

Леся КОЛІНЕЦЬ

АНАЛІЗ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

Розглянуто сучасний механізм стимулювання експорту. Основну увагу зосереджено на такому інструменті впливу на експорт, як пільгове кредитування. Проаналізовано кредитування експорту в Україні та розроблено новий механізм його здійснення.

Ключові слова: стимулювання експорту, кредит, кредитування експорту, пріоритети стимулювання.

У сучасних умовах важливим питанням є здійснення країною зовнішньоекономічної діяльності, насамперед експортної. Вона впливає на розвиток економіки держави, на стан платіжного балансу і на добробут населення.

Нині існує кілька проблем, пов'язаних із сучасною експортною діяльністю України: в структурі експорту переважають сировинні ресурси, спостерігаються значні диспропорції в географії поставок тощо. Таке становище обумовлене багатьма чинниками, одним з яких є відсутність належної системи стимулювання експорту. З огляду на вищесказане, розгляд викладених у нашій статті питань є актуальним.

Ці питання досліджуються як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Зокрема, в працях М. І. Кравченка розкрито суть фінансування зовнішньоекономічної діяльності, коротко- і довготермінового кредитування експортних операцій, їх страхування [1]. Розглядаючи експортно-імпортну діяльність України, О. С. Шнипко зосереджує увагу на аналізі зарубіжного досвіду фінансового стимулювання та кредитування експорту [2]. Однак досі не розроблено конкретного механізму здійснення стимулювання експортних кредитів в Україні.

У зв'язку з цим, автор статті визначив своїм завданням розкрити суть стимулювання експорту; проаналізувати механізм стимулювання експорту в Україні через кредитування і запропонувати напрямки його вдосконалення.

Наукове дослідження проблеми стимулювання експорту має свою історію, що й обумовило

певні розбіжності у визначенні його поняття, видів, завдань та інструментів. Ще в 1908 р. секретар Австрійсько-Угорського експортного союзу Ю. Вільгельм писав хоч і спрощено, але правильно: "Стимулювання експорту – це соціальна політика, успішне проведення якої є рівноцінним з підвищенням рівня життя населення, отже, з економічним зростанням"[3]. По-іншому до цього поняття підійшов німецький вчений Г. Віліцький, розглядаючи стимулювання експорту як сукупність заходів, які надають окремим експортерам стимул до підвищення їхнього експортного обороту [4]. Недоліком цього підходу є те, що тут експортна орієнтація країни, загалом стратегія її зовнішньоекономічного розвитку відступає на другий план.

На основі викладеного подамо власне бачення суті стимулювання експорту. Отже, стимулювання експорту – це сукупність інструментів і заходів переважно державного характеру, які внутрішньо спонукають до збільшення збуту вітчизняних товарів і послуг на іноземних ринках з метою підвищення життєвого рівня населення всередині країни.

Стимулювання експорту може здійснюватися за допомогою різних тактичних заходів. Зупинимося на такому фінансово-кредитному інструменті стимулювання, як кредитування експорту.

З точки зору стимулювання експорту кредит – це фінансова операція, що полягає у наданні в тимчасове користування підприємству-експортеру матеріальних ресурсів і грошових коштів на умовах платності, строковості і повернення.

В Україні перші спроби запровадження системи стимулювання експорту шляхом кредитування з'явилися у 1992 р., коли було створено Державний експортно-імпортний банк України (Укресімбанк). Спочатку на нього покладалися функції, аналогічні в західних банках, які спеціалізуються на фінансуванні зовнішньої торгівлі, в тому числі кредитуванні експортерів. Однак на практиці функції Укресімбанку стали ширшими, властивими більше універсальному банку. Усвідомлюючи важливість фінансування експорту, з 1995 р. він розгорнув відповідний проект і в 1997 р. отримав для його розвитку від Міжнародного банку реконструкції і розвитку кредитний ліміт під гарантії уряду України. Загальний обсяг кредитного ліміту становив 60 млн. дол. США та 15 млн. тодішніх німецьких марок із зобов'язанням виплатити його до 15 жовтня 2015 р.[5].

Українським експортерам кредит надається нині в доларах США або євро. Фінансування здійснюється шляхом короткострокового кредитування (на строк до 18 місяців) поповнення оборотних коштів або довгострокового кредитування (на строк до 5 років) інвестиційних проектів.

Відсотки за користування кредитом сплачуються у валюті кредиту щомісяця, починаючи з дати отримання кредиту. Процентна ставка за користування кредитом для здійснення проекту розвитку експорту становить 15–20% річних. Вона залежить від поточного фінансового стану підприємства; ризиків здійснення проекту, ходу здійснення проекту і ринкової кон'юнктури.

Крім Укресімбанку кредитування експортних операцій проводять і деякі комерційні банки. Воно здійснюється на рівних умовах з іншими виробниками, що не сприяє збільшенню обсягів експорту.

Кредитуванню експорту в Україні властиві певні недоліки: воно здійснюється передусім не за рахунок державних коштів, а приватних установ і кредитних ліній міжнародних фінансових організацій, внаслідок чого умови кредитування менш привабливі; відсутній механізм кредитування іноземних покупців українських товарів; кредитування експортерів комерційні банки проводять на рівних умовах з іншими виробниками.

Для посилення стимулюючої ролі кредитування експорту в Україні доцільно визначити пріоритети стимулювання, обґрунтувати вибір організації, яка би займалася кредитуванням експорту, віднайти фінансові джерела та визначити види кредитів для експортерів.

Розглянемо детальніше кожен із названих напрямків стимулювання експорту. Пріоритети стимулювання експорту полягають у встановленні важливості (ранжуванні) стимулювання експорту товарів. Ця проблема важлива насамперед із тієї точки зору, що кредитні ресурси певною мірою є обмеженими. Найбільш доцільне їх використання вимагає визначити групи товарів, експорт яких найефективніший як для підприємств-експортерів, так і для держави загалом.

На нашу думку, слід проводити ранжування товарів, що поставляються на експорт, враховуючи критерії, подані в таблиці 1. Пропонуємо кожному критерію присвоювати певну оцінку в балах – від 0 до 10. Для ухвалення рішення кредитною установою стосовно виділення кредитних ресурсів доцільно використовувати модель, представлену також у таблиці 1.

Функції кредитування експорту доцільно надати Укресімбанку, оскільки від початку він був створений саме для цього. В його структурі можна було би створити окремий відділ із відповідними підрозділами в регіонах.

Обґрунтувавши пріоритетність стимулювання та вибравши відповідну установу, необхідно визначити можливі шляхи формування фінансових джерел для цілей кредитування та їх розподіл. Одним із можливих варіантів вирішення цієї проблеми стало би створення спеціального фонду, куди спрямовувалися б митні надходження. Це дало би змогу повністю забезпечити потребу в кредитних ресурсах для стимулювання експортних виробників (у 2003 р. митні платежі в бюджет становили 3,3 млрд. грн.).

Моделювання вибору експортних товарів для кредитування

№ п/п	Критерії	Товар 1	Товар 2 і т.д.
1	Ступінь технологічної завершеності товарів: - готовий виріб – 10–7 балів; - напівфабрикат – 6–3 балів; - сировина – 2–0 балів.	КБ	КБ
2	Насиченість внутрішнього ринку: - надлишок товару – 10–7 балів; - рівновага попиту і пропозиції – 6–3 балів; - дефіцит товару – 2–0 балів.	КБ	КБ
3	Фінансовий стан підприємства-експортера, який прагне кредитних ресурсів: - високо прибуткове підприємство – 5–0 балів. - підприємство з середніми прибутками – 10–6 балів; - низькорентабельне чи збиткове підприємство – 10–6 балів.	КБ	КБ
4	Важливість підприємства-експортера для свого регіону: - стратегічне підприємство – 10–7 балів; - середньої важливості – 6–3 балів; - рядове підприємство – 2–0 балів.	КБ	КБ
5	Пріоритетність товарних груп: - чорні і кольорові метали та вироби з них – 10–9 балів; - машини та устаткування – 8–7 балів; - промислові вироби – 6–5 балів; - продовольчі товари – 4–3 балів; - продукція легкої промисловості – 2 бали; - інші товари – 1–0 балів.	КБ	КБ
	Сума балів	КБ	КБ
	Ранги пріоритетності товарів для кредитування		

Примітка: КБ – конкретна кількість балів.

Оскільки процес створення відповідного фонду є складним і потребує зміни багатьох законодавчих і нормативних актів, а експортери вже нині мають потребу в кредитних ресурсах, то на перших етапах фінансування програми кредитування експорту Укресімбанком можна здійснювати за рахунок бюджетних коштів із законодавчим закріпленням сум у Державному бюджеті України на кожен рік, а також за рахунок коштів цього банку.

Виділенні кошти для стимулювання експорту за рахунок кредитування необхідно ефективно розподіляти з урахуванням пріоритетності, принципи якої викладені вище, та видів кредитування. Пропонуємо надавати коротко-, середньо- та довгострокові кредити експортерам продукції, в тому числі і на стадії виробничого циклу.

З метою стимулювання експортерів в отриманні кредитів процентні ставки слід встановити нижчими від рівня діючих.

З точки зору ризикованості доцільно обмежити кредит максимальною сумою 100 тис. дол. США та надавати його лише великим підприємствам зі значними обсягами експорту.

Отже, кредитування є важливим інструментом стимулювання експорту. На жаль, сьогодні воно використовується в нашій державі обмежено та неефективно, що й обумовило необхідність розробки вдосконаленого механізму стимулювання експорту з використанням кредитування. Завдяки реалізації цих пропозицій можна очікувати суттєве зростання обсягу українського експорту і покращення його структури.

Викладеним у нашій статті матеріалом не вичерпується сутність досліджуваної проблеми. У подальших дослідженнях варто детальніше розглянути можливості формування грошових фондів для реалізації пільгового кредитування в Україні.

Література

1. Кравченко М. И. Некоторые аспекты финансирования внешнеэкономической деятельности // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций:

- Региональный аспект.* – Донецк, 1998. - С. 149–151.
2. Шнипко О. С. *Експортно-імпортна-політика в умовах глобалізації // Фінанси України.* – 2002. – № 5. – С. 9–19.
 3. Meyer Cristian. *Exportförderungspolitik in Österreich*, Bohlau Verlag. – Wien, 1991.
 4. Wilitzki G. *Funktionelle Ausfuhrförderung*, Diss. – Berlin, 1963.
 5. <http://www.eximb.com/ua/service/legal/credit/export.html>.