

Державна підтримка високотехнологічного експорту: компаративний аналіз та уроки для України

АНОТАЦІЯ. Розкрито закономірний характер зростання частки високотехнологічного експорту в загальному обсязі світового експорту і торгівлі в цілому. Показано тенденції географічних і галузевих зрушень високотехнологічного експорту за 2004–2015 рр. у світі, розвинених країнах та ЄС. На підставі дослідження динаміки високотехнологічного експорту провідних країн в цілому, а також сегмента машинобудівної продукції виявлено основні моделі державного регулювання цієї сфери: активного дирижизму, помірною дирижизму та лібералізму. Узагальнено досвід підтримки високотехнологічного експорту в США, Німеччині, Великобританії, Японії, Південній Кореї та Китаї. Проаналізовано тенденції високотехнологічного експорту українських підприємств у таких галузях, як авіакосмічна техніка, електроніка та телекомунікації, наукові прилади, комп'ютерна та офісна техніка, оборонно-промислова продукція. Визначено напрями формування системи державної підтримки діяльності вітчизняних експортерів високотехнологічної продукції.

КЛЮЧОВІ СЛОВА. Експорт, високотехнологічний експорт, високотехнологічний імпорт, високотехнологічна продукція, моделі високотехнологічного експорту, моделі регулювання експорту, державна підтримка експорту, високотехнологічний експорт України, експортно-кредитні агентства, Вашингтонський консенсус.

Вступ

Проблема державного регулювання тих чи тих секторів виробництва і торгівлі, у тому числі і високотехнологічних товарів, завжди була і залишається актуальною. Адже у різних країнах і в різні періоди постійно змінювалось співвідношення між лібералізмом та протекціонізмом. Національні уряди доволі часто змушені були йти у відставку, коли їх економіки потерпали від неефективного поєднання зазначених ринкових і державницьких регуляторних механізмів. Однак глобальна фінансова криза 2008–2009 рр. змусила більшість держав посилити адміністративний і економічний вплив на економіч-

¹ **Панченко Євген Григорович** – доктор економічних наук, професор, лауреат премії НАН України в галузі економіки імені О. Г. Шліхтера (1990), в.о. завідувача кафедри міжнародного менеджменту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Закінчив дві програми Гарвардської школи бізнесу для викладачів Центральної та Східної Європи: «Загальний менеджмент» (1992) і «Стратегічний менеджмент і організаційна поведінка» (1993), програму EFMD «Банківський менеджмент» (Банк «San Paolo di Torino», 1994), керував консультативними проектами для міжнародних корпорацій: «Emergency one Timoney» (Ірландія, 1994), «General Electric Plastics» (Нідерланди, 1995), «National Starch and Chemical» (Великобританія, 1996) та ін. Працював віце-президентом акціонерного комерційного банку «Енергобанк» (2000–2002). Автор понад 200 публікацій. Сфера наукових інтересів: міжнародний менеджмент, інноваційний менеджмент, міжнародний консалтинг. Електронна адреса: kaf404-mm@mail.ru; kmm@kneu.edu.ua

Войчак Микола Анатолійович – магістр з міжнародної економіки, закінчив ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», заступник начальника відділу контрактів Державного підприємства «Укрінмаш». Автор 20 публікацій. Сфера наукових інтересів: експорт, високотехнологічна продукція, інноваційний менеджмент, транснаціональні корпорації. Електронна адреса: voychak@uim.kiev.ua

ний розвиток. Цей факт був відмічений керівником однієї із найбільш впливових у світі бізнес-організацій APCAS² Д. Макарті на Міжнародній американсько-азіатській конференції, яка відбулась у березні 2012 р. у Вашингтоні. За її словами, «державний капіталізм стає новим викликом сучасній економіці, оскільки використовує переваги відкритих вільних ринків, у той же час, захищаючи ключові сектори національної промисловості, він мобілізує ресурси держави, стимулює створення спільних підприємств з іноземними компаніями для трансферу знань і технологій. Він здійснює контроль над ключовими підприємствами, субсидує їх розвиток і експансію за кордоном»³. Високотехнологічне виробництво і експорт як раз і потрапляє до ключових підприємств, насамперед тому, що вони є основою військово-промислового комплексу та інших пріоритетних секторів національних економік провідних гравців на глобальних ринках.

Проблема державної підтримки високотехнологічного експорту вкрай актуальна і для України. Справа не лише в тому, що наша країна посідає далеко не лідерські позиції на світовому ринку високотехнологічної продукції із стабільно низькою часткою 0,03% у 2004–2015 рр. Вкрай незначною є частка високотехнологічного експорту і у загальному експорті України за цей період – 2–3%. В значній мірі це пов'язано із надмірною лібералізацією зовнішньоекономічної діяльності за роки незалежності, усуненням держави від регулювання цієї діяльності в цілому і насамперед високотехнологічного сегмента. Тому значний потенціал високотехнологічного експорту України на початку 1990-х років згодом було втрачено. Тепер доводиться вживати невідкладних заходів для поступового подолання сировинної орієнтації українського експорту на користь високотехнологічної продукції. Важливу роль у цьому процесі має відіграти створення в Україні сучасної системи державної підтримки високотехнологічного експорту з урахуванням досвіду розвинених країн.

Дослідженню механізмів державного регулювання високотехнологічного експорту присвячені роботи значної кількості вітчизняних і зарубіжних учених. В їх числі Бадрак І.⁴, Бегма В.⁵, Белов В.⁶, Веселовський В.⁷,

² APCAS – Asia – Pacific council of American Chambers of Commerce. Об'єднує понад 50 тис. керівників бізнесу, 20 тисяч підприємств із 20 країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

³ Кондратьев В. Второе дыхание государственного капитализма / В.Кондратьев// Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 6. – С. 3

⁴ Бадрак В. Приватний ОПК України: опора «оборонки» чи вигнанці / В.Бадрак // Дзеркало тижня. – 2016. – № 40. – С. 2.

⁵ Бегма В.М. Риннок озброєнь: проблеми маркетингу у продукції військово-технічного призначення: монографія / В.М.Бегма. – К.: НІМБ, 2001. – 192 с.

⁶ Белов В.Б. Германия: содействие экспорту. М.: Институт Европы – РАН// «Современная Европа». – 2003. – №4. – С. 38-48.

⁷ Веселовський А. Экспортний потенціал України: шляхи до відродження / А.Веселовський // Дзеркало тижня. – 2015. – № 28. – С. 5.

Зуєв В.⁸, Д'Авені Р.⁹, Кизим М.¹⁰, Кондрат'єв В.¹¹, Котлер Ф.¹², Лук'яненко Д.¹³, Матюшенко І.¹⁴, Мельник Т.¹⁵, Портанський А.¹⁶, Саліхова О.¹⁷, Соколов В.¹⁸, Толстая Н.¹⁹, Циганкова Т.²⁰ і багато інших.

У зв'язку з викладеним метою нашого дослідження є виявлення сучасних тенденцій високотехнологічного експорту, узагальнення моделей експорту високотехнологічної продукції, порівняння ділових практик підтримки експортної діяльності у розвинених країнах, визначення перспектив посилення конкурентних позицій українських виробників на світових високотехнологічних ринках, обґрунтування невідкладних заходів з державної підтримки вітчизняних експортерів високотехнологічної продукції.

Сучасні тенденції високотехнологічного експорту

Випереджальний розвиток високотехнологічного експорту порівняно зі зростанням світового валового продукту є однією з найважливіших закономірностей функціонування міжнародної економіки. Це пов'язано насамперед з тим, що ефективна експортна діяльність національних виробників високотехнологічних продуктів дозволяє оптимізувати структуру внутрішнього споживання, забезпечити збалансованість платіжного балансу, використовувати переваги міжнародного поділу праці, а в кінцевому підсумку підвищити міжнародному конкурентоспроможність національної економіки. За даними Світової організації торгівлі, в 1990–2000 рр. щорічне зростання світового валового

⁸ Глобальное экономическое регулирование / под ред. проф. В.Н. Зуева – М.: Магистр, 2009. – 574 с.

⁹ D'Aveni R.A. Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering / R.A.D'Aveni. – New York: Free Press, 1994. – 428 p.

¹⁰ Кизим Н.А. Высотехнологические отрасли как основа конкурентоспособности стран мира / Н.А.Кизим, Н.Ю.Матюшенко // Конкурентоспособность: проблемы науки и практики-2007: монография. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – С. 81-101.

¹¹ Кондратьев В. Второе дыхание государственного капитализма / В.Кондратьев // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 6. – С. 3-18.

¹² Котлер Ф. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності / Ф.Котлер, Дж. А.Касліоне [пер. з англ. під ред. Т.В.Співаковської, С.В.Співаковського]. – К.: Хімджест, ПЛАСКЕ. – 2009. – 208 с.

¹³ Лук'яненко Д. Глобальна модифікація конкурентних механізмів ринку / Д.Лук'яненко, О.Тітова // Міжнародна економічна політика, 2010. – № 2. – с.5-21

¹⁴ Матюшенко І.Ю. Перспективи розвитку торгівлі високотехнологічними товарами у світі та Україні / І.Ю.Матюшенко, Д.М.Костенко // Бізнесінформ. – 2012. – № 8. – С. 103-114.

¹⁵ Мельник Т.М. Зовнішня торгівля високотехнологічними товарами: інституціональний вимір / Т.М.Мельник, О.В.Зубко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 2. – С. 181-190.

¹⁶ Портанський А.П. Вашингтон пересматривает свои торговые приоритеты // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2010. – № 12. – С. 27-40.

¹⁷ Саліхова О.Б. Адресна державна підтримка як чинник стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв в Україні / О.Б.Саліхова // Економіка промисловості. – 2011. – № 9. – С. 9-23.

¹⁸ Соколов В. Тенденции развития мировой товарной торговли в 1990-2008 г. / В.Соколов // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 2. – С. 36-47.

¹⁹ Толстая Н.М. Перспективы обмена високотехнологичною продукцією між Україною та Європейським Союзом / Н.М.Толстая // Міжнародні відносини. – 2005. – № 31-32. – С. 53-56.

²⁰ Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології: монографія / Т.М.Циганкова. – К.: КНЕУ, 2004. – 400 с.

вого продукту становило 2 %, загальний обсяг експорту 4 %, експорт обробної промисловості 7,5%, а експорт високотехнологічних товарів 12 %. В наступний період в 2001-2014 рр. з урахуванням світової кризи 2008–2010 рр. ці показники становили 0,8, 2, 3,2 і 6 % відповідно²¹. Таким чином, незважаючи на зниження темпів розвитку світової економіки, зберігається тенденція до посилення позицій високотехнологічних товарів у структурі експорту.

З методологічної точки зору прискорене зростання високотехнологічного експорту із парадигмальними технологічними інноваціями (технологічним імперативом) є основою так званої *неошумпетеріанської концепції*, що приходить на зміну неоліберальній ортодоксальній доктрині. Ця концепція, у поєднанні із теорією довгих хвиль М. Кондратьєва, вважає найважливішим фактором еволюції динаміки людської цивілізації технологічні зміни і пов'язані з ними виробничо-структурні зрушення, що формують новітні технологічні уклади і стають генератором «конструктивного руйнування», які утворюють нові галузі – локомотиви загального економічного розвитку країни²². Цілковитою закономірною високотехнологічною продукцією зазначених галузей-локомотивів набуває пріоритетного значення в експортно-імпорتنих операціях. Варто підкреслити, що теоретичною основою зазначеної концепції слугує ідея Й. Шумпетера про відмінності між звичайним підприємцем «просто господарем» і «підприємцем-інноватором». «Зробити щось інше, нове не тільки об'єктивно важче, ніж звичне, перевірене, – зазначає Й.Шумпетер. – Тут треба врахувати і обставину, що господарюючий суб'єкт всіляко опирається цьому і став би опиратися, навіть у разі відсутності об'єктивних труднощів. Подібна поведінка характерна для усіх видів людської діяльності»²³. Із цього положення випливає висновок про подвійний характер інноваційності підприємців – експортерів високотехнологічних продуктів. По-перше, інноваційність притаманна процесу створення таких продуктів; по-друге, не меншу інноваційність доводиться набувати експортерам високотехнологічних продуктів при їх виведенні на світові ринки, яким притаманна принципово інша по суті і на порядок вища за рівнем так звана *гіперконкуренція*, за термінологією одного із сучасних класиків міжнародного менеджменту Р.Д'Авені, яка потребує спеціального високотехнологічного експортного маркетингу.

З практичної точки зору міжнародної торгівлі зростання частки високотехнологічного експорту в загальному обсязі світової торгівлі

²¹ Соколов В. Тенденции развития мировой товарной торговли в 1990-2008 г. / В.Соколов // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 2. – С. 36.

²² Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України: Монографія / [ред. Л. І.Федулова]. – К.: Ін-т екон. та прогноз. НАНУ, 2011. – С. 208-209.

²³ Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – Эксмо, 2007. – С. 181.

пов'язано із реалізацією найефективнішого ресурсу економічного розвитку — інноваційного. За даними світової статистики, в економічно розвинених країнах технологічної інновації нові підходи в організації виробництва товарів і послуг забезпечують 80% приросту ВВП²⁴. Одноразом це дозволяє уникнути тимчасової нерівноваги платіжних балансів країн із високою часткою високотехнологічного експорту, що було переконливо доведено експертами Європейського центрального банку Б. Алгієрі та Т. Брека²⁵.

Аналізуючи національні мотивації країн щодо нарощування високотехнологічного промислового експорту, варто звернути увагу на екологічну її складову, яка полягає у тому, що країни — лідери високотехнологічного розвитку поступово поліпшують на своїй території екологічні умови. Пріоритетності будуть набувати природні ресурси, які поки що перебувають у тіні. Одним з таких ключових ресурсів можна вважати водні ресурси, які вже наразі розглядаються і як альтернативне джерело енергії, і як фундамент сталого розвитку країн в цілому. В цьому полягає зв'язок високотехнологічного експорту із водозабезпеченням.

Сучасний цивілізований світ серйозно занепокоєний погіршенням забезпечення водними ресурсами світової громади. Як зазначається у доповіді ООН про розвиток світових водних ресурсів в 2015 р., сучасне використання водної складової за масштабами і темпами експлуатації перевищує всі найбільш інтенсивні процеси використання природних ресурсів. Зокрема, загальносвітове споживання прісної води в тисячу разів перевищує експлуатації всіх видів промислової сировини. Протягом кожних 20 років останнім часом обсяг спожитої прісної води подвоївся і досяг близько 4 тис. куб. км. Якщо тенденції в цій сфері збережуться, то в 2030 р. дефіцит водних ресурсів досягне 40%. За оцінками провідного у цій сфері Стокгольмського інституту екології, близько 42 % робочих місць працездатного населення світу будуть визначатись значною водозалежністю. Навіть Україні притаманна низька водозабезпеченість порівняно, наприклад, з країнами ЄС, і становить 1096 куб. м щорічно на одного жителя, тоді як у Франції — 2956, Греції — 5246, Норвегії — 83 735 куб. м.²⁶

²⁴ Міжнародний бізнес: підручник / За ред. проф. В.А.Вергуна. — К.: ВАД ЕКС, 2014. — С. 771.

²⁵ Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: монография / Д.Лукияненко, В.Колесов, А.Колот, Я.Столярчук и др.; под научн. ред. Д.Лукияненка, А.Поручника, В.Колесова. — К.: КНЭУ, 2013. — С. 295.

²⁶ Хвесик М. Віртуальна вода: міф чи реальність? / М.Хвесик, А.Сундук // Дзеркало тижня. — 2016. — № 25. — С. 11.

Моделі регулювання високотехнологічного експорту

У сучасному світі з ринковою економікою існує розмаїття систем регулювання бізнесу, складовою яких є і державний вплив на зовнішньоекономічну діяльність, у тому числі і експорт високотехнологічних товарів і послуг. Наприклад, у Господарському кодексі України від 16 січня 2003 р. зазначається: «Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності спрямовується на захист економічних інтересів України, прав і законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, створення рівних умов для розвитку всіх видів підприємництва у сфері зовнішньоекономічних відносин та використання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності доходів та інвестицій, заохочення конкуренції і обмеження монополізму суб'єктів господарювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності [Ст. 308.1]. Подібні нормативно-правові акти існують у всіх країнах, в кожній з яких вони набувають відповідних особливостей. Щоб узагальнити та систематизувати зазначені особливості в економічній науці широко використовуються різноманітні методи моделювання. За визначенням популярного економічного словника за редакцією О. М. Азріліяна: «Моделювання являє собою дослідження будь-яких явищ, процесів чи систем шляхом побудови і вивчення їх моделей; використання моделей для визначення поведінки і характеристики реальних систем»²⁷. Сприятливі умови для використання моделювання для узагальнення систем регулювання високотехнологічного експорту пов'язані із наявністю в літературі відповідних систем моделювання. Ці системи можна умовно поділити на три групи: географічні, корпоративні і галузеві.

Найбільш популярними є географічні моделі, в основі яких лежить схожість країн за ланками господарських механізмів, в широкому розумінні цієї категорії, здійснення високотехнологічного експорту. Наприклад, у відомій концепції В. М. Кудрова до складу зазначеного механізму включаються відносини власності, традиції підприємництва і його інфраструктури, комплекс інститутів і механізмів, що визначають характер експортної діяльності, форми і методи взаємодії держави і експортерів в інтересах підвищення ефективності і конкурентоспроможності експортоорієнтованого виробництва. Ґрунтуючись на компаративному аналізі різних країн, зазначений дослідник виділяє шість сучасних моделей соціально-економічного розвитку, кожна з яких характеризується певними особливостями високотехнологічного

²⁷ Большой экономический словарь / [под ред. А.Н.Азрилияна]. – 3-е изд., стереотип. – М.: Институт новой экономики, 1998. – 864 с.

розвитку: американська, західноєвропейська, південно-європейська, азійська, латиноамериканська та африканська²⁸.

Незважаючи на певний інтерес до цієї праці, зокрема до численних деталей експортування в різних країнах високотехнологічної продукції та послуг, зазначену концепцію недоцільно використовувати в нашому дослідженні. По-перше, латиноамериканська та африканська моделі не становлять належного інтересу, оскільки відповідні країни не займають помітної частки на світовому високотехнологічному ринку. По-друге, розрізнення західноєвропейської та південно-європейської моделі корисне для дослідження особливостей соціального розвитку, однак не для високотехнологічного експорту. І нарешті, по-третє, назва моделей не містить характеристики принципів особливостей державного впливу на діяльність експортерів високотехнологічної продукції.

Цікавими і корисними для менеджерів міжнародних компаній є корпоративні моделі управління високотехнологічним експортом, зокрема, прямої і непрямой, реактивної та проактивної²⁹, а також точкового експорту, обмеженої експансії, глобальної мережі та глобального партнерства³⁰. Однак зазначені моделі не віддзеркалюють механізмів державного впливу на експорт високотехнологічної продукції, а тому не можуть слугувати основою подальших досліджень.

Галузеві моделі відрізняються тим, що системи державного регулювання пов'язуються із конкретними сегментами високотехнологічного експорту. Наприклад в 1995 р. Рада ЄС прийняла рішення, яке зобов'язує уряди країн – членів ЄС контролювати експорт високотехнологічних товарів подвійного призначення³¹. Іншим прикладом такого характеру можуть бути дії уряду Великобританії з розширення географії поставок англійської високотехнологічної зброї. Результатом спільної діяльності Міністерства оборони цієї країни та Міністерства закордонних справ нещодавно стало укладання ряду військових контрактів із Саудівською Аравією та Катаром на суму близько 3 млрд фунтів стерлінгів: йдеться про поставки учбово-тренувальних літаків «Хоук», патрульних катерів «Воспер», бронемашин «Піранья»³² і т. ін.

²⁸ Кудров В.М. Мировая экономика: социально-экономические модели развития / В. М. Кудров. – М.: Магистр, 2009. – С. 11.

²⁹ Солодковський Ю.М. Конкурентні моделі експорту: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Ю. М. Солодковський. – К., 2005. – С. 6-7.

³⁰ Панченко Є. Формування та розвиток корпоративного потенціалу високотехнологічного експорту / Є. Панченко, М. Войчак // Міжнародна економічна політика. – К.: КНЕУ, 2015. – № 1. – С. 40.

³¹ Бегма В.М. Ринок озброєнь: проблеми маркетингу у продукції військово-технічного призначення: монографія / В.М.Бегма. – К.: НІМБ, 2001. – С. 114.

³² Бегма В.М. Ринок озброєнь: проблеми маркетингу у продукції військово-технічного призначення: монографія / В. М. Бегма. – К.: НІМБ, 2001. – С. 96.

Для виявлення галузевих моделей регулювання високотехнологічного експорту проаналізуємо структуру постачальників певного виду продукції на зовнішні ринки, наприклад машинобудівної.

Вибір цієї галузі для аналізу обумовлено такими аргументами, по-перше, саме в продукції машинобудування насамперед отримують матеріальне втілення найновіші досягнення науково-технологічного прогресу. По-друге, машинобудування зберігає свою роль головної капіталоутворюючої галузі національних економік. Саме тому воно у вирішальній мірі визначає рівень, темпи та масштаби техніко-технологічного переозброєння господарства, сприяє подальшому підвищенню його ефективності. По-третє, продукція машинобудування відіграє важливу роль у задоволенні попиту населення на різноманітні технічні засоби, а тому ця роль також неухильно зростає. В цьому зв'язку варто погодитись із висновком В. Соколова про те, що «із всіх галузей матеріального виробництва машинобудування містить найбільший потенціал для внутрігалузевого поділу праці, оскільки розвиток нових технологій призводить до ускладнення виготовлюваного устаткування і дозволяє розщеплювати виробництво його окремих частин і компонентів між різними підприємствами. Відповідно, розвиток машинобудівних виробництв створює найширші можливості для формування високотехнологічних експортно-орієнтованих кластерів»³³.

Аналізуючи матеріали табл. 1, можна зробити загальний висновок про те, що протягом останніх двох десятиліть лідером в експортуванні продукції машинобудування ще в докризовому 2006 р. став Китай, перемістившись послідовно із 19-го місця в 1990 р. на 13-е місце в 2000 р., і без будь-яких сумнівів перетворившись на експортера – лідера у високотехнологічному бізнесу із все зростаючим відривом від Німеччини, США, Японії. Якщо цей відрив у 2010 р. у машинобудуванні становив 3,5 %, то у 2015 р. він збільшився до 11,7 %, тобто втричі. При цьому наступну 5-ю позицію посіла Південна Корея, 6-у – Гонконг, 7-му – Сінгапур, 8-му – Тайвань, 9-у – Франція. Ці країни, як відомо, дотримуються політики активного дирижизму держави в економічній політиці, що і дозволило цим країнам завоювати лідируючі позиції у високотехнологічному світовому промисловому експорті.

³³ Соколов В. Машиностроительные кластеры в международном разделении труда /В.Соколов// Мировая экономика и международные отношения.– 2013. – № 5. – С. 31.

Таблиця 1

**ЧАСТКА 20 НАЙБІЛЬШИХ ЕКСПОРТЕРІВ МАШИН
У СВІТОВОМУ ЕКСПОРТІ у 1990–2015 рр. %**

Країна	1990		2000		2010		2015	
	%	місце	%	місце	%	місце	%	місце
ФРН	17,2	1	11,0	3	11,9	2	11,8	2
Японія	16,7	2	12,5	2	10,3	3	8,9	4
США	15,1	3	15,6	1	10,3	4	9,2	3
Франція	6,5	4	6,1	4	3,9	7	3,5	9
Великобританія	6,2	5	5,1	5	2,8	12	2,5	13
Італія	5,2	6	3,5	9	3,1	11	3,0	12
Канада	3,9	7	4,2	6	2,0	14	1,8	16
Бельгія	2,7	8	2,1	17	1,7	15	1,5	18
Нідерланди	2,5	9	3,1	12	3,5	8	3,5	10
Сінгапур	2,2	10	3,5	10	3,5	9	3,8	7
Тайвань	2,2	11	3,3	11	2,5	13	3,5	8
Корея	2,1	12	3,8	7	5,2	5	6,0	5
Швеція	2,0	13	1,6	15	–	–	–	–
Іспанія	1,8	14	1,8	16	1,6	17	1,5	19
Гонконг	1,7	15	3,0	14	4,6	6	5,2	6
Швейцарія	1,7	16	–	–	–	–	–	–
Мексика	1,3	17	3,7	8	3,3	10	3,2	11
Австрія	1,3	18	–	–	–	–	–	–
Китай	0,9	19	3,1	13	15,4	1	23,5	1
Малайзія	0,9	20	2,3	18	1,7	16	2,2	4
Ірландія	–	–	1,2	19	–	–	–	–
Таїланд	–	–	1,1	20	1,6	18	2,0	15
Чехія	–	–	–	–	1,3	19	1,5	20
Польща	–	–	–	–	1,3	20	1,8	17
Всього	94,0		91,6		90,2		89	

Джерело: Соколов В. Машиностроительные кластеры в международном разделении труда / В.Соколов // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 5. – С. 32; Rigby D.L. Technological Relatedness and Knowledge Space: Entry and Exit of US Cities from Patent Classes / D.RIGBY // Regional Studies. – 2015 – Volume 49. – P. 1930.

Узагальнюючи динаміку експортних позицій провідних виробників машинобудівної продукції, з даних табл. 1 можна зробити такий висновок про моделі державного регулювання високотехнологічного експорту. Перша група країн (Китай, ФРН, США, Японія, Корея та Гонконг), частка яких у загальносвітовому машинобудівному експорті перевищує 5 %, дотримується моделі активного дирижизму. Друга група країн (Сінгапур, Тайвань, Франція, Нідерланди, Мексика,

Італія, Великобританія, Малайзія) з часткою від 3,8 до 2,2 %, які посідають місця від 7 до 14, використовують модель помірної дирижизму. Нарешті решта країн з табл. 1, а також інші країни за межами 20-ти провідних виробників машинобудівної продукції вдаються до ліберальної моделі регулювання машинобудівного експорту.

Визнання важливості державної підтримки високотехнологічного виробництва експорту і необхідності узагальнення міжнародного досвіду у цьому секторі, аж ніяк не спрощує розв'язання проблеми. Справа в тому що наразі цей досвід є відомим, а на цю тему видано чимало цікавих публікацій. Наприклад, в періодичному огляді ОЕСД «Наука, технологія і промисловість» за 2014 р. розміщено досвід понад 40 країн, які використовують за сучасними уявленнями багато моделей економічного розвитку. Зокрема С. Афонцев виділяє 12 таких моделей від радянської і китайської моделей 1980-х років до «корупційного капіталізму» Латинської Америки і «Вашингтонського консенсусу» 1990-х років³⁴.

Ззовні здається, що серед цих моделей доцільно обрати доволі популярну в 1990-х роках модель «Вашингтонського консенсусу», яка ґрунтується на ліберальній ролі уряду і у свій час претендувала на статус універсальної, яка придатна для використання у всіх країнах із ринками, що розвиваються. При цьому Міжнародний валютний фонд, який надавав різноманітні кредити країнам ЦСЄ та СНД, спирався на цю модель як на офіційну доктрину. Політика державного регулювання, у тому числі і в секторі високотехнологічного бізнесу на зламі століть відповідала так званим 10 заповідям Вашингтонського консенсусу³⁵. Однак реальний досвід реалізації цієї моделі показав, що за природою вона виявилась нездатною втілити в практику ідеал «автономно діючого уряду технократів». Навіть у зовні сприятливий період так званого *вікна можливостей* в країнах ЦСЄ не перевершував року. Подальша еволюція моделі «Вашингтонського консенсусу» вела або ж до формування широкого громадського консенсусу на користь реформ, зокрема і шокової терапії, як у Польщі, або ж до підкорення урядів інтересам груп тиску, насамперед олігархічних кланів у більшості країн колишнього СРСР. Таким чином, «модельний критерій», у тому числі і «Вашингтонського консенсусу», не може слугувати інструментом вибору країн як об'єктів аналізу досвіду

³⁴ Афонцев С. Экономическая политика и модели экономического развития / С.Афонцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 4. – С. 41.

³⁵ Рекомендації «Вашингтонського консенсусу» передбачають таке: проведення жорсткої бюджетної політики, перерозподіл бюджетних ресурсів із виробничої у соціальну сферу, проведення податкової реформи, здійснення фінансової лібералізації, запровадження єдиного ринкового валютного курсу, лібералізацію зовнішньої торгівлі, усунення бар'єрів на шляху прямих іноземних інвестицій, приватизацію, зменшення державного регулювання на галузевому рівні, проведення політики по захисту прав власності.

державного регулювання виробництва і експорту високотехнологічної промислової продукції.

В контексті наведених міркувань доцільно зазначити, що в чистому вигляді в жодній країні будь-якої цілісної чіткої універсальної системи регулювання високотехнологічного сектору не існує. По-перше, таке регулювання пов'язано з іншими секторами бізнесу, а саме – інноваційної діяльності, з одного боку, оскільки основою високотехнологічних товарів лежить використання конкурентоспроможних на світовому ринку науково-технологічних розробок, а з другого боку, із експортом в цілому, у тому числі і звичайних невисокотехнологічних товарів (рис. 1).

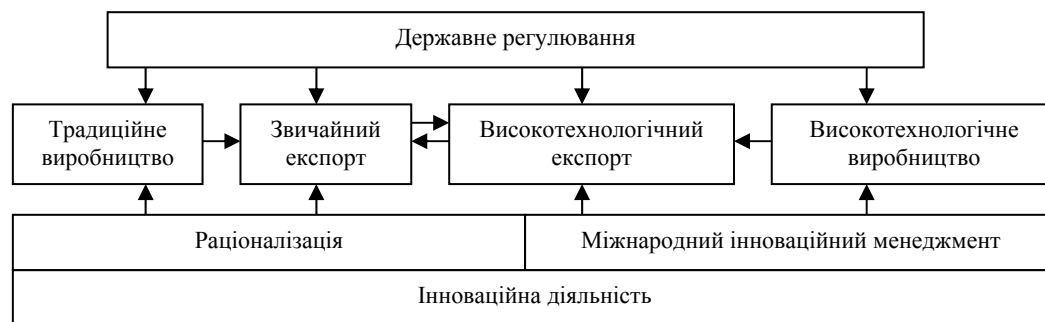


Рис. 1. Середовище високотехнологічного експорту

Джерело: авторська розробка.

По-друге, кожній країні притаманна певна послідовність посилення конкурентних позицій на світових високотехнологічних ринках. Для цілей нашого дослідження можна скористатись чотирістадійною концепцією розбудови системи державного регулювання високотехнологічного сектору, а саме: початкова стадія модернізації виробництва, стадії ініціювання експортно-орієнтованого зростання, стадії стимулювання прискореного розвитку високотехнологічного сектору, стадії розвинутого національного високотехнологічного ринку.

Практика державної підтримки високотехнологічного експорту в провідних країнах

Стосовно державної підтримки експорту в цілому та високотехнологічного зокрема важливо зазначити, що в розвинених країнах склалась вельми розгалужена мережа різних організаційно-структурних ланок:

– державні органи і відомства (міністерства і відомства зовнішньої торгівлі, різноманітні дорадчі органи, науково-допоміжні і експертні групи із кон'юнктурних питань і ін.);

– напівдержавні, приватні і громадські організації (промислові союзи, галузеві асоціації, торгово-промислові палати, міжгалузеві об'єднання, інформаційно-комунікаційні центри, виставкові та ярмаркові структури і ін.);

– місцеві органи державної влади і самоврядування, що впливають на зовнішньоекономічну, у тому числі і експортну діяльність, розташованих на відповідній території учасників такої діяльності (підрозділи центральних зовнішньоекономічних відомств, територіальні торгово-промислові палати, місцеві асоціації і громадські організації і та ін.);

– зарубіжні підрозділи центральних органів державної влади, підприємств і організацій (посольства, торговельні місії, відділення різноманітних торговельно-промислових палат та ін.).

До зазначених формалізованих і ретельно представлених у численних нормативних актах організаційних ланок (закони, статuti, угоди та ін.) варто додати економічну дипломатію, яка визначається як цілеспрямована діяльність держави та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності як особливий інструмент для реалізації національних інтересів і як окрема відносно самостійна наука³⁶. На жаль, цій складовій експортної діяльності не приділяється належної уваги не лише у вітчизняній літературі, а й в зарубіжних публікаціях. Тим більше, що світова практика відпрацювала механізм економічної дипломатії.

Звичайно, за наявності спільних організаційних форм підтримки експорту зміст цієї діяльності держави набуває суттєвих особливостей в кожній із країн. Насамперед це стосується США як ключового гравця на світовому ринку. Незважаючи на найбільш ліберальний у світі характер експортної діяльності, протягом останніх десятиліть у цій країні суттєво посилилась державна підтримка експортерів. В США не існує офіційного документа «Державна підтримка високотехнологічного експорту» чи «Державна промислова політика». Так само відсутні і органи, які б відповідали за їх реалізацію. Однак на практиці існують такі ланки високотехнологічної промислової політики як військово-промислова, науково-технічна (національна система нововведень), енергетична, політика щодо малого та середнього інноваційного бізнесу, закупівельна політика високотехнологічних товарів вітчизняного і зарубіжного виробництва для розгалужених федеральних служб, інвестиційна, що включає федеральні програми фінансування НДДКР, які адресовані по базовим міністерствам.

³⁶ Міжнародний бізнес: підручник / [за ред. проф. В. А. Вергуна]. – К.: ВАД ЕКС, 2014. – С. 788.

Після приходу до влади адміністрації Б. Клінтона за 1993–1998 рр. і в наступні роки суттєво посилюється державний вплив на економіку США. В цьому зв'язку можна погодитись із думкою В. Полтеровича і В. Попова про те, що аргументація на користь протекціонізму як стратегії наздоганяючого розвитку була вперше висловлена ще в 1891 р. тодішнім міністром фінансів США з метою підтримки молодих галузей. Ця точка зору була розвинена і послідовно втілена в життя американськими політиками і економістами протягом наступних двох століть. Тому відомий американський історик П. Бейрох небезпідставно назвав США «батьківщиною і бастионом сучасного протекціонізму»³⁷.

В США успішно діє розвинена система державного стимулювання експортної діяльності американських компаній. Експортерам надається як фінансова, так і технічна підтримка, маркетингові та інформаційні послуги реальним та потенційним експортерам. Наприклад, Adrocasy Center координує діяльність 20-ти державних відомств, допомагає американським фірмам взяти участь у різноманітних міжнародних проектах. Центр організує поїздки високопосадовців США в ті країни, де американські компанії стикаються із проблемами просування своєї продукції.

Окремим заходом підтримки американських експортерів є фінансування міжнародних виставок, ярмарок, конференцій та семінарів, а також реалізація за кордоном рекламних компаній. Зокрема щомісячно по телебаченню подається годинна супутникова програма, що представляє нову високотехнологічну американську продукцію. Емпірично було виявлено зв'язок між збільшенням витрат на сприяння експорту протягом 1990-х років до 250 млн дол. США щорічно і розширенням кожного року експорту на 12 %. В період з 1987 по 2015 рр. було досягнуто різке збільшення експортних поставок високотехнологічної продукції, що вдвічі дозволило скоротити від'ємне сальдо торгового балансу. Подібні тенденції притаманні і регіональній економіці. Пряма фінансова підтримка експортерів США на рівні штатів збільшилась з 21 млн дол. в 1990 р. до 100 млн дол. у 2000 р. і близько 800 млн дол. у 2014 р.³⁸

Оскільки Німеччина дотримується яскраво вираженої моделі соціальної економіки, то державна підтримка експорту адміністративними і економічними інструментами завжди була активною. Німецька модель здійснюється на п'яти рівнях: макроекономічному, галузевому, технологічному, регіональному і міждержавному. З урахуванням федерального політико-адміністративного устрою в ФРН діють декілька сотень організацій різного типу. Одна із таких організацій, напри-

³⁷ Полтерович В. Эволюционная теория экономической политики. Ч. I. Опыт быстрого развития / В. Полтерович, В. Попов // Вопросы экономики. – 2006. – № 7. – С. 16.

³⁸ Innovations in Export Strategy: Competitiveness through export clustering, ITC, Geneva, 2005. – P. 14.

клад, Об'єднання німецьких машинобудівних підприємств (ФДМА) було створено в 1949 р. у Франкфурті-на-Майні. До його складу входить понад 3 тис. фірм загального машинобудування із річним оборотом близько 100 млрд євро і кількістю зайнятих близько 1 млн осіб. Завдяки діяльності об'єднання частка експорту високотехнологічної продукції перевершує 50 %. Адже назване об'єднання на міжнародній арені тісно співпрацює з структурами ЄС, галузевими машинобудівними асоціаціями ФРН і інших країн не лише ЄС, а й США, Китаю, Японії і ін. Інтереси ФДМА в ЄС представляє в Брюсселі Бюро з міжнародних зв'язків, а в інших країнах відповідні підрозділи.

Варто зазначити й успішну діяльність Федерального союзу німецької оптової і зовнішньої торгівлі (БГА). До його складу входять 56 федеральних галузевих союзів і 12 земельних союзів роботодавців. Союз об'єднує інтереси зацікавлених понад 110 тис. підприємств, на яких зайнято 1,5 млн осіб. Щорічний оборот підприємств БГА перевершує 1 трлн євро, тобто чверть обороту промисловості Німеччини. В середньому одне підприємство оптової і зовнішньої торгівлі має ділові зв'язки із 3 тисячами партнерами, половина яких зарубіжні, 10 % з яких – постачальники, а решта – покупці товарів, насамперед високотехнологічних, експорт яких становить близько третини³⁹.

У зв'язку з виходом Великобританії з ЄС заслуговує на увагу її досвід підтримки експорту, яка традиційно спирається на поєднання соціальних цінностей «старого» лейборизму з ринковими механізмами. Офіційними цілями підтримки промислового експорту у Великобританії обрані «підвищення конкурентоспроможності країни і розвиток науково-технічного потенціалу в ім'я досягнення стійких темпів росту економіки і продуктивності праці». Виходячи із зазначеної цілі Міністерство торгівлі і промисловості, яке відповідальне за реалізацію експортної політики, проголосило пріоритетом високотехнологічний сектор. При цьому Міністерство відстежує конкурентні позиції національної промисловості на світових високотехнологічних ринках і визначає перспективних учасників експортної діяльності, на яких і спрямовується згодом державна підтримка. Державна підтримка високотехнологічного експорту відбувається зазвичай на конкурентній основі для реалізації проектів, що відповідають встановленим критеріям. Після надання державної підтримки ефективність використання наданих коштів доволі жорстко контролюється шляхом вибіркового обстеження ходу виконання проектів та їх економічних результатів за участю консультативних фірм. Підсумки цих обстежень відобража-

³⁹ Белов В.Б. Германия: содействие экспорту. М.: Институт Европы – РАН.// «Современная Европа». – №4. – 2003. – С. 30-31.

ються у спеціальних «Білих книгах», забезпечуючи гласність і прозорість державної підтримки⁴⁰.

Як зазначалось, погоду у високотехнологічному експорті Японії і Кореї роблять багатогалузеві конгломерати, чисельність яких в кожній з країн не перевершує десяти. В цьому зв'язку може скластись враження про пасивність державної підтримки в цій сфері. Тим більше що в Японії експорт регламентується і зовнішньою торгівлею з 1980 р., що є базовим у регулюванні всіх видів зовнішньоекономічної діяльності. На відміну від Закону 1949 р. він має незрівнянно більш ліберальний характер і в цілому цілком зіставний і з сучасним зовнішньоекономічним законодавством більшості розвинених країн, що дотримуються (принаймні офіційно) принципів вільної торгівлі. До того ж наприкінці 1990-х років японський уряд схвалив план лібералізації національної економіки, що складався з 917 позицій 15 секторів народного господарства, по яких планувалось знизити чи повністю зняти існуючі регламентації.

Однак ліберальна експортна політика японського так само як і південнокорейського уряду піддається різній критиці, що розглядається опозиційними колами як безпідставна поступка тиску США, які не відмовляються від протекціонізму. Тому державна підтримка експорту в обох країнах продовжує діяти. Насамперед використовуються експортні кредити, ставки по яких нижче ринкових на 4 пункти. Суттєвою пільгою для високотехнологічного експорту є система страхування, яка дозволяє банкам і уряду Японії гарантувати покриття 67–90 % можливих втрат експортера у передбачених законом випадках. Спеціальні урядові органи компенсують форс-мажорні (до 95% загальної суми збитків) і кредитні (60–80%) ризики, що виникають у зв'язку із неможливістю виконання зобов'язань покупцем перед японським експортером⁴¹.

Особливо цікавим виглядає китайський досвід підтримки високотехнологічного експорту, в якому Китай посідає лідерські позиції із 2006 р. Основою такого успіху слугували, з одного боку, кардинальні зміни менеджменту китайських потужних високотехнологічних корпорацій. З другого боку, у 1980-і роки в Китаї було ліквідовано монополію зовнішньої торгівлі в особі Міністерства зовнішньої торгівлі КНР та підпорядкованих їй зовнішньоторговельних компаній із численними відділеннями на місцях. Децентралізація була проведена як по горизонталі (ліквідація зовнішньоекономічної монополії), так і по вертикалі (скорочення номенклатури експортної продукції, що знаходиться

⁴⁰ Аналитический обзор мер, принимаемых в Великобритании по защите внутреннего рынка и о государственной поддержке национальных производителей и экспортеров, Торгпредство России в Великобритании, 2009. – С. 10-11.

⁴¹ Аналитический обзор мер государственной поддержки экспортеров в Японии, Торгпредство России в Японии, 2009. – С. 9.

виключно в компетенції міністерства). В результаті утворилась розгалужена мережа різноманітних організаційних ланок. Зверху піраміди перебуває новостворене Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків і зовнішньої торгівлі КНР, що розробляє і координує зовнішньоекономічну політику, ключовою ланкою якої є високотехнологічний експорт та позитивне торговельне сальдо в цій сфері, яке зросло із 126 млрд дол. у 2010 р. до 480 млрд дол. США у 2015 р.⁴²

Зазначеному міністерству підпорядковані 15 великих спеціалізованих державних експортно-імпортних компаній (зокрема Всекитайська корпорація з експорту та імпорту машинного устаткування — «Машімпекс») та інфраструктурні ланки у вигляді різноманітних центрів, транспортних корпорацій, державних представництв в Гонконзі і за кордоном.

Зовнішньоторговельні компанії були створені й іншими міністерствами і відомствами, провідними підприємствами, приватними торговельними компаніями і т. д. Для зацікавлення органів влади було впроваджено систему диференційованих відрахувань від валютної виручки цих компаній у відповідні бюджети в залежності від виду експортованої продукції. Якщо, наприклад місцевий орган влади скористався своїм правом щодо створення власної регіональної зовнішньоторговельної компанії, то у випадку експорту високотехнологічної продукції до місцевого бюджету надходить половина валютного прибутку, а при експорті зброї — лише 4 %. Крім того, місцеві органи влади отримали частку повноважень МЗЕЗІЗТ КНР щодо встановлення державних планових завдань з експорту для зовнішньоторговельних компаній, розташованих на підвідомчій території.

Серед інших організацій, які забезпечують державну підтримку експорту слід зазначити такі: Державне управління валютного контролю КНР, яке забезпечує циркуляцію коштів в іноземній валюті в країні; Китайську міжнародну кредитно-інвестиційну корпорацію із представництвами в Гонконзі, Японії, США і інших країнах; Раду сприяння розвитку міжнародної торгівлі Китаю, яка спрямовує діяльність китайського міжнародного виставкового центру, китайської консультативної фірми з міжнародного економічного і технологічного співробітництва.

Тенденції і перспективи українського високотехнологічного експорту

Проблемам інтенсифікації експорту України в цілому та високотехнологічного зокрема вітчизняні дослідники приділяють належну і

⁴² Салл Д.Н. Made in China: Чему западные менеджеры могут научиться у ведущих китайских предпринимателей / Дональд Н. Салл при участии Юн Вана; пер. с англ. — Минск: Гревцов Паблшер, 2006. — С. 108, 110.

постійну увагу. Всі вони зазначають зростання ролі торговельних операцій в нарощуванні конкурентоспроможності національних економік в умовах глобалізації, що органічно пов'язана із поглибленням міжнародного поділу суспільної праці та інтенсифікацією обміну між країнами її результатами. В цьому зв'язку автори нещодавно виданого професорами КНЕУ підручника «Міжнародна економіка» цілком слушно зазначають: «Історично першою формою міжнародних економічних відносин є міжнародна торгівля., яка зародившись ще в давні часи і пройшовши довгий шлях своєї еволюції на сьогодні перетворилась у найрозвиненішу сферу світового господарства й охоплює понад 80 % усіх міжнародних ділових операцій. І хоч нині міжнародна торгівля за вартісними обсягами та динамікою розвитку поступається світовому експорту капіталу та міжнародній інвестиційно-виробничій діяльності, однак вона й дотепер відіграє провідну роль у системі міжнародних економічних зв'язків. А активна участь країн у зовнішньоторговельних відносинах надає їм значних конкурентних переваг на світових ринках завдяки ефективному використанню національної ресурсної бази, долученню до світових досягнень науки і техніки, а також можливостям здійснення структурної перебудови національних економік»⁴³. При цьому доводиться зважувати на міжнародний контекст тенденцій високотехнологічного експорту. По-перше, після зниження його частки у світовій торгівлі, яке почалось в 2000 р., протягом останніх п'яти років вона стабілізуватись на рівні 10 %, хоча в 2000 р. й становила близько 20 %, а в деяких країнах і більше. По-друге, ця частка суттєво відрізняється по різних країнах. В США зазначена частка знизилась із 35 % в 2000 р. до 12 % в 2015 р. в Японії з 27 %, відповідно до 11 % і в Німеччині – з 16 до 11 % і та ін. По-третє, частка високотехнологічного експорту України в загальному експорті суттєво нижча від розвинених країн і становить, за різними оцінками, 2-3 %⁴⁴.

Розглянемо в цьому зв'язку динаміку високотехнологічного експорту українських підприємств.

Аналіз даних (табл. 2 – 3) дозволяє зробити ряд висновків. По-перше, за період 2002-2015 рр. спостерігається хвильова тенденція до зростання обсягів високотехнологічного експорту із 412,1 млн дол. США до 1,7 млрд дол. із проміжним максимумом в 2004 р. – 1,13 млрд дол. По-друге, таке нестійке зростання притаманне й окремим групам товарів. По-третє, у структурі високотехнологічного екс-

⁴³ Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економіка: підручник / Д.Г.Лук'яненко, А.М.Поручник, Я.М.Столярчук. – К.: КНЕУ, 2014. – С. 82.

⁴⁴ Олейников О.О. Напрями розвитку світового високотехнологічного ринку та шляхи зростання присутності України на ньому [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.alexar.com.ua/security/article/invest/hightech.htm>; Матюшенко І.Ю. Перспективи розвитку торгівлі високотехнологічними товарами у світі та Україні / І.Ю.Матюшенко, Д.М.Костенко // Бізнес-інформ. – 2012. – № 8.

порту провідну роль відіграє авіакосмічна техніка, частка якої становить близько половини, незважаючи на певне її зниження у 2004 і 2008 рр. Друга позиція припадає на електроніку та телекомунікації.

Таблиця 2

**ДИНАМІКА ЕКСПОРТУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ТОВАРІВ УКРАЇНИ
В 2002–2020 рр., млн дол. США**

Групи товарів	2002	2004	2005	2008	2010	2015	2020, прогноз
Фармацевтика	5,8	11,4	17,5	38,4	46,8	87,0	99,8
Авіакосмічна техніка	177,7	196,4	245,3	387,0	547,8	798,0	888,6
Комп'ютерна та офісна техніка	5,3	82,9	17,6	32,1	36,6	98,0	114,9
Електроніка та телекомунікації	93,4	325,7	87,3	523,4	249,1	469,9	493,3
Наукові прилади	129,9	519,8	100,9	136,6	149,7	252,4	286,2
Усього	412,1	1136,2	468,6	1117,5	1025,0	1705,3	1882,8

Джерело: Мельник Т.М. Зовнішня торгівля високотехнологічними товарами: інституціональний вимір / Т.М.Мельник, О.В.Зубко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 2. – С. 185; Авторський прогноз.

Таблиця 3

**СТРУКТУРНА ДИНАМІКА ЕКСПОРТУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ
УКРАЇНИ В 2002–2020 рр.**

Групи товарів	2002	2004	2005	2008	2010	2015	2020, прогноз
Фармацевтика	1,4	1,0	3,7	3,4	4,6	5,1	5,3
Авіа-космічна техніка	43,1	17,3	52,3	34,6	53,0	46,8	47,2
Комп'ютерна та офісна техніка	1,3	7,3	3,8	2,9	3,5	5,8	6,1
Електроніка та телекомунікації	22,7	28,7	18,6	46,9	24,3	27,5	26,2
Наукові прилади	31,5	45,7	21,6	12,2	14,6	14,8	15,2
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: розрахунки авторів

Звичайно може виникнути питання щодо доволі оптимістичних прогнозних оцінок на 2020 р. Ми пов'язуємо їх із результатами дослідження «Форсайт економіки України», узагальнення цих оцінок, які наведені в табл. 4.

Таблиця 4

**ПРОГНОЗНІ ПОКАЗНИКИ ДОВГОСТРОКОВОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ
УКРАЇНИ
НА 2015–2030 рр., %**

Галузі економіки	2015-2020	2020-2030
1. Галузі із високим внеском у зростання економіки		
1.1. Аграрний сектор	14	17
1.2. Оборонно-промислові комплекси	13	15
2. Галузі із середнім внеском у зростання економіки		
2.1. Інформаційно-комунікаційні технології	8	12
2.2. Нові матеріали і нанотехнології	7	12
2.3. Енергетика	7	11
2.4. Високотехнологічне машинобудування	6	8
3. Галузі із низьким внеском у зростання економіки		
3.1. Біомедична інженерія та фармацевтика	1	5
3.2. Транзитна інфраструктура	2	5
3.3. Туризм	2	5

Джерело: Довгострокова перспективи // Forbes Ukraine. 2016. – № 1. – С. 20-22.

Зважаючи на перспективи розвитку оборонно-промислового комплексу України (13% приріст в 2015-2020 рр. та 15% в 2020–2030 рр.), варто очікувати на високотехнологічний експорт цього сектору, щорічний обсяг якого перевершує 1,2 млрд дол. США⁴⁵.

На жаль, вітчизняна статистика не включає продукцію оборонно-промислового комплексу до складу високотехнологічного експорту у відповідності із традиціями «радянської секретності». Між іншим, дані про експорт озброєнь розвинених країн є відкритими і свідчать про їх значні масштаби. Лідером на цьому ринку залишаються США із щорічним обсягом понад 15 млрд дол., за даними Агентства контролю над озброєнням та роззброєнням, або 44 % світових поставок. Друга позиція належить Великобританії (близько 5 млрд дол. щорічно). На третьому місці – Росія із 3 млрд дол. В цілому частка зазначених трьох найбільших експортерів зброї складає близько 72% обсягу всіх поставок⁴⁶. Звичайно зазначені масштаби експортних поставок зброї вдвічі зменшилися після розпаду СРСР, однак цей ринок

⁴⁵ Матюшенко І.Ю. Перспективи розвитку торгівлі високотехнологічними товарами у світі та Україні / І.Ю.Матюшенко, Д.М.Костенко // Бізнесінформ. – 2012. – № 8. – С. 108.

⁴⁶ Бегма В.М. Ринок озброєнь: проблеми маркетингу у продукції військово-технічного призначення: монографія / В.М.Бегма. – К.: НІМБ, 2001. – С. 70-71.

вельми значний і перспективний для України з урахуванням її потенціалу і набутого досвіду.

Шляхи відродження потенціалу високотехнологічного експорту України

У гострих і тривалих наукових дискусіях щодо перспектив вітчизняного високотехнологічного експорту ми дотримуємось оптимістичної позиції. Однак для реалізації позитивних очікувань необхідні певні заходи, яких невідкладно треба здійснити для створення сприятливих умов діяльності українських експортерів високотехнологічної продукції в контексті реалізації угоди України із ЄС щодо зони вільної торгівлі.

Зазначені заходи доцільно розглядати в двох площинах: в широкій та вузькій. У широкій площині високотехнологічний експорт доцільно розглядати не як окремий сектор національної економіки, нехай і найважливіший, а як її органічну складову. Тому для відродження його потенціалу важливо дбати про якісні перетворення всього народного господарства.

Що ж стосується вузького, краще зазначити спеціального підходу до розвитку високотехнологічного експорту України, то йдеться про розробку і використання відомих у розвинених країнах інструментів його стимулювання. Вони виправдали себе протягом багатьох десятиліть і цілком заслуговують на увагу урядових структур України.

У широкому контексті важливо звернути увагу на три такі напрями:

- обґрунтування і впровадження власного шляху трансформації економіки України;
- реіндустріалізації промисловості;
- створення сучасної інноваційної системи.

Без розв'язання вказаних ключових проблем малоімовірною виглядає оптимістична перспектива високотехнологічного експорту України, а тому розглянемо зазначені напрями більш конкретно.

Про трансформацію вітчизняної економіки йдеться у багатьох публікаціях. Ми хочемо привернути увагу лише до однієї з них, а саме – до статті В. Власюка⁴⁷. Автор цієї статті цілком обґрунтовано пропонує взяти на озброєння реальну економічну доктрину, яка повинна враховувати світовий досвід, але виходити з української специфіки і можливостей, включаючи цінності системи суспільства.

В цьому зв'язку автор пропонує динамічну модель розвитку економіки, яка включає кілька напрямів діяльності з найбільшим потенціалом зростання і взаємних синергій, на яких потрібно сконцентрувати зусилля і ресурси. В їх числі наступне: індустріальна (промислова) політика;

⁴⁷ Власюк В. Власний шлях трансформації / В.Власюк // Дзеркало тижня. – 2016. – № 37. – С. 1, 9.

інфраструктура; енергоефективність; сільське господарство; IT-індустрія; переробка промислових і побутових відходів.

При розв'язанні проблеми реіндустріалізації промисловості варто скористатися досвідом Франції, в якій створено нова державна структура — Міністерство промислового відродження, яке розробило і успішно втілює в життя стратегію під назвою «Нова індустріальна Франція». Цей програмний документ містить 34 конкретних програми реформування промисловості на інноваційній основі. Більша частина проектів (близько 80 %) розрахована на 2015-2025 рр. і була обрана на основі пропозицій промисловців, насамперед з метою повернути країну до числа провідних експортерів високотехнологічної продукції та послуг⁴⁸. Розробка подібної програми вкрай актуальна і для України.

Формування сучасної інноваційної системи також пов'язано із нарощуванням обсягів високотехнологічного експорту. Дискусії з цього приводу тривають багато років. Однак цю тему не вдається спрямувати в площину практичних перетворень. В цьому зв'язку доцільно скористатись матричною моделлю Інституту економіки та прогнозування НАН України, яка об'єднує, з одного боку, суб'єктів інноваційної діяльності (дослідні фонди, університети та дослідні установи, венчурний капітал та банки, великий і малий бізнес, стартапи), а з другого — різноманітні механізми використання інноваційних розробок з метою поліпшення добробуту, нарощування високотехнологічного експорту та створення сучасних робочих місць, що потребують високої кваліфікації⁴⁹.

Що стосується стимулювання високотехнологічного експорту, то в наукових публікаціях пропонувалось чимало важливих заходів в цьому плані. Звернімо увагу на пропозиції В. Бадрака⁵⁰, А. Веселовського⁵¹, О. Саліхової⁵² та ін. Ми пропонуємо доповнити ці заходи двома інструментами. По-перше, для посилення державного впливу на нарощування високотехнологічного експорту настав час конкретизувати цей вплив шляхом розробки, затвердження і реалізації спеціального державного рішення — «дорожньої карти» із відповідною статистикою. Цілями «дорожньої карти» є:

⁴⁸ Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М.Гейця та ін. — К.: НАН України, 2015. — С. 135.

⁴⁹ Пидоричева І. Інноваційна економіка — це економіка нестандартних рішень / І.Пидоричева // Дзеркало тижня. — 2015. — № 42. — С. 8.

⁵⁰ Бадрак В. Приватний ОПК України: опора «оборонки» чи вигнанці / В.Бадрак // Дзеркало тижня. — 2016. — № 40. — С. 2.

⁵¹ Веселовський А. Експортний потенціал України: шляхи до відродження / А.Веселовський // Дзеркало тижня. — 2015. — № 28. — С. 5.

⁵² Саліхова О.Б. Адресна державна підтримка як чинник стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв в Україні / О.Б.Саліхова // Економіка промисловості. — 2011. — № 9. — С. 9-23.

- скорочення термінів отримання дозволів на експорт несировинних товарів і зменшення кількості дозволів;
- збільшення числа організацій-експортерів, в першу чергу за рахунок малих і середніх підприємств, що являють собою експортерів-початківців;
- збільшення обсягів несировинного експорту, в першу чергу поставок інноваційної продукції на традиційні і нові ринки;
- розширення лінійки інструментів і заходів підтримки експорту;
- підвищення доступності заходів підтримки експорту і збільшення числа організацій, які їх отримують.

По-друге, зазначимо одну із найважливіших рис сучасного етапу підтримки високотехнологічного експорту, пов'язаного із його інституціональним забезпеченням.

Йдеться насамперед про діяльність у різних країнах експортно-кредитних агентств, що надають не лише кредити експортерам, а й забезпечують страхування зовнішньоторговельних контрактів. При цьому страхування, з одного боку, і надання банківських послуг – з другого, зазвичай є взаємовиключними видами діяльності, які не надаються однією організацією. Тому, як правило, одночасно існує кілька взаємодоповнюючих установ з кредитуванням і страхуванням експорту, як це видно з табл. 5.

Таблиця 5

ВИДИ ТА ПРИКЛАДИ СВІТОВИХ ЕКСПОРТНО-КРЕДИТНИХ АГЕНТСТВ

Вид ЕКА	Приклад
Державні	Експортно-імпортний банк (Eximbank), США Японська компанія страхування експорту та інвестицій (NEXI) Департамент гарантії експортних кредитів (ECGD), Велика Британія Китайське експортно-страхове агентство Sinosure
Приватні	«Гермес» (EulerHermes), Німеччина «Атрадіус» (Atradius), Голландія Компанія страхування зовнішньої торгівлі (Coface), Франція
Змішані	SBCE (Бразилія), CESCE (Іспанія), SEK (Швеція), ECGE (Єгипет)

Джерело: Гужва І. Кредитувати чи страхувати, або як підтримати українського експортера / І.Гужва // Дзеркало тижня. – 20016. – № 26. – С. 6.

Роль ЕКА в розвитку міжнародної торгівлі в усьому світі постійно зростає, про що свідчить активне нарощування продуктів і масштабів діяльності відповідних установ. Так, Euler Hermes охоплює процеси управління ризиками на п'яти континентах. ЕКА має філії і своїх представників у 54 країнах світу. На сьогодні укладені договори страхування кредитних ризиків забезпечують покриття поставок то-

варів і послуг у 245 країн. У компанії працює більш як 6 тис. співробітників, обслуговуючи близько 52 тис. клієнтів. Чистий прибуток компанії постійно зростає і наразі сягає близько 500 млн євро на рік, а власний капітал — 2,5 млрд євро. Успішний досвід діяльності іноземних ЕКА яскраво свідчить, що вони не є дорогим інструментом сприяння експорту, який потребує постійних фінансових вливань. Навпаки, можуть бути цілком самоокупними і навіть прибутковими. Отже, побоювання з приводу того, що створення ЕКА в Україні стане значним навантаженням на держбюджет є перебільшеними.

Спільною ознакою діяльності всіх ЕКА є те, що вони керуються міжнародними правилами і принципами. Основні з них закріплено так званим *Консенсусом країн – членів ОЕСР* (рекомендації стосовно надання/страхування експортних кредитів, що офіційно підтримуються державою), а також договорами порозуміння Бернського союзу. Міжнародні правила державної підтримки кредитування і страхування експорту на основі залучення бюджетних коштів офіційно визнаються Світовою організацією торгівлі, тому ЕКА належать до абсолютно законних форм підтримки експорту, до речі, на відміну від прямих експортних субсидій.

Про важливу роль ЕКА у підтримці експортної діяльності підприємств свідчать дані Міжнародного союзу страховиків кредитів та інвестицій (Бернського союзу), який об'єднує всі великі ЕКА світу. Згідно з ними у період світової економічної кризи протягом 2009 р. через несплату лише з боку українських покупців членами Бернського союзу було виплачено іноземним компаніям страхових претензій на суму 128 млн дол.⁵³

Зростання страхових виплат було колосальним, враховуючи, що у попередні періоди вимоги щодо України залишалися у межах 1 млн дол. Таким чином, експортери України залишилися незахищеними від ризиків. На жаль, Бернський союз не веде статистики страхування експорту з України — через відсутність власного ЕКА наша держава не є членом цієї організації. Тому про втрати українських експортерів від дефолту іноземних партнерів можна лише здогадуватися, врахувавши те, що через кризу, яка торкнулася кожного регіону і кожної країни світу, багато підприємств виявилися не в змозі оплатити замовлені товари.

Висновки

Спираючись на значну кількість теоретичних та аналітичних досліджень вітчизняних і зарубіжних учених, науково-практичних роз-

⁵³ Гужва І. Кредитувати чи страхувати, або як підтримати українського експортера / І.Гужва // Дзеркало тижня. – 20016. – № 26. – С. 6.

робок відповідних інституцій і наукових установ, досвід регулювання високотехнологічного експорту в розвинених країнах, а також на власні прогностичні розрахунки обсягів і структури експорту високотехнологічних продуктів на перспективу до 2020 р., нами зроблені такі висновки.

1. Розвиток світової економіки супроводжується випереджальним зростанням не лише обсягів міжнародної торгівлі в цілому, а насамперед високотехнологічного експорту, якому притаманна велика частка доданої вартості, використання новітніх інноваційних розробок, висока конкуренція серед виробників цієї продукції. Країни – лідери серед експортерів високотехнологічної продукції отримують додаткові переваги у нарощуванні своєї конкурентоспроможності. Одночасно ці країни поліпшують екологічні умови свого розвитку внаслідок більш раціонального використання власних природних ресурсів при виготовленні високотехнологічної продукції і ширшого споживання імпортованої низькотехнологічної продукції, що потребує в процесі виробництва відносно великих природних ресурсів.

2. Аналіз динаміки і тенденцій високотехнологічного експорту у світі за 2004–2015 рр. дозволив виявити, з одного боку, стабільне посилення позицій Китаю на цьому ринку, який у 2006 р. посів лідерські позиції, стабільні позиції США, ЄС та Японії, а також поступове послаблення позицій решти країн світу. Розвинені країни зберігають свої позиції шляхом посилення інноваційної діяльності в своїх країнах, а також дієвої державної підтримки експортерів. Китай нарощує свій потенціал насамперед за рахунок залучення на свою територію високотехнологічних корпорацій, що створюють відділення, а в подальшому експортують свою продукцію. У структурі світового невійськового високотехнологічного експорту лідируючі позиції посідають приладобудування, комунікаційне обладнання, офісна техніка та фармацевтика.

3. У сучасних умовах країни-лідери на ринках високотехнологічного експорту накопичили значний і різноманітний досвід регулювання і підтримки високотехнологічного експорту. Цей досвід ґрунтується на використанні трьох основних моделей: активного дирижизму, помірною дирижизму та лібералізму. Модель активного дирижизму використовують: Китай, Німеччина, США, Японія та Гонконг. Ключовими ознаками цієї моделі є формальна і неформальна діяльність всіх гілок державної влади у просуванні високотехнологічної продукції національних виробників на зарубіжні ринки, а також активна допомога їм у боротьбі із іноземними конкурентами. При цьому підтримка і захист високотехнологічного експорту піднята на рівень найважливішого державного завдання – одного із пріоритетів національної безпеки. Помірний дирижизм притаманний експортній політиці

таких країн, як Франція, Великобританія, Італія, Нідерланди, Тайвань, Мексика, Малайзія. Наголос у підтримці високотехнологічного бізнесу робиться, з одного боку, на удосконаленні нормативно-правових актів, а з другого боку, на активізації діяльності недержавних організацій і структур: торгово-промислових палат, бізнес-асоціацій, господарських об'єднань, профспілкових організацій і союзів, регіональних і міжрегіональних національних і міжнародних структур. Ліберальна модель підтримки високотехнологічного експорту притаманна таким країнам як Таїланд, Польща, Канада, Бельгія, Чехія, Іспанія. Зазначені країни не використовують упереджені заходи з підтримки національних експортерів високотехнологічної продукції, а розраховують на конкурентоспроможність своїх підприємств на цьому ринку і вдаються до допомоги лише після тиску експортерів.

4. З метою посилення позицій українських високотехнологічних компаній на світових ринках доцільно здійснити систему невідкладних заходів у двох напрямках: макроекономічному та галузевому. На рівні національної економіки вкрай важливо розробити і реалізувати сучасну доктрину трансформації народного господарства України, здійснити реіндустріалізацію промисловості на основі використання досвіду розвинених країн ЄС та прискорити процес формування національної інноваційної системи. Для стимулювання високотехнологічного експорту доцільно вжити ряд структурних, організаційних і фінансово-економічних заходів. Насамперед вкрай важливо налагодити співробітництво між державною і приватною складовою оборонно-промислового комплексу з метою посилення позицій на світових високотехнологічних ринках. Крім того, з метою конкретизації впливу держави на процес нарощування високотехнологічного експорту доцільно розробити відповідну «дорожню карту», та запровадити систему експортно-кредитних агентств.

Список літератури

1. Аналитический обзор мер государственной поддержки экспортеров в Японии, Торгпредство России в Японии, 2009, 11 с.
2. Аналитический обзор мер, принимаемых в Великобритании по защите внутреннего рынка и о государственной поддержке национальных производителей и экспортеров, Торгпредство России в Великобритании, 2009, 12 с.
3. *Багрова І.В.* Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник / І.В.Багрова, Н.І.Редіна, В.Є.Власик, О.О.Гетьман. — К., 2004. — 462 с.
4. *Бадрак В.* Приватний ОПК України: опора «оборонки» чи вигнанці / В.Бадрак // Дзеркало тижня. — 2016. — № 40. — С. 2.
5. *Бегма В.М.* Ринок озброєнь: проблеми маркетингу у продукції військово-технічного призначення: монографія / В.М.Бегма. — К.: НІМБ, 2001. — 192 с.

6. Белов В.Б. Германия: содействие экспорту. — М.: Институт Европы — РАН. // «Современная Европа». — №4. — 2003. — С. 38-48.
7. Веселовський А. Експортний потенціал України: шляхи до відродження / А.Веселовський // Дзеркало тижня. — 2015. — № 28. — С. 5.
8. Всемирная торговая организация и национальные экономические интересы / Под ред. И.С. Королева. — М.: Наука, 2003. — 420 с.
9. Герчикова И.Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. Учеб. пособие. — М.: Издательство АО «Консалтбанк», 2001. — 485 с.
10. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред.. Т.М.Циганкова. — К.: КНЕУ, 2003. — 660 с.
11. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: монография / Д.Лукьяненко, В.Колесов, А.Колот, Я.Столярчук и др.; под научн. ред. Д.Лукьяненка, А.Поручника, В.Колесова. — К.: КНЭУ, 2013. — 640 с.
12. Глобальное экономическое регулирование / под ред. проф. В.Н. Зуева — М.: Магистр, 2009. — 574 с.
13. Гужва І. Кредитувати чи страхувати, або як підтримати українського експортера / І.Гужва // Дзеркало тижня. — 2016. — № 26. — С. 6.
14. Давиденко Є. Що гальмує український експорт / Є.Давиденко // Дзеркало тижня. — 2016. — № 24. — С. 7.
15. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». — № 959-ХІІ від 16.04.1991р.
16. Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: Учеб. пособие / [ред. В. М. Аньшин, А. А. Дагаев]. - 2-е изд., перераб., доп. - М.: Дело, 2006. - 584 с.
17. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М.Гейця та ін. — К.: НАН України, 2015. — 336 с.
18. Кизим Н.А. Высокотехнологические отрасли как основа конкурентоспособности стран мира / Н.А.Кизим, Н.Ю.Матюшенко // Конкурентоспособность: проблемы науки и практики-2007: монография. — Х.: ВД «ИНЖЕК», 2007. — С. 81-101.
19. Кондратьев В. Второе дыхание государственного капитализма / В.Кондратьев// Мировая экономика и международные отношения. — 2013. — № 6. — С. 3-18.
20. Котлер Ф. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності / Ф.Котлер, Дж. А.Касліоне [пер. з англ. під ред. Т.В.Співаковської, С.В.Співаковського]. — К.: Хімджест, ПЛАСКЕ. — 2009. — 208 с.
21. Лук'яненко Д. Глобальна модифікація конкурентних механізмів ринку / Д.Лук'яненко, О.Тітова // Міжнародна економічна політика, 2010. — № 2. — с.5-21.
22. Матюшенко І.Ю. Перспективи розвитку торгівлі високотехнологічними товарами у світі та Україні / І.Ю.Матюшенко, Д.М.Костенко // Бізнесінформ. — 2012. — № 8. — С. 103-114.

23. *Мельник Т.М.* Зовнішня торгівля високотехнологічними товарами: інституціональний вимір / Т.М.Мельник, О.В.Зубко // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2012. — № 2. — С. 181-190.
24. *Мельник Т.М.* Зовнішня торгівля високотехнологічними товарами: інституціональний вимір / Т.М.Мельник, О.В.Зубко // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2012. — № 2. — С. 181-190.
25. О системе государственной поддержки национального экспорта в Германии, Торгпредство России в Германии, 2009, 17 с.
26. Обзор государственной поддержки экспорта в США, Торгпредство России в США, 2009, 7 с. 1.
27. *Олейников О.О.* Напрями розвитку світового високотехнологічного ринку та шляхи зростання присутності України на ньому [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.alexstar.com.ua/security/article/invest/hightech.htm>
28. *Панченко Є., Войчак М.* Формування та розвиток корпоративного потенціалу високотехнологічного експорту / Є.Панченко, М.Войчак // Міжнародна економічна політика. — К.: КНЕУ, 2015. — № 1. — С. 27-53.
29. *Пидоричева І.* Інноваційна економіка — це економіка нестандартних рішень / І.Пидоричева // Дзеркало тижня. — 2015. — № 42. — С. 8.
30. *Портанский А.П.* Вашингтон пересматривает свои торговые приоритеты // США и Канада: экономика, политика, культура. — 2010. — № 12. — С. 27-40.
31. *Рей А.* Конкурентные стратегии государства и фирм в экспортно ориентированном развитии / А.Рей // Вопросы экономики. — 2004. — № 8. — С. 46-65.
32. *Родыгина Н.Ю.* Французский опыт содействия экспортерам. — М.: Институт Европы РАН, Изд-во «Огни», 2004. — 280 с.
33. *Рут Ф.Р.* Міжнародна торгівля та інвестиції / Ф.Р.Рут, А.Філіпенко. — К., 1998. — 450 с.
34. *Саліхова О.Б.* Адресна державна підтримка як чинник стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв в Україні / О.Б.Саліхова // Економіка промисловості. — 2011. — № 9. — С. 9-23.
35. *Соколов В.* Тенденции развития мировой товарной торговли в 1990-2008 г. / В.Соколов // Мировая экономика и международные отношения. — 2011. — № 2. — С. 36-47.
36. *Толстая Н.М.* Перспективы обміну високотехнологічною продукцією між Україною та Європейським Союзом / Н.М.Толстая // Міжнародні відносини. — 2005. — № 31-32. — С. 53-56.
37. *Циганкова Т.М.* Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології: монографія / Т.М.Циганкова. — К.: КНЕУ, 2004. — 400 с.
38. *D'Aveni R.A.* Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering / R.A.D'Aveni. — NewYork: Free Press, 1994. — 428 p.
39. Innovations in Export Strategy: Competitiveness through export clustering, ITC, Geneva, 2005, 40 p.
40. *Ray O.* High-technology entrepreneurship. — Paris: Recherche, 2012. — 208 с.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2016