



ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ

Тігірко С.Л.

ІНТЕГРАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВИХ ТОВАРНИХ І ФІНАНСОВИХ РИНКІВ 3

Шаповаленко Н.

ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ СИСТЕМ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ
У ПРОГНОЗУВАННІ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ
У КРАЇНАХ З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ 8

Костюк А.Н., Костюк Е.В.

ЕВОЛЮЦІЯ СТРУКТУРИ КОРПОРАТИВНОЇ СОБСТВЕННОСТІ В УКРАЇНІ 13

Возняк Г.В.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ОСНОВНІ ФОРМИ ФІНАНСОВОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 19

ТЕОРІЯ ФІНАНСІВ І БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Гольцова С.М., Пасько Т.О.

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ПОДАТКОВИХ РЕФОРМ НА РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ
В ІСТОРИЧНОМУ АСПЕКТІ 25

Кудь Л.І.

СТАН ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТА ДЖЕРЕЛА ЇХ ВІДТВОРЕННЯ 28

Білик О.І.

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ЗАОЩАДЖЕНЬ В УКРАЇНІ 31

Сідельник О.П.

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
НЕБАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ 37

Другов О.О.

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ В УМОВАХ ТРАНСКОРДОННОСТІ 41

Бурденко І.М., Кравченко О.В.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У 2000-2003 РОКАХ. 45

БАНКІВСЬКА СПРАВА

Пластун В.Л., Домбровський В.С., Пластун О.Л.

НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО АГЕНТСТВА
З КРЕДИТУВАННЯ ЕКСПОРТУ З МЕТОЮ ВДОСКОНАЛЕННЯ
ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 50

Лукін Д.А., Мазило Т.В., Хомутенко Л.І.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ НАВЧАННЯ
ТА РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ 56



УДК 339.564

*В.Л. Пластун, В.С. Домбровський, О.Л. Пластун,
Українська академія банківської справи*

НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО АГЕНТСТВА З КРЕДИТУВАННЯ ЕКСПОРТУ З МЕТОЮ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано необхідність створення Національного агентства з кредитування експорту в Україні, що дозволить державі забезпечити належну підтримку зовнішньоекономічної діяльності підприємств, у тому числі суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, кредит, гарантія, малий та середній бізнес, державне регулювання.

Постановка проблеми. Економіки сучасних країн дуже важко уявити у вигляді закритих, ізольованих одна від одної систем. Процеси спеціалізації й поділу праці, що почалися ще в минулому столітті, мають тенденцію до подальшого посилення. Практично жодна із сучасних держав не може повністю забезпечувати всі свої потреби тільки за рахунок внутрішнього виробництва. Одні держави мають потребу в сировині, інші – в енергетичних ресурсах, треті – у машинах та устаткуванні. Все це їм забезпечує міжнародна торгівля.

Однак у даного питання є й інша сторона – на обсяг внутрішнього ринку накладається два істотних обмеження: географічне (обсяг національного ринку обмежений територією держави) і бюджетне (виражене платоспроможним попитом приватного і державного секторів). Серед причин привабливості міжнародних ринків для національних виробників можна виділити наступні: ціни на світових ринках частіше всього вище національних; оплата поставок здійснюється у ВКВ; зростаючі обсяги поставок означають зростання доходів виробників; робота на міжнародних ринках позитивно позначається на іміджі фірми; вихід на світові ринки змушує виробників переходити на міжнародні стандарти якості, що підвищує їх конкурентноздатність, у тому числі й на внутрішньому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Більшість дослідників сходяться на думці, що розвиток експортного потенціалу країни неможливий без прямої участі з боку держави. В першу чергу, це фінансова підтримка їх діяльності, подруге – страхування ризиків, що виникають при роботі з іноземними контрагентами. Зокрема, В.В. Покровська відмічає провідну роль кредитування у стимулюванні експорту. Це дозволяє прискорити час виконання зовнішньоекономічних угод, полегшити збут товарів в умовах жорсткої конкуренції на світових ринках.

М.С. Клапків у своєму дослідженні вказує, що використання такого інструмента, як “страхування експортних кредитів є могутнім засобом реалізації проєкспортної політики кожної держави”. До того ж, він зазначає, що страхування дозволяє підприємствам-учасникам ЗЕД виходити на ті сегменти світового ринку, яким притаманний значний ризик.

Світова практика виробила ефективні механізми, що дозволяють найбільш оптимальним шляхом досягти зазначених переваг через створення спеціалізованих фінансово-кредитних інститутів, які займаються кредитуванням експорту, наданням експортних гарантій, страхуванням експортних кредитів тощо. М.С. Клапків відмічає, що “майже в кожній країні, котра орієнтується на активну експортну політику, функціо-

нує хоча б одна страхова компанія, з допомогою якої держава форсує збут товарів і послуг на зовнішніх ринках”.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. До цього часу в нашій країні не створена жодна з подібних структур, тому зовнішньоекономічна діяльність багато в чому розвивається хаотично, а держава має тільки адміністративні важелі впливу на структуру та обсяги експортно-імпортних операцій. Створення ж цих структур дозволило б державі та уряду більш ефективно здійснювати регулювання ЗЕД, а також впливати на підвищення експортного потенціалу окремих секторів економіки. Однак створення подібних структур є досить складним процесом, який потребує глибокого дослідження, тому в цій статті ми обмежимось лише розглядом питань фінансової підтримки національних експортерів.

У багатьох випадках експортери не мають достатньої кількості грошових коштів для забезпечення нормального функціонування своєї поточної діяльності. Як правило, ця нестача зумовлена

не тільки відсутністю відповідних джерел, а недостатньою поінформованістю експортерів про такі джерела або те, яким чином отримати доступ до них. Важливим моментом також є необхідність нести значні витрати при залученні кредитів комерційних банків на національному ринку, ставки на якому вищі за світові. Це, в свою чергу, негативно відбивається на вартості готової продукції, призводячи до підвищення її ціни, а, значить, і до зменшення її конкурентоспроможності.

Обсяги кредитування українськими банками вітчизняних підприємств постійно збільшуються, але це не стосується кредитування експортно-імпортних операцій. На підтвердження цього можна навести наступні дані: кредити за експортно-імпортними операціями протягом останніх п'яти років зросли з 2434 млн. грн. у 1998 р. до 6144 млн. грн. у 2002 р., тобто майже на 250 %, їх питома вага в загальному обсязі кредитування економіки при цьому зменшилась з 27,4 до 14,6 %. В той же час загальний кредитний портфель зріс з 8873 до 41199 млн. грн., що складає 464 % (рис. 1).

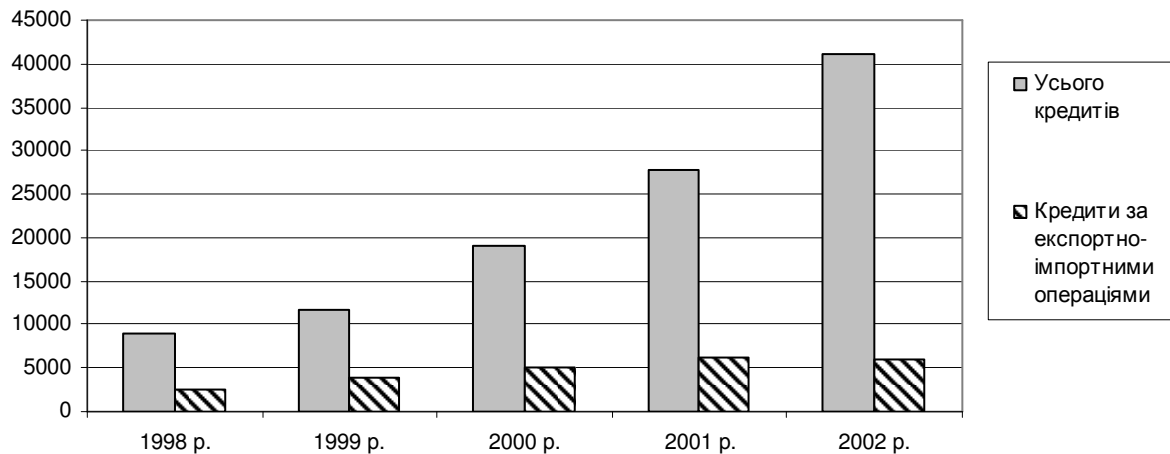


Рис. 1. Динаміка кредитування банками зовнішньоекономічної діяльності, млн. грн.

безумовно, робити остаточні висновки, виходячи лише з питомої ваги зовнішньоекономічних кредитів в портфелях вітчизняних банків, не мо-

жна. Тому ми проаналізуємо співвідношення кредитів у ЗЕД до загального обсягу зовнішньоекономічного товарообігу України (табл. 1).

Таблиця 1

Співвідношення кредитів у зовнішньоекономічній діяльності до загального обсягу імпорту та експорту

Показник	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.
Кредити за експортно-імпортними операціями, млн. грн.	2434	3836	5121	6172	6144
Сумарний обсяг експорту та імпорту, млн. грн.	89282	130393	202348	223259	238871
Відношення кредитів до зовнішньоторговельного обігу, %	2,73	2,94	2,53	2,76	2,57

Як свідчать дані вищенаведеної таблиці, обсяг кредитування ЗЕД за останні п'ять років не перевищував 3 %, що говорить про відсутність

майже будь-якої підтримки експортерів та імпортерів з боку фінансово-кредитних інститутів, а, отже, про застосування підприємствами при роз-

рахунках традиційних інструментів: передплати, відстрочки платежу, комерційних кредитів. Це зменшує їх можливості не тільки при веденні зовнішньоекономічної, а й звичайної поточної діяльності, що зумовлено необхідністю відволікати власні вільні кошти з обігу. Також такий стан речей послаблює позиції вітчизняних підприємств, тому що вони не можуть запропонувати своїм контрагентам вигідні умови співпраці.

Цілі статті. З метою належного забезпечення експортерів та імпортерів фінансово-консультативною підтримкою необхідне створення на державному рівні фінансово-кредитного інституту, який би зміг забезпечити повною мірою зазначені потреби. Таким інститутом може стати *Національне агентство з кредитування експорту (НАКЕ)* – структура, яка повинна бути заснована при участі держави і сприяти національним компаніям в експорті товарів/послуг, фінансуванні експорту на ринки, де таке фінансування недоступне в необхідні терміни.

Виклад основного матеріалу. Україна залишається чи не єдиною країною в Європі, в якій не тільки не існує подібного фінансово-кредитного інституту, а й навіть немає законодавчо оформлених намірів його створення. Слід зазначити, що системи фінансової підтримки експортерів створюють умови стрімкого зростання обсягів експорту. При цьому, відповідно до світової практики, чим меншим є рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції, тим більшою повинна бути підтримка. Країни, які не мають подібної системи, знаходяться у невідгданому становищі, просування товарів на міжнародних ринках стримується.

Таким чином, основною метою діяльності НАКЕ повинно бути:

- збільшення експорту українських товарів;
- забезпечення належного доступу експортерів до фінансово-кредитних ресурсів;
- підвищення конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках;
- захист інтересів національних експортерів на світових ринках.

Досягнення поставленої мети можливе за рахунок вирішення наступних задач:

- надання кредитів експортерам за ставками на світовому рівні, або забезпечення механізму компенсації відсоткових ставок;
- кредитування іноземних компаній для закупівлі українських товарів;

- надання гарантій виконання експортерами своїх зобов'язань;
- посередництво між експортерами та комерційними банками, в тому числі іноземними, при здійсненні ними кредитування суб'єктів ЗЕД;
- забезпечення консультаційно-інформаційною та юридичною підтримкою експортерів та імпортерів.

Національне агентство з кредитування експорту повинно бути створене у вигляді юридичної особи – акціонерного товариства, участь держави в статутному капіталі якого складає не менше 51 %. Доречним є залучення як акціонерів ряду провідних банків України, які також будуть надавати необхідну фінансову підтримку або виступати в ролі агентів НАКЕ. Пропонована нами управлінська структура має наступний вигляд (рис. 2).

Голова НАКЕ повинен призначатись Кабінетом Міністрів України на 5-річний строк. Кількість заступників – не більше чотирьох – за кількістю департаментів.

Спостережна рада повинна складатись з представників Міністерства фінансів, Національного банку та Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг.

Необхідно також створення регіональних представництв НАКЕ. Зокрема, окрім головного офісу в Києві необхідно створити 5 відділень агентства в основних фінансово-промислових центрах України: Львів (Західне відділення), Донецьк (Східне відділення), Одеса (Південне відділення), Дніпропетровськ (Центральне відділення), Харків (Північно-Східне відділення).

Окрім кредитування, в рамках діяльності НАКЕ повинно передбачатись надання фінансової допомоги, яке, як правило, здійснюється в країні, сектори економіки або проекти, що потребують саме зовнішніх ресурсів і у випадку неможливості проведення їм прямого кредитування. Причому така допомога повинна мати грошову основу і вносити свій вклад в ефективне використання ресурсів, необхідних для реалізації запланованих проектів.

Фінансова допомога включає в себе позики, гранти, асоціативне фінансування (яке включає змішані кредити, змішане фінансування, об'єднане фінансування, паралельне фінансування, одноразові трансакції) за зниженими або нульовими ставками відсотка і повинна допомагати в закупівлі товарів (отриманні послуг) з країни-донора до обмеженого кола країн.

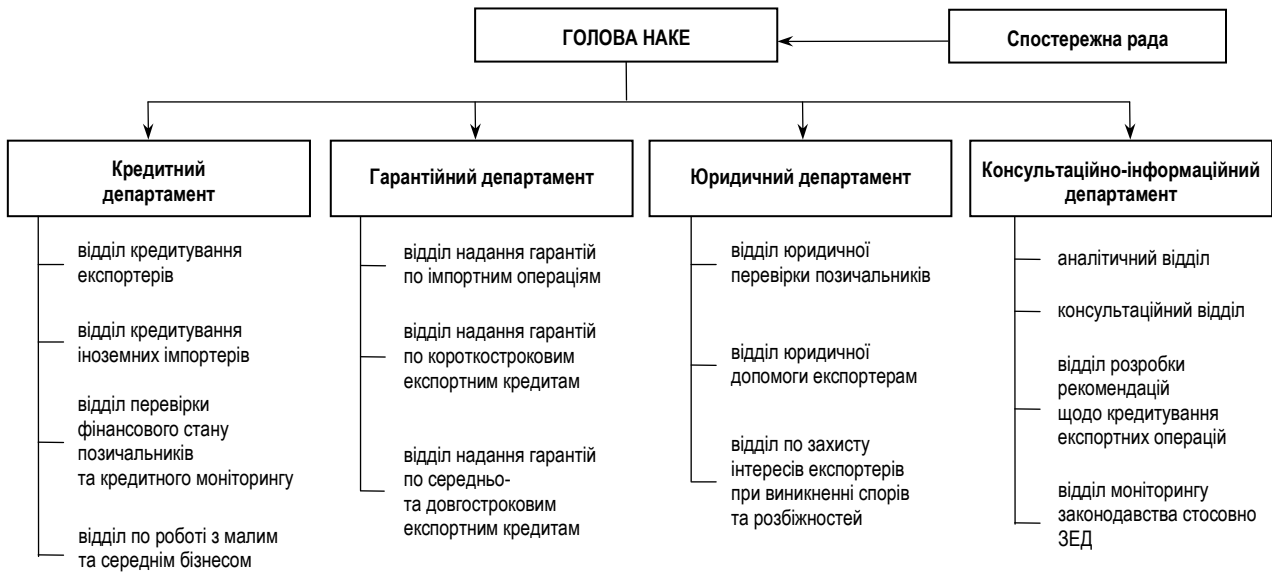


Рис. 2. Організаційно-управлінська структура Національного агентства з кредитування експорту

Ключовими ознаками того, що проект потребує фінансової допомоги, є:

- фінансова нежиттєздатність, тобто неспроможність у звичайних ринкових умовах покрити всі видатки, пов'язані з реалізацією проекту;
- низька ймовірність того, що проект буде профінансовано за рахунок звичайних кредитів.

Розмір допомоги може сягати 100 % у випадку надання грантів; при наданні позики – відповідно дорівнювати різниці між її номінальним обсягом та дисконтованою вартістю майбутніх виплат за нею, які буде здійснювати позичальник. Ця різниця виражається у відсотках від номінальної суми позики.

Строки допомоги визначаються залежно від умов конкретного проекту і, як правило, мають середньо- та довгострокову основу.

Що стосується експортних гарантій, які надаються НАКЕ, то вони дають можливість майже повністю уникнути політичних та комерційних ризиків при проведенні зовнішньоекономічних операцій. Ці гарантії надаються з метою збільшення загального обсягу експорту, підвищення конкурентоспроможності української продукції та створення сприятливих умов для українських експортерів на світових ринках.

Зокрема, політичні ризики включають в себе:

- загальний політичний ризик – законодавчі та адміністративні заходи, війни, революції, які не дають можливості здійснювати платежі по зобов'язаннях;
- ризик неспроможності здійснити обмін та переказ валюти – найчастіше зустрічається

у практичній діяльності покупця (імпортера) і пов'язаний з введенням обмежень на здійснення міжнародних трансфертів;

- ризик втрати товарів через політичні події;
- ризик втрати права на оплату через неспроможність виконати зобов'язання за контрактом, який виникає при дії одного чи декількох загальнополітичних ризиків за кордоном, і не дають можливості експортеру здійснити поставку товару або отримати плату за вже поставлені товари.

Комерційні ризики:

- ризик банкрутства покупця;
- ризик відмови покупця сплатити у визначений строк.

Процент покриття ризиків при видачі гарантій ніколи не повинен бути стовідсотковим. Це спричинено необхідністю перекладати частину ризику на самого експортера (або імпортера) для того, щоб стимулювати їх вести більш обережну політику в підборі контрагентів. Тому процент покриття повинен складати:

- гарантії по кредиту постачальника – до 85 % суми при комерційному ризику, до 95 % – при політичному ризику;
- гарантії по кредиту покупця – до 95 % суми при всіх ризиках.

Розмір плати за надання гарантії залежатиме від наступних факторів:

- група ризику для кожної країни;
- статус покупця (приватна компанія, організація, покупець, оплату якого гарантує банк);
- тип покриття (наприклад, ризиків до чи після відвантаження товару);

- сума покриття;
- строки оплати (особливо період кредитування).

Окремою ділянкою діяльності НАКЕ повинна бути робота з малими та середніми підприємствами (МСП) – суб'єктами ЗЕД. Ми акцентуємо увагу саме на підтримці МСП, тому що вихід малих підприємств на міжнародний ринок цілком можливий, але він ускладнюється рядом факторів. Так, вважається, що для малих підприємств не характерний значний “строк життя”. Тому МСП потрібно докласти багато зусиль для того, щоб домогтися довіри з боку іноземних партнерів. Для цього потрібно витратити багато коштів на рекламу власної продукції, участь у виставках тощо. І на цьому перелік проблем не закінчується: для проведення експортних операцій потрібен висококваліфікований персонал, який би зміг забезпечити виконання всіх вимог, що висувуються до продукції з боку іноземних покупців; потрібне збільшення обігових коштів; виникають труднощі з пошуком інформації про іноземних покупців.

Тобто МСП-експортери на відміну від великих підприємств потребують спеціальних комплексних програм. На нашу думку, ці програми повинні включати інформаційні програми та семінари, спеціальне експортне кредитування, гарантії та інші послуги. Створення цих програм викликане тим, що МСП постійно стикаються з труднощами по залученню експортних кредитів та пов'язаних з ними послуг – досить обтяжливі процедури отримання кредитів, їх висока вартість, нестача адекватного покриття ризиків та загальної підтримки малих та середніх експортерів.

У деяких країнах, наприклад, Данії, Греції, Люксембургу більшість експортерів – це малі фірми, на які припадає також і значний обсяг експорту послуг. Тобто в цих країнах є сенс займатись безпосередньо підтримкою МСП.

В інших країнах існують спеціальні програми в рамках агентств з кредитування експорту по підтримці малих та середніх експортерів. Наприклад, у Великобританії агентству рекомендовано залучати більше клієнтів такого профілю, проводити їх інформування щодо існуючих послуг по експортним гарантіям та кредитуванню. Канадська корпорація з розвитку експорту публічно заявила про свою підтримку МСП. Корпорація страхування експорту Кореї має в своєму бюджеті спеціальний фонд, призначений для фінансування виключно малих підприємств. Те ж стосується АКЕ в США та Австралії.

Деякі агентства мають у своєму складі спеціальні відділи по роботі з малими експортерами. Наприклад, Експортно-імпортний банк США

має групу по роботі з малими та новоствореними підприємствами зі штатом близько 120 осіб, які працюють в трьох напрямках: експортне страхування, кредитування обігового капіталу, діловий розвиток.

У канадському АКЕ цим займаються два відділи: а) відділ по роботі з починаючими експортерами, який надає послуги по короткостроковому страхуванню через спеціальний гарантійний центр; б) відділ по фінансуванню малого бізнесу, що надає послуги по середньо- та довгостроковим кредитам і гарантіям.

Японський банк міжнародного розвитку має спеціальний консультативний відділ для малих та середніх експортерів.

Таким чином, першочерговими заходами по роботі з малими та середніми експортерами повинні бути:

- проведення належної інформаційної підтримки таких експортерів, яка включає інформацію стосовно кредитування експорту для МСП та експортних послуг, організація та проведення семінарів, форумів, торгових показів, інформаційних сесій, прямих поштових розсилок, лекцій, зустрічей зі спеціалістами в галузі ЗЕД, публікацій тощо;
- спрощення процесів отримання експортних послуг МСП, що включає розробку системи швидкої обробки заяв та інших документів від МСП, зменшення кількості самих документів, спрощення системи проведення їх оцінки, максимальна її автоматизація;
- забезпечення експортним кредитуванням, яке може приймати форми: а) чистого покриття, тобто страхування або надання гарантій без фінансової підтримки; б) фінансової підтримки у вигляді прямого кредитування, рефінансування та кредитування за пільговими відсотковими ставками; в) фінансової допомоги через надання грантів та кредитів. Як правило, подібна кредитна підтримка має короткостроковий характер, що пов'язано з незначним життєвим циклом існування самих малих підприємств;
- проектування спеціальних продуктів для МСП, які можна поділити на: а) короткострокові, пов'язані зі створенням спеціальних схем експортного страхування кредитів, надання короткострокових експортних кредитів та гарантій, перевірку зарубіжних контрагентів і б) довгострокові схеми фінансової підтримки, гарантій під обіговий капітал. Прикладами роботи, яку проводять в цьому напрямку провідні країни світу, наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Спеціальні продукти фінансової підтримки експорту для малого та середнього бізнесу

Країна	Короткострокові продукти	Середньо- та довгострокові продукти	Інші послуги
Австралія	Політика захисту експортних платежів	Авансові платежі, гарантії за документарними акредитивами	Гарантії по експортному обіговому капіталу
Канада	Експортна перевірка та захист	Спрощення процедури отримання кредиту покупцем, гарантії фінансування до відвантаження товарів	Програма спрощення експорту
Данія	Угоди про перестраховання для МСП, угоди з комерційними банками про покриття документарних акредитивів	Покриття ризиків по середньостроковим контрактам МСП	
Фінляндія			Фінансова та гарантійна підтримка потреб обігового капіталу
Німеччина	Спрощена схема повного покриття ризиків	Кредити для МСП	
Мексика	Гарантії за експортними кредитами малого бізнесу		
Нідерланди		Страховання експортних кредитів	Програма підтримки починаючих експортерів
Польща	Спеціальні продукти по страхуванню експортних кредитів, включаючи високоризиковані країни		
Великобританія		Політика гарантійної допомоги	Підвищення кількості іноземних компонентів в експорті
США	Політика короткострокового страхування експорту запчастин, сировини, товарів народного споживання		Програма гарантій за обіговим капіталом, програма пріоритетних позик для МСП

Висновки. Таким чином, створення агентства, яке б займалось кредитуванням експорту – це цілком назрілий крок. Відсутність подібної структури позбавляє державу ефективного інструмента стимулювання експорту, а також не дає можливості впливати на його структуру. Створення

цього агентства дасть можливість вирішити ряд завдань, що мають високий пріоритет в загальноекономічному розвитку країни, спроможні підняти на якісно новий рівень зовнішньоекономічні відносини з іноземними державами та їх суб'єктами підприємництва.

Список літератури

1. Андрейчук А. Страхование экспортных кредитов в международной торговле // Финансовые услуги. – 2001. – № 3-4. – С. 26-34.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е.А. Паршина и др. / Под ред. проф. Л.Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 823 с.
3. Гонгальский Д. Экспортное финансирование украинских компаний // Украинская Инвестиционная Газета. – 13.05.2003. – № 19 (397). – С. 9.
4. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш. – 2002. – 570 с.
5. Кузнецова Н.В. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине. – К: СПЛАЙН, 1998. – 220 с.
6. Пахомов С. Проблемы страхования экспортных кредитов в европейских странах // Страхование дело. – 1994. – № 4. – С. 34-37.
7. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 1999. – 456 с.

Summary

In article is proved the necessity of creation of Export credit Agency in Ukraine that will allow the state to provide necessary support of foreign trade activities of the enterprises, including small and average business.