

УДК 339.5

К. В. АНУФРІЄВА,
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу грошово-кредитних відносин
ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України",
вул. Панаса Мирного, 26, 01011, Київ, Україна

ІНСТИТУЦІЙНІ ТА ФІНАНСОВІ СКЛАДОВІ НАРОЩУВАННЯ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ

Визначено важливість нарощування експорту України і розвитку стратегічних інструментів його підтримки на державному рівні. Досліджено основні показники, пов'язані з динамікою, структурою та фінансуванням вітчизняного експорту, а також глобальні та внутрішні фактори впливу на розвиток експорту. Окреслено проблеми, що перешкоджають позитивній динаміці експорту. Встановлено шляхи та інструменти розвитку вітчизняного експорту і сприяння йому. Висвітлено питання доцільності створення, організаційної форми і завдань експортно-кредитного агентства в Україні.

Ключові слова: експорт; зовнішньоторговельний оборот; платіжний баланс; відкритість економіки; умови зовнішньої торгівлі; товарна структура експорту; експортно-кредитне агентство; торговельне фінансування; страхування експорту; програма сприяння експорту; експортна стратегія.

Бібл. 14; рис. 2; табл. 3.

UDC 339.5

KATERYNA ANUFRIIEVA,
Cand. of Econ. Sci.,
Senior Researcher of the Department of Monetary Relations,
Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine,
26, Panasa Myrnoho St., Kyiv, 01011, Ukraine

INSTITUTIONAL AND FINANCIAL COMPONENTS OF UKRAINE'S EXPORT GROWTH

The importance of increasing Ukraine's export and development of strategic instruments of its support at the state level is determined. The main indicators related to dynamics, structure and financing of domestic exports, as well as global and internal factors influencing the export development are researched. Problems preventing the positive dynamics of export are outlined. Ways and tools for development of domestic exports and its promotion are determined. The issues of expediency of creation, organizational form and tasks of the export-credit agency in Ukraine are covered.

Keywords: export; foreign trade turnover; balance of payments; openness of the economy; terms of foreign trade; export commodity structure; export credit agency; trade finance; export insurance; export promotion program; export strategy.

References 14; Figures 2; Tables 3.

Процеси глобалізації та регіоналізації, розвитку і впровадження нових схем та інструментів взаємодії та взаємовпливу країн на світовій арені безпосередньо

© Ануфрієва Катерина Валеріївна (Anufriieva Kateryna), 2018; e-mail: kateryna.anufriieva@gmail.com.

визначають вектор розвитку експорту України. Світова конкуренція за ринки збуту спонукає до поступу в напрямі підтримки конкурентоспроможного експорту України, зміцнення її позицій як постачальника товарів на світовий ринок і формування довгострокових зовнішньоторговельних зв'язків, що, врешті-решт, має посилити економічну безпеку України і створити передумови для побудови економічно ефективної держави. Науковці та профільні експерти працюють над визначенням проблем і перспектив експортної діяльності держави, стану та інструментів фінансування експорту, над обґрунтуванням доцільності створення та реалізації бізнес-моделі фінансових установ з підтримки розвитку, кредитування і страхування експорту.

Питання експортної політики, державної підтримки і заходів щодо розвитку експорту в цілому і в розрізі окремих інструментів, економічних секторів і географічних напрямків досліджувались експертами – представниками державних органів і такими вітчизняними науковцями, як О. Кібік [1], В. Котлубай [2], О. Яценко [3], В. Мовчан [4], О. Шевчук [5]. Вчені І. Софіщенко [6], О. Шаров [7], О. Ляхова [8] теж досліджували значення і місце серед інструментарію підтримки експорту експортно-кредитного агентства (ЕКА), а також фінансові продукти, які воно може пропонувати, їх переваги й недоліки.

Сьогодні залишається поле для дослідження шляхів галузевої диверсифікації експорту, обґрунтування основ діяльності новоствореного ЕКА, нівелювання політичного впливу на експортерів, пошуку оптимальних інструментів і ресурсів фінансування експорту.

Отже, **мета статті** – аналіз показників розвитку експорту України, пошук інструментів і продуктів фінансування та гарантування експорту, обґрунтування діяльності та продуктового ряду ЕКА.

Розвиток експорту України є одним з першочергових завдань при прогнозованому економічному зростанні у світі, очікуваному прискореному зростанні у країнах – найбільших торговельних партнерах Євросоюзу та в Китаї. Дослідження шляхів нарощування експорту і збільшення його обсягів націлено на вирішення питань макроекономічного розвитку України і пошук відповідних ініціатив:

- запровадження стратегій економічного розвитку, що базуються на сприянні експорту (це, зокрема, Стратегія сталого розвитку “Україна – 2020”, затверджена Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015; “Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017–2021 років”, затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1017-р; “Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року”, затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 травня 2017 р. № 504-р);

- диверсифікації економіки на користь виробництв з високою доданою вартістю та диверсифікації експорту;

- вирішення проблеми від’ємного сальдо торговельного балансу *;

- підвищення геополітичного впливу України.

* Згідно з останнім “Оглядом платіжного балансу України у листопаді 2017 року”, підготовленим НБУ, за 11 місяців 2017 р. дефіцит поточного рахунку становив 3 млрд. дол. (або 3% ВВП), що відповідає дефіциту за 11 місяців 2016 р., який відносно ВВП становив 3,9%. Так, за зазначений період баланс товарів у рамках поточного рахунку був від’ємним на рівні мінус 7,8 млрд. дол. Цей “відплив платежів” збалансувався додатним балансом послуг на рівні 2,1 млрд. дол. і балансом вторинних доходів. Вторинні доходи сектору державного управління складаються з даних

Фокусування на оптимізації засобів підтримки експорту та на його розширенні дозволить зробити вагомий вклад у прискорення загальноекономічного розвитку держави. Так, згідно з дослідженням економіста Л. Клецнера, 10% приросту продажів за рахунок експорту збільшують зайнятість на 7%, тоді як 10% приросту продажів усередині країни збільшують її на 3,5%, оскільки експортуючі підприємства та банки, які фінансують зовнішньоекономічну діяльність, мають удвічі більшу потребу у персоналі та більшу капітальну базу, а робота в експортуючих структурах приносить їх працівникам більший дохід, а отже – підвищує рівень їхнього життя [9, р. 7].

Показники світової торгівлі свідчать про активізацію торговельних потоків: у 2017 р. оборот міжнародної торгівлі зріс на 4,7% (проти оцінки його приросту за даними жовтня 2017 р. у розмірі 4,2%) *.

У 2017 р. імпорт до розвинутих країн зріс на 4% проти 2,7% у 2016 р., а імпорт до країн, що розвиваються, збільшився на 4,4% проти 2% у 2016 р. і, ймовірно, за прогнозами МВФ, зросте на 4,9% у 2018 р. Поряд із зростанням світової економіки (у січні 2018 р. прогноз приросту глобального реального ВВП на кінець 2018 р. підвищено до 3,9% з урахуванням прогнозу зростання інвестицій як короткострокового ефекту від зниження податкового навантаження на прибуток підприємств у США), ціни на товарних ринках підвищуватимуться.

Тим часом у 2017 р. умови для країн – експортерів сировинної продукції залишалися несприятливими – ціни на залізну руду знижувалися внаслідок зростання пропозиції з боку Китаю, Австралії та Бразилії, а ціни на сільськогосподарські товари почали знижуватися наприкінці цього року у зв'язку з несподіваним збільшенням запасів зернових за маркетинговий рік з липня 2017 по червень 2018 р. Так, МВФ оцінив відповідні скорочення цінних індексів за лютий – серпень 2017 р. у 16% для залізної руди та у 5% для сільськогосподарських товарів **.

З огляду на високий рівень відкритості економіки України (табл. 1) ***, значну залежність “балансових” надходжень від експорту та чутливість до впливу валюти, очевидно, що Україна потребує серйозних реформ, які б сприяли покращенню умов торгівлі (реформи, у свою чергу, повинні стосуватися торгівлі товарами і послугами, інвестицій та захисту інтелектуальної власності, пом'якшення тарифних бар'єрів країн-партнерів при торгівлі сільськогосподарською продук-

про обсяги технічної допомоги, що надається уряду (отриманих від Міністерства економічного розвитку і торгівлі України), даних про грошові внески органів державного управління, отриманих на підставі банківської звітності про операції з нерезидентами, про рух коштів на кореспондентських рахунках. Для інших секторів використовуються дані банківської звітності по кредитових і дебетових оборотах за поточними трансфертами інших секторів та по обсягах грошових переказів, які доповнюються експертною оцінкою обсягів коштів, переказаних до України неформальними каналами, на рівні 3,4 млрд. дол. (Методологічний коментар до статистики Зовнішнього сектору України. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19138166>) [2].

* World Economic Outlook: Update, January 2018. Brighter Prospects, Optimistic Markets, Challenges Ahead. International Monetary Fund: January 2018. – 8 p. – P. 1, 8.

** World Economic Outlook: Seeking Sustainable Growth-Short-Term Recovery, Long-Term Challenges. International Monetary Fund: October 2017. – 218 p. – P. 13–17.

*** Відношення обсягу торгівлі до ВВП зберігається на рівні 100% (Див.: Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017–2021 років, затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1017-р. – К., 2017. – 135 с. – С. 3).

цією), забезпечення експортерів необхідними фінансовими послугами *, а також інвестицій у побудову дорожньої, залізничної та повітряної інфраструктур, модернізацію складських приміщень і телекомунікацій з метою нарощування експортних потужностей (щодо реформ, то важливо вдосконалити законодавство з питань інвестицій і процедур банкрутства).

Таблиця 1

**Деякі показники відкритості економіки України
(відношення до номінального ВВП) ***

Показники	Р о к и		
	2016	2017	2018 (прогноз)
Експорт товарів і послуг/Номінальний ВВП.....	52,5**	51,3	46,7***
Імпорт товарів і послуг/Номінальний ВВП.....	58,7	57,0	52,5
Дефіцит торговельного балансу/Номінальний ВВП	6,2	5,8	5,8

* За даними НБУ.

** ВВП за оцінкою Державної служби статистики України.

*** За курсом грн./дол. на 31 грудня 2017 р.

На сьогодні 80–90% світової торгівлі здійснюється за рахунок торговельного фінансування (за допомогою кредитних документарних інструментів, гарантій, страхування), тому важливу роль відіграють надходження до України спеціалізованого фінансування та постійна робота із забезпечення безперешкодного проходження платежів. При цьому існують ризик дестабілізації фінансових потоків, а також ризик високої вартості фінансування і суворих вимог до позичальників. Крім того, додають волатильності важкопередбачувана регуляторна та фіскальна політика США; потенціальне посилення торговельних обмежень і продовження режиму санкцій проти ряду країн; геополітичні ризики; надмірне зростання кредитування в Китаї; зміцнення долара США у відношенні до інших валют протягом 2017 р.

Розвиток українського експорту знаходиться у фокусі дослідників при розкритті питань економічного розвитку й пошуку шляхів забезпечення доходів бюджету, поповнення централізованих золотовалютних резервів в умовах тривалого військового конфлікту на Сході України, а також шляхів стабілізації фінансового ринку та некредитної підтримки курсу національної валюти. При ефективному використанні природних, промислових та інтелектуальних ресурсів, визначенні пріоритетних напрямів експорту (включаючи визначення товарів і послуг на експорт, а також підприємств, які потребують фінансування і страхування експортних позицій) та розумній побудові геополітичних зв'язків, навіть з урахуванням того факту, що у найближчі роки тимчасово окуповані території не матимуть експортних перспектив, існує широкий невикористаний інструментарій підтримки вітчизняного експорту.

У нашій ситуації (за призупинення надходжень з МВФ і високого споживчого та виробничого попиту на імпортні товари) від'ємне сальдо торговельного балансу протягом тривалого часу, у свою чергу, має негативні наслідки для фінансового ринку України та національної економіки в цілому. Так, попит на експорто-

* Основні засади грошово-кредитної політики на 2018 рік та середньострокову перспективу : Схвалено рішенням Ради Національного банку України від 12 вересня 2017 р. – К., 2017. – 25 с. – С. 10, 25.

вані товари стимулює капітальні інвестиції та сприяє створенню робочих місць, а напрям монетарної та валютної політик центрального банку залежить від стабільного надходження експортної виручки та очікувань економічних суб'єктів. Щодо експорту споживчих товарів, то в огляді НБУ експерти застерігають, що значні обсяги експорту та недостатнє внутрішнє виробництво (споживчих товарів, і зокрема – продуктів харчування) створюють серйозні ризики різкої конвергенції внутрішніх цін до рівня цін торговельних партнерів, адже, наприклад, ціни на більшість харчових продуктів в Україні є нижчими, ніж у сусідніх країнах, а також у торговельних партнерів [10, с. 23].

В “Основних засадах грошово-кредитної політики на 2018 рік та середньострокову перспективу” Радою НБУ підтверджено мету посилення координації грошово-кредитної політики з економічною та бюджетно-фінансовою політиками Уряду з огляду на їх взаємозалежність і з урахуванням зв'язків між монетарною сферою, реальним виробництвом, фінансово-бюджетною системою і платіжним балансом країни, що прискорить нівелювання поточних структурних і циклічних дисбалансів економіки, а також сприятиме її здатності до мінімізації наслідків від негативних зовнішніх і внутрішніх шоків *.

На сьогодні висока товарна і географічна концентрація вітчизняного експорту, його зростання до країн ЄС зумовлені відповідним статистичним перерозподілом внаслідок зменшення обороту з СНД, адже загальний експорт знизився. У 2017 р. спостерігається скорочення обсягів торговельного обороту та експорту зокрема. За останніми даними, протягом 2017 р. дефіцит зовнішньої торгівлі товарами зростав, досягнувши показника 6,3 млрд. дол., а зовнішньоторгівельне сальдо товарів і послуг стало від'ємним (на рівні 2,6 млрд. дол.), тоді як темпи приросту обсягів зовнішньої торгівлі в цілому та експорту зокрема – додатними. Варто вкотре зазначити, що тривале утримування від'ємного сальдо спричиняє, серед іншого, скорочення міжнародних резервів. Крім того, спостерігається викривлення джерел і структури міжнародних резервів, які наповнюються за рахунок запозичень, розміщення боргових цінних паперів України, позик від МВФ, а також збереження “антиліберального” положення про обов'язковий продаж частини валютної виручки експортерами та обмеження строків торговельних розрахунків **.

Взаємні торговельні обмеження України та Росії (раніше найбільшого торговельного партнера нашої держави) загострили питання пошуку нових ринків збуту. Сьогодні частка українського експорту до Росії становить >10% проти 23,7% у 2013 р. (табл. 2).

Україна відома у світі як експортер за такими товарними групами – недорогі метали і продукти рослинного походження, які складають, відповідно,

* Там же. – С. 6, 10.

** На кінець 2017 р. обсяг міжнародних резервів перевищив прогноз НБУ та зріс за рік на 21%, тобто до 18,8 млрд. дол. (3,6 місяця майбутнього імпорту – достатнього для виконання зобов'язань України та поточних операцій Уряду і НБУ), завдяки надходженню фінансування від МВФ на рівні близько 1 млрд. дол., а також купівлі Національним банком України на фоні сприятливої ситуації на валютному ринку 1,3 млрд. дол. під час валютних інтервенцій. Зміна обсягу резервів протягом грудня зумовлена надходженням на користь Уряду 588,8 млн. дол. (зокрема, від розміщення державних облігацій), а також виплатами по зовнішньому боргу, тобто 585,4 млн. дол. на обслуговування і погашення державного боргу в іноземній валюті та платежів на користь МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=61838762&cat_id=55838.

21,3% і 23,4% у товарній структурі вітчизняного експорту за останніми даними Державної служби статистики України за 9 місяців 2017 р. (табл. 3). Зокрема, протягом 2017 р. експорт зернових культур і чорних металів – найбільш “вагомих” товарів у його загальній структурі – зростає високими темпами – в середньому 20–30%. При цьому стабільна структура експорту (див. табл. 3), в якій більший приріст дає постачання товарів з низьким ступенем обробки, підтверджує сировинний характер нашої економіки та відповідне місце України у світовому експорті.

Таблиця 2

**Окремі показники зовнішньоторговельного обороту України
за 2015–2017 рр. ***

Показники	2015 р.	2016 р.	Приріст (%)	2017 р.	Приріст (%)
Торговельний оборот (млрд. дол.)...	89,8	89,5	–0,3	107,3	19,9
Експорт (млрд. дол.).....	46,8	44,9	–4,1	52,3	16,5
у тому числі:					
країни СНД (абсолютне значення) (млрд. дол.).....	11,3	9,7	–14,2	10,6	9,3
країни ЄС (абсолютне значення) (млрд. дол.).....	15,3	15,8	3,3	20,0	26,6
країни СНД (% експорту).....	24,1	21,6	X	20,4	X
країни ЄС (% експорту).....	32,7	35,2	X	38,3	X

* За даними Державної служби статистики України.

Таблиця 3

**Основні складові товарного експорту України
(% загального експорту вітчизняних товарів за узагальненими даними
структури Державної служби статистики України) за 2010–2017 рр. ***

Показники	Роки								Середнє значення
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Недорогоцінні метали та вироби з них.....	33,7	32,3	22,3	27,8	28,3	24,8	22,9	23,4	26,6
Продукти рослинного походження.....	7,7	8,1	13,4	14,0	16,2	20,9	22,3	21,3	14,4
Машини, устаткування та механізми; електротехнічне обладнання.....	11,0	9,9	10,2	11,0	10,5	10,3	10,0	9,9	10,3
Мінеральні продукти.....	13,1	9,9	11,1	11,8	11,3	8,1	7,5	9,1	10,1
Жири тваринного або олії рослинного походження...	5,1	15,0	6,1	5,5	7,1	8,7	10,9	10,6	8,1
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби.....	6,3	7,1	8,7	5,3	2,7	1,5	1,5	1,4	3,4
Оптичні та фотографічні прилади та апарати.....	0,5	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4

* Побудовано за даними: Товарна структура зовнішньої торгівлі за 9 місяців 2017 року. Зовнішньоторговельний баланс України / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.

Необхідно враховувати, що країна з невеликим у світових масштабах розміром ВВП (за даними Світового банку, у 2016 р. номінальний ВВП України становив 93,3 млрд. дол. (або 0,12% у світовому ВВП) порівняно з Чехією (відповідно,

195,3 млрд. дол. і 0,26%), Польщею (471,4 млрд. дол. і 0,62%), Румунією (187,6 млрд. дол. і 0,25%), Росією (1283,2 млрд. дол. і 1,69%), Туреччиною (863,7 млрд. дол. і 1,14%) [11, р. 26-27]) та недиверсифікованою структурою експорту перебуває під загрозою впливу змін у світовому середовищі торгівлі.

Одним з найважливіших напрямів зовнішньої торгівлі України є експорт продукції аграрного сектору, що займає вагому частку в її товарному експорті. Прискорене зростання експорту порівняно з імпортом сформувало додатне сальдо торгівлі продукцією АПК, яке з 2010 по 2016 р. зросло у 2,8 раза. При цьому у структурі експорту сільськогосподарської та харчової продукції частка готової харчової продукції була мінімальною (лише 16% у 2016 р.) *.

За оцінками експертів, вжиття сприятливих нетарифних заходів забезпечить істотний позитивний ефект для зменшення затрат експортерів аграрної продукції. Серед нетарифних заходів (“бар’єрів”) ЄС – підтвердження походження продукту; санітарні норми; екологічні стандарти; маркування (наприклад, органічних продуктів). Боротьба за сприятливі нетарифні заходи має велике значення, якщо українські експортери збираються продавати товари з високим ступенем обробки [12].

Тим часом, згідно з останнім повідомленням Української зернової асоціації, за збутом зернових Україна поступається перед одним з найбільших конкурентів – Російською Федерацією, втрачаючи ринок Єгипту (найбільшого у світі імпортера пшениці), адже у 2017 р. Єгипет встановив нові специфікації імпортих зернових: так, необхідна частка протеїну збільшилася до 12,5% з 11,5% для пшениці, закупленої у України та Росії. У маркетинговому році з липня 2016 по червень 2017 р. наша держава експортувала до Єгипту близько 2,5 млн. т пшениці, що відповідає приблизно 14% загального обсягу імпорту пшениці цією країною. Ще близько 6,6 млн. т української пшениці відвантажено до Таїланду, Індонезії, Бангладешу і Республіки Корея, а також на Філіппіни. У цілому реципієнтами наших зернових залишаються країни ЄС, Африки, Азії та Близького Сходу **.

За оцінками Міністерства сільського господарства США (USDA), станом на січень 2018 р., Україна зайняла 6-те місце серед найбільших світових експортерів пшениці. За експортом інших зернових – ячменю та кукурудзи – Україна зайняла, відповідно, 3-тє і 4-тє місця у світі ***.

Серед важливих напрямів вітчизняного експорту – товари й послуги оборонної промисловості з огляду на її стратегічне значення і міжгалузеві зв’язки всередині країни. Розвиток цієї галузі може стати драйвером зростання внутрішнього ринку та експорту продукції та вже сьогодні забезпечує Україні місце в десятці головних світових експортерів озброєнь і зміцнення позицій (68-ме місце) провідній компанії ОПК – ДК “Укроборонпром” у ТОП-100 оборонних компаній світу. Проте військовий конфлікт з Росією, не враховуючи поштовху до зростання ОПК при задоволенні потреб збройних сил, спричинив втрату традиційних ринків експорту продукції військового призначення і зумовив переорієнтацію експортної діяльності ****.

* Платформа економічного патріотизму: невідкладні заходи / Антикризова рада громадських організацій. – 2017. – 39 с.

** Україна втрачає ринки зерна: хто після Єгипту? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://agropolit.com/news/6037-ukrayina-vtrachaye-rinki-zerna-hto-pislya-yegiptu>.

*** Grain: World Markets and Trade. USDA Foreign Agricultural Service. January 12, 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.fas.usda.gov/data/grain-world-markets-and-trade>.

**** Платіжний баланс України. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=27033405>.

Проект “Експортної стратегії України: Дорожньої карти стратегічного розвитку торгівлі на період 2017–2021 років” визначає такі сектори як рушійну силу у створенні високої доданої вартості та збільшенні українського експорту товарів і послуг*:

- сектор інформаційно-комунікаційних технологій;
- сектор креативних послуг (у тому числі послуги з реклами і зв’язків з громадськістю);
- ремесла, дизайн, кіноіндустрія, індустрія моди, видавнича справа та інші сценічні та візуальні мистецтва;
- сектор туризму (екотуризм, екстремальний, культурний, діловий (МІСЕ) та освітній туризм);
- сектор технічного обслуговування і ремонту повітряних суден;
- сектор виробництва запасних частин і комплектуючих виробів для аерокосмічної та авіаційної промисловості (у тому числі для повітряних суден);
- сектор машинобудування (турбогвинтові та газотурбінні двигуни, насоси та ізольовані проводи і кабелі для транспортних засобів, транспортні засоби, залізничні та трамвайні локомотиви, запасні частини та комплектуючі вироби до них);
- сектор харчової промисловості (зокрема, харчові інгредієнти, готові продукти харчування та органічна продукція).

Автори Стратегії стверджують, що Україна недостатньо використовує потенціал торгівлі з такими державами, як Канада, Китай, Франція, Німеччина, Ірландія, Японія, Швеція, Швейцарія, Великобританія і США.

Стратегія визнає, що успіхи нашої країни у розвитку підприємництва і стимулюванні конкуренції не значні, тому необхідно реформувати умови підприємницької діяльності – з тим, щоб підприємства (зокрема, малі та середні) могли користуватися перевагами ринкової економіки, а також впроваджувати інновації у виробництво та у фінансування зовнішньої торгівлі України. Важливо стимулювати учасників ринку до розвитку бізнесу та подальших ефективних дій у сферах, які мають особливе значення: освоєння підприємствами нових галузей економіки, підвищення конкурентоспроможності на міжнародному рівні та вихід на нові ринки. Крім того, потрібен аналіз світових ринків збуту, умов доступу на них, конкуренції, наявних в Україні ресурсів і виробництв для забезпечення цього попиту, а передумовою для переорієнтації та диверсифікації вітчизняного експорту є політична воля.

Для України розширення постачання товарів і послуг на існуючі ринки збуту, освоєння нових ринків, а також прозорість умов торгівлі та прогнозованість торговельних потоків забезпечуються, зокрема, за рахунок участі у міжнародних спеціалізованих організаціях, діалогу з країнами-партнерами та повноцінного запуску українського ЕКА.

У провідних країнах світу використовуються різні підходи до фінансування експорту. Так, у США діють спеціалізовані організації, за допомогою яких підтримуються експорт продукції окремих галузей (наприклад, авіабудування, енергетики, сільського господарства), експорт за певними географічними напрямками

* Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017–2021 років, затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1017-р. – К., 2017. – 135 с.

ми, а також оцінюються ризики. В Японії заходи щодо стимулювання експорту включали спеціальні податки і відшкодування для експортерів, зниження вартості експорту перед здійсненням поставки, надання кредитів, організацію експортних конкурсів з метою демонстрації компаніями-конкурсантами найвищих показників експорту. Особлива увага приділялася забезпеченню економії на масштабах, коли продукція, що виробляється для внутрішнього ринку, теж екпортувалася. В Японії також діє спеціалізована фінансова установа, яка одночасно виконує функції ЕКА, – Японський банк міжнародного співробітництва. Мексиканський досвід ґрунтується на поєднанні всіх процесів, пов'язаних з підтримкою експорту, в одній організації, що надає повний спектр послуг експортеру безпосередньо або через фінансових посередників, а також на співпраці з приватним сектором. Сьогодні мексиканські фахівці концентруються на конкретних експортних проектах і відстежують оцінку їх результативності за допомогою системи індикаторів успішності проекту. У традиційно залежній від експорту німецькій економіці діють федеральні установи і приватні установи. Перші з них виконують координаційні функції із сприяння експорту всіх федеральних інституцій та розбудовують імідж країни. Інституції Німеччини на різних рівнях надають схожі послуги та фокусуються на окремих галузях, типах підприємств або землях. У Великобританії діє централізована система сприяння експорту, яка координує діяльність інших державних агентств зі сприяння експорту на національному та регіональному рівнях, з орієнтацією експорту на ринки, що розвиваються*.

У світовій практиці ЕКА відіграють провідну роль у політиках зарубіжних країн щодо сприяння експорту, зважаючи на ризикованість торгівлі, та здійснюють страхування міжнародних трансакцій, надання кредитів і грантів, а також інформаційно-аналітичних послуг**. Гарантування та страхування експортної діяльності за допомогою вже створеної в Україні установи зі страхування експорту можуть зайняти важливе місце серед інструментарію зовнішньоторговельної політики держави, що дозволить збільшити постачання української продукції за певними географічними напрямками, нівелювати ризики власне експортерів та їх контрагентів. Страхування експортних операцій набуває більшого значення для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції (включаючи сільськогосподарську і промислову продукцію) на зовнішніх ринках розвинутих країн, щоб вибороти кращі умови угод і розрахунків (наприклад, при підтвердженні акредитивів, при наданні авансів за експортні поставки, при забезпеченні захисту експортерів у ході диверсифікації ринків збуту та співпраці з країнами, що мають підвищені ризики на випадок збитків у експортерів).

В українських реаліях вважається доцільним функціонування ЕКА окремо від спеціалізованого державного банку, що фінансує/залучає іноземні ресурси для експорту (сьогодні це АТ “Укресімбанк”), як державної установи, що матиме необхідний правовий статус і високу репутацію серед зовнішніх кредиторів, а також виконуватиме унікальні функції страховика. Вже приймається законодавча база для діяльності такого агентства. Як зазначено в пояснювальній записці до

* Політика сприяння експорту // Серія статей “Розуміємо ключові питання торговельної політики”. – 2014. – Вип. 2. – К., Інститут економічних досліджень і політичних консультацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files//publications/Books/2.Export_promotion_policy.pdf.

** Там же.

проекту закону, яким передбачається діяльність ЕКА в Україні *, очікується, що за допомогою “квазідержавної” підтримки експортерів зменшиться навантаження на державний бюджет (оскільки надаватиметься поворотна підтримка у вигляді кредитів і державних гарантій забезпечення виконання боргових зобов’язань), буде подолано дискримінаційний підхід до підтримки експортерів, а також залучено експертів і донорів фінансування статутного капіталу та операційних витрат установи. Залучити підтримку міжнародного співтовариства ця установа може, тільки маючи міжнародний рейтинг суверенного рівня.

Доцільність існування ЕКА виправдовується потребою в гарантійному забезпеченні експорту; недостатністю ліквідності банків у стійкій валюті для фінансування торгівлі; незадоволеним попитом на страхування експорту як на фінансовий продукт; необхідністю зміцнення довіри до українських контрагентів при наданні їм перед- і постекспортного фінансування, гарантій та випуску інших документарних інструментів при фінансуванні експорту в умовах, коли торговельне фінансування стало менш доступним і дорожчим для українських економічних суб’єктів, коли окремі з них (такі, як підприємства малого й середнього бізнесу, приватні підприємства-експортери) мають обмежений доступ до іноземного кредитування.

Основною метою діяльності ЕКА є експортно-кредитне страхування – фінансовий інструмент, за допомогою якого забезпечується захист експортерів від ризику невиконання відповідних зобов’язань покупцями їх продукції; це експортно-кредитна гарантія, яку ЕКА згодна надати експортуючому або імпортууючому суб’єкту та за якою гарант бере на себе зобов’язання відшкодувати борг цих суб’єктів при матеріалізації ризиків. Страховик, у ролі якого виступає ЕКА, здійснює відшкодування в разі неплатежу з боку покупця. Важливо, що експортно-кредитне страхування захищає експортерів від ризику неплатежу при використанні “довірчих” і швидких методів розрахунків (наприклад, періодичних розрахунків імпортера на висококонкурентному ринку за “відкритим рахунком” по факту отримання товару) та при наданні імпортеру кредиту на більш сприятливих умовах (рис. 1), а також дозволяє менш кредитоспроможним експортерам формувати дебіторську заборгованість іноземних замовників з високою кредитоспроможністю.

Свою місію з підтримання сприятливих умов торгівлі та запобігання впливу “екстерналій” нефінансового характеру (світових шоків, складних умов торгівлі, недовіри інвесторів до економічних суб’єктів, економічної рецесії у країні, погіршення стану національної безпеки) ЕКА зможе виконати, лише маючи високий ресурсний потенціал. Для забезпечення виконання посередницької функції ЕКА потрібен його доступ до приватних коштів, до фінансових ресурсів іноземних урядів, фінансових установ світу і МФО, тому слід обґрунтовано обрати організаційну форму ЕКА (див. рис. 1). Згідно із ст. 7 згаданого закону, джерелами фінансування ЕКА є власні кошти; кошти, залучені від державних і приватних інвесторів на поворотній або безповоротній основі; кошти, надані міжнародними організаціями на поворотній або безповоротній основі; бюджетні кошти в разі передбачення їх законом про Державний бюджет України на відповідний рік та інші кошти. Під доступом до зазначених ресурсів розуміються готовність вітчиз-

* Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту : Закон України від 06.01.2018 р. № 1792-VIII.

няних та іноземних приватних інвесторів, банків розвитку та МФО до фінансування ЕКА на поворотній або безповоротній основі, а також надання українським експортерам торговельного фінансування у рамках застрахованих ЕКА операцій за вартістю, близькою до вартості суверенного ризику, яка, безумовно, залежатиме від рейтингів ЕКА, встановлених міжнародними рейтинговими агентствами. Відповідно до цього закону, початковий статутний капітал ЕКА, сформований за рахунок коштів державного бюджету, має становити не менш як 200 млн. грн. (або, за нинішнім курсом гривні у відношенні до долара станом на 31 березня 2018 р., 7,5 млн. дол.) порівняно з обсягом вітчизняного експорту товарів і послуг, який сягає понад 51 млрд. дол. (див. табл. 1). Такий доступ до фінансування (особливо – іноземного походження) залежить від потужної капіталізації ЕКА, що свідчило б про державну підтримку і довгострокові наміри влади щодо діяльності агентства, пов'язаної зі страховим захистом експортних операцій за будь-яких фінансових труднощів. Тому буде доцільним збільшити мінімальний законодавчо встановлений рівень капіталізації ЕКА.



Рис. 1. Схематична модель ЕКА

Розроблено автором.

Наріжним каменем у діяльності ЕКА може стати корпоративне управління, яке б не допускало політичного впливу на проведення його операцій. Так, експерти пропонують мати у наглядовій раді новоствореного агентства незалежних директорів.

Визначення місця, місії та завдань ЕКА в Україні є принципово важливим з огляду на обрану для нього організаційну форму і можливості його капіталізації,

щоб запобігти ситуації, коли фінансування та гарантування ЕКА перетворяться на форму субсидування окремих підприємств чи галузей промисловості, “від’єднуючи” інші підприємства від фінансування, щоб не допустити зростання впливу їх власників або продовження постачання лише товару сировинного характеру. Така ситуація може призвести до державного втручання в економіку і тільки погіршити і вкоренити диспропорції в економіці, що, у свою чергу, знизить її конкурентоспроможність. Якщо не буде визначено місце ЕКА на фінансовому ринку України, то створення цього агентства деформує структуру ринку та конкуренцію у банківській системі [13, р. 5—13, 16].

У площині питання виокремлення пріоритетних галузей і видів діяльності, які підтримуватимуться агентством, лежать ризик дискримінації експортерів або ризик розпорошення коштів агентства на проекти без дотримання експортної стратегії, нестача підтримки для проектів і експортуючих суб’єктів, які мають перспективи, — їх продукція користується попитом, має або матиме (при розвитку виробництва) вищу додану вартість (понад 50%). Тому йдеться про закріплення як товарних груп, які підтримуватимуться, так і умов надання підтримки. Тим часом закріплення товарних груп може стати інструментом політичного впливу, тому доцільно розглянути включення товарних груп лише до Статуту ЕКА, а не до закону або окреслити їх у законі менш конкретно. Також необхідно звернути увагу на той факт, що залежно від розміру бізнесу та циклічності виробництва механізм надання підтримки є різним, адже різні й розрахунки з імпортерами (це можуть бути короткострокові фінансування та страхування торгівлі або довгострокове структурне фінансування).

У ході роботи ЕКА пропонуються створення і наповнення інформаційної бази для оцінки ризиків країн-імпортерів і підприємств-імпортерів, а також платоспроможності підприємств-імпортерів, яку можна використовувати для вдосконалення інструментів страхового захисту.

Слід зазначити, що ефективність функціонування ЕКА, як і інших фінансових установ розвитку, залежить від ступеня проникнення фінансових послуг в економіку, який вимірюється співвідношенням кредитних ресурсів, наданих із споживчими та виробничими цілями, і номінального ВВП, активів банків або депозитів до номінального ВВП, а також показником М2 (див. табл. 2).

На порядку денному незмінно стоїть питання пошуку коштів та інструментів фінансової підтримки експорту. Суперечливими залишаються такі питання, пов’язані з інструментами підтримки експорту:

— чи є виправданим у наших реаліях такий інструмент підтримки, як часткова компенсація процента по експортних кредитах, яка є формою субсидування і може спричинити застережні заходи з боку іноземних держав щодо українського експорту;

— чи потрібно сконцентрувати увагу ЕКА тільки на страхуванні некомерційних (політичних) ризиків, залишаючи ризик підприємницької діяльності повністю на експортерів.

Важливим інструментом є “торговельне фінансування”*, при якому відбувається оцінка експортного контракту та його сторін, до участі залучаються

* Термін, вживаний у міжнародній практиці (від англ. “trade finance”), який, згідно з емпірично скомпільованим формулюванням провідних українських банків, які пропонують відповідний продукт, означає комплекс операцій з оцінки та фінансування експортних та імпортних операцій за допомогою одного або декількох фінансових інструментів (який дозволяє залучити

провідні банки світу та міжнародні фінансові установи. Перспективні галузеві напрями експортного торговельного фінансування полягають у фінансуванні підприємств, які використовують відновлювані джерела енергії, та підприємств малого й середнього бізнесу. Торговельне фінансування – це засіб забезпечення оборотного капіталу для експортуючих суб'єктів і безперервності постачань товарів або надання послуг, торговельних переваг на світовому ринку з огляду на можливість експортера відразу отримати кошти в сумі, яка має бути сплачена за товар, конвертувати дебіторську заборгованість у готівкові (оборотні) кошти, що будуть направлені у виробництво, і при цьому пропонувати вигідні умови розрахунків (наприклад, тривалі відстрочення платежів для імпортерів). Експортер повинен визначити потребу у фінансуванні, строки та вартість різних інструментів фінансування, валюту контракту, волатильність цін на товари, що закуповуються для виробництва, експортований товар, рівень довіри до покупця (давнього чи нового партнера, а також країну-покупця) та відповідні ризики.

Серйозним обмеженням на шляху розвитку торговельного фінансування є світова тенденція “деріскінгу” * (поняття часто вживається у значенні скорочення або повної відмови банків світу від ризикових операцій і співпраці з окремими категоріями клієнтів (наприклад, з підприємствами оборонної промисловості та атомної енергетики, деякими торговельними компаніями, посольствами, туристичними агентствами, а також з деякими країнами – після початку військового конфлікту на Сході України, вже і з Україною) для уникнення ризику фінансування забороненої діяльності, осіб під санкціями, тероризму тощо **). Ця тенденція негативно впливає на фінансові потоки та розрахунки країн, що розвиваються, оскільки для таких країн характерними є ризики дефолтів за борговими і виробничими зобов'язаннями, волатильність валютного курсу, залежність від цін на сировинні товари, геополітична нестабільність і ймовірність фінансування тероризму та участі у фінансових операціях. Витрати банків на проведення фінансового моніторингу зростають, що підвищує вартість торговельного фінансування і скорочує його дохідність.

Дослідження Міжнародної торгової палати показало, що найвагомішими бар'єрами для фінансування торгівлі є:

1) політика протидії “відмиванню” грошей, отриманих злочинним шляхом, і процедура вивчення клієнтів (це обмеження відзначили 93% банків-респондентів) (так, для вивчення клієнтів і партнерів потрібні значні витрати і навчання персоналу, оскільки вимоги фінансового моніторингу постійно змінюються разом з майже щотижневими законодавчими нововведеннями наддержавних органів та окремих держав, і ці зміни мають відстежуватися; крім того, відсутня гармонізація регулятивних актів навіть наднаціональних органів щодо фінансових операцій, осіб і країн);

кошти (в тому числі іноземного походження) для забезпечення оборотного капіталу, необхідного для здійснення експортних або імпортних операцій, та мінімізувати ризики, притаманні торговельній угоді).

Світова та вітчизняна статистика оперує лише даними щодо окремих фінансових інструментів без їх прив'язки до торговельного фінансування або інших операцій з фінансування, які не завжди є у відкритому доступі. Питання визначення та аналізу торговельного фінансування потребує подальшого дослідження.

* Від англ. “de-risking” – відмова від ризику, ризикової діяльності.

** Guidance on correspondent banking services. – Paris : FATF. – October 2016. – 19 p. – P. 6–8.

- 2) низькі (нижчі від інвестиційних) рейтинги банків і країн, з якими проводяться операції торговельного фінансування (відповідно, понад 80% респондентів);
- 3) регулятивні обмеження торгівлі (76% респондентів).

Запровадження документа Базельського комітету з банківського нагляду щодо методичних рекомендацій з банківського регулювання 2010–2011 рр. (Базеля-III) націлено на вдосконалення управління ризиками за допомогою додаткових вимог до розкриття інформації, рівнів левериджу, капіталу та ліквідності, що обмежить ресурси банків, які можна надати у позику в будь-якому вигляді. Отже, банки прагнутимуть збільшити свій прибуток за рахунок менш ризикових продуктів, клієнтів і ринків, а партнерські відносини, що дають менший дохід і більші витрати, через які виникає ризик накладання штрафів, пов'язаних з фінансовим моніторингом, припинятимуться*.

У пошуку вирішення питань, пов'язаних з “деріскінгом”, Міжнародна група з протидії “відмиванню” грошей, отриманих злочинним шляхом (ФАТФ), планує розробити рекомендації щодо оптимальних практик оцінки клієнта. У свою чергу, група найбільших банків світу (включаючи Barclays, Citi, UBS, Santander та Deutsche Bank) тестує технологію “блокчейн” (“бази даних блоків операцій”) і “смарт-контрактів” (алгоритм для укладання та підтримки комерційних контрактів у технології “блокчейн”). Із зростанням вимог фінансового моніторингу зусилля спрямовуються на скорочення паперової роботи: для прискорення перевірок торговельних угод комерційні установи проводять “діджиталізацію” торговельного фінансування (включаючи автоматизацію перевірки клієнтів (застосування технічних засобів для звірки даних, наприклад, у контрактах та акредитивах, а також для перевірки документів за трансакцією тощо)).

Крім традиційних інструментів торговельного фінансування (акредитивів і документарного інкасо, коли товар передається покупцеві за виконання умов цих інструментів, які слугують додатковим “забезпеченням” зобов'язань як щодо поставки, так і щодо платежу), у світі ще оперують такими інструментами, як ескроу-рахунки для розміщення коштів, націлених на фінансування певної трансакції, у фінансовій установі та вивільнення їх (тобто платіж) тільки у разі виконання сторонами зобов'язань за контрактом; відкриті рахунки, за якими платіж здійснюється після продажу товару кінцевому отримувачу (правда, такий засіб розрахунків вимагає високої довіри між сторонами)**.

На державному рівні та на рівні окремих банківських установ Україна вже багато років співпрацює з міжнародними фінансовими організаціями (МФО). Вітчизняні підприємства отримують кошти за такими програмами МФО з фінансування торгівлі, як Програма сприяння торгівлі ЄБРР і Глобальна програма фінансування торгівлі Міжнародної фінансової корпорації. АТ “Укресімбанк” залишається найбільшим партнером світових ЕКА, але працює без чіткої законодавчої бази щодо спеціалізації, стратегії діяльності та відповідного фінансування спеціалізованого банку з урахуванням можливості зменшення частки державної власності. Серед інших банків України, задіяних у програмах МФО з фінансування торгівлі, – здебільшого, державні банки або банки іноземних груп (АТ “Ощадбанк”, АТ “ОТП Банк”, ПАТ “Укрсоцбанк”, АТ “Райффайзен Банк Аваль”, ПАТ

* De-Risking by Banks in Emerging Markets – Effects and Responses for Trade / IFC. – November 2016. – 6 p. – P. 1–3.

** Financing Export Transactions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://2016.export.gov/basicguide/eg_main_085588.asp.

“Креді Агріколь Банк”, АТ “УкрСиббанк” і ПАТ “Мегабанк”). Сьогодні ці банки відіграють роль установ з розвитку, що кредитують основну частину вітчизняних економічних суб’єктів (підприємств сільського господарства, промисловості та будівництва), надають для них повний комплекс послуг із забезпечення їх зовнішньоторговельних зв’язків, беруть участь у міжурядових проектах і проектах за участі МФО та світових ЕКА, а також забезпечують міжнародні розрахунки цих підприємств (рис. 2).

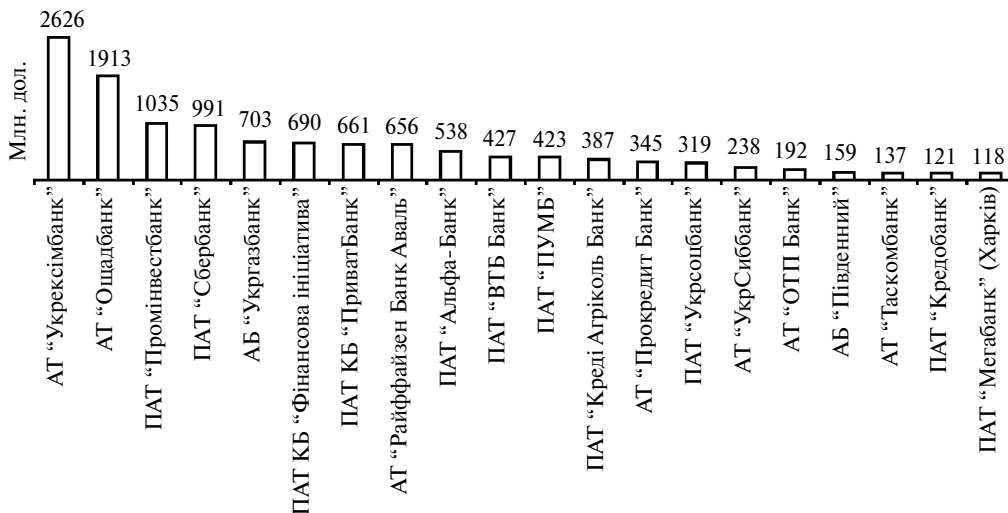


Рис. 2. Залишки коштів по кредитах, наданих суб’єктам господарювання за видами економічної діяльності (зокрема, підприємствам сільського господарства, промисловості, будівництва) станом на 1 січня 2018 р.

За даними НБУ і показниками банківської системи.

У деяких країнах банки розвитку виконують роль ЕКА і пропонують страхування експортних кредитів як окремий фінансовий продукт (за прикладом Ексімбанку США, який надає страхування, коли приватне підприємство не готове взяти на себе ризик неплатежу за товар або невиконання інших зобов’язань). Так, це страхування експорту до окремих країн – до Росії, країн Латинської Америки та Африки. Ексімбанк США не створює конкуренції для установ, які займаються торговельним фінансуванням, а виступає “кредитором останньої інстанції” для фінансування трансакцій, ризик яких не готові взяти на себе приватні фінансові установи [14, р. 2–4].

На порядку денному стоїть питання вдосконалення системи валютного регулювання. З огляду на це, впроваджуються окремі законодавчі ініціативи * щодо валютного регулювання діяльності ЕКА, банківського сектору і підприємництва. Сьогодні одними з основних інструментів щодо цього є обов’язковий продаж валютних надходжень від експортних операцій (досить дійовий для технічного заповнення розриву (дефіциту) валютних потоків за платіжним балансом і для технічного збільшення пропозиції стійкої валюти на валютному ринку) та регламентування строків розрахунків за експортно-імпортними операціями. При цьому

* Наприклад, законопроект від 3 жовтня 2017 р. № 7155 “Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо удосконалення порядку здійснення розрахунків в іноземній валюті з метою збільшення вітчизняного експорту”, який у разі прийняття діятиме паралельно з постановою Правління НБУ від 13.12.2016 р. № 410 “Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України”, якою регулюються аналогічні питання.

розуміємо, що потрібним є комплексний регулятивний документ з питань валютного регулювання і контролю, який би враховував взаємодію НБУ, банків та ЕКА, з одного боку, і суб'єктів ЗЕД (зокрема, експортерів) – з іншого. Також необхідно здійснити заходи, що збільшать експортні надходження та інвестування у діяльність експортерів. Питання строків розрахунків за операціями ЗЕД слід вирішувати не тільки для тактичного реагування, але й у згоді з представниками підприємств і за умовами торгівлі на зовнішніх ринках для забезпечення українським суб'єктам ЗЕД переваг, – з тим, щоб вони могли пропонувати своїм іноземним контрагентам вигідні умови розрахунків.

У травні 2016 р. Україна приєдналася до Угоди СОТ про державні закупівлі (куди входять 47 країн-учасниць, які взяли на себе зобов'язання прозорої конкуренції при здійсненні державних закупівель) і має шанси отримати рівний доступ до ринку державних закупівель (оціночно понад 1,7 трлн. дол. щороку, що у десятки разів перевищує показники торговельного обороту України) та захиститися від дискримінації продуктів, послуг і постачальників. Значущість цієї угоди для експортерів можна зрозуміти зі слів заступника міністра економічного розвитку і торгівлі України М. Нефьодова: “Це – найпростіший шлях для експорту вітчизняних товарів. Українським компаніям не треба витратити зайвих коштів на маркетинг, домовлятися про вихід у мережу чи відкривати представництво. Заявки і процедури державних тендерів зазвичай чітко структуровані. Тому все, що треба, – це знайти цікавий тендер і відповідним чином оформити заявку” *.

Положення СОТ пропонують більш сприятливі умови для країн, які розвиваються, втім, нашій державі необхідно вести подальший діалог із СОТ (зокрема, з приводу підтримки АПК). Також у контексті експорту продукції АПК (зокрема, завдяки Угоді з ЄС про вільну торгівлю – Угоді щодо поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі) тарифні та нетарифні заходи держав Євросоюзу щодо продукції з України було послаблено, а утримування існуючих і розширення нових ринків збуту вимагають активного діалогу з відповідними країнами з приводу більш сприятливих заходів щодо контролю з їх боку імпорту до них, що допоможе прискорити поставки і зменшити транзакційні витрати українських експортерів.

У світових реаліях, де технічний прогрес і відкритість економік є основними факторами зростання, річний звіт СОТ про стан світової торгівлі було присвячено необхідності налагодження механізму пристосування економік до змін у світовому попиті на товари та технології, а також відповідного впровадження активної політики розвитку внутрішнього ринку праці, перекваліфікації та релокації кадрів за підтримки держави, розвитку профільного навчання – з тим, щоб забезпечити необхідною робочою силою діяльність експортоорієнтованих галузей економіки, зробити можливими мобільність і швидко переорієнтацію кадрів в умовах технологізації виробництва **. Зовнішня торгівля збільшує внутрішній попит на кваліфікованих працівників і прискорює структурні зміни на ринку праці, а невиконання зазначеної політики на вітчизняному ринку праці збільшує частку працівників сфери послуг, яка набагато перевищує частку вузькоспеціалізованих працівників і працівників, задіяних у виробничій сфері. Експерти СОТ також го-

* Україна офіційно приєдналася до Угоди СОТ про державні закупівлі (GPA) / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=5ce283a6-3c61-4fa6-9aed-17d65194daad&title=UkrainaOfitsiinoPridnalasiaDoUgodiSotProDerzhavniZakupivli-gpa->.

** World Trade Report 2017: Trade, Technology and Jobs: 12 October 2017. – 190 p. – P. 4-5, 14, 105.

ворять про тенденцію до формування “взаємозв’язаної світової економіки” та наводять приклад, коли ринок праці країни інтегровано у комплексну систему світового виробництва – тобто в систему “глобальних фабрик”, яка включає як сам процес виробництва, так і дослідження, маркетинг, бюджетування, координацію логістики та комунікацій.

Окреслюючи перспективи України як експортера на світовій арені, слід відзначити важливість, з одного боку, оптимізації географічної структури та розширення асортименту експорту, а з іншого – його фінансової підтримки у формі державного субсидування, якщо це доцільно (зокрема, через механізм підтримки ЕКА), та іноземного фінансування (зокрема, через участь у всіх можливих спеціалізованих програмах МФО, іноземних урядів і банків розвитку). Крім того, кредитори України орієнтуються на успіхи у рефінансуванні (реструктуризації) її зовнішнього боргу, з піковими виплатами у 2019–2020 рр. Безперервні міжнародні розрахунки та торговельне фінансування мають забезпечуватися шляхом як стабілізації у банківському секторі, так і використання новітніх схем фінансування (наприклад, застосування одного з видів відстрочення платежу – експортного кредитування імпортера-покупця на його оплату закупівель за умови зміни системи валютного регулювання в Україні)*, а також інструментів “фінтеху”. Адже слід брати до уваги, що банківські розрахунки дорожчають у зв’язку з вимогами і витратами іноземних банків-кореспондентів на цілі фінансового моніторингу, а швидкість здійснення операцій зменшується внаслідок високої зарегульованості фінансових установ і жорстких вимог до капіталу за “Базелем-III” (особливо якщо питання фінансування стосується країн, що розвиваються).

Висновки

З часу втрати Україною російського ринку збуту розпочався шлях переорієнтації українських підприємств на інші ринки, з їх особливостями попиту і конкуренції, а також вимогами до продукції.

Вихідні умови України – значні ресурси та вигідне територіальне розміщення – є сприятливими, а отже, при проведенні розумної геополітики і створенні належних законодавчих умов для бізнесу можна знайти численні незайняті ніші для розвитку експортоорієнтованих виробництв з високою доданою вартістю та для розвитку ринку послуг. Процес “стратегізації” експорту (визначення вектора розвитку експорту) і процес створення ЕКА, що розпочався в Україні ще з 2016 р., дають їй шанс залучити експертів і кредиторів, зміцнити міжнародні зв’язки вітчизняного великого бізнесу та МСП, створити і модернізувати виробництво потенціально експортних товарів, започаткувати спільні міжнародні проекти.

Оперативного аналітичного реагування і подальшого дослідження потребуватиме діяльність ЕКА як одного з інструментів державної підтримки зовнішньої торгівлі України з метою якнайефективнішого використання можливостей агентства. Відповідне подальше дослідження здійснюватиметься у напрямі розвитку інструментарію фінансування і страхування експорту, а також взаємодії держави та приватного сектору за підтримки вітчизняного експорту, та зокрема – підтримки експорту МСП. Крім того, існує потреба в широкому окремому дослідженні питання, яке вже тривалий час стоїть перед банківськими експертами України і світу, – визначити поняття “торговельне і структурне фінансування” як продукт фінансо-

* Платіжний баланс у листопаді 2017 року / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=27033404>.

вих установ і як інструмент розвитку торгівлі та ефективного впровадження цього продукту.

Важливо гармонізувати профільне законодавство – експортну Стратегію – щодо масштабної експансії експорту української продукції, законодавство щодо сприяння експорту/імпорту певних видів продукції або їх квотування (ембарго), а також щодо санкцій. Застосування міжнародних санкційних режимів проти деяких країн світу, санкцій щодо окремих осіб України та Російської Федерації, встановлення взаємних санкцій та обмежень цих двох держав у контексті їх впливу на вітчизняну зовнішню торгівлю потребують окремого дослідження, оскільки такий вплив зачіпає рух капіталу та міжнародні розрахунки в цілому. У ході такого дослідження і може бути проаналізований вплив санкцій та обмежень на торговельні відносини України.

Зростання експорту запускає модернізаційні процеси у виробництві та стимулює до пошуку шляхів екологізації та енергетичної ефективності у виробництві. Виручка від експортних операцій є некредитним забезпеченням надходження коштів. Нарощування експорту товарів, вироблених за високими стандартами, врешті-решт, допоможе нашій державі зайняти важливу нішу серед країн – світових експортерів і зміцнити власну фінансову безпеку.

Список використаної літератури

1. *Кібік О.М., Котлубай В.О., Хаймінова Ю.В.* та ін. Стратегічні інструменти державної підтримки розвитку експортного потенціалу України // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – № 58. – С. 31–37 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://btie.kart.edu.ua/article/view/109954/104937>.
2. *Котлубай В.О.* Розвиток стратегічних напрямів зовнішньоторговельної політики України / Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України : зб. матер. II всеукр. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих учених, присвяченої 50-річчю створення факультету управління та бізнесу ХНАДУ (26 жовтня 2016 р.). – Харків : ХНАДУ, 2016. – С. 549–551.
3. *Яценко О.М., Невзгляд Н.Г., Невзгляд А.Г.* Розвиток експортного потенціалу аграрного сектора економіки України в умовах глобалізації // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3. – С. 39–48 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2015_3_6.
4. *Мовчан В.С.* Політика сприяння експорту в Україні після адміністративної реформи. – К. : ПРООН, 2012. – 43 с.
5. *Шевчук О.М., Созанський Л.Й., Татарин Н.Б.* Аналіз зовнішньоторговельної діяльності України в сучасних умовах // Наукові записки національного університету “Острозька академія”. – Серія : Економіка. – 2014. – Вип. 27. – С. 8–13.
6. *Софіщенко І.Я.* Проблеми інституціоналізації державного сприяння експорту // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10. – С. 52–57.
7. *Шаров О.М., Соколов Б.В.* Щодо окремих питань державної фінансової підтримки експортної діяльності в Україні / Аналітична записка Інституту стратегічних досліджень при Президентові України. – 10.12.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1187/>.
8. *Ляхова О., Урванцева С.* Експортні кредитні агентства як ефективний інструмент фінансового стимулювання зовнішньоекономічної діяльності // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 1-2. – С. 23–26 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://soskin.info/userfiles/file/2015/1-2_2_2015/Lyakhova,%20Urvantseva.pdf.

9. Kletzner L. Imports, Exports and Jobs: What Does Trade Mean for Employment and Job Loss. – Kalamazoo, MI : W.E. Upjohn Institute for Employment Research, 2002. – 221 p.

10. Ніколайчук С. Монетарна політика НБУ: цілі та логіка останніх рішень щодо облікової ставки / Національний банк України. – К., 15 січня 2018 р. – 32 с.

11. Mohan S. How important are tariffs and nontariff measures for developing countries' agricultural processed products exports? – 35 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://cepr.org/sites/default/files/2486_MOHAN%20-%20How%20important%20are%20tariffs%20and%20nontariff%20measures%20for%20developing%20countries'%20agricultural%20processed%20products%20exports.pdf.

12. Sobolev D. Grain and Feed Update. Global Agricultural Information Network. USDA Foreign Agricultural Service. – 10/12/2017. – 19 p.

13. Chauffour J.-P., Saborowski C., Soylemezoglu A. Trade Finance in Crisis. Should Developing Countries Establish Export Credit Agencies? / The World Bank. Poverty Reduction and Economic Management Network International Trade Department. – January 2010. – 21 p.

14. Ezell S.J. Understanding the Importance of Export Credit Financing to U.S. Competitiveness. – The IT&IF. – June 2011. – 13 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.itif.org/files/2011-export-credit-financing.pdf>.

References

1. Kibik O.M., Kotlubay V.O., Khaiminova I.V. et al. *Stratehichni instrumenty derzhavnoi pidtrymky rozvytku eksportnoho potentsialu Ukrainy* [Strategic instruments of state support for development of export capacity of Ukraine]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti – The bulletin of transport and industry economics*, 2017, No. 58, pp. 31–37, available at: <http://btie.kart.edu.ua/article/view/109954/104937> [in Ukrainian].

2. Kotlubay V.O. *Rozvytok stratehichnykh napryamiv zovnishn'otorgoveln'oi polityky Ukrainy* [Development of strategic directions of foreign trade policy of Ukraine]. Proceedings from: *Suchasni napryamky rozvytku ekonomiky i menedzhmentu na pidpnyemstvakh Ukrainy. II vseukr. nauk.-prakt. konf. studentiv, aspirantiv ta molodykh uchenykh, prysvyachenoi 50-richchyu stvorenniya fakul'tetu upravlinnya ta biznesu KhNADU. 26 zhovtnya 2016 r.* [Modern directions of economic development and management at Ukrainian enterprises. II All-Ukrainian scientific and practical conference of students, postgraduates and young scientists dedicated to the 50th anniversary of the establishment of the Faculty of Management and Business of KhNAHU. October 26, 2016]. Kharkiv, KhNAHU, 2016, pp. 549–551 [in Ukrainian].

3. Yatsenko O.M., Nevzghliad N.H., Nevzghliad A.H. *Rozvytok eksportnoho potentsialu agrarnoho sektora ekonomiky Ukrainy v umovakh globalizatsii* [Development of export potential of the agricultural sector of the economy of Ukraine in the context of globalization]. *Zovnishnya torhivlya: ekonomika, finansy, pravo – Foreign trade: economics, finance, law*, 2015, No. 3, pp. 39–48, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2015_3_6 [in Ukrainian].

4. Movchan V.S. *Polityka Spryyannya Eksportu v Ukraini pislya Administratyvnoi Reformy* [Policy of Export Promotion in Ukraine after Administrative Reform]. Kyiv, UNDP, 2012 [in Ukrainian].

5. Shevchuk O.M., Sozanskiy L.I., Tataryn N.B. *Analiz zovnishn'otorhovel'noi diyal'nosti Ukrainy v suchasnykh umovakh* [The analysis of foreign trade activity of Ukraine in modern terms]. *Naukovi zapysky natsional'noho universytetu "Ostroz'ka akademiya"*.

Ser.: Ekonomika – Scientific Notes of Ostroh Academy National University. Ser.: Economics, 2014, Iss. 27, pp. 8–13 [in Ukrainian].

6. Sophishchenko I.Y. *Problemy instytutsionalizatsii derzhavnoho spryyannya eksportu* [Problems in institutionalization of state support for export]. *Aktual'ni problemy ekonomiky – Actual problems of economics*, 2012, No. 10, pp. 52–57 [in Ukrainian].

7. Sharov O.M., Sobolev B.V. *Shchodo okremykh pytan' derzhavnoi finansovoi pidtrymky eksportnoi diyal'nosti v Ukraini. Analitychna zapyska Instytutu stratehichnykh doslidzhen' pry Prezydentovi Ukrainy* [On certain issues of the state financial support for export activity in Ukraine. Analytical note by the Institute for Strategic Studies under the President of Ukraine]. 10.12.2012, available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/1187/> [in Ukrainian].

8. Lyakhova O., Urvantseva S. *Eksportni kredytni ahentstva yak efektyvnyi instrument finansovoho stymulyuvannya zovnishn'oekonomichnoi diyal'nosti* [Export credit agencies as effective instrument of foreign economic activity financial stimulation]. *Ekonomichnyi Chasopys-XXI – Economic Annals-XXI*, 2015, No. 1-2, pp. 23–26, available at: http://soskin.info/userfiles/file/2015/1-2_2_2015/Lyakhova,%20Urvantseva.pdf [in Ukrainian].

9. Kletzner L. *Imports, Exports and Jobs: What Does Trade Mean for Employment and Job Loss*. Kalamazoo, MI, W.E. Upjohn Institute for Employment Research, 2002.

10. Nikolaichuk S. *Monetarna Polityka NBU: Tsili ta Logika Ostannikh Rishen' shchodo Oblikovoi Stavky* [Monetary Policy of the NBU: Goals and Logic of Recent Decisions on the Discount Rate]. Kyiv, National Bank of Ukraine, January 15, 2018 [in Ukrainian].

11. Mohan S. How important are tariffs and nontariff measures for developing countries' agricultural processed products exports?, available at: https://cepr.org/sites/default/files/2486_MOHAN%20-%20How%20important%20are%20tariffs%20and%20nontariff%20measures%20for%20developing%20countries'%20agricultural%20processed%20products%20exports.pdf.

12. Sobolev D. *Grain and Feed Update*. Global Agricultural Information Network, USDA Foreign Agricultural Service, 10/12/2017.

13. Chauffour J.-P., Saborowski C., Soylemezoglu A. *Trade Finance in Crisis. Should Developing Countries Establish Export Credit Agencies?* The World Bank, Poverty Reduction and Economic Management Network International Trade Department, January 2010.

14. Ezell S. J. Understanding the importance of export credit financing to U.S. competitiveness. *The IT&IF*, June 2011, available at: <https://www.itif.org/files/2011-export-credit-financing.pdf>.

*Стаття надійшла до редакції 7 березня 2018 р.
The article was received by the Editorial staff on March 7, 2018.*