

**Modern methods and tools for financing development of export potential of
Ukraine**

**Сучасні методи та інструменти фінансування розвитку експортного
потенціалу України**

Гаврильченко О.В.

Постановка проблеми. Україна завжди мала високий експортний потенціал, повноцінна реалізація якого потребує комплексного вивчення та впровадження в практику сучасних фінансових інструментів стимулювання експорту. Застосування дієвих методів фінансування експорту є запорукою ефективного входження України у світову систему господарських зв'язків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питань фінансування експорту зробили такі зарубіжні та вітчизняні економісти, як Д. Гоппен, Й. Енгельхард, Д. Ернст, Д. Лефевр, Ю. Верланов, О. Дерев'янка, Л.С. Кутідзе, М. Жук, Б. Калашников, І. Тивончук та ін. Однак, враховуючи тенденції світової торгівлі, механізми та інструменти фінансування експорту не залишаються незмінними і постійно вдосконалюються, орієнтуючись на саморегулювання ринку, що зумовлює необхідність здійснення подальших досліджень в даному напрямку.

Мета статті – розглянути сучасні дієві інструменти фінансування експорту, визначити можливості їх використання українськими підприємствами з метою підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку.

Виклад основного матеріалу. За останні роки спостерігаються позитивні зрушення в розвитку українського експорту. За даними Національного банку України за січень-серпень 2018 р. експорт зріс на 11,6% порівняно з відповідним періодом минулого року (до 28,2 млрд дол. США) [1]. Темпи росту експорту України в розрізі країн-експортерів представлено на рис. 1.

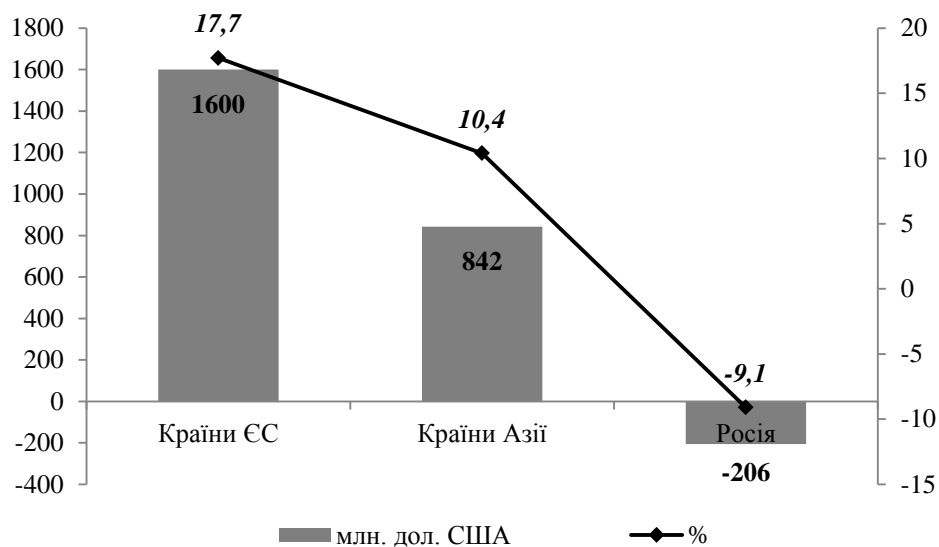


Рис. 1. Темпи росту експорту України в розрізі країн-експортерів (січень-серпень 2018 р.), в номінальному вираженні

За період дослідження найбільше зросли обсяги експорту до країн ЄС (на 1.6 млрд дол. США, або на 17,7%). Також збільшилися обсяги експорту до країн Азії – на 842 млн дол. США (на 10,4%), однак спостерігається зниження експорту до Росії – на 206 млн дол. США (на 9,1%) [1].

Україна завжди мала високий експортний потенціал, розвиток якого пов'язаний з провадженням у вітчизняну практику сучасних методів та інструментів фінансування експорту.

Вивчення економічної літератури дозволяє виділити матеріальні та функціональні методи стимулювання експорту (рис. 2) [2; 3, с. 56].

Враховуючи механізм реалізації матеріальних методів, за своїм змістовим наповненням їх слід вважати фінансовими. Стосовно ж функціональних методів варто зазначити, що здійснюються вони за умови державного забезпечення та застосовуються по відношенню до підприємств, яким характерна недостатньо розвинена інфраструктура, проте вони мають потенціал та здатні здійснювати експортну діяльність.

У практиці промислово розвинених країн світу основу політики стимулювання експорту формують все ж таки фінансові методи, що зумовлює необхідність їх детального вивчення.

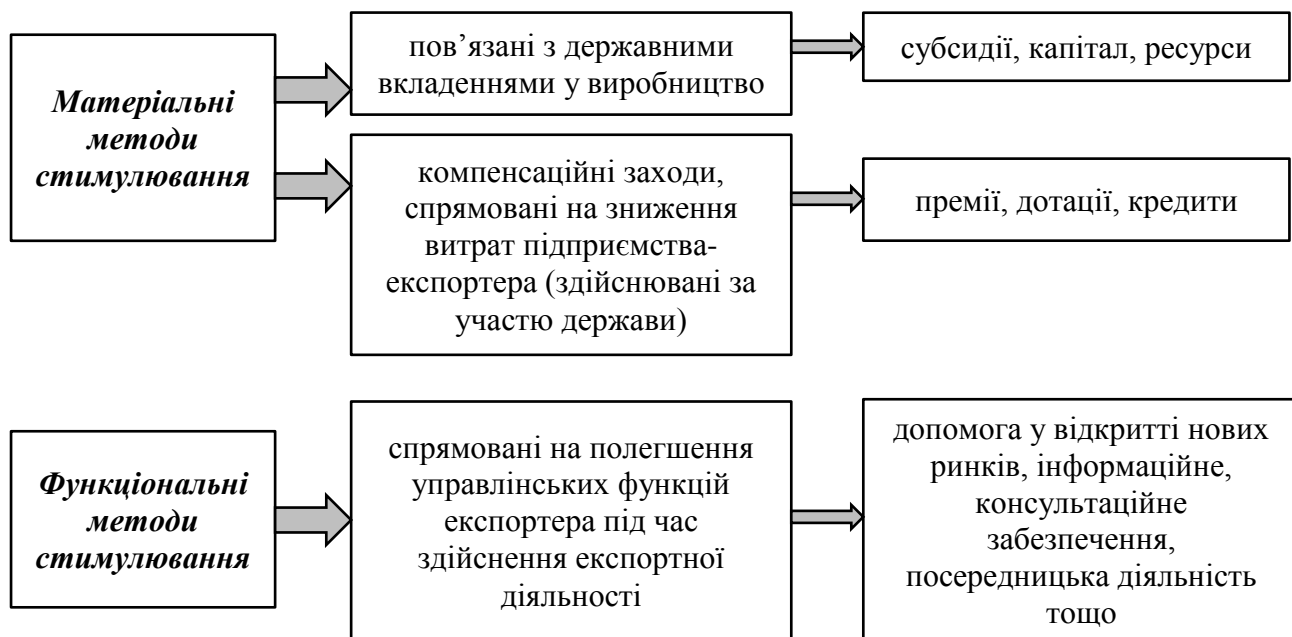
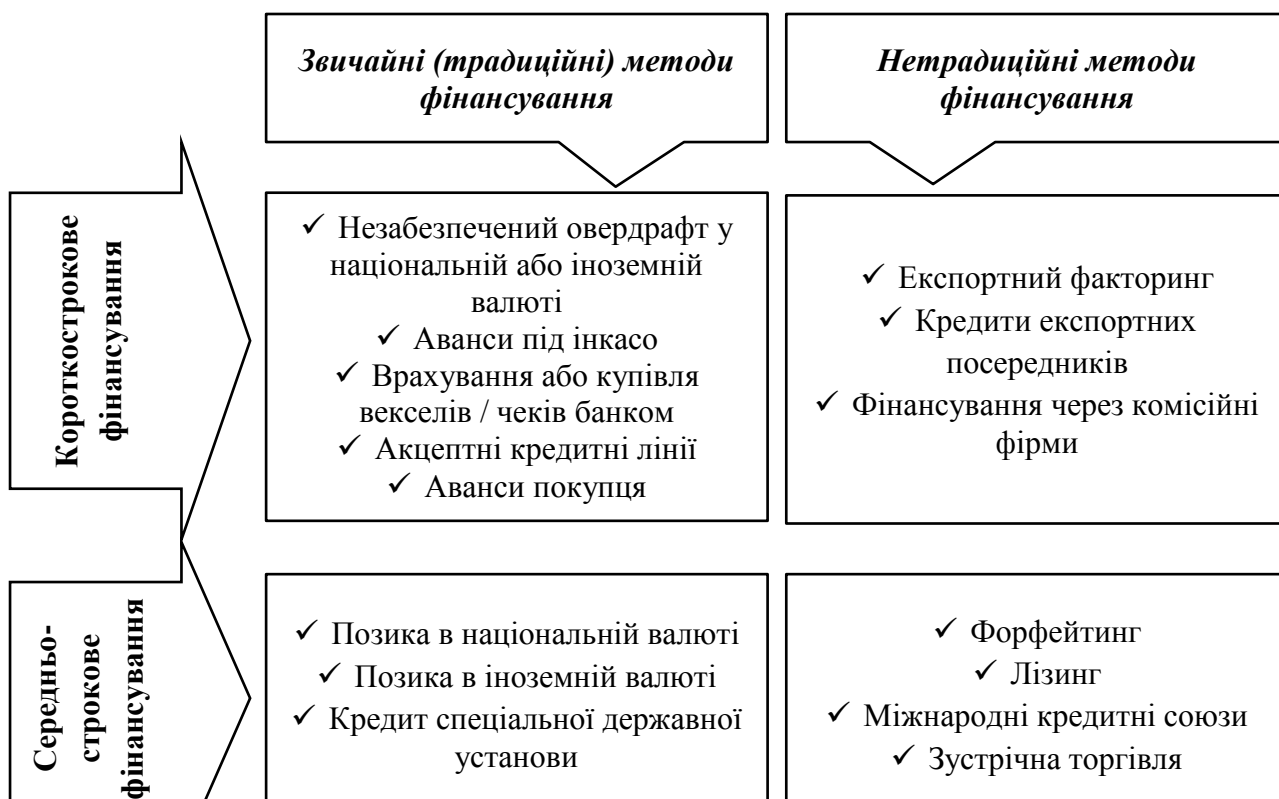


Рис. 2. Матеріальні та функціональні методи стимулювання

Фінансування експорту може бути здійснено звичайними та нетрадиційними методами і надаватись банками, небанківськими установами або державними організаціями. Різні методи фінансування експорту подано на рис. 3 [2; 3; 4; 5].



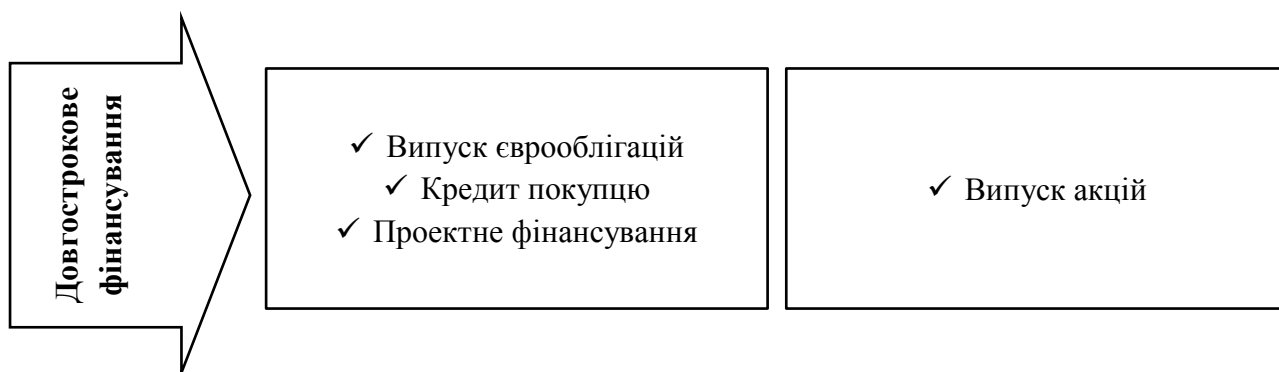


Рис. 3. Основні методи фінансування експорту

Згідно із Тематичної запискою Світового банку з питань зовнішньої торгівлі, Україна має величезний потенціал збільшення експорту товарів з високою доданою вартістю, але цей потенціал досі не був реалізований [6].

Україна має стратегічно важливе географічне розташування на перехресті шляхів між Європою та Азією, найбільші в Європі площі родючих земель сільськогосподарського призначення, велике населення з високим рівнем освіти, а у 2015 році уклала з ЄС Угоду про асоціацію, що передбачає утворення Глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ГВЗВТ). Ці ресурси відкривають перед Україною величезні можливості для нарощування обсягів експорту різноманітної продукції з високою доданою вартістю.

Міжнародний досвід показав, що для збереження високих темпів економічного зростання протягом тривалого періоду необхідно забезпечити стрімкий розвиток секторів, які виробляють товари й послуги з високою доданою вартістю. Проте за останнє десятиліття частка України у світовому експорті дещо знизилася: з 0,35% у 2008 році й 0,34% у 2013 році до 0,28% у 2017 році. Загальна вартість товарів і послуг, експортованих з України, становила у 2017 році 48% ВВП, але вигоди, пов'язані з відкритістю для торгівлі: зокрема, перетікання технологій та переливання знань, – досі залишаються вельми обмеженими [6]. Попри переорієнтацію торгівлі з країн

СНД на решту глобального ринку у структурі ринку експорту України зберігається високий рівень концентрації металу або сільськогосподарської продукції. У 2017 році продукція чорної металургії – чавун і сталь – домінувала у структурі експорту з України, оскільки на неї припадало 20% загального обсягу експорту; друге місце посіло зерно, на яке припадало 15% загального обсягу експорту.

У структурі експорту з України домінують метали та зерно, а частка експорту, інтегрованого у глобальні ланцюги доданої вартості (ГЛДВ), залишається низькою на рівні 5,7%, порівняно, із 27% у Польщі, 38% – у Румунії й Туреччині та 59% – у В'єтнамі [6] (рис. 4).

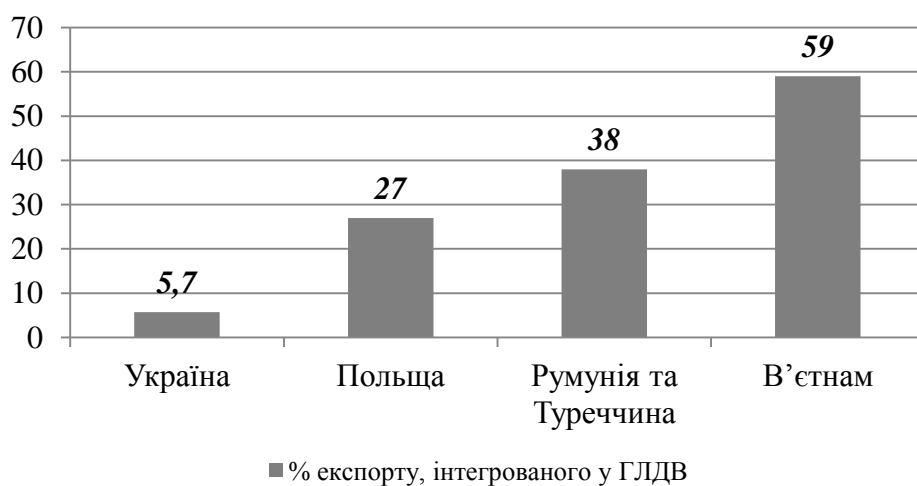


Рис. 4. Частка експорту, інтегрованого у глобальні ланцюги доданої вартості у загальній структурі експорту

Збільшення обсягів експорту з більшою доданою вартістю та експорту, інтегрованого у ГЛДВ, сприятиме реалізації всіх переваг України від участі у зоні вільної торгівлі з ЄС.

Україна продемонструвала наявність відповідного прихованого потенціалу, коли обсяги експорту кабельних джгутів для систем запалювання автомобільних двигунів зросли з \$21 млн у 2000 році до \$1 217 млн торік, що за останні роки вивело їх на одне з перших місць серед експорту України, за темпами зростання [7].

З метою сприяння переходу України від сировинного експорту до експорту товарів і послуг з доданою вартістю, відповідно до статей 2 і 5 Закону України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту», Кабінет Міністрів України за ініціативи Мінекономрозвитку прийняв рішення про створення Експортно-кредитного агентства та затвердив його установчі документи.

За словами першого віце-прем'єр-міністра України Степана Кубіва, експортно-кредитне агентство здійснюватиме страхування, перестраховування і надання гарантій за договорами, які забезпечують розвиток експорту; братиме участь у виконанні програм часткової компенсації відсоткової ставки за експортним кредитом і надаватиме консультації експортерам [8].

Створення Експортно-кредитного агентства є послідовним кроком для запуску системи державної підтримки та просування українських експортерів, забезпечить захист українських експортерів від ризиків неплатежів, фінансових втрат, та доступного фінансування.

Одним із варіантів фінансування експорту є міжнародний маркетинг у рамках країни за галузевим спрямуванням – метод «зеленої корзини» Світової організації торгівлі (СОТ). Ця інституція обмежує аграрну політику своїх членів шляхом розподілу різних заходів до трьох «корзин»: жовтої, зеленої та блакитної. Це спеціальна програма, яка б представляла країну на міжнародних майданчиках. В Україні така програма є, але це лише перші кроки і поки що вона не досконала.

Заходи «жовтої корзини» пов'язані зі збільшенням обсягів виробництва і є темою жорстких переговорів із СОТ. Це різного роду пільги, субсидії, інтервенції тощо.

«Блакитна корзина» – це обмеження сільськогосподарської діяльності (наприклад, субсидії для європейських фермерів, щоб ті знижували виробництво молока) [9]. Заходи «зеленої корзини» напряду не впливають напряду на збільшення чи скорочення виробництва та торгівлі. Сюди відносять

розвиток ветеринарії, побудову інфраструктури тощо. Заходи цієї категорії дозволені в рамках СОТ (звісно, за умови, що країна доведе, що ті чи інші дії прямо не впливають на експорт і виробництво) [9].

Метод «зеленої корзини» можна вважати опосередкованим фінансуванням експорту. У випадку сприяння розвитку державою даного напрямку підприємства-експортери зможуть зекономити кошти на формування свого закордонного іміджу, оскільки він уже забезпечений торговими представниками.

Дієвими інструментами фінансування експорту є акредитив та факторинг.

Експортний акредитив (Export Documentary Credit) – акредитив, який відкривається іноземним банком-емітентом на користь бенефіціара, розташованого на території України [10].

На сьогодні в Україні існує банківська практика фінансування експортних контрактів клієнтів, формою розрахунків за якими є безвідкличний документарний акредитив. Зокрема послуги з перед- та пост-експортного фінансування надає АТ «Укрсоцбанк», про що свідчать дані його офіційного сайту [11].

Перед-експортне фінансування надається клієнту-експортеру у формі кредиту для виробництва чи придбання товару, що буде експортований, або випуску за наказом експортера непокритих інструментів (акредитив, гарантія). Формою розрахунку за експортним контрактом, як правило, має бути безвідкличний акредитив, відкритий на користь українського експортера та підтверджений банком [11]. Головні переваги перед-експортного фінансування можна відобразити схематично (рис. 5).

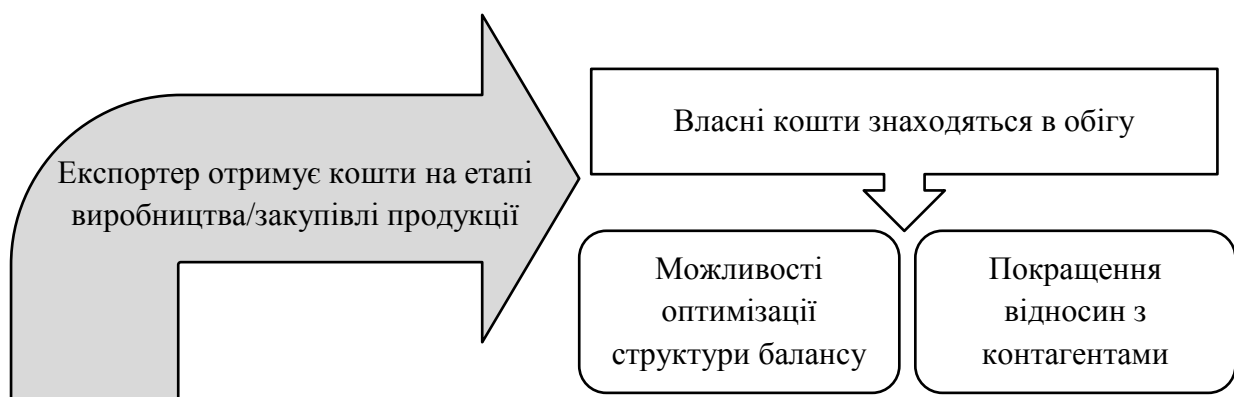


Рис. 5. Переваги перед-експортного фінансування підприємств-експортерів

Пост-експортне фінансування надається у формі оплати Укрсоцбанком документів за експортним акредитивом з відстроченим платежем до настання терміну платежу за акредитивом. Іноземний банк-емітент акредитива здійснює платіж по акредитиву в термін, визначений умовами акредитива. Формою розрахунку за експортним контрактом обов'язково має бути безвідкличний акредитив з відстроченим платежем, відкритий на користь українського експортера та підтверджений Укрсоцбанком [11].

У цілому, акредитив надає значні переваги для підприємств-експортерів. По-перше, це можливість покращення їх фінансового стану завдяки прискоренню обіговості коштів. По-друге, надання відстрочки платежу покупцям забезпечує одержання експортерами конкурентних переваг та сприяє розширенню кола іноземних контрагентів.

Послуги з акредитиву на сьогоднішній день надає незначна кількість українських банків, що пояснює невелику кількість підприємств-експортерів, які користуються даним фінансовим інструментом.

Перешкодою застосування акредитивів є також «крива» структура вітчизняних бізнес-одиниць, утворена через їх намагання сховатися від високих податків шляхом заплутування структури доходів та зовнішньоекономічних операцій в групах товариств з обмеженою відповідальністю та приватних підприємств.

Експортний факторинг – авансування товаровиробників-експортерів фактор-компанією (комерційних банків та їх дочірніх фактор-фірм або відділень) під майбутні доходи від експорту з одночасним наданням їм гарантій від валютного та кредитного ризиків [12]. За експортної операції продавець отримує право вимагати оплату певної зазначеної в контракті суми від покупця. Але він може продати це право факторинговій компанії, наприклад, за 70%

суми боргу. Таким чином експортер отримує живі гроші негайно, а імпортер може здійснити платіж в обумовлений строк [9].

Головною перешкодою використання факторингу є неготовність українських експортерів готувати свою звітність відповідно до міжнародних стандартів та передавати її на аналіз. Як і у випадку акредитиву, цією послугою користується невелика кількість підприємств-експортерів.

Україні також потрібна ефективна та конкурентоспроможна система логістики, що сприятиме збільшенню експорту та інтеграції країни в глобальну економіку. Це вимагає покращення врядування та управління державним майном, більшого використання можливостей річкового транспорту, реформування системи залізничних перевезень та вирішення проблем, пов'язаних із неефективним використанням складських потужностей [13].

На даний час такої системи не існує. Обсяги перевезень на одиницю ВВП є в Україні значно вищими, ніж в інших країнах Європи, у зв'язку з низькою густотою населення, географічними особливостями та структурою виробництва (в якій домінує продукція металургії, важкої промисловості та сільського господарства). Наприклад, високий рівень витрат на логістику при експорті зерна пов'язаний із неповним використанням можливостей річкового транспорту, неефективністю залізничних перевезень, великою часткою автомобільного транспорту, вадами складських потужностей і високим рівнем портових зборів. Вади України у сфері логістики знайшли своє віддзеркалення в низькому рейтингу за даним Індексом показників логістики. До ключових чинників, що диктують високий рівень витрат у сфері логістики належать:

відсутність прозорості в регулюванні та неоптимальне управління державним майном, що створює перешкоди на шляху здійснення приватних інвестицій;

неповне використання можливостей річкового транспорту;

недостатні інвестиції в залізничний транспорт;

неефективність управління складськими потужностями;

надмірний обсяг використання автомобільних перевезень.

Висновки. У цілому, незважаючи на певні зусилля держави в напрямку стимулювання експорту (зокрема створення Експортно-кредитного агентства), залишаються невирішеними або недостатньо вирішеними проблеми сучасного розвитку українського експорту. Створення умов для впровадження та розширення можливостей використання у вітчизняній практиці дієвих методів та інструментів фінансування експорту (акредитиву, факторингу, методу «зеленої корзини») дозволить знизити вартість експортного товару, забезпечить підвищення його конкурентоспроможності на світовому ринку, сприятиме розвитку експортного потенціалу України.

Література

1. Платіжний баланс у серпні 2018 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=27033404>.
2. Ковальчук-Швецова М. Б. Основні форми та методи стимулювання експорту продукції машинобудівних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/11967/1/107.pdf>.
3. Макаренко П. Концептуальні основи оцінки ефективності економічної політики держави / П. Макаренко, Л. Мірошник // Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». Серія: Економіка і підприємництво. – 2003. – №3. – С. 53–66.
4. Мазаракі А. А. Управління експортним потенціалом України: монографія / А. А. Мазаракі [та ін.]; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2007. – 210 с.
5. Кібік О. М. Стратегічні інструменти державної підтримки розвитку експортного потенціалу України / О. М. Кібік, В. О. Котлубай // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 58. – 2017. – С. 31–37.
6. Тематична записка: Фіскальні ризики та варіанти проведення реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pubdocs.worldbank.org/en/>.
7. Економічне зростання залежить від прогресу у впровадженні реформ та зовнішнього фінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<https://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2018/10/04/ukraine-economic-update-october-2018>.

8. Уряд створив Експортно-кредитне агентство // Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=250563662&cat_id=244276429.

9. У тісних лещатах фінансування експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://agro-online.com.ua/uk/public/blog/26058/details/>

10. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк». – Режим доступу : <https://www.oschadbank.ua/ua/corporate/KYC/dictionary.php>

11. Офіційний сайт АТ «Укрсоцбанк». – Режим доступу : <https://www.ukrsotsbank.com/trade/view/4/>.

12. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / За заг. ред. С. В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

13. Економічне зростання залежить від прогресу у впровадженні реформ та зовнішнього фінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.worldbank.org/uk/news/press-release>.

Анотації

Гаврильченко О.В.

Сучасні методи та інструменти фінансування розвитку експортного потенціалу України

Мета статті полягає у вивченні сучасних дієвих інструментів фінансування експорту та визначенні можливостей їх використання українськими підприємствами з метою підвищення їх конкурентоспроможності на світовому ринку.

За результатами теоретичних досліджень узагальнено основні методи фінансування експорту в розрізі короткострокового, середньострокового та довгострокового видів фінансування. На підставі даних Світового банку проведено аналіз та оцінку експортного потенціалу України. Розглянуто

діяльність Експортно-кредитного агентства; можливості використання українськими експортерами таких інструментів фінансування експорту як акредитив, факторинг, метод «зеленої корзини».

Визначено основні проблемами розвитку сучасного українського експорту. Обґрунтовано необхідність створення інституційної основи для запровадження державної підтримки упровадження фінансових інструментів розвитку експорту, що забезпечить подальший розвиток і нарощування вітчизняного економічного потенціалу та закріплення на традиційних і нових ринках збуту.

Ключові слова: фінансові інструменти, фінансовий потенціал, акредитив, факторинг, метод «зеленої корзини», Експортно-кредитне агентство.

Гаврильченко Е.В.

Современные методы и инструменты финансирования развития экспортного потенциала Украины

Цель статьи заключается в изучении современных действенных инструментов финансирования экспорта и определении возможностей их использования украинскими предприятиями с целью повышения их конкурентоспособности на мировом рынке.

По результатам теоретических исследований обобщены основные методы финансирования экспорта в разрезе краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного видов финансирования. На основании данных Всемирного банка проведен анализ и оценку экспортного потенциала Украины. Рассмотрена деятельность Експортно-кредитного агентства; возможности использования украинскими експортерами таких инструментов финансирования экспорта как акредитив, факторинг, метод «зеленой корзины».

Определены основные проблемами развития современного украинского экспорта. Обоснована необходимость создания институциональной основы для внедрения государственной поддержки внедрения финансовых инструментов развития экспорта, что обеспечит дальнейшее развитие и наращивание

отечественного экономического потенциала и закрепления на традиционных и новых рынках сбыта.

Ключевые слова: финансовые инструменты, финансовый потенциал, аккредитив, факторинг, метод «зеленой корзины», Экспортно-кредитное агентство.