

УДК 330.131.7.003,1;336;339,564

*Г.Г. СНОПЕНКО*, к.е.н., доц.; Технологічний інститут СНУ ім. В. Даля,  
Северодонецьк

*М.Г. СНОПЕНКО*, Технологічний інститут СНУ ім. В. Даля,  
Северодонецьк

## **ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ - ЕКСПОРТЕРІВ ПРОДУКЦІЇ**

Проаналізовано зарубіжний досвід застосування механізмів державного регулювання зовнішньоекономічного сектора, визначено етапи провадження нормативної і законодавчої основи та досліджено необхідність фінансової підтримки національних підприємств - експортерів продукції.

Проанализирован зарубежный опыт применения механизмов государственного регулирования внешнеэкономического сектора, определены этапы осуществления нормативной и законодательной основы и исследована необходимость финансовой поддержки национальных предприятий - экспортеров продукции.

Foreign experience of application of mechanisms of government control of external economic sector is analysed, certainly the stages of realization of normative and legislative basis and probed necessity of sponsorship of national enterprises - exporters of products.

**Актуальність дослідження.** Одним з вагомих чинників розвитку економіки є ефективний експорт, стратегічна роль якого полягає в тому, що він на основі реалізації конкурентних переваг розширює кордони торгівлі, завдяки додатковим ринкам збуту стимулює розширене відтворення, забезпечує отримання додаткового прибутку і збільшення національного доходу. Сприяння ефективній реалізації експортного потенціалу України є одним з найважливіших елементів державної промислової і структурної політики. Зіставлення технологічної структури експорту з України та світового експорту засвідчує істотне відставання України в сфері експорту високотехнологічної продукції – її питома вага є майже на порядок нижчою, ніж в середньому у світі і практично не збільшилася за 2000-2008 років. Замість високотехнологічної продукції Україна постачає на світовій ринку товари низького ступеня готовності, так звану технологічну “сировину” та середньотехнологічну продукцію машинобудування, одночасно закупаючи дорогі готові зарубіжні технології, що потребує супутнього придбання дорогих додаткових послуг (монтаж устаткування і його наступне технічне обслуговування).

Сировинна спрямованість українського експорту, в якому продукція недорогоцінних металів та виробів з них займає 42,2 %, механічне обладнання; машини та механізми – 10,1 %, мінеральні продукти – 8,7 %, робить українську економіку вразливою і залежною від світової кон'юнктури цін. Тому, зберігаючи присутність України на традиційних сегментах ринків експортної продукції, життєво необхідно забезпечити нарощування об'ємів українського експорту продукції з високою часткою доданої вартості. Відтак пошук ефективних економічних механізмів та інструментів вдосконалення структури українського експорту та розширення присутності українських товаровиробників в секторі торгівлі середньо - та високотехнологічною продукцією стає першочерговим завданням економічної політики держави.

На сьогодні Україна є членом Світової організації торгівлі (далі – СОТ), що у свою чергу, вимагає у подальшому застосовувати механізми та процедури, які є офіційно визнаними цією організацією. Крім того, з набуттям Україною членства у СОТ гостро постає питання щодо необхідності скасування діючих пільг, які застосовуються для окремих галузей економіки, оскільки Україною в ході переговорного процесу щодо вступу до цієї організації було взято ряд зобов'язань, зокрема, у частині щодо незастосування пільг як засобу державної підтримки національного товаровиробника.

У навчальній і науковій літературі питанням економічних механізмів фінансової підтримки зовнішньої торгівлі, в тому числі експорту приділено багато уваги. Вивченню суті експортних взаємин і проблемам управління ними присвячені роботи І.Бураковського, К. Клеутіна, В.Рогова, Н. Шалашової, І.Тивончука та інших зарубіжних і вітчизняних учених. Так, В. Роговим досліджено політику і практику державної підтримки експорту у зарубіжних країнах [1]. Н. Шалашовою та І. Тивончуком досліджено зарубіжну практику будування механізмів управління зовнішньоекономічною діяльністю та пошуку відповідних фінансово-економічних механізмів стимулювання експортного виробництва [2, С.514 - 523; 3,С.47 - 53.]. К.Клеутіним була запропонована система державного стимулювання експорту, яка включає інструменти, що складаються з організаційних, кредитно-фінансових, податкових і митних інструментів, законодавчого й інфраструктурного забезпечення [4, С.100 - 101]. Практично всі вчені підкреслюють необхідність подальших досліджень і прийняття правових і нормативних документів саме у визначенні економічних механізмів державної фінансової підтримки експортної діяльності вітчизняних підприємств-виробників.

Як підтверджує практика господарювання розвинених країн, надзвичайно важливе значення для виходу підприємств на міжнародні ринки має їх фінансова

підтримка з боку держави шляхом формування економічних механізмів і системи стимулювання експорту.

**Метою дослідження** є аналіз зарубіжного досвіду і дослідження економічних механізмів фінансової підтримки національних підприємств - експортерів продукції.

Для досягнення мети досліджень було поставлено такі **завдання**: визначити особливості державного регулювання економіки та зовнішньоекономічної діяльності, використання спектра механізмів державного управління; охарактеризувати загальні та спеціальні методи державного регулювання зовнішньоекономічної сфери; проаналізувати зарубіжний досвід застосування загальних і спеціальних механізмів державного регулювання зовнішньоекономічного сектора; визначити систему фінансово-кредитних установ сприяння експортерам; внести пропозиції щодо вдосконалення інституційної основи інформаційного забезпечення вітчизняних експортерів в Україні.

**Викладення основного матеріалу.** Світова фінансова криза надзвичайно сильно вплинула на економіку України, яка починаючи з 2000 року мала стрімке зростання. Частка експорту в Україні станом на 2009 рік складала близько 50 % ВВП, що могло б бути позитивним чинником, коли б не той факт, що експорт України здебільше обмежувався невеликою кількістю товарів з низькою доданою вартістю. Зокрема лідерами експорту були металургійна і хімічна промисловість. Частка цих товарів на початок кризи складала понад 50% спільного експорту товарів. Такі зміни зовнішнього попиту є чинником нестабільності при прогнозуванні доходів від експорту для галузей і економіки в цілому. В той же час, товари з високою доданою вартістю (машини, устаткування і тому подібне) складала лише 15% експорту України. Крім того, український експорт має вузьку географічну диверсифікацію [5]. Водночас Україна має потужний науково-промисловий потенціал, який, на відміну від більшості країн світу, не має відповідної інституціональної і фінансової державної підтримки для просування на світові ринки.

Перші спроби створити українське експортне кредитне агентство робилися ще в 2000 році в посланні Президента до Верховної Ради «Україна: Кроки в XXI століття. Стратегія економічної і соціальної політики на 2000-2004 роки». У цьому документі вперше офіційно була озвучена необхідність підтримувати експорт продукції високого ступеня переробки шляхом реалізації програми стимулювання експорту з використанням механізмів кредитування і страхування експортних

кредитів. Потім, в 2005, 2008 і 2009 роках були обнародовані три законопроекти під різними назвами, покликані заснувати експортно-кредитового агентства (ЕКА) в Україні [6,7,8,9]. Кожен з них передбачав створення державної акціонерної компанії («Українська компанія страхування експорту»). Цей інститут передбачав здійснювати кредитування експортерів та їх клієнтів, страхування і перестраховку експортних кредитів, гарантування тендерних пропозицій українських експортерів і частково компенсувати процентну ставку по експортних кредитах. Але законом жоден з документів так і не став, оскільки не передбачав чітких механізмів роботи ЕКА [10].

Вдосконалення структури українського експорту повинно відбуватися за трьома основними напрямками: поступове підвищення ступеня переробки сировинних ресурсів; розширення номенклатури продукції, що вивозиться, насамперед, за рахунок готових виробів; розвиток і зміцнення високотехнологічного компоненту українського експорту. Стимулювання розвитку експорту у вказаних напрямках може відбуватися як через формування сприятливого макроекономічного клімату, так і через створення для вітчизняних підприємств спеціальних стимулів до експорту, а саме:

*підтримання* конкурентоспроможного реального курсу валюти, що формує адекватні цінові стимули, та вжиття заходів щодо компенсації можливого негативного впливу на експорт зміцнення національної валюти;

*полегшення* доступу до імпортованих складових, необхідних для експортного виробництва через усунення/зниження імпортованих тарифів, створення системи відшкодування імпортованого мита або розвиток вільних експортних зон, вдосконалення страхового законодавства України з метою створення механізму страхування експортних поставок і кредитів;

*поліпшення* інфраструктурної (дороги, порти, електропостачання) та соціальної бази (кваліфікована робоча сила), надання інформаційно-консультативних послуг, сприяння виставково-ярмарковій діяльності національних фірм за кордоном, субсидування науково-дослідних робіт.

Хоча формування сприятливого макроекономічного клімату більшою мірою відповідає практиці країн з розвинутою економікою і правилам регулювання торгівлі, розробленими СОТ, проте поточна ситуація в Україні не дозволяє швидко провести необхідні макроекономічні перетворення. В умовах прискорення інфляційних процесів девальвація національної валюти як засіб стимулювання вітчизняного експорту стає вкрай небажаною через її інфляційні наслідки. В цих

умовах посилюється доцільність застосування спеціальних економічних механізмів фінансової підтримки національних підприємств – експортерів продукції.

Ключовими торговельними партнерами для України компаній довгий час залишалися декілька країн СНД, Туреччина і країни ЄС. Міжнародна фінансова криза уповільнила світову економічну активність і значно вплинула на попит ринків сталі і хімічної продукції, що, у свою чергу, привело до значного падіння українського експорту (на 47 % у річному обчисленні). Вузкий круг основних партнерів для експортерів України і слабка географічна диверсифікація привели до падіння рівня промислового виробництва.

Всі ці чинники вимушують по-іншому поглянути на структуру державної підтримки експорту і сформулювати нову національну стратегію розвитку експорту України, яка б спиралася на експансії українських товарів, особливо високотехнологічних. Аналізуючи успішний досвід державної підтримки експорту країн Європи, зокрема Німеччини, Швеції, Фінляндії, можна прийти до висновку що структура підтримки експорту складається з трьох основних елементів: ***інформаційна, фінансова й інституційна підтримка.***

Уряд України в особі Міністерства економіки чітко усвідомлює надзвичайну необхідність в розвитку експорту України і приймає конкретні заходи щодо його підтримки і стимулювання. Таким є розроблений і запущений в дію інтернет-портал [www.uktexport.gov.ua](http://www.uktexport.gov.ua), який в режимі он-лайн інформує зовнішні ринки щодо українських товарів і послуг. Портал є відкритим і безкоштовним, що дозволяє обмінюватися інформацією і знаходити закордонних партнерів не лише великим компаніям, але і представникам малого і середнього бізнесу.

Окреме значення Міністерством економіки приділяється розробці механізму фінансової підтримки експорту. Розроблений проект Закону України «Про фінансову підтримку експорту», який на цей час проходить стадію узгодження та проходять консультації з народними депутатами і експертами щодо ухвалення цього закону. Ухвалення парламентом цього законопроекту відкриє нові можливості для фінансової підтримки експортерів, що, у свою чергу, зробить українські товари більш конкурентоздатними.

Філософією діяльності представників Української економіки за кордоном повинні стати експансія і просування українських товарів і послуг на зовнішні ринки. Це дозволить будь-якому підприємству у тому числі малому і середньому, спиратися на підтримку представників української економіки в

«чужих країнах» для вивчення можливостей, пошуку партнерів, і, як результат, конкретних постачаннях українській продукції. Представники української економіки за кордоном повинні стати лобістами інтересів українських товаровиробників на всіх рівнях в країні перебування, результат діяльності яких оцінюватиметься збільшенням експорту товарів з України. Майданчиком для такої співпраці може стати Рада експортерів Міністерства економіки України, а також Національна асоціація експортерів, створення якої стає надзвичайно актуальним і своєчасним питанням розвитку експорту.

У зарубіжних країнах використовуються різні системи підтримки національного експорту, які набули належного інституційного оформлення через спеціальні організації, завданням яких є підтримка розвитку експорту, починаючи з інформаційної підтримки і закінчуючи прямим фінансуванням. Їхні відмінності обумовлені специфічними рисами економічної та інституційної структури країни і тенденціями її розвитку на певному етапі.

Як свідчить досвід експортно-орієнтованих країн, до фундаментальних складових економічного зростання (макроекономічна стабільність, ефективна фінансова система, обмежені цінові диспропорції, відкритість країни до зарубіжних технологій) додавалися спеціальні заходи стимулювання експорту. Серед найбільш широко застосовуваних методів були пільги експортерам готової продукції та пільгове кредитування, тісно пов'язане з якістю експортних показників. У таких країнах, як Японія, Південна Корея, Тайвань, Китай кредити надавалися через спеціалізовані інструменти компаніями, котрі мали підтвержені експортні замовлення та стабільні показники експорту в минулому.

Досвід агресивної політики сприяння експорту, який має Південна Корея (1961-1973 рр.), що проводилася одночасно із захистом в сфері імпорту. Жорсткий контроль над торгівлею і обмінним курсом поєднувався з послідовною фінансовою і промисловою політикою. Торговельна політика була спрямована на нарощування обсягів експорту, будучи достатньо нейтральною по відношенню до його структури. Експортери підтримувалися шляхом запровадження системи множинних валютних курсів, надання прямої фінансової допомоги, дозволу використовувати зароблену валюту на імпорт потрібних їм товарів, розширення можливостей брати кредити в іноземній валюті. Одночасно для корейських експортерів було встановлені послаблення щодо імпортного контролю, а також тарифні пільги.

Китайська корпорація страхування експортних кредитів (Sinosure) була створена за рішенням Держради КНР 18 грудня 2001 року. Це державне експортне кредитне агентство, що підтримує, насамперед, експорт машино-технічної і високотехнологічної продукції китайського виробництва шляхом страхування експортних кредитів. Володіючи статусом "політичної компанії", Корпорація відіграє роль інструменту реалізації державної політики в області стимулювання національного експорту виробів з високим ступенем доданої вартості. Джерелом її капіталу є Фонд страхування експортних кредитів, що формується за рахунок державного бюджету. Основні функції Корпорації включають: страхування короткострокових і середньо- і довгострокових експортних кредитів, страхування китайських інвестицій за кордоном, надання гарантій, стягнення комерційної заборгованості, оцінка кредитоспроможності торгових партнерів тощо.

У Фінляндії широкого поширення набула така форма державного стимулювання, як субсидування експортера, що передбачає надання державної допомоги на безвідплатній основі. Використовуються такі заходи щодо субсидування експорту: короткострокове фінансування експорту (здійснюється комерційними банками у вигляді звичайного банківського кредитування. Ставка за кредитами розраховується на основі базового відсотка Банку Фінляндії, до якого додається 0,25%); кредитування експортером імпортера (комерційний експортний кредит). Цей вид фінансування не розповсюджується на торгівлю сільгосппродукцією, сировинними товарами, продукцією деревообробної промисловості, а також на реекспортні товари.

Спеціальною системою фінансування експортера є кредити на розвиток так званого нового експорту, які Банк Фінляндії став надавати з 1996 року. Умовою отримання такого кредиту є збільшення об'єму експорту підприємства.

Середньо- і довгострокове кредитування експорту застосовується для експорту капіталомісткої продукції, пов'язаних з ним послуг і проектного експорту. Надаються кредити на комерційних умовах і пільгові кредити. Умови перших визначаються залежно від потреби клієнта і стану ринку. Кредит може надаватися як експортеру, так і покупцю або банку покупця і покривати до 100% від вартості контракту.

Однією з основних форм фінансування експорту Фінляндії є страхування експортних надходжень. Цією діяльністю займається "Валтіонтакууекеськус" (ВТК), "Центр державних гарантій" - організація в системі Міністерства торгівлі і промисловості. При експорті в країни ОЕСР гарантія, як правило, охоплює тільки

комерційний ризик, при експорті в інші країни - як комерційний, так і політичний ризик.

Оскільки кредитний ринок Фінляндії характеризується відносною вузькістю, важливе значення для експортної промисловості мають міжнародні джерела довгострокових кредитів, що використовуються через відділення, філіали і дочірні банки фінських банків за межею. Основним джерелом коштів для Фінляндії є європейський ринок капіталів. Проте все більш помітне місце займають ринки капіталів Північної Америки (Нью-Йорк) і Азії (Сінгапур, Токіо).

В Казахстані існує Державна корпорація страхування експортних кредитів і інвестицій, як один з інститутів розвитку в цілях сприяння реалізації Стратегії індустріально-інноваційного розвитку Республіки Казахстан на 2003-2015 роки, спрямованої на відхід від сировинної спрямованості держави і розвиток експортоорієнтованих виробництв в несировинному секторі економіки.

В Росії у 2003 році була розроблена і схвалена розпорядженням Уряду (14 жовтня 2003 р. № 1493-р.) Концепція розвитку державної фінансової (гарантійної) підтримки експорту промислової продукції в Російській Федерації. Зокрема, Федеральним законом "Про федеральний бюджет на 2007 рік" було передбачено виділення 1 млрд. доларів США для гарантійної підтримки експорту промислової продукції та 3 млрд. руб. з метою субсидування частини процентних ставок. Для отримання відшкодування встановлені такі умови: а) експорт промислової продукції протягом не менше трьох років; б) спрямування кредитних ресурсів на здійснення експорту промислової продукції з високим ступенем переробки; в) своєчасне виконання кредитних договорів; г) відсутність простроченої заборгованості по обов'язкових платежах до федерального бюджету і до державних позабюджетних фондів.

За експертними оцінками, на фінансову підтримку експорту в розвинених країнах витрачається в середньому 0,35 % ВВП (в Росії – 0,15 % від ВВП). За підрахунками, наведеними в доповіді Міністерства економічного розвитку Росії «Про хід реалізації рішень уряду Російської Федерації», приріст обсягів експорту перевищує обсяг його підтримки в 1,9 разів, з подальшим мультиплікативним ефектом.

Експерти ОЕСР оцінюють вплив прямих іноземних інвестицій у розвиток експорту на зростання торгівлі як двократний з уточненням, що для країн, що розвиваються, цей показник може бути ще вищим. В середньому співвідношення додаткового експорту до обсягу фінансової підтримки становить 2/3. Таким чином,



державні заходи щодо підтримки експорту характеризуються високими показниками ефективності. Тому у промислово розвинутих країнах основна увага приділяється розвитку системи страхування ризиків експортної діяльності за державної підтримки у рамках міжнародних актів і нормативів, затверджених СОТ та ОЕСР.

Міжнародна практика свідчить, що державна підтримка експорту в країнах – членах ОЕСР, забезпечує в середньому близько 3 % обсягу щорічного експорту.

Середньорічні обсяги гарантування та страхування експорту, які здійснюються COFACE (французька компанія страхування експорту), становлять близько 10 млрд. євро, що приблизно дорівнює 5 % загального обсягу (у грошовому еквіваленті) французького експорту. При цьому в Державному бюджеті Франції на поточний рік не встановлено ліміту щодо сум таких гарантій, а питання щодо введення таких лімітів може розглядатися за результатами діяльності COFACE, якщо вони будуть негативними. Одночасно прибуток, отриманий COFACE від експортно-гарантійних операцій за рахунок коштів бюджету, спрямовується на рахунки COFACE (у 2007 році доходи COFACE становили орієнтовно 2,9 млрд. євро, а виплати за страховими випадками становили близько 2 млн. євро).

На ЕКА покладено завдання страхування і гарантування експортних кредитів з метою успішного просування продукції підприємств на міжнародні ринки і підтримку інвестицій за кордоном. Найбільшими в Європі є німецьке ЕКА Euler, французьке Coface, нідерландське Atradius, норвезьке GIEK, іспанське CESCE, бельгійське ONDD, польське KUKЕ і так далі ЕКА працюють згідно міжнародним правилам і принципам, закріпленим Консенсусом країн-членів ОЕСР і договорами згоди Союзу Берна. При цьому кредитування під гарантії ЕКА відбувається по двох схемах. Перша передбачає кредит вітчизняному банку для фінансування контракту національного експортера, згідно другої – кредит експортерів надає іноземний банк-кредитор під гарантії вітчизняного банку. Вибір схеми залежить від рівня довіри до банку або експортера з боку фінансуючого банку і ЕКА.

Новий законопроект України має стати правовою основою для створення аналогічної іноземним системи товарного кредитування для постачання вітчизняних товарів закордон. Роль бюджетних коштів при цьому полягає виключно у формуванні резервних фондів для гарантування можливих ризиків банків та експортерів.

Так, законопроектом від 2011р. передбачається створення правових передумов для запровадження в Україні системи державної фінансової підтримки експорту високотехнологічних товарів, аналогічної відповідним системам у країнах – членах СОТ.

Система державної підтримки у вигляді страхування, кредитування та гарантування експорту є важливим чинником стимулювання експортної діяльності та діє у багатьох країнах світу. Розробка запропонованого законопроекту зумовлена необхідністю впровадження нових державних підходів щодо забезпечення фінансової підтримки експортних операцій через страхування, кредитування та гарантування експорту, насамперед *шляхом створення відповідної структури*.

На сьогодні відповідні агентства з розвитку експорту функціонують у більше ніж 70 країнах світу, у тому числі майже в усіх країнах Східної Європи (Польща, Чехія, Угорщина, Болгарія, Словаччина, Румунія, Словенія, Хорватія), а також Прибалтики (Литва, Естонія).

У своїй діяльності експортні кредитні агентства керуються міжнародними правилами і принципами, головні з яких закріплені так званим Консенсусом (рекомендації щодо надання та гарантування експортних кредитів, що офіційно підтримуються державою) країн – членів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), а також договорами порозуміння Бернського Союзу. Ці правила є офіційно визнаними СОТ правилами державної підтримки кредитування і гарантування експорту на основі залучення бюджетних коштів.

Україна, на відміну від усіх головних торговельних конкурентів (Росія, країни ЄС, Центральної і Східної Європи), не має власної системи страхування, кредитування та гарантування експорту і тому не може стимулювати експорт своєї високотехнологічної продукції.

Основною метою запропонованого законопроекту є запровадження економічного механізму фінансової підтримки експорту високотехнологічних галузей економіки, створення інфраструктури для забезпечення реалізації державної політики щодо страхування, кредитування та гарантування експорту. Фінансова підтримка, передбачена цим Законом, надається виключно щодо товарів, визначених переліком товарів українського походження, яким надається державна фінансова підтримка експортної діяльності, під час здійснення їх експорту або для виробництва товарів, які підлягають експорту. Перелік та порядок віднесення до нього товарів затверджується Кабінетом Міністрів України

за поданням центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики (ст.3 Проекту закону України від 01.11.2011 № 9373). Товар українського походження - товар (роботи, послуги), який експортується, мінімальна частка вітчизняної складової в собівартості кінцевого продукту яких становить не менше 50 відсотків; (ст.1. п.9 Проекту закону України від 01.11.2011 № 9373) [10].

Крім того, основними цілями і завданнями законопроекту (2011р.) є: забезпечення стабільності експорту у формі товарного кредитування, насамперед високотехнологічних товарів, українських виробників на основі захисту українських експортерів від ризику неплатежів, а також покращення доступу до обігового капіталу та здешевлення кредитних ресурсів; зростання експорту високотехнологічних товарів українських виробників і забезпечення позитивного сальдо торговельного балансу; підвищення конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках і, зокрема, у міжнародних тендерах; використання механізму, який забезпечує державну підтримку експорту і одночасно захист гарантійних коштів держбюджету; упровадження сучасних, офіційно визнаних СОТ і ОЕСР фінансово-кредитних технологій у зовнішній торгівлі та механізмів державної підтримки експорту; підвищення рівня зайнятості населення України та створення нових робочих місць.

Законопроектом пропонуються такі шляхи вирішення існуючих проблемних питань: визначаються основні напрями державної політики у сфері страхування, кредитування та гарантування експорту; передбачається формування інфраструктури для забезпечення реалізації державної політики щодо підтримки національного експорту шляхом створення та забезпечення функціонування спеціалізованої фінансової установи страхування експорту, визначення уповноваженого банку з реалізації державної політики щодо підтримки кредитування та гарантування національного експорту; визначаються особливості та умови страхування експорту, джерела формування спеціального рахунка, відкритого в органах Державного казначейства для фінансування діяльності спеціалізованої фінансової установи страхування експорту, та цілі, на які спрямовуються кошти з цього рахунка; вводяться терміни та поняття, які не визначені чинним законодавством і використовуються в міжнародній практиці застосування фінансових інструментів підтримки експорту; передбачається запровадження координації державної політики у сфері підтримки страхування, кредитування та гарантування експорту; планується внесення змін до Бюджетного

кодексу та Державного бюджету України, яке передбачатиме визначення фінансування для реалізації державної фінансової підтримки експорту.

Запропонованим законопроектом передбачається створення правових передумов для впровадження в Україні системи державної фінансової підтримки експорту високотехнологічних товарів, аналогічної відповідним системам в країнах – членах СОТ. Правовою підставою для розробленого законопроекту є Положення про Міністерство економіки, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 26.05.2007 № 777, відповідно до якого Мінекономіки забезпечує реалізацію в межах своїх повноважень єдиної зовнішньоекономічної політики, політики інтеграції економіки України у світову економіку, співробітництва із СОТ.

Видатки на відшкодування можливих збитків у разі невиконання іноземним покупцем зобов'язань за зовнішньоекономічним договором (контрактом) будуть компенсуватися державною або банківською гарантією іноземного покупця, яка зараховуватиметься до доходів державного бюджету на відповідний рік, що, у свою чергу, збалансує можливі витрати державного бюджету. Таким чином, надання коштів здійснюється на поворотній основі, а роль бюджетних коштів при цьому полягає виключно у формуванні резервних фондів для державного гарантування експорту.

У 2009 році обсяги експорту товарів та послуг з України становили 49,3 млрд. дол. США. При цьому експорт товарів з України у 2009 році становив 39,7 млрд. дол. США, або близько 314,4 млрд. грн. (офіційний курс Національного банку 7,92 грн./1 дол. США).

Одна з головних відзнак нового законопроекту стосується формування структури - державне експортно-кредитове агентство (ЕКА) для забезпечення реалізації державної політики для підтримки національного експорту. З метою страхування українського експортера від комерційних і некомерційних ризиків і надання гарантії виконання іноземним покупцем зобов'язань по зовнішньоекономічних договорах пропонується створення державою в особі Кабінету міністрів України державної фінансової установи - ЕКА у формі публічного акціонерного товариства. ЕКА зможе надавати гарантії банкам-кредиторам за наданими експортними кредитами і гарантувати виконання зобов'язань українськими експортерами під час участі в міжнародних тендерах [11]. Компанія отримує ліцензію на здійснення відповідних видів страхової діяльності у відповідності до вимог законодавства.

У записці пояснення до законопроекту, яка підготовлена Міністерством економічного розвитку і торгівлі (МЕРТ), наголошується, що Україна на шляху вступу до Світової організації торгівлі (СОТ) взяла ряд зобов'язань, зокрема, щодо неживання пілґ, як засіб державної підтримки національного товаровиробника. При цьому єдиним офіційно визнаним СОТ і механізмом держпідтримки експорту, що діє, є страхування і кредитування експорту.

"Україна, на відміну від всіх головних торгівельних конкурентів (Росія, країни ЄС, Центральної і Східної Європи), не має власної системи страхування і кредитування експорту і тому не може стимулювати експорт своєї високотехнологічної продукції", – додається в записці пояснення [12].

Державну фінансову підтримку в Україні планується направляти, насамперед, на несировинну частку експорту, річні об'єми якої складають 19,1 млрд. дол. "На п'ятий рік діяльності ЕКА зможе забезпечувати до 1,4 млрд. дол. додаткового експорту. Таким чином, очікується, що частка додаткового експорту за рахунок діяльності ЕКА в спільному експорті товарів виросте до 2,72%, в несировинному експорті – 7,32%", – вважають в МЕРТ. По оцінках міністерства, проходження точки беззбиткової очікується на четвертий рік діяльності ЕКА: за результатами роботи за перші п'ять років спільний результат від його діяльності очікується в сумі 11,85 млн. дол.

"При стабільній (на рівні результатів п'ятого року) діяльності ЕКА за сім років фінансовий результат складає 38,741 млн. дол. Дивіденди від результатів діяльності ЕКА як держпідприємства складають 25% від цієї суми, а саме за сім років – 12,877 млн. дол.", – визначається в записці [12].

Щодо діяльності ЕКА в законопроекті (ст.6.п.3) вказується, що страхова виплата може складати не більше 90% суми зовнішньоекономічного контракту або експортного кредиту, в разі настання некомерційної ризику і не більше 85% ,в разі настання комерційного ризику.

Український експортер (ст.1.п.10) - фізична або юридична особа - резидент України незалежно від форми власності, який здійснює виробництво та експорт товарів українського походження.

Окрім того, згідно законопроекту, з метою здійснення контролю за реалізацією державної політики у сфері підтримки експортної діяльності, а також забезпечення державного нагляду за діяльністю ЕКА, пропонується створити Наглядову раду з питань державної підтримки експортної діяльності, порядок діяльності, структура і склад наглядової ради затверджуються Кабміном.

В Україні функції державної підтримки національного експорту виконує Укрексімбанк [13]. Спочатку на банк покладалися функції, аналогічні функціям західних банків, що спеціалізуються на фінансуванні зовнішньої торгівлі, включаючи кредитування експортерів. Але на практиці Укрексімбанк функціонує, як універсальна фінансова установа. На сьогодні в Україні Укрексімбанк виконує основні функції державної підтримки експорту промислової продукції (товарів, робіт, послуг), страхування експортних кредитів від комерційних і політичних ризиків, забезпечення фінансової і гарантійної підтримки експорту промислової продукції вітчизняних товаровиробників із залученням кредитних ресурсів міжнародних фінансових організацій та іноземних фінансово-кредитних установ.

Умови надання ним кредитів є стандартними: термін: від 1 до 5 років, у виняткових випадках до 7 років. Валюта: долари США, євро та інші валюти залежно від валюти контракту і згоди банка-кредитора. Кредит покриває: до 85% вартості зовнішньоторговельного контракту; Авансовий платіж: до 15% вартості зовнішньоторговельного контракту сплачується імпортером на користь експортера за умовами контракту.

Відсоткова ставка: узгоджується з кредитором по кожному проекту окремо (рівень ставки залежатиме від кредитного рейтингу Позичальника та кредитного проекту). Додаткові витрати: комісія за зобов'язання (близько 0,5 % річних), комісія за організацію/управління (разова, складає близько 0,5 % від суми кредиту), юридичні витрати (можливі, але не обов'язкові) [13].

Страхова премія: її розмір встановлюється ЕКА країни-кредитора і залежить від країни імпортера, суми кредиту, терміну кредиту, предмету контракту тощо. Сплата страхової премії може бути здійснена за рахунок кредиту (повністю або частково), імпортером або за погодженням спільно з експортером.

Таким чином, сьогодні Україна залишається мало не єдиною країною в Східній Європі, яка не має належної системи державної фінансової підтримки експортної діяльності, і ця обставина негативно впливає на просування товарів і послуг українських підприємств на міжнародні ринки. Іноземні конкуренти мають безперечні переваги перед українськими експортерами, з врахуванням дешевших кредитів, компенсованих державами, а також захист від політичних і частково комерційних ризиків.

Щоб сформувати систему державної фінансової підтримки експортної діяльності в Україні, насамперед необхідно розробити і упровадити нормативно – правову базу, яка зафіксує пріоритети такої підтримки. Зокрема, необхідно

зосередити увагу на кредитуванні високотехнологічної продукції, виробництво і реалізація якої є головним чинником економічного зростання. Слід звернути увагу, що в законопроекті, який розглядається, відсутні положення про стимулювання високотехнологічного експорту; відповідні положення містяться лише в пояснювальних записках.

Вважаємо за доцільне відбирати експортерів, наприклад, на основі ранжирування, привласнюючи певну кількість балів (від 0 до 10) за такими критеріями, як ступінь технологічної досконалості товарів, насиченість внутрішнього ринку, фінансовий стан експорту та ін. Необхідно визначити можливі джерела формування фондів для фінансування національних експортерів. У законопроекті державної підтримки експорту пропонується фінансувати вітчизняних виробників з державного бюджету, проте необхідно шукати джерела для покриття цих витрат, наприклад, за рахунок створення спеціального фонду, сформованого комерційними банками, або митних зборів. Це дасть можливість використання бюджетних коштів та забезпечення економічних механізмів їх захисту через отримання зустрічних державних або банківських гарантій, виконання зобов'язань іноземних споживачів українських товарів створить ефективний механізм просування українських товарів на світові ринки.

**Висновки.** Проведене дослідження дає нам підставу стверджувати, що доцільно впровадити економічні механізми фінансової підтримки національних підприємств - експортерів продукції, які будуть отримувати державну фінансову підтримку; створити державні органи - ЕКА, діяльність яких направлятиметься на гарантування, страхування і контроль експорту та терміново прийняти Закон України «Про державну фінансову підтримку експортної діяльності» у новій редакції, передбачивши в ньому державне стимулювання і пільгове оподаткування вітчизняного експорту, перестраховання експортних кредитів і стимулювання банківських структур та інших фінансово – кредитних установ, що кредитують вітчизняних експортерів.

Також, в ході дослідження визначено, що в законопроекті 2011р. не в повному обсязі розроблено економічний механізм відбору пропозицій і напрямів здійснення державної підтримки національного експорту, встановлення плати за страхування і кредитування експортної діяльності, обґрунтування розмірів необхідних фінансових коштів, визначення величини щорічного збільшення в державному бюджеті сум для фінансування заходів з реалізації державної підтримки експорту. Надалі необхідно, на законній основі, визначати реальні

джерела формування фондів для фінансування, кредитування, гарантій і впровадження стимулювання національних експортерів.

Формування економічних механізмів державної кредитно-фінансової підтримки експортної діяльності в Україні, передбачає необхідність подальшої розробки та впровадження нормативно-правової бази, зосередження уваги на кредитуванні високотехнологічної продукції, виробництво та реалізація якої є головним чинником економічного зростання країни.

**Список літератури:** 1. *Рогов В.В.* Политика и практика зарубежных стран в области государственной поддержки экспорта / *В.В. Рогов.* "Внешнеэкономический бюллетень" № 1, 2002, С. 52-61. 2. *Тивончук І.О.* Фінансово-економічні механізми стимулювання експортного виробництва / *І.О. Тивончук.* "Наукові записки". Вип. 9, ч. 2. Острог, 2007, С. 514-523. 3. *Шалашова Н.Т.* Зарубежная практика построения механизмов управления внешнеэкономической деятельностью / *Н.Т. Шалашова.* "Внешнеэкономический бюллетень" № 2 (февраль), 2001, С. 47—53. 4. *Клеутин К. М.* Система стимулирование экспортного производства на региональном уровне / *К. М. Клеутин.* - «Регіональні перспективи» №5, 2000, С. 100-101. 5. Экспансия товаров на внешние рынки - антикризисная стратегия для Украины. Ву admin - Posted on 28 Июнь 2010. <http://fobzor.com.ua/articles/ekspansiya-tovarov-na-vneshnie-rynki-antikrizisnaya-strategiya-dlya-ukrainy>. 6. Проект Закону України "Про державну підтримку страхування та кредитування експорту" № 7353 от 18.11.2005. [http://gska2.rada.gov.ua/pls/zwsb\\_ii/webproc4\\_1?id=&pf3511=24299](http://gska2.rada.gov.ua/pls/zwsb_ii/webproc4_1?id=&pf3511=24299). 7. Проект Закону України "Про експортне страхування та кредитування" від 11.08.2008. [http://www.mdoffice.com.ua/pls/MDOOffice/all\\_news.printnews?dat=11082008&num=6781](http://www.mdoffice.com.ua/pls/MDOOffice/all_news.printnews?dat=11082008&num=6781). 8. Проект Закону України "Про систему державної підтримки експорту товарів (робіт, послуг) українського походження" № 4145 від 03.03.2009. [http://gska2.rada.gov.ua/pls/zwsb\\_n/webproc4\\_1?id=&pf3511=34627](http://gska2.rada.gov.ua/pls/zwsb_n/webproc4_1?id=&pf3511=34627). 9. Пояснювальна записка до проекту Закону України "Про систему державної підтримки експорту товарів (робіт, послуг) українського походження" № 4145 від 03.03.2009. [http://gska2.rada.gov.ua/pls/zwsb\\_n/webproc4\\_1?id=&pf3511=34627](http://gska2.rada.gov.ua/pls/zwsb_n/webproc4_1?id=&pf3511=34627). 10. О государственной финансовой поддержке экспортной деятельности. Проект закона Украины от 01.11.2011 № 9373. [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ed\\_2011\\_10\\_31/JF78D00A.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2011_10_31/JF78D00A.html). 11. Перший заступник міністра економічного розвитку і торгівлі України *Вадим Копилов.* [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=176081](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=176081). 12. Правительство Украины намерено создать государственное экспортно-кредитное агентство (ЭКА) для поддержки национального экспорта. <http://bin.ua/news/economics/laws/122770-pravitelstvo-ukrainy-namereno-sozdat.html>. 13. *Е. Барабаш,* генеральный директор компании *ІВ contacts.* Под крылом государства. [http://www.pumb.ua/ru/o\\_banke/prensa\\_o\\_banke/pod\\_krylom\\_gosudarstva](http://www.pumb.ua/ru/o_banke/prensa_o_banke/pod_krylom_gosudarstva)

Надійшло до редколегії 02.04.2012