ТА ПОЛІТИЧНИХ КОНСУЛЬТАЦІЙ

Фінансова підтримка



Уряд Швеції

Бенефіціар проекту



Міністерство економічного розвитку
і торгівлі України

ЗМІСТ

Перелік абревіатур	4
1. Загальна концепція політики сприяння експорту.....	5
2. Інституції, які займаються сприянням експорту.....	5
2.1. Експортні кредитні агентства.....	6
2.2. Організації із сприяння експорту.....	8
3. Міжнародні угоди, що стосуються політики сприяння експорту	10
3.1. Документи СОТ	10
3.2. Угода про офіційну підтримку експорту ОЕСР	11
4. Міжнародний досвід: приклади окремих країн	13
4.1. Сполучені Штати Америки	13
4.2. Японія	14
4.3. Австралія	15
4.4. Мексика	17
4.5. Таїланд	18
4.6. Німеччина.....	18
4.7. Велика Британія	20
4.8. Бельгія.....	21

ПЕРЕЛІК АБРЕВІАТУР

АКФСЕ	Австралійська корпорація фінансування й страхування експорту
АУСТРЕЙД	Комісія сприяння торгівлі Австралії
ГАТТ	Генеральна угода з тарифів та торгівлі
ЕКА	Експортна кредитна агенція
ОЕСР	Організація з економічного співробітництва та розвитку
ОСЕ	Організація із сприяння експорту
СОТ	Світова організація торгівлі

1. ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ ПОЛІТИКИ СПРИЯННЯ ЕКСПОРТУ

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

1. *Фінансову підтримку*, у тому числі надання фінансових послуг, як-то: кредитів, гарантій тощо, а також прямого фінансування. Останнє включає різного роду субсидії, гранти, відкриття спеціальних економічних зон, зон розвитку експорту, експортні кластери тощо.
2. *Інформаційну підтримку*, консультації, проведення тренінгів, пошуку партнерів, налагодження зв'язків із новими експортерами, вихід на нові ринки тощо. Інформаційна підтримка експорту включає роботу як із національними експортерами, так і з потенційними імпортерами національної продукції.

Іншими заходами, що сприяють розвитку експорту, є зниження торгових бар'єрів (trade liberalization) та спрощення торговельних процедур (trade facilitation). Це досягається завдяки членству в СОТ, членству в різного роду регіональних торговельних угрупованнях (зонах вільної торгівлі, митних союзах тощо), а також підписанню двосторонніх домовленостей щодо надання привілейованого режиму торгівлі (режиму нації найбільшого сприяння, інших привілеїв).

Крім того, існує безліч опосередкованих факторів, що сприяють зростанню експорту, наприклад, макроекономічна та політична стабільність, сприятливий інвестиційний клімат, розвинута інфраструктура тощо.

2. ІНСТИТУЦІЇ, ЯКІ ЗАЙМАЮТЬСЯ СПРИЯННЯМ ЕКСПОРТУ

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

2.1. ЕКСПОРТНІ КРЕДИТНІ АГЕНТСТВА

Експортні кредитні агентства відіграють помітну роль у сучасній світовій торгівлі. Так, у 2012 році учасники Союзу міжнародного кредитування та страхування інвестицій (Бернського союзу)¹ застрахували або підтримали фінансово світовий експорт та прямі іноземні інвестиції на суму 1,8 трлн. дол. США, що становить понад 10% від загального обсягу.

Найдавніші ЕКА були створені у 1910-х роках у Великій Британії та Німеччині (Таблиця 1). До кінця 70-х років більшість розвинутих країн уже мали ЕКА. На сьогодні у світі існує більше п'ятдесяти ЕКА, пік їх створення припадає на 90-ті роки минулого сторіччя, коли ЕКА були відкриті в країнах із перехідною економікою та країнах, що розвиваються.

Таблиця 1. Динаміка появи ЕКА

Роки	Країни, у яких були створені ЕКА
1910-ті	Велика Британія, Німеччина
1920-ті	Нідерланди, Норвегія
1930-ті	США, Мексика, Швейцарія, Швеція
1940-ті	Канада, Австрія, Франція, Італія
1950-ті	Японія, Фінляндія, Бельгія, Індія, Ізраїль, Південно-Африканська Республіка
1960-ті	Гонконг
1970-ті	Австралія, Данія, Корея, Тайвань, Португалія, Іспанія, Шрі-Ланка
1980-ті	Єгипет, Ямайка, Туреччина, Китай, Індонезія
1990-ті	Нігерія, Колумбія, Румунія, Таїланд, Філіппіни, Малайзія, Угорщина, Боснія, Словенія, Словаччина, Болгарія, Чехія, Польща, Сінгапур, Бразилія
2000-ні	Нова Зеландія, Пакистан, Македонія, В'єтнам, Бангладеш

Джерело: Diana Smallridge "The Role of State-Backed Export Credit in Export Promotion" // World Bank's Seminar on POLICIES TO PROMOTE EXPORT GROWTH AND DIVERSIFICATION, May 10th, 2006

Не існує "ідеального зразка" або навіть "типової моделі" експортного кредитного агентства. Основні моделі ведення бізнесу ЕКА представлено в Таблиці 2.

¹ Бернський союз об'єднує державні та деякі приватні установи, що страхують та фінансують міжнародну торгівлю, і включає всіх найбільш активних гравців на цьому ринку.

Таблиця 2. Основні моделі ведення бізнесу ЕКА

Модель	Опис	Країни, де існує
Приватна компанія, що діє як агент уряду	Уряд укладає ексклюзивний договір із приватною компанією, яка здійснює фінансування та/або страхування від імені уряду	Франція, Німеччина, Нідерланди
Урядовий підрозділ	Окремий підрозділ уряду під керівництвом міністра, секретаря тощо	Велика Британія, Швейцарія
Державне підприємство	Автономна установа, що належить уряду	Канада, США, Туреччина, Японія, Австралія
Віртуальна ЕКА	Уряд займається прийняттям рішень та бере на себе частину ризику. Жодних інституцій не створюється	Нова Зеландія
Надання державних гарантій	Уряд надає державні гарантії	Велика Британія, Австралія (частково)

Джерело: Diana Smallridge “The Role of State-Backed Export Credit in Export Promotion” // World Bank’s Seminar on POLICIES TO PROMOTE EXPORT GROWTH AND DIVERSIFICATION, May 10th, 2006

ЕКА, в основному, створюють через ризикованість торгівлі та інвестицій. Відповідно, ЕКА мають підтримувати та сприяти експорту та зовнішнім інвестиціям шляхом надання фінансової підтримки: страхування, гарантування міжнародних трансакцій, а також надання кредитів та грантів.²

Безпосередня структура ЕКА та послуг, які вона надає, залежить від ситуації в країні, а саме від типу наявних “провалів ринку” (market gaps), тобто випадків, коли ринкових стимулів недостатньо для надання послуг, важливих для функціонування економіки (у цьому випадку, для сприяння експорту). Тобто, ЕКА, зазвичай, надають ті послуги, які не може або не хоче надавати приватний сектор.

Завданням уряду в цьому випадку є заохотити приватний сектор брати участь у кредитуванні експорту (створювати сприятливі рамкові умови розвитку ринку фінансового посередництва), а також моніторити діяльність ЕКА, щоб

² Diana Smallridge “The Role of State-Backed Export Credit in Export Promotion” // World Bank’s Seminar on POLICIES TO PROMOTE EXPORT GROWTH AND DIVERSIFICATION, May 10th, 2006

пересвідчитися, що вона не виконує функції ринкових агентів та не перешкоджає розвитку приватного сектору.

Послуги ЕКА включають:

- кредити та кредитні лінії;
- страхування;
- гарантії.

ЕКА також часто мають консалтинговий компонент, який займається інформаційно-аналітичним обслуговуванням фінансових послуг. Наприклад:

- надання інформації щодо фінансування експорту та інших джерел допомоги;
- надання платної якісної бізнес-інформації щодо експортних можливостей;
- підготовка високоякісних тендерних пропозицій;
- тлумачення експортних угод стосовно умов фінансування; фінансування робочого капіталу для розширення бізнесу та виконання експортних контрактів.

Надання короткострокових позик у випадку нестачі коштів через розрив у часі між сплатою поточних платежів та отриманням грошей від виконаних експортних контрактів.

Створення ЕКА має як позитивні, так і негативні моменти. З одного боку, ЕКА зменшує ризики експортерів та інвесторів, надає доступ експортерам до банківського фінансування, забезпечує інформацією, експертизою та тренінгами, стимулює міжнародне співробітництво. З іншого боку, маючи таку підтримку, експортери можуть бути більш схильні до ризикованих операцій, ЕКА може почати субсидувати робочий капітал та кредити, а також може брати на себе ризики зовнішніх агентів замість розвитку місцевих експортних потужностей та банків. Щоб мінімізувати негативні наслідки діяльності ЕКА, необхідною умовою діяльності ЕКА має бути їх прибутковість.

2.2. ОРГАНІЗАЦІЇ ІЗ СПРИЯННЯ ЕКСПОРТУ

Паралельно з ЕКА важливу роль у політиці сприяння експорту відіграють так звані організації із сприяння експорту (ОСЕ) (export promotion organization).

Метою ОСЕ є ефективне просування існуючих та потенційних експортерів на міжнародні ринки шляхом надання інформаційних та експертних послуг. Так, ОСЕ займаються:

- дослідженням окремих ринків і продуктів;
- наданням торговельної інформації;
- навчальними та консультаційними послугами;
- допомогою у плануванні та підготовці експортних операцій;
- підтримкою експортерів за кордоном;
- лобіюванням інтересів експортерів³ тощо.

ОСЕ інформують експортерів про положення законодавства та нормативної бази, торгівельну практику й економічні умови інших держав, кон'юнктуру світових ринків, можливості для просування своєї продукції та знаходження ділових партнерів на зовнішніх ринках. Консультаційна підтримка найчастіше надається новим експортерам, що вперше виходять на ринки інших країн, та експортерам, що бажають вийти на нові ринки. Новим експортерам можуть надаватися консультації з широкого кола питань:

- оцінка експортного потенціалу продукції експортера;
- визначення можливих ринків збуту;
- роз'яснення окремих питань міжнародної торгівлі;
- консультації щодо стратегії міжнародного маркетингу, маркетингових планів;
- оцінка рекламних матеріалів;
- відповідність продукції потребам окремих ринків тощо.

Також ОСЕ надають послуги експортерам при виході на новий ринок: пошук стратегії виходу на ринок і позиціонування продукту; налагодження контактів у країні експорту; представництво інтересів експортера при отриманні необхідних дозволів, ліцензій, тощо; пошук потенційних партнерів (покупців, посередників, надавачів транспортних послуг, урядових контактів, торгових та промислових об'єднань).

³ Liesl Riddle "Investigating Competition and Cooperation among Export Promotion Organizations", July 2002

Потенційних покупців організації із сприяння експорту, як правило, інформують про товари та послуги, що пропонуються експортерами, контактну інформацію експортерів. Також інформаційні центри надають відомості про країну, її економічний стан, нормативну базу й стан розвитку різних галузей економіки або сприяють поширенню подібної інформації приватними установами. Зазвичай, із державного боку таку інформаційну підтримку здійснюють торгові палати та торгові місії.

Основними умовами успішного існування ОСЕ є підтримка з боку бізнесу, належне фінансування, наявність професійних співробітників із конкурентними зарплатами й певний ступінь незалежності від уряду.

3. МІЖНАРОДНІ УГОДИ, ЩО СТОСУЮТЬСЯ ПОЛІТИКИ СПРИЯННЯ ЕКСПОРТУ

Серед міжнародного законодавства, що регулює надання експортної підтримки, необхідно виділити такі документи:

- документи СОТ;
- Угода про офіційну підтримку експорту ОЕСР.

Розглянемо кожен із цих документів детальніше.

3.1. ДОКУМЕНТИ СОТ

Правила та вимоги СОТ безпосередньо не регулюють політику сприяння експорту. СОТ опікується, в основному, наданням експортних субсидій. У контексті вимог СОТ надання експортних субсидій регулюється:

- Генеральною угодою з тарифів та торгівлі (ГАТТ);
- Угодою про субсидії та компенсаційні заходи;
- Угодою щодо сільського господарства.

Відповідно до Угоди про субсидії та компенсаційні заходи, яка стосується несільськогосподарських товарів, використання експортних субсидій заборонено. Зокрема, стаття 3(а) забороняє субсидування експорту незалежно від того, чи є ця субсидія залежною від експорту “за законом, чи є такою на практиці”.

Ілюстративний перелік експортних субсидій, включений в Угоду про субсидії та компенсаційні заходи, містить прямі експортні субсидії, схеми втримання

курсу валют, звільнення від оподаткування або відтермінування сплати прямих податків на експорт, надання продуктів та послуг для використання в експортному виробництві на більш вигідних умовах, ніж виробництво товарів, що споживаються на внутрішньому ринку, та положення щодо надання гарантій експортних кредитів або запровадження програм страхування, що передбачають ставки експортних кредитів, менші за комерційні.

Угодою щодо сільського господарства заборонено надавати експортні субсидії, якщо вони спеціально не названі в переліку зобов'язань країн-членів. Оскільки Україна не надавала в минулому експортні субсидії, вона не зможе отримати дозвіл на використання цих субсидій у майбутньому.

Відповідно до Угоди про субсидії та компенсаторні заходи (УСКЗ) існують також так звані субсидії, що дають підставу для застосування заходів. Це означає, що субсидія дозволяється, якщо країна, яка подає скаргу, не доведе, що ця субсидія має негативний вплив на економіку цієї країни. Спочатку Угода про субсидії та компенсаційні заходи містила також третю категорію: субсидії, які не дають підстави для застосування заходів, але ця категорія існувала лише 5 років; її дія закінчилась 31 грудня 1999 року.

Зазвичай, не викликає позовів державна підтримка:

- відкриття та діяльності закордонних представництв;
- дослідження ринків, послуг консультантів із маркетингу;
- відвідування інших країн з метою просування своєї продукції або запрошення покупців у свою країну з цією ж метою;
- послуг міжнародного зв'язку з представництвами та партнерами;
- надання зразків своєї продукції;
- участі в торгових виставках, ярмарках, семінарах;
- витрат на виробництво та/або розміщення рекламної продукції;
- участі в тендерах та підготовки тендерної документації;
- надання технічної інформації про свою продукцію.

3.2. УГОДА ПРО ОФІЦІЙНУ ПІДТРИМКУ ЕКСПОРТУ ОЕСР

Угода про офіційну підтримку експорту ОЕСР набула чинності в 1978 році. Положення угоди вперше дозволили врегулювати правила експортної підтримки

в країнах ОЕСР і знизити конкуренцію підприємств за отримання експортної підтримки. З того часу угода зазнала значних змін, особлива увага приділялась обмеженню експортних кредитів. Шляхом обмеження міждержавної конкуренції щодо надання субсидій своїм експортерам перегляд домовленостей зрівняв поле гри для експортерів та змінив умови фінансування, що значно покращило якість товарів та послуг, які експортувалися.

Угода базується на принципах прозорості, конкуренції та переконання в тому, що порушення правил та умов домовленості призведе до політичної відповідальності на вищому рівні або подібних дій з боку інших урядів. Угода узгоджується з Угодою про субсидії та компенсаційні заходи СОТ.

Угода встановлює обмеження щодо інструментів та обсягів надання офіційної підтримки експорту, зокрема експортних кредитів та допомоги. Так, Угода встановлює правила, що стандартизують виплату основної суми боргу, відсотків за експортним кредитом та виплати страхових премій за експортним кредитом. Додаткові вимоги щодо сплати суми контракту застосовуються до покупців товарів та послуг, що отримують офіційну підтримку.

Обмеження експортної підтримки накладаються диференційовано залежно від ступеня ризику, присудженого відповідній країні. Крім того, Угода передбачає спеціальні положення щодо окремих секторів: суднобудування, атомної енергетики, електроенергетики, літакобудування, водопостачання та відновлюваної енергії. Також слід зазначити, що Угода про експортні кредити (УЕК) не покриває кредити та інші угоди терміном до 2 років і не застосовується до підтримки сільського господарства й торгівлі зброєю.

Правила надання пов'язаної підтримки були вперше встановлені в 1992 році, а потім були вдосконалені. У 2003 році в ці правила було внесено зміни, які передбачали заборону надання такої допомоги системам транспортування енергії та вантажним перевезенням.

Підтримка може здійснюватись у таких формах:

- надання позик, як це визначено “Принципами спільного фінансування та надання підтримки, а також частково об'єднаними принципами офіційної підтримки (1978)”;
- надання грантів та кредитів, за винятком офіційних експортних кредитів, які включені в Угоду;

- будь-яка асоційована підтримка. Наприклад, експортний кредит офіційно підтримується законодавчо або фактично, під контролем донора, прямим кредитуванням/фінансуванням, рефінансуванням, утримання ставок за кредитами на рівні нижчому ніж ринковий, страховими гарантіями, до яких застосовується Угода.

Країни, що отримують асоційовану підтримку, повинні відповідати певним умовам. Такі країни визначаються за коефіцієнтом Джіні та за стандартами Світового Банку. Світовий Банк перераховує цей поріг щороку для цієї категорії країн. Країна класифікується відповідно до встановлених розрахунків доти, поки учасники не приймають рішення діяти по-іншому.⁴

На сьогодні важливим питанням експортної підтримки є питання екологічності експорту. У грудні 2003 року після багатьох років роботи країни ОЕСР нарешті підписали угоду “Про спільний підхід”, яка встановлює екологічні умови надання експортних кредитів для експорту чутливих товарів. Це був важливий крок у зрівнюванні поля гри експортерам основних товарів та забезпеченні захисту навколишнього середовища. Одним із важливих досягнень вважається досягнення згоди щодо застосування міжнародних стандартів для оцінки навколишнього середовища. Більшість стандартів кредитування відповідали стандартам, які встановлені Світовим банком. Крім того, були встановлені вимоги щодо оприлюднення інформації щодо навколишнього середовища перед погодженням чутливих проектів.

4. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД: ПРИКЛАДИ ОКРЕМИХ КРАЇН

4.1. СПОЛУЧЕНІ ШТАТИ АМЕРИКИ

У США існує дві основні агенції, які надають допомогу в експортній діяльності. Це Експортно-імпорتنний банк США та Агенція з торгівлі та розвитку.

Експортно-імпорتنний банк США⁵ – це офіційна експортна кредитна агенція США. Вона підтримує експортерів, надаючи експортні кредити на конкурент-

⁴ Незважаючи на те, чи може країна отримувати допомогу, учасники мають запобігати наданню кредитної допомоги, крім прямих грантів, гуманітарної допомоги та допомоги у вигляді харчових продуктів, а також допомоги на ядерне роззброєння чи ліквідації аварій на виробництвах, таким країнам як Білорусь, Болгарія, Румунія, Росія та Україна. Якщо ці країни подолають поріг коефіцієнту Джіні та утримають його протягом трьох років поспіль, тоді вони зможуть отримати кредити на 17 років.

⁵ www.state.gov/documents/organization/28779.pdf

ній основі в ситуаціях, коли експортери США конкурують із підприємствами, які отримують офіційну підтримку в своїх країнах, або якщо неможливо отримати таке фінансування на ринку фінансових послуг. Ексімбанк, зокрема, надає допомогу малому та середньому бізнесу.

Інструменти експортної підтримки, які використовує Ексімбанк, включають пряме кредитування, страхування кредитів та інші програми страхування. Хоча у 2009-2013 роках Ексімбанк США підтримав лише експорт на суму 188 млрд. дол. США або 3,0 % американського експорту, його роль в експортній діяльності окремих галузей та в підтримці експорту США в країни з перехідною економікою є вирішальною. Зокрема, це стосується таких секторів, як авіабудування, енергетика (нафтогазова промисловість, відновлювальна енергія тощо) та сільське господарство. Крім того, експорт в окремі країни, зокрема в Туреччину, Індонезію та Мексику, значною мірою підтримується ресурсами банку. Таким чином, Ексімбанк США помірно, але позитивно впливає на експорт і завдяки успішному ризик-менеджменту отримує прибуток (2 млрд. дол. США у 2009-2013 роках).

Агенція з торгівлі та розвитку сприяє економічному зростанню та просуванню комерційних інтересів США на ринках країн, що розвиваються, та країн із середнім рівнем доходу на душу населення. Цього вона досягає, використовуючи комерційно-орієнтовані заходи, у тому числі технічну допомогу, спеціалізовані дослідження, дослідження можливостей, орієнтаційні візити, гранти на тренінги та конференції.

Таким чином, у США успішно функціонують як ЕКА, так і ОСЕ, що дозволяє ефективно реалізовувати політику сприяння експорту в країні.

4.2. ЯПОНІЯ

Політику стимулювання експорту як частину торговельної політики Японії вважають однією з головних складових економічного дива, завдяки якому економіка країни швидко відновила після війни, а Японія стала однією з найбагатших країн світу. У Японії були впроваджені різноманітні програми підтримки експорту:

- податки, які стимулювали експорт: спеціальні відрахування з експортних надходжень, повернення імпортного мита експортерам;
- фінансування, що стимулювало експорт: заходи із зниження вартості експорту перед відправленням, створення японського банку експортно-ім-

портних операцій. Банк був створений у 1951 році з метою надання середньо та довгострокових кредитів для підтримки експортних та імпорتنих операцій та операцій із прямими іноземними інвестиціями;

- сприятливий валютний курс. У 1949 році обмінний курс ієни до долара був установлений на рівні 360 ієн до одного долара США. Цей курс зберігався до 1971 року, коли світова валютна система зазнала серйозних потрясінь. Суттєво недооцінена японська ієна сприяла розширенню експорту.

Для стимулювання експорту уряд Японії проводив багато експортних конкурсів серед фірм для того, щоб поєднати вигоди від конкуренції та співробітництва. Також стимулом було те, що експортери мали можливість отримати кредити та валютні ресурси. Відповідно до встановлених правил, переможцем оголошувалась фірма, яка досягала максимального рівня експорту. Цей процес керувався фаховими чиновниками, які діяли за принципом компетенції та неупередженості.

Державна служба мала впливову структуру, що забезпечувала ефективне адміністрування. У системі працювали фахівці, які проходили спеціальні іспити.

Японія приділяла особливу увагу експорту промислових товарів, таких як легкові автомобілі. У таких секторах технології, які використовувались у виробничому секторі, характеризувались економією на масштабах. Японські виробники були зацікавлені в тому, щоб підвищувати обсяги виробництва як для внутрішнього ринку, так і на експорт.

Таким чином, політика сприяння експорту стала одним із наріжних каменів економічного зростання країни. Однак, перенесення досвіду Японії на інші країни потрібно робити дуже обережно, оскільки, з одного боку, деякі із застосованих заходів на сьогодні не відповідають вимогам СОТ, а з іншого – ключовою умовою ефективності політики було адміністративне забезпечення, яке складно досягнути в умовах іншої ділової культури.

4.3. АВСТРАЛІЯ

В Австралії існує дві ключові інституції, які реалізують державну політику сприяння експорту. Це Австралійська корпорація фінансування і страхування експорту (АКФСЕ) та Комісія сприяння торгівлі (АУСТРЕЙД).

Австралійська корпорація фінансування й страхування експорту була заснована як госпрозрахункова державна організація, що працює на ринкових принципах. АКФСЕ надає послуги із страхування середньо- і довгострокових ризиків та фінансові послуги австралійським компаніям, що безпосередньо або опосередковано працюють на експорт, сприяє фінансуванню експорту банківськими закладами, а також займається консультаційною діяльністю у сфері експорту. За оцінками Міністерства торгівлі Австралії, за участі АКФСЕ було здійснено до 5% всього експорту країни.

АКФСЕ зосереджує свою діяльність на страхуванні політичних і комерційних ризиків, наданні гарантій банкам, що фінансують закупки австралійських товарів, гарантуванню акредитивів і безпосередньому кредитуванню закупки експортних товарів та наданні оборотного капіталу для виробництва експортних товарів. Тривалість кредитів і гарантій коливається від 2 до 14 років, процентні ставки по кредитах і страхові премії визначаються на ринковому рівні із урахуванням премії, необхідної для покриття операційних затрат. АКФСЕ надає послуги середнім та малим підприємствам, що мають достатній виробничий і технологічний потенціал для успішного експорту, які, однак, не можуть отримати кредитування від недержавних банків та фінансових установ через досить високі ризики й невелику прибутковість таких операцій.

АКФСЕ є фінансово самодостатньою, прибутковою організацією. Однак, коли уряд вважає, що підтримка того чи іншого проекту є стратегічною, він може зобов'язати АКФСЕ його прийняти, беручи на себе всі ризики й доходи від подібного проекту.

АКФСЕ проводить політику уникання конкуренції з приватним фінансовим сектором, натомість співпрацюючи та сприяючи розвитку приватного сектору. Так, визнаючи переваги недержавного фінансування, відбувся продаж приватній компанії підрозділу АКФСЕ, що займався страхуванням короткострокових (до 2 років) експортних кредитів. Здійснюється широка співпраця з фінансовими компаніями щодо надання гарантій, спільного фінансування та укладання угод про розподіл ризиків.

В Австралії також існує Комісія сприяння торгівлі (АУСТРЕЙД), яка відповідає за підтримку виходу австралійських експортерів на світовий ринок. Міністерство торгівлі Австралії та незалежна Комісія із продуктивності Австралії дослідили ефективність програми АУСТРЕЙД із надання грантів на покриття маркетингових витрат австралійських експортерів. Відповідно до результатів оцінки

Міністерства торгівлі збільшення витрат на маркетинг на 1 дол. США веде до збільшення експорту на 12,5 дол. США. Дослідження Комісії з продуктивності вказує на 27% зростання експорту завдяки маркетинговим заходам, однак у довгостроковій перспективі це зростання становить 13% і є статистично незначимим. Таким чином, діяльність Комісії видається корисною у досягненні короткострокових цілей.

Отже, в Австралії була досить успішно застосована модель ЕКА як фінансово незалежного державного підприємства, підтриманого гарантіями уряду. Таке підприємство працює на умовах, близьких до ринкових, дозволяючи при мінімальних державних затратах здійснювати значну підтримку експорту. Ефективна політика співпраці з приватним сектором дозволила уникнути втрат унаслідок витіснення приватних вкладень. Успіх австралійської моделі став можливим лише завдяки значним інвестиціям у людський капітал, інформаційній підтримці австралійського уряду, успішному ризик-менеджменту, кваліфікованому керівництву й операційній незалежності. Комісія сприяння торгівлі в Австралії виконує функції ОСЕ.

4.4. МЕКСИКА

Мексиканський досвід підтримки експорту можна вважати однією з успішних історій. Політика підтримки експорту була частиною державної стратегії стимулювання експорту, яка спиралася на принципи підтримання стабільності, лібералізації та укладання торговельних угод. Ці принципи означають, що внутрішня політика була побудована для досягнення макроекономічної стабільності за режиму плаваючого курсу, лібералізації торгівлі, стимулювання прямих іноземних інвестицій. Конкурентоспроможність мексиканських фірм на зовнішніх ринках забезпечувалася за допомогою технічної допомоги, фінансових інструментів підтримки експорту, тощо.

Для фінансової підтримки експорту в 1937 році була створена фінансова інституція “Банкомекст”, яка почала надавати експортні кредити та гарантії, фокусуючись на підтримці малих та середніх підприємств-експортерів. “Банкомекст” діє на всіх стадіях експортного процесу, починаючи від тренінгу, досліджень ринку, пошуку клієнтів до фінансування, надання листів про кредит та фінансування мексиканських інвестицій за кордоном.

Мексиканський досвід показує, що необхідно поєднати всі процеси, пов’язані з підтримкою експорту, в одній організації, оскільки в протилежному випадку погана координація дій різних агенцій може призвести до критичної втрати

ефективності процесу сприяння експорту. Доречно навіть поєднати функції підтримки експорту із функціями залучення прямих іноземних інвестицій, а також збір та аналіз інформації про розвиток експорту.

Запорукою успіху “Банкомекст” стала тісна співпраця з приватним сектором та місцевими урядами. “Банкомекст” став єдиною інституцією, звернувшись до якої, можна отримати увесь спектр послуг для успішної конкуренції за кордоном. У процесі поліпшення роботи установи фахівці установи дійшли висновку, що необхідно більше концентруватися на конкретних експортних проєктах. При цьому основним є налагодження співпраці між виробниками висококонкурентних продуктів та ринків, що потребують цих продуктів. Менеджмент та нагляд за виконанням проєктів необхідно здійснювати за допомогою електронних мереж. Після закінчення проєктів необхідно обов’язково проводити оцінку результативності за допомогою вже розробленої системи індикаторів успішності проєкту. “Банкомекст” також починає надавати фінансування не прямо, а через інших фінансових посередників, аби розвивати банківську систему країни.

4.5. ТАЙЛАНД

Тайський департамент підтримки експорту забезпечує експортерів та іноземних імпортерів торговою інформацією, просуває спільний образ Таїланду та тайських товарів і сприяє асоціації тайських експортерів із цим образом, займається освітньою діяльністю у сфері міжнародної торгівлі. Серед активних програм департаменту можна відзначити програму просування національного бренду, у рамках якої була розроблена концепція бренду, здійснюється його реклама, а значна кількість експортерів позиціонують свої бренди поряд із національним.

Також уваги заслуговує єдиний центр оформлення експорту, у якому можна оформити всі експортні документи та отримати інформацію про експортні процедури, зокрема сертифікати походження, сертифікати якості, гарантійні документи, розвинуту службу інформації про Таїланд та його експортерів та програму розвитку продуктів, що зосереджувалась на вивченні передового досвіду пакування, оформлення й дизайну продуктів і передачі його тайським експортерам.

4.6. НІМЕЧЧИНА

У багатьох країнах Європейського Союзу сприяння експорту є традиційною й обов’язковою складовою економічної політики. Торговельна політи-

ка є винятковою компетенцією Європейського Союзу, із деякими винятками (ст.133 Шенгенського протоколу). «Спільна торговельна політика має базуватись на єдиних принципах, особливо що стосується зміни тарифних ставок, укладання тарифних і торговельних угод, досягнення спільності в питаннях лібералізації, експортної політики та заходів щодо захисту торгівлі, таких як у випадку демпінгу або субсидування.» Однак сприяння експорту знаходиться в межах компетенції країн-членів ЄС. Ст. 132 Шенгенського протоколу лише вимагає, щоб заходи, вжиті країнами-членами, відповідали угодам ЄС та іншим міжнародним угодам і були гармонізованими. «Без шкоди для зобов'язань, прийнятих ними в рамках інших міжнародних організацій, держави-члени повинні поступово гармонізувати системи, за якими вони надають допомогу експорту в треті країни в обсязі, необхідному для збереження конкуренції між підприємствами Співтовариства.»

Єдині правові рамки діяльності зі сприяння експорту країн-членів ЄС базуються на:

- документах СОТ;
- регуляторних актах ЄС;
- регуляторних актах ОЕСР.

Однак між національними заходами із сприяння експорту існують значні структурні та організаційні відмінності.

Німецька економіка традиційно значно залежить від експорту. Експорт є основною рушійною силою економічного зростання:⁶

- на експорт припадає майже половина ВВП країни;
- кожне третє євро зароблено завдяки експорту;
- кожне п'яте робоче місце залежить від міжнародної торгівлі.

Політика сприяння експорту в Німеччині проводиться державними й напівдержавними установами. Завдяки федеральній структурі республіки Німеччина політика сприяння експорту є дещо фрагментарною. Кожна земля («Bundesland») і навіть невеликі громади мають свої програми із сприяння експорту на додачу до федеральних програм. Крім того, існують близько 300 приватних організацій.

⁶ Sarah L. Beringer. Managing Globalization: government export promotion in Germany and Europe/ EU. 2013.

цій із сприяння експорту. Проте наріжним каменем є федеральна трискладова система.

Федеральна трискладова система сприяння експорту:

1. Федеральне міністерство економіки й технологій:

- координує діяльність із сприяння експорту всіх федеральних інституцій;
- співпрацює із землями щодо діяльності із сприяння експорту;
- контролює «Germany Trade & Invest GmbH»;⁷
- 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.

4.7. ВЕЛИКА БРИТАНІЯ

Економіка Великої Британії менше залежить від експорту, ніж економіка Німеччини,⁸ експорт складає близько третини ВВП країни.

Через централізовану структуру уряду заходи із сприяння експорту традиційно проводяться на загальнонаціональному рівні. Агенції розвитку для регіонів Великої Британії також існують, але вони керуються й координуються центральним урядом.

⁷ «Germany Trade & Invest GmbH» – це федеральна агенція економічного розвитку, яка надає послуги по підтримці експорту та маркетингу. «Germany Trade & Invest GmbH» підпорядковується федеральному Міністерству економіки і технологій.

⁸ Sarah L. Beringer. Managing Globalization: government export promotion in Germany and Europe/ EU. 2013.

У рамках процесу передачі повноважень у кінці 1990-х років в Уельсі, Шотландії і Північній Ірландії створюються незалежні регіональні установи із сприяння експорту. Торгово-промислові палати відіграють тільки підлеглу роль. Існуюча система Великої Британії визнана кращою з просування торгівлі у світі [ITC's TPO Network Awards 2010]. У цей час основні заходи із сприяння експорту зосереджуються на 16-ти ринках, що розвиваються.

Основною установою, що відповідає за діяльність із сприяння експорту (включаючи експорт зброї), є «UK Trade & Investment». Це департамент британського уряду, підпорядкований Міністерству державної торгівлі та інвестицій, який:

- координує діяльність усіх інших державних агенцій зі сприяння експорту на національному та регіональному рівнях;
- співпрацює з регіональними відділеннями в Уельсі, Шотландії та Північній Ірландії.

Іншими державними агенціями зі сприяння експорту є Департамент бізнесу, інновацій та навичок (Department for Business, Innovation & Skills), Міністерство закордонних справ та справ Співдружності (Foreign & Commonwealth Office) та Спеціальний представник із зовнішньої торгівлі (Special Representative of Foreign Trade). Вони займаються розбудовою іміджу країни та перевіркою діяльності «UK Trade & Invest» (крім Спеціального представника із зовнішньої торгівлі).

Німеччина та Велика Британія у своїй діяльності зі сприяння експорту застосовують різні підходи: Німеччина має багато інституцій зі сприяння експорту на різних рівнях, які надають однакові або схожі послуги, та фокусується на малих підприємствах, економічних кластерах та компаніях зі слабших земель. У Великій Британії діяльність зі сприяння експорту є централізованою і в основному надається на національному рівні, фокусуючись на ринках, що розвиваються.

Але в обох країнах функція сприяння експорту належить державним інститутам. Приватний сектор багато в чому є «послідовником», а не «лідером».

4.8. БЕЛЬГІЯ

У Бельгії економіку й зовнішню торгівлю, крім федерального уряду, серед іншого, регулюють три регіональні парламенти: Брюссель-столиця, Фландрія та Валлонія. Як наслідок, кожен регіон має своє власне агентство зі сприяння експорту, завжди тісно пов'язане з відповідним регіональним урядом, яким воно фі-

нансується. Цими агентствами зі сприяння експорту є «Brussels Invest & Export» в регіоні Брюссель-столиця, «Flanders Investment and Trade» (F.I.T.) і «l'Agence wallonne a l'exportation et aux Investissements etrangers» (AWEX) у Фландрії і Валлонії, відповідно. F.I.T. і «Brussels Invest & Export» виконують функції просування експорту бельгійських фірм та залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Обидві агенції мають головні офіси в Брюсселі, а їх мережа зарубіжних офісів тісно охоплює Європу й розповсюджується на ринки Північної і Південної Америки, а також стратегічні країни Близького Сходу і Східної Азії.

Допомога з боку однієї з агенцій зі сприяння експорту не означає, що підприємства не можуть одночасно отримувати допомогу в інших агенціях. Крім того, фламандські фірми можуть попросити допомогу в «Brussels Invest & Export» і, навпаки, фірми, розташовані в Брюсселі, можуть отримувати допомогу від «Flanders Investment and Trade».

За даними дослідження, проведеного А.Шмінке та Й.Бізеброком,⁹ підприємства, що звертаються до агенцій зі сприяння експорту, отримують вигоду переважно в перший рік після сприяння експорту, а деякі – через два роки.

За даними дослідження,¹⁰ великі фірми не отримують прибуток від діяльності зі сприяння експорту. Сприяння експорту має найбільший вплив на дрібні фірми, які складають близько 13% від усіх фірм у загальній вибірці. У той час, як оцінка для всієї Бельгії і всіх фірм показує, що темпи зростання загального експорту складають близько 25%, то оцінка для невеликих фірм є навіть вищою і передбачає зростання майже на 30%.

Розглянуті успішні політики сприяння експорту мають певні спільні риси. По-перше, це використання можливостей ЕКА як джерела фінансової підтримки експорту на ринкових (або максимально наближених до ринкових) умовах та ОСЕ як інформаційно-аналітичної агенції. По-друге, це тісна співпраця між державними та приватними інституціями, які працюють у галузі сприяння експорту. По-третє, це робота з малим та середнім бізнесом, який найбільше потребує підтримки.

⁹ Annette D. Schminke, Johannes Van Biesebroek. Smoothing out the bumpy road to export success: Evaluating export promotion activities in Belgium (2012)

¹⁰ Там само

ДЛЯ НОТАТОК

ДЛЯ НОТАТОК