

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ НЕСИРОВИННОГО ЕКСПОРТУ

У роботі проаналізовано державну політику розвитку несировинного експорту європейських країн. Наголошено на важливості розвитку інноваційних технологій. На прикладі Греції обґрунтовано явище “європейського парадоксу”. Доведено позитивний вплив лібералізації зовнішньої торгівлі, торговельних реформ, євроінтеграції і географічної диверсифікації експорту.

Неухильне зростання об'ємів експорту наукомісткої продукції [10] свідчить про все більшу увагу, яку держави-світові лідери надають проблемам якнайшвидшої реалізації нововведень. Цілком зрозуміло, що на сьогодні “економічний прорив” у зростанні країн, що розвиваються може бути досягнутим лише за рахунок розвитку високотехнологічний промислових виробництв і розширення експорту їх продукції [14,с.88]. Саме таким шляхом йдуть Ірландія, країни Європи (у 2007 р. продукція високотехнологічних галузей становила більше 50% загального експорту Ірландії, більше 30% експорту Швейцарії, Угорщини та Нідерландів) [10].

Збільшення несировинного експорту традиційно вважається двигуном стійкого економічного зростання [3, 4, 12, 13, 14]. Попри тривалу дискусію щодо засобів збільшення несировинного експорту [4, 6, 12, 14, 15] не можна твердити про консенсусний характер зроблених висновків та рекомендацій. Це однаковою мірою стосується зарубіжного та українського досвіду. Метою даної роботи є компаративний аналіз інструментів збільшення несировинного експорту в країнах ЄС та формування відповідних рекомендації для українського експортного сектора.

У країнах Східної Європи розвиток економіки на технологічній основі відбувався внаслідок переходу до ринкових відносин та зростання рівня відкритості економіки. Угорщина, ще до інтеграції у ЄС, здійснила перехід від

експорту сировини та працездатних товарів до експорту технологічних та капіталоземних товарів [11]. У структурі експорту Чехії та Польщі аналогічно відбулися зміни на користь товарів з високою часткою доданої вартості перед вступом у ЄС. Після вступу до ЄС у країнах Східної Європи значно активізувався приплив іноземного капіталу, зокрема у несировинні галузі.

Підвищення ефективності експорту країн «нової Європи» було однією з найважливіших характеристик процесу інтеграції у Європейський Союз. Протягом 1990-2005 рр. експорт нових країн-учасників ЄС¹ збільшився у сім разів (на 667 %, у порівнянні до 263% – зростання експорту в світі) [10]. Перехід від планової до ринкової економіки призвів до значного зростання обсягів міжнародної торгівлі, особливо з країнами ЄС-15 – потужним високорозвиненим ринком, що швидко став основним торговельним партнером. Наприкінці 1990-х більшість країн ЦСЄ досягли рівня відкритості, притаманного ринковим економікам відповідного розміру та ступеня розвитку.

У перехідному процесі структура експорту країн Центральної та Східної Європи зазнала суттєвих змін у вигляді збільшення частки середньо- і високотехнологічних виробів з одночасним зменшенням частки сировини та продукції із використанням низькокваліфікованої робочої сили.) Економічний розвиток країн ЦСЄ тісно пов'язаний із технологічним експортом, імпортом капіталу та прямими іноземними інвестиціями [6]. Розширений аналіз впливу реформ перехідного періоду (цінова лібералізація, стабілізаційна політика, обмінний курс, торговельний режим, державна монополія зовнішньої торгівлі, регулювання експорту та імпорту) на ефективність експорту виявив стійкий зв'язок між радикальними внутрішніми реформами та успішною переорієнтацією зовнішньої торгівлі [8]. Здобуття незалежності та обмеження центрального планування країн ЦСЄ збільшило інтенсивність зовнішньої торгівлі та призвело до географічної переорієнтації експорту-імпорту [5].

Географічна диверсифікація експорту країн ЦСЄ до ЄС залежить від успіху структурних реформ та географічної близькості. Країни, що провели

¹ Нові країни-учасники ЄС (NMS-8): Чехія, Естонія, Угорщина, Лавія, Литва, Польща, Словаччина та Словенія

лібералізацію торговельного режиму та відмінили адміністративне втручання у ціноутворення значно збільшили обсяги експорту в країни Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Процес відкриття ринків країн ОЕСР для перехідних економік охоплював три стадії. Першим кроком було скасування дискримінаційних нетарифних обмежень. Другою стадією було надання преференційного доступу до ринків в межах Генеральної системи преференцій (ГСП), що поставила перехідні економіки на один рівень з країнами, що розвиваються. Третім кроком було укладення торговельних угод між ЄС-15 та країнами ЦСЄ. Б. Камінський [7] передбачає наступні чинники невідповідності розвитку експорту країн ЦСЄ: нерівні початкові умови до перехідного періоду, відмінності доступу до західних ринків, процес політичних реформ. У двосторонній торгівлі між країнами ЦСЄ важливими чинниками розширення ринків збуту є відсутність мовних бар'єрів, спільний кордон, спільні історичні традиції, угоди про лібералізацію торгівлі.

Дослідження спеціалізації та підвищення якості експорту в трьох групах країн Центральної та Східної Європи² [1], дозволяє виокремити три рівні покращення якості. Перший рівень відображає перехід від низько- до високотехнологічних галузей. Другий вимір передбачає перехід до високоякісної продукції в межах однієї галузі. У третьому вимірі акцентується на покращенні якості продукції всередині якісного сегменту однієї галузі. Загалом, усі групи країн показали значне покращення експортних показників, проте, були виявлені важливі відмінності між п'ятьма країнами ЦЄ та рештою країнами. У той час як, зростання у 1-й групі відбувалося у всіх трьох вимірах, в другій та третій групах було виявлено «пастку низької якості» у другому вимірі. Тобто, Болгарія, Румунія та Прибалтійські країни виявили тенденцію до зростання спеціалізації в низькоякісних сегментах високотехнологічних галузей, що було підтверджено регресійним аналізом.

² 1. П'ять центральноєвропейських країн – Чехія, Угорщина, Польща, Словаччина, Словенія; 2. Прибалтійські країни; 3. Болгарія та Румунія

Для аналізу та порівняння розвитку експорту країн ЦСЄ у 1985–1994 рр., розраховано індекс ефективності експорту [8], згідно якого проведено класифікацію країни у розрізі високої, задовільної та низької ефективності. Індекс враховував чотири критерії: загальна вартість експорту в доларовому еквіваленті, частка країн СНД у експорті, частка експорту готової продукції до країн ОЄСР та частка експорту готової продукції в ці країни до ВВП. До країн з високою ефективністю експорту було віднесено країни Вишеградської групи та Естонію; із задовільною ефективністю – Болгарія, Литва, Латвія та Румунія, до країн з низькою ефективністю експорту потрапили країни СНД.

Приклад країн Східної Європи переконує, що орієнтація на попит єдиного внутрішнього ринку ЄС сприяє дифузії передових технологій, активно формує виробництва товарів з високою доданою вартістю, поліпшує позиції на світових ринках загалом. Основні механізми державної політики розвитку несировинного експорту європейських країн представлені у табл. 1.2. Серед вагомих чинників сприятливих структурних зрушень дослідники називають експортні субсидії, підвищення якісної компоненти, залучення технологічного імпорту та інвестицій у інфраструктуру.

Таблиця 1.2

Державні заходи розвитку несировинного експорту

Політика адміністративного стимулювання експорту	Ефективність промислової політики та заходів державної підтримки несировинного експорту залишаються суперечливими [1, 2].
	Успіх політики стимулювання технологічного експорту засвідчують зони розвитку експорту, тимчасові субсидії [4, 11].
	Зміна міжнародного економічного середовища ускладнює використання компенсаційних заходів для розвитку експорту, тому у боротьбі за ринок більшого значення набуває підвищення технологічності та якості [4].
Цілі, послідовність та тривалість торгівельних реформ	Першочерговим є усунення кількісних обмежень; для експорту – відміна експортних ліцензій та ембарго, зняття обмежень на імпортні комплектуючі для виробництва технологічної продукції на експорт. Запровадження торгівельних реформ повинно бути поступовим [9].
Зовнішні чинники	Для країн, що розвиваються на зовнішніх ринках можуть виникнути вагомі перешкоди, щодо невідповідності міжнародним нормам, що вимагає підвищення якості та поглиблення переробки продукції [2].
	Для країн, з низьким рівнем доходу важливим є запровадження безмитного доступу до зовнішніх ринків та усунення квот для збільшення імпорту обладнання та інвестиційної привабливості [6].

Для країн, що розвиваються пріоритетним є використання надходжень від експорту для інвестицій у інфраструктуру та підвищення кваліфікації робочої сили [5].

Складено автором

Досвід Ірландії показує, що макроекономічна стабільність і низьке оподаткування в цілому є ключовими двигунами індустріального й підприємницького розвитку країни. Відновлення конкурентоспроможності Ірландії на всіх рівнях залежало від проведення макроекономічної політики антиінфляційного економічного зростання і високого рівня зайнятості і передбачало дії за наступними напрямками [12,с.176–177]: бюджетна політика, що сприяє стійкому антиінфляційному зростанню; розподіл заробітної платні і доходу, що дозволяє зберегти результати виробництва конкурентоспроможними; конкурентна політика, яка підтримує посилення конкурентних сил в економіці; інфраструктурний розвиток, котрий створює мультиплікаційний ефект; стимулювання й інвестування в ціложиттєве навчання.

Державне інвестування у НДДКР в Ірландії з 1999 рр. зросло в п'ять разів – у Національному плані розвитку країни на 2002–2006 рр. склало 2,5 млрд. євро. 87% державних інвестицій йде на дослідження в державному секторі, а решта 13%, скеровується у цільові фонди – технологічні проекти в підприємницькому середовищі [12,с.177–178]. На 1000 чоловік зайнятого населення в Ірландії припадає 5,1 дослідників (в середньому по ЄС – 5,4 на 1000).

Слід зазначити, що для активізації зростання несировинного експорту вважається недостатнім збільшення фінансування НДДКР, розробка відповідної законодавчої бази та інструментів реалізації прийнятих законів. Сутність феномену “європейський парадокс” полягає в тому, що країни ЄС відіграють авангардну роль у поступі фундаментальних досліджень, але відстають за здатністю перетворювати наукові здобутки в конкретні інноваційні технології [4]. Це підтверджується даними експорту високотехнологічної продукції окремих країн Європи, Азії та США (рис. 1). Частки високотехнологічного експорту Франції, Німеччини, Австрії, Греції, Італії значно поступаються Мальті, Сінгапуру, Малайзії та США.

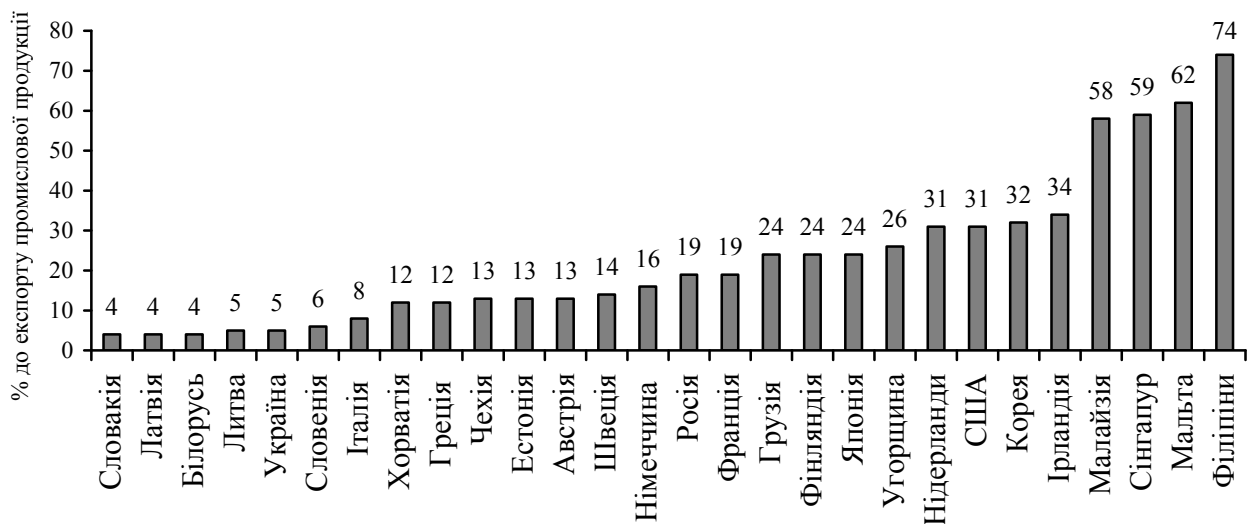


Рис. 1. Експорт високотехнологічної продукції, % до експорту промислової продукції, 2006 р.

За [10]

Прикладом існування парадоксу може слугувати економіка Греції. Для Греції протягом останніх 20-ти років характерні поєднання європейської інтеграції, технологічного росту та макроекономічної стабільності. Прагнення до торговельної лібералізації та національного об'єднання з ЄС були нагороджені фінансовою допомогою, що була важливим важелем для модернізації національних технологічних можливостей [13,с.5]. З середини 1950-х рр., протягом тривалого періоду промислової політики Греції була сфокусована на протекціонізмі, що призвів до індустріалізації економіки. Після приєднання Греції до ЄС у 1961 р. була укладена угода, що вимагала поступового усунення митного протекціонізму до 1974 р. для товарів, що не вироблялися в Греції, а також до 1984 р. – для товарів, які вироблялися в країні. Це мало важливе значення для технологічного розвитку Греції, оскільки більш складна технологічна галузь, яка не була розвинута, опинилась під тиском міжнародної конкуренції. Для підтримки росту виробництва використовувались такі інструменти: попередня сплата по імпорту, квоти, непрямі податки або адміністративні форми втручання, дискримінаційне відношення грецьких фірм до державних закупівель, привілеї для ПІІ, що створило комплекс захисту фірм-виробників у Греції [13,с.8]. Приплив ПІІ сприяв створенню великих виробничих одиниць технологічного сектору промисловості (нафтохімічна

галузь, електронні матеріали, фармацевтична та ін.), що збільшило частку промислового експорту. Державна допомога і державне втручання (субсидії, банківські позики, націоналізація, політика ціноутворення, звільнення від податків, доходи від процентних платежів, тощо) були підтримані фінансовими та банківськими установами, і залишались відносно значними до кінця 1980-х рр. З початку 1990-х рр. послаблення режиму протекціонізму призвело до погіршення конкурентоспроможності грецької економіки. Уніфікація європейського ринку і європейська валютна інтеграція підкреслили стратегічну роль знань, технологічних та організаційних характеристик на мікрорівні. В основному промисловий розвиток Греції зосереджувався на трансфері технологій, що вимагало створення системи НДДКР з відповідними матеріальною і нематеріальною інфраструктурами. Технологічна політика Греції суттєво залежала від європейської технологічної політики, і формувалась відповідно до європейських пріоритетів.

Однак, слід відзначити, що ПІ в Греції не призвели до перебудови іноземних та вітчизняних технологій – промислове виробництво країни і досі залишається вразливим до конкуренції інших країн. Рівень інноваційної діяльності Греції залишається найнижчим серед країн ЄС, за виключенням Португалії. Між науковою діяльністю та технологічною продукцією в Греції зв'язку не прослідковується, що свідчить про те, що промислова система відчуває нестачу можливостей використання свого наукового потенціалу [13,с.18]. Досвід Греції переконує, що у країнах перехідного типу існує потреба в активно розвинутій політиці, яка не просто імітуватиме “найкращий досвід” інших країн, а й візьме до уваги їх національні особливості.

Серед факторів, що визначили інноваційних успіх Ірландії, слід виділити: сприятливий політичний, економічний та інвестиційний клімат – ставка корпоративного податку найнижча у світі – 12,5%, наявність молодих та висококваліфікованих кадрів, збільшення обсягу інвестицій в освіту та інфраструктуру; орієнтація на залучення інвестицій у високотехнологічні

галузі; активне співробітництво освіти – бізнесу – держави; низькі темпи інфляції та низькі витрати виробництва, орієнтація на експорт.

Пріоритетом державної політики Ірландії є розвиток інноваційних технологій як стратегічно важливого сектору економіки. Основними галузями є програмне забезпечення, електронна промисловість, інформаційні та телекомунікації, послуги. Загальна кількість компаній, що працює у високотехнологічних галузях, складає 1300, має річний обсяг виробництва – 25 млрд. дол., обсяг експорту ПЗ – 2 млрд. дол. Із десяти найбільших світових виробників ПЗ, сім мають філії чи дочірні фірми в Ірландії, що виробляють третину всіх європейських комп'ютерів. З 1100 іноземних компаній Ірландії – 10% працює у сфері інновацій [12,с.174]. На мікроекономічному рівні як основні пріоритети виступають: просування, захист і збільшення конкурентоспроможності, інвестиції в НДДКР, заохочення інновацій і підприємництва. Особлива увага також надається розвитку інфраструктури, зокрема це відноситься до транспорту.

Аналізуючи наведені вище приклади досвіду стимулювання несировинного експорту європейських країн, можна виокремити основні чинники впливу: 1) підтримка стабільного макроекономічного середовища, забезпечення помірних рівнів інфляції; 2) стимулювання розвитку стратегічних галузей через підтримку уряду; 3) торгівельні реформи; 4) здешевлення технологічного імпорту та кредитних ресурсів для виробництва готової продукції на експорт; 5) діяльність СЕЗ та реалізація інноваційних програм; 6) преференції для іноземних інвесторів; 7) відкритість економіки для трансферу технологій.

Список використаних джерел:

1. Dullek U., et al. Dimensions of Quality Upgrading in CEECs//WIIW Working Papers. – The Vienna Institute of International Economic Studies, 2004. – No.29 – 58 p.
2. Greenaway D., Morgan W., Wright P. Trade Liberalisation and Growth in Developing Countries//Journal of Development Economics, 2002. — №67. — P.229–36.

3. Grossman, G.M., Helpman E. Trade, Innovation, and Growth in the Global Economy // MIT Press, Cambridge, Mass. – 1991.
4. Hansson P., Lundin N. Exports as an Indicator or Promoter of Successful Swedish Manufacturing Firms // Review of World Economics, 2004. – No. 140. – P. 415-445.
5. Havrylyshyn O. Al-Atrash H. Opening Up and Geographic Diversification of Trade in Transition Economies // IMF Working Paper No. 98/22. – Washington: IMF, 1998. – 27 p.
6. Hoekman B., Djankov S. Determinants of the Export Structure of Countries in Central and Eastern Europe // The World Bank Economic Review. – 1999. – Vol. 11. – No. 3. – P. 471-487.
7. Kaminski B. Industrial Restructuring as Revealed in Hungary's Pattern of Integration into European Union Markets // Europe-Asia Studies, 2000. – Vol. 52. – No. 3. – P. 457-487.
8. Kaminski B., Wang Z.K., Winters L.A. Trade performance, Export Reorientation in the Transition // Economic Policy, 1996. — No. 10. — P. 421-442.
9. Winters L. A. Regional Integration and Import Prices: An Empirical Investigation // Journal of International Economics, 2002 — №51(2). — P. 363–77.
10. www.oesd.org
11. Wziątek-Kubiak A. Changes in Export Patterns of the Czech Republic, Hungary and Poland // Second Lancut Economic Forum on “New Europe”. – 2006. – 22 p.
12. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
13. Кастеллі І. Технологічний розвиток у контексті європейської інтеграції: Греція // Проблеми і перспективи управління економік, 2004. – №2. – С. 5-24.
14. Шинкоренко Т. Структурні зміни в економіці України: порівняння із загальносвітовими тенденціями // Економіка і прогнозування, 2006. – № 2. – С. 77-92.
15. Шнипко О. Політика підвищення конкурентоспроможності: досвід розвинутих країн та Україна // Економіст – 2006. – № 8. – С. 44-48.