

УДК 339.1

**КУЗЬМІНОВ М.В.**,  
викладач кафедри менеджменту  
Уманського національного університету садівництва

### РОЗВИТОК СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

***Анотація.** У статті розглянуто методологічні підходи щодо розвитку системи підтримки експортної діяльності компаній з урахуванням мегатрендів глобального економічного розвитку (глобальні диспропорції, транснаціоналізацію, регіоналізацію, мережевізацію, екологізацію та гуманізацію); дуалізму досягнення цілей просування національних товарів та захисту від дискримінаційних або недружніх заходів з боку іноземних партнерів; білатеральності побудови зовнішньоекономічних відносин; пріоритетності національних стратегій розвитку.*

**Ключові слова:** глобалізація, мегатренди, експорт, підтримка експорту.

**Кузьминов Н.В.**, преподаватель кафедры менеджмента Уманского национального университета садоводства

### РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация.** В статье рассмотрены методологические подходы по развитию системы поддержки экспортной деятельности компаний с учетом мегатрендов глобального экономического развития (глобальные диспропорции, транснационализация, регионализация, сетевизация, экологизация и гуманизация); дуализма достижения целей продвижения национальных товаров и защиты от дискриминационных или недружественных мер со стороны иностранных партнеров; билатеральности построения внешнеэкономических отношений; приоритетности национальных стратегий развития экономики.*

**Ключевые слова:** глобализация, мегатренды, экспорт, поддержка экспорта.

**Kuzminov M.V.**, Lecturer of the Department of Management of the Uman National University of Horticulture

### DEVELOPMENT OF EXPORT SUPPORT SYSTEM IN CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF THE GLOBAL ECONOMY

***Abstract.** The article deals with the methodological approaches to the development of the system of support of export activity of companies taking into account the megatrends of global economic development (global disparities, transnationalization, regionalization, networking, ecologization and humanization); the duality of achieving the goals of promotion of national goods and protection against discriminatory or unfriendly measures by foreign partners; Bilateral construction of foreign economic relations; the priority of national development strategies.*

**Keywords:** globalization, megatrends, export, export support.

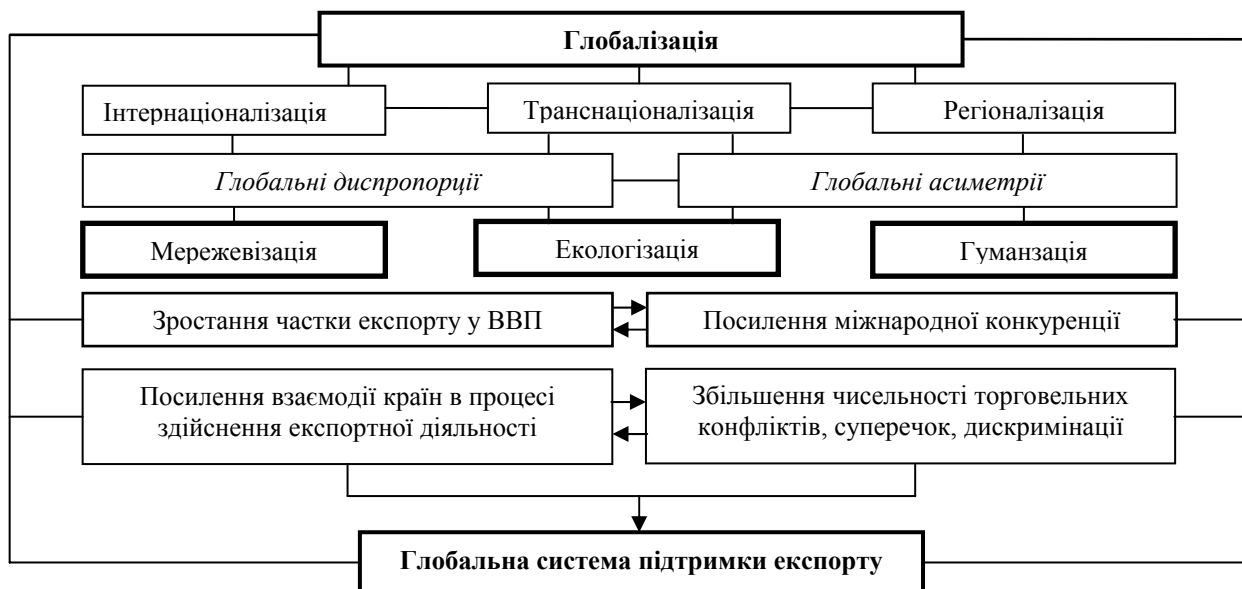
**Актуальність проблеми.** Трансформація соціально-економічних відносин внаслідок переходу до постіндустріального суспільства змінює умови та мотивацію зовнішньоекономічної діяльності. В умовах діалектичного розвитку міжнародної співпраці посилюється асиметрія та глобальні дисбаланси у розвитку міжнародної торгівлі. Ці процеси відбуваються на тлі загальних тенденцій глобального розвитку, коли з одного боку прискорюються темпи зростання обсягів зовнішньої торгівлі, а з другого загострюється міжнародна конкуренція на ринках товарів та послуг. Розвиток експорту аграрної продукції має не лише суттєвий вплив на кон'юнктурні параметри світового аграрного ринку, але й підвищує можливості досягнення глобальних цілей сталого розвитку, які стосуються подолання бідності, голоду, забезпечення продовольчої безпеки та вільного доступу до енергоресурсів тощо. Тому дослідження систем підтримки експортної діяльності аграрних компаній в країнах з різним рівнем розвитку в умовах подальшого розвитку колективних угод та правил на світовому аграрному ринку є актуальними та мають науково-практичну цінність.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Питання глобального економічного розвитку, кон'юнктури світових товарних ринків та системи підтримки зовнішньої торгівлі висвітлені у наукових працях таких відомих зарубіжних вчених, як К. Андерсон, І. Ансофф, Г. Беккер, Б. Карлоф, М. Кремер, П. Кругман, В. Нордхауз, М. Портер, А. Стрікленд, А. Томпсон, Е. Хелпман та ін. Серед вітчизняних науковців відмітимо роботи Л. Антонюк, В. Вергуна, Л. Гальперіної, В. Геєця, Д. Лук'яненка, А. Мазаракі, Є. Панченка, А. Поручника, Н. Резнікової, А. Румянцева, В. Сіденка, Я. Столярчук, Т. Мельник, А. Філіпенка, Т. Циганкової, В. Чужикова, О. Швиданенка, О. Шниркова та інших. Дослідження систем підтримки експортної діяльності аграрних компаній широко представлені в наукових працях, однак стрімкі зміни на світовому аграрному ринку в зовнішніх умовах експортної діяльності аграрних компаній та чутливість внутрішнього соціально-економічного становища самих країн-експортерів обумовлює актуальність дослідження особливостей системи підтримки експортної діяльності аграрних компаній, що зумовило вибір теми дослідження.

**Метою статті** є узагальнення теоретико-методологічних засад розвитку системи підтримки експортної діяльності аграрних компаній в умовах трансформації глобальної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Глобальні асиметрії та дисбаланси уособлюють собою поляризацію світу, коли на одному полюсі перебувають високорозвинені, а на іншому найменш розвинені держави. В рамках концепції світ-системного аналізу така поляризація характеризується відносинами між Центром (Ядром), який складає Тріада США-ЄС-Японія та Периферією, яка є неоднорідною і включає як потужні економіки, наприклад країни БРІКС, Малайзія, так і найменш розвинені країни (Чад, Нігер, Мозамбик та ін). Поляризація, дисбаланси та асиметрії розвитку країн та регіонів притаманні глобальному розвитку, але в умовах інформатизації спостерігаються протилежні за напрямком процеси. З одного боку, відбувається уніфікація стандартів виробництва, споживання та способів життя, що сприяє конвергенції економічного розвитку, а з іншого, зростає, інформаційно-технологічний розрив між країнами «Центру» та «Периферії». «Прогнозні оцінки свідчать про модифікацію проявів нерівномірності економічного розвитку в глобальних масштабах» [1]. При цьому поглиблюється дисбаланс у міжнародній торгівлі. Оскільки країни, що складають, так званий, «Центр» є не лише постачальниками технологій та високотехнологічних продуктів, але одночасно – потужними експортерами середньо- та низькотехнологічних товарів, у тому числі аграрної сировини та продукції. Це призводить як до поглиблення технологічного розриву, так й до зростання конкуренції на світових товарних ринках. «Оскільки у глобалізованому світі лідерство в створенні, генеруванні та поширенні інформаційно-комунікативних технологій на основі використанні інтелектуального капіталу визначає глобальне економічне лідерство, а отже перерозподіл світового багатства. Таким чином, досягнення критеріїв постіндустріального (інформаційного) суспільства є сенсом для національних економік з ринками, що формуються» [2].

Питання скорочення розриву у економічному та технологічному розвитку між полюсами глобалізованої економічної системи вирішується завдяки взаємодії міжнародних організацій, громадянського суспільства та державного регулювання. Тому в глобальній економіці виникає необхідність у формуванні системи підтримки експорту, яка охоплює всі рівні управління – від корпоративного, локального, регіонального, субрегіонального до наднаціонального і базується на принципах ефективності, емерджентності, конкурентності, недискримінаційності, інтегрованості (сумісності елементів), збалансованості, диференціації в залежності від рівня розвитку економіки. Ознаками глобалізації є інтернаціоналізація, транснаціоналізація та регіоналізація, які мають прояв у глобальних диспропорціях та асиметриях. Поглиблення трансформації глобальної економічної системи характеризується такими явищами як мережевізація, гуманізація та екологізація суспільного буття. Одночасно із зростанням частки експорту у ВВП країн та світу у цілому відбуваються діаметрально протилежні процеси посилення взаємодії країн в процесі здійснення та регулювання експортної діяльності, з одного боку, та збільшення чисельності та загострення торговельних конфліктів, суперечок, дискримінації, з іншого боку, які обумовлені глобальними диспропорціями та асиметриям (рис. 1).



**Рис.1. Глобальна система підтримки експорту**

*Джерело: побудовано автором.*

Оскільки експортери зазнають не лише комерційних, але й політичних ризиків, виникає нагальна потреба модернізації системи підтримки експорту в переважній більшості країн світу. Разом з тим, в рамках колективних угод щодо зовнішньої торгівлі визначено межі застосування регулювання та державної підтримки експорту. Зокрема члени Світової організації торгівлі (СОТ) мають виконувати зобов'язання, які встановлені багатосторонніми правилами міжнародної торгівлі та спрямовані на забезпечення принципу недискримінації,

створення вільних і справедливих умов для конкуренції. Важливе значення в системі правових норм СОТ мають норми щодо застосування державної підтримки та субсидій див. Угоду про субсидії і компенсаційні заходи. Серед обов'язкових умов, яких мають дотримуватись всі країни-члени СОТ і які впливають на формування системи підтримки експорту відмітимо загальні правила надання субсидій для виробництва промислових товарів, а також визначено процедуру захисту країн-членів СОТ, якщо вони зазнали негативного впливу від субсидій, уведених іншими країнами [3]. Цією Угодою обмежується використання адресних субсидій, які спотворюють вільну конкуренцію, тоді як застосування неадресних субсидій країнам-членам СОТ дозволяється. Згідно з вимогами СОТ країнам-членам заборонено використовувати експортні субсидії, які надаються урядом або органами місцевої влади з метою сприяння експорту або з метою використання вітчизняних товарів замість імпортованих (імпортозаміщення), тому, що вони завдають шкоди інтересам інших членів СОТ [4].

Активізація експортної діяльності є засобом забезпечення сталого розвитку національних економік та підвищення їх міжнародної конкурентоспроможності. Однак за певних обставин, експорт може спричинити розбалансування економічного розвитку (голландська хвороба, моновиробництво, консервація застарілих технологій). Мотивація країн збільшити експортні доходи має інституційні, природні та структурні обмеження. Прикладом негативних наслідків для економічної системи є значна питома вага в експорті сировинних товарів, що отримало назву «ресурсне прокляття» («голландська хвороба»). На думку В. Котлубай негативними наслідками існування феномену «ресурсне прокляття» є:

- розвиток корупції, існування якої обумовлюється бажанням отримання доступу до сировини;
- низький рівень конкурентоспроможності інших секторів економіки, що обумовлюється обмеженістю фінансування їх розвитку;
- нестабільність бюджетних надходжень від експорту сировини, що пов'язано з коливаннями світових цін і змінами геополітичної ситуації тощо [5].

Зазначимо, що розвиток корупції, або бажання привласнити ренту з природних ресурсів, які є національним багатством, притаманний лише державам з екстрактивними елітами (за визначенням Д. Аджемоглу [6]). Тоді як для розвинених країн, які мають значні доходи від експорту сировини має інші прояви. Специфіка країн, що розвиваються, полягає у слабкості державних інститутів та наявності численних прогалів в регулятивній системі.

Для багатьох економік світу, експорт на діяльність має системоутворююче значення, відіграє роль основного чинника економічного зростання, джерела добробуту для більшості населення. Тому потребує удосконалення національної системи підтримки експортної діяльності, яка має враховувати вимоги багатосторонньої торгівельної взаємодії країн світу (в рамках СОТ, ЄС та ін.), розширення техніко-технологічних можливостей виробництва, транспортування та зберігання продукції, умов та форм торгівлі тощо.

Однією з форм підтримки експорту є субсидування, яке надає окремим сферам діяльності більш сприятливі умови, ніж іншим, що порушує ринкову конкуренцію, спотворюють мови алокації ресурсів та умови міжнародної торгівлі. «У широкому розумінні субсидія - це будь-яка державна підтримка у вигляді фінансових засобів, товарів та послуг, що надаються державою на пільгових умовах, а також будь-яка підтримка доходу чи ціни, яка прямо чи опосередковано призводить до зростання експорту будь-якого товару з території країни або до зменшення імпорту товару на її територію» [7].

До субсидій згідно умов СОТ відносяться податкові пільгові режими оскільки вони призводять до недоотримання бюджетних надходжень при одночасній вигоді для їх одержувачів вибіркового підприємств порівняно з іншими, які не отримують таких пільг. СОТ із певними застереженнями дозволяє надання податкових пільг суб'єктам господарювання, зокрема їх можна застосовувати з метою підтримки інвестиційних проєктів, однак заборонено використовувати для покриття поточних витрат підприємств.

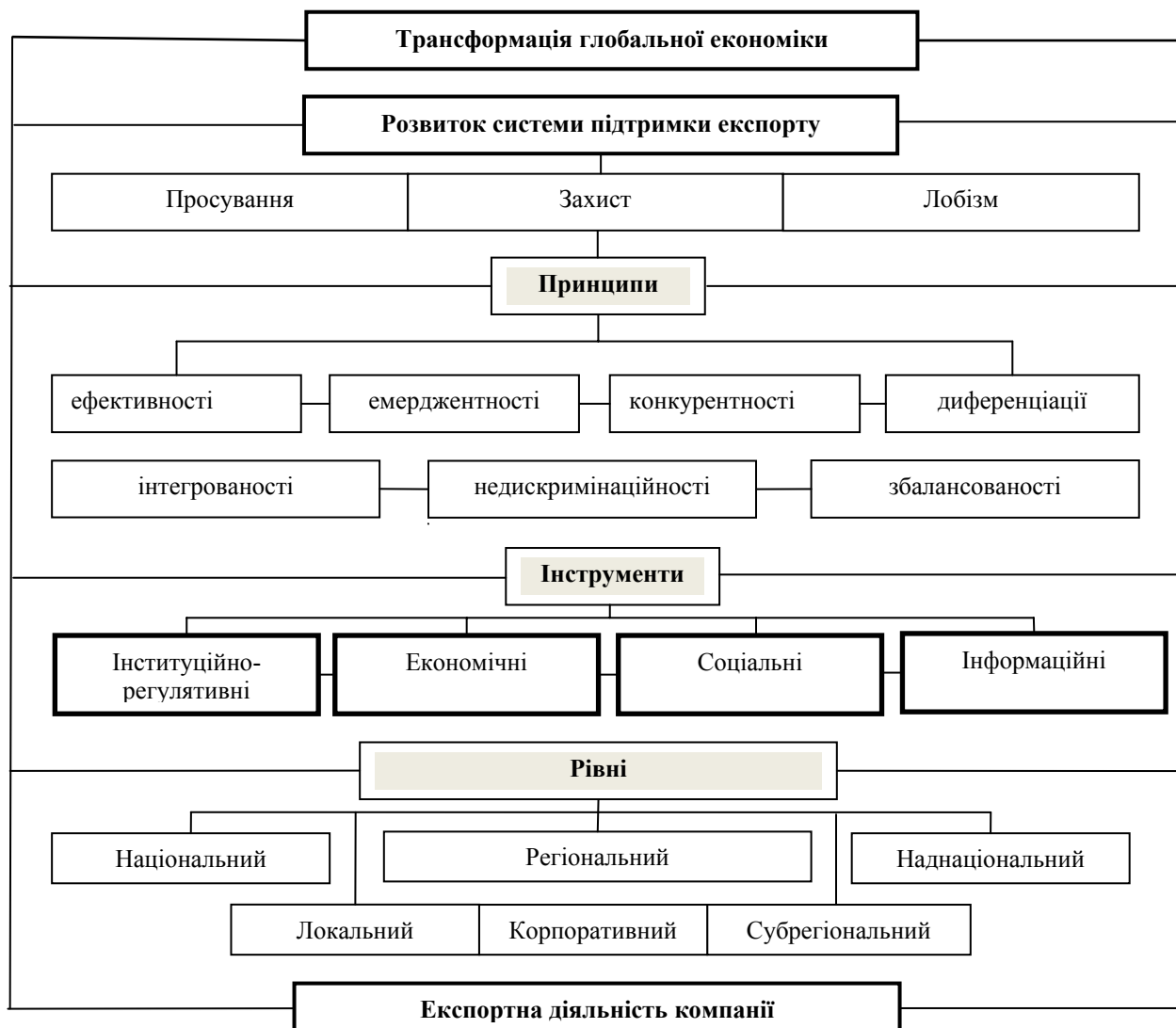
Тривала історія застосування інструментарію СОТ для лібералізації зовнішньої торгівлі сприяла деталізованій ідентифікації забороненого експортного субсидування завдяки врахуванню специфіки застосування податкових пільг для експортоорієнтованих підприємств. Зокрема, таким критерієм є порівняння з митно-податковим навантаженням на товар, що призначений до споживання на внутрішньому ринку.

В умовах зростаючої взаємозалежності виробників, поглиблення міжнародної спеціалізації та кооперації, важливим аспектом є врегулювання пільгового оподаткування на імпортовані товари або послуги, що використовуються у виробництві експортних товарів. Розмір пільг не повинен у підсумку звільняти підприємство-експортера від сплати в бюджет в обсязі, що співставний з величиною таких податків, що справляються в разі виробництва та реалізації подібних товарів на внутрішньому ринку [7].

Мотивація інтенсифікувати експортну діяльність супроводжується у період після світової фінансово-економічної кризи заходами протекціонізму та активізацією впровадження різноманітних механізмів та інструментів просування продукції на зовнішні ринки. Серед таких інструментів відмітимо державно-приватне партнерство, як найбільш ефективну форму взаємодії між публічним сектором та бізнесом. «Основною особливістю цієї специфічної форми партнерства між публічним та приватним секторами є тимчасова передача державою зобов'язань з надання публічних послуг суб'єктам приватного сектору, відповідальність за надання яких здійснює публічний партнер, а ризики розподіляються між усіма учасниками» [8]. Вочевидь проблеми для прогресу економічних систем виникають внаслідок експортної орієнтації на сировинних та низькотехнологічних товарах та послугах з низькою наукомісткістю. Відтак «країни повинні докладати зусиль

для формування власних вигідних позицій у міжнародному поділі праці» [9], що передбачає зростання обсягів експорту наукоємних інноваційних товарів [10]. Основними принципами управління у сфері державно-приватного партнерства у контексті ефективного функціонування інноваційної моделі економіки О. Попело визначено такі: прозорості: ступінь ясності та відкритості процесу прийняття рішень; підзвітності: ступінь відповідальності діячів перед суспільством за сказане чи зроблене; справедливості: ступінь, в якому вимога дотримуватися правил поширюється рівною мірою на всіх членів суспільства; ефективності: ступінь використання обмежених людських і фінансових ресурсів без втрат, відстрочок або псування, або без заподіяння шкоди майбутнім поколінням; «хорошого тону»: ступінь створення та контролю за виконанням правил здійснюються без заподіяння шкоди або не викликаючи невдоволення з боку населення [11]. Особливість експортної діяльності вимагає врахування при державно-приватному партнерстві рекурсивності, оскільки функціональні засади підтримки експорту індуктивно визначені через функції публічного та комерційного секторів.

В умовах трансформації глобальної економічної системи виникає необхідність у розвитку системи підтримки експорту, яка базується на принципах ефективності, емерджентності, конкурентності, недискримінаційності, інтегрованості (сумісності елементів), збалансованості, диференціації в залежності від рівня розвитку економіки; реалізовується інституційно-регулятивними, економічними, соціальними та інформаційними інструментами та охоплює всі рівні управління – від корпоративного, локального, регіонального, субрегіонального до наднаціонального (див. рис.2).



**Рис.2. Розвиток системи підтримки експорту в умовах трансформації глобальної економіки**

*Джерело: побудовано автором.*

Підтримка експорту забезпечує синергію взаємодії форм та інструментів в стійких багаторівневих нелінійних відносинах основних стейкхолдерів (бізнесу, громадянського суспільства, держави, регіональних міждержавних об'єднань та наднаціональних інституцій) в умовах трансформації глобальної економічної системи. Особливою ланкою системи підтримки експорту є страхування комерційних та політичних ризиків. Масштабність завдань, які передбачає страхування експортних кредитів та експортного інвестування, виводить

їх поза межі комерційного сектору світового фінансового ринку. Тому з метою забезпечення функцій розроблення пропозицій щодо поліпшення умов міжнародної торгівлі товарами, послугами та транскордонному руху капіталів, розширення кредитування та координацію дій при страхуванні експортних кредитів різної тривалості, майданчику для професійного обміну досвідом, налагодження співпраці між членами, участі у спільних проектах з іншими зацікавленими сторонами фінансування транскордонної торгівлі, підготовку статистичної та аналітичної інформації в розвинених країнах виникли спеціалізовані уповноважені установи - Експортно-кредитні агентства (ЕКА), які у 1934 р. утворили НГО Міжнародний союз страховиків кредитів та інвестицій (Berne Union). Наразі Міжнародний союз страховиків кредитів та інвестицій нараховує 84 члени, серед них урядові експортні кредитні агентства, приватні страховики та багатосторонні установи з усього світу, які надають страхові продукти, гарантії та, у деяких випадках, безпосередньо фінансують транскордонну торгівлю. Члени страхових продуктів пропонують захист експортних компаній, інвесторів та фінансових установ від збитків унаслідок комерційних кредитних ризиків (невиконання покупцем) та політичних ризиків (неконвертованість валюти, політичне насильство, конфіскація або експропріація іноземних активів). Спільно члени забезпечують захист платіжного ризику приблизно на 11% річного обороту світової транскордонної торгівлі товарами та послугами (згідно з статистикою СОТ) [13]. Україна створює ЕКА у відповідності до Закону України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» [14].

Огляд літератури [5-12] дає змогу виокремити такі чинники, які визначають напрямки розвитку підтримки експорту:

- загальний рівень розвитку країни (фінансово-кредитна система, стан інфраструктури, рівень захисту конкуренції, стабільність валютно-фінансової політики, верховенство права);
- рівень розвитку та ефективність інституційно-регулятивних інструментів;
- рівень залежності економіки від зовнішнього сектору;
- політична та соціальна стабільність;
- координація інституційних механізмів на всіх рівнях регулювання (в рамках колективних угод глобальних організацій, регіонально- та субрегіонально-інтеграційних об'єднань);
- створення та розвиток глобальних інноваційних, виробничих та торговельних мереж;
- флуктуація кон'юнктурних параметрів світових ринків товарів, послуг та капіталів;
- природно-ресурсні та екологічні обмеження;
- секторально-галузева специфіка;
- ймовірність настання глобальних ризиків та загроз;
- рівень розвитку технологій.

**Висновки.** В рамках глобалізаційної парадигми запропоновано інтегративно-функціональну концепцію підтримки експорту, яка охоплює всі рівні управління – від корпоративного, локального, регіонального, субрегіонального до наднаціонального і базується на принципах ефективності, емерджентності, конкурентності, недискримінаційності, інтегрованості (сумісності елементів), збалансованості, диференціації в залежності від рівня розвитку економіки; забезпечує синергію взаємодії форм та інструментів в стійких багаторівневих нелінійних відносинах основних стейкхолдерів (бізнесу, громадянського суспільства, держави, регіональних міждержавних об'єднань та наднаціональних інституцій) в умовах трансформації глобальної економіки.

Методологічні підходи щодо модернізації системи підтримки експортної діяльності компаній на національному рівні мають враховувати мегатренди глобального економічного розвитку (глобальні диспропорції, транснаціоналізацію, регіоналізацію, мережевізацію, екологізацію та гуманізацію); дуалізм просування національних товарів та захист від дискримінаційних або недружніх заходів з боку іноземних партнерів; білатеральність побудови зовнішньоекономічних відносин; пріоритети національних стратегій розвитку; шляхом впровадження рекурсивного державно-приватного партнерства та створенням платформи для взаємного діалогу між стейкхолдерами.

#### Література

1. Резнікова Н. В. Поляризація й нерівномірність економічного розвитку як домінуюча ознака сучасного етапу глобалізації / Н. В. Резнікова, О. А. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 4. – С. 7–12.
2. Гальперина Л.П. Нові сенси розвитку національних економік у постіндустріальну епоху / Л.П. Гальперина // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. Випуск 123 (частина I). К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2014. – С. 138–146.
3. Угода про субсидії й компенсаційні заходи (укр/рос) від 15.04.94 р. № 981015 // Офіційний вісник України. – 2010. – № 84. – С. 446, ст. 2989.
4. Subsidies and countervailing measures [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/scm\\_e/scm\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/scm_e.htm).
5. Котлубай В.О. Розвиток стратегічних напрямів зовнішньоторговельної політики України / В.О. Котлубай // Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України: зб. матер. II всеукр. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих учених, присвяченої 50-річчю створення факультету управління та бізнесу ХНАДУ (26 жовтня 2016 року). – Харків, ХНАДУ, 2016. – С. 549-551.
6. Аджемоглу Д. Чому нації занепадають походження влади, багатства та бідності. 2-ге вид., випр / Д. Аджемоглу, Д. Робінсон. Пер. з англ. і наук. ред. О. Дем'янчук. – К.: Наш формат, 2017. – 440 с.

7. Іванова І. М. Державна підтримка експорту як інструмент захисту національних інтересів: досвід ЄС, СОТ та уроки для України / І. М. Іванова // Стратегічні пріоритети. – 2015. – №1. – С. 51–55.
8. Коваленко В. В. Методологічні основи фінансування публічно-приватного партнерства / В. В. Коваленко // Фінансове забезпечення інноваційних проєктів малого та середнього бізнесу: глобальні виклики та українські реалії : матеріалів І Міжнародної науково-практичної конференції, 7 грудня 2016 року. – Київ : КНЕУ, 2016. – С. 67-70.
9. Кібік О. М. Стратегічні інструменти державної підтримки розвитку експортного потенціалу України / О. М. Кібік, В. О. Котлубай, Ю. В. Хаймінова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – №. 58. – С. 31–45.
10. Кібік О. М. Організаційно-правові передумови інтенсифікації експортної діяльності в Україні / О. М. Кібік та ін. // Збірник наукових праць Національного університету «Одеська юридична академія». – 2015. – С. 70–105.
11. Попело О. В. Світовий досвід розвитку державно-приватного партнерства як фактора побудови та ефективного функціонування інноваційної моделі економіки / О. В. Попело // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – №. 1 (5). – С. 63-73.
12. Anderson K. et al. What is the appropriate counterfactual when estimating effects of multilateral trade policy reform? // *Journal of Agricultural Economics*. – 2016. – Т. 67. – №. 3. – С. 764–778.
13. Berne Union Business Statistics [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.berneunion.org>.
14. Закон України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» від 20.12.2016 № 1792-VIII.