

О. І. Юхта,
аспірант, ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України"

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ КРЕДИТНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТЕРІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

О. Yukhta,
Postgraduate student, GO "Institute for economics and forecasting NAS of Ukraine"

ORGANIZATION OF CREDIT SUPPORT SYSTEM OF EXPORTERS AT THE REGIONAL LEVEL

У статті проаналізовано поточний стан експорту України. Відзначено наявність значних диспропорцій між регіонами у сфері експортних відносин. Визначено, що у світовій практиці, важливим аспектом організації підтримки експортерів є їх підтримка на регіональному рівні. Визначено особливості організації регіональної підтримки експортерів у окремих країнах світу. Відзначено наявність дефіциту кредитних ресурсів у більшості регіонах. На основі частки експорту у ВВП, участі у експорті МСБ, основних галузей експорту та рівня кредитування економіки проведено групування регіонів. Для визначених груп, з врахуванням значення експорту з цих регіонів для економіки України, запропоновано механізми, що дозволять забезпечити ефективний розвиток експорту товарів та послуг. Відзначено необхідність створення експортно-кредитного агентства з системою представництв в регіонах, з метою забезпечення фінансового забезпечення експортерів.

The article analyzes the current state of export of Ukraine. Significant disparities between regions in the field of export relations are noted. It is determined that in the world practice an important aspect of organizing a support for exporters is their support at the regional level. The features of regional support of exporters in some countries of the world are determined. There is a shortage of credit resources in most regions. Based on the share of export in the GRP, participation in the export of SMEs, major export sectors and the level of lending to the economy, grouping of regions was conducted. For certain groups, taking into account the export value from these regions for the Ukrainian economy, have been proposed mechanisms of ensuring the efficient development of export of goods and services. In order to provide financial support of exporters it is noted the necessity of creation of an export-credit agency with a system of representative offices in the regions.

Ключові слова: регіональна організація експорту, фінансова підтримка експортерів, кредитування МСБ, державна підтримка експортерів.

Keywords: regional export organization, financial support of exporters, SME lending, state support of exporters.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Експортна діяльність підприємств як сукупність дій щодо організації та здійснення експорту забезпечує реалізацію вироблених товарів на зовнішніх ринках товарів та послуг. Для національної економіки експорт є інструментом участі у міжнародних торговельних відносинах, джерелом валютної виручки, способом підвищення іміджу країни. Побудова ефективної системи експорту, дозволяє економіці країни розвиватись, і бути менш залежною від шоків економічної динаміки.

Експорт України на світові ринки товарів та послуг характеризується наступними ознаками:

1. Значна частка експорту сировинних товарів.
2. Значна частка експорту — продукція сільськогосподарства.
3. Динамічне зростання експорту послуг (зокрема ІТ послуг).
4. Регіональну концентрацію на ринки ЄС, СНД та в меншій мірі Азії.

5. Відсутністю стратегії просування товарів на ринках, що розвивається.

6. Відсутність системи державної підтримки експорту.

7. Відсутність на державному рівні фінансової підтримки експортерів. [9]

Водночас на світових ринках прослідковуються такі тенденції:

1. На 2018 рік прогнозується зростання на рівні 3,6—3,7% і це зростання забезпечується 75% економік світу.

2. Спад економічної активності/гальмування темпів економічного розвитку спостерігається у країнах, що займаються ресурсним експортом.

3. 80—90% світової торгівлі фінансується за допомогою різноманітних інструментів торговельного фінансування (гарантування оплат, кредитування, документарні операції тощо) [5].

4. 11% світової торгівлі забезпечується Бернським об'єднанням страховиків [10].

У цих умовах особливої актуальності набуває необхідність побудови високоефективної системи підтримки експорту, із створенням необхідних інституцій кредитної, страхової, інформаційної та консультативної підтримки експорту, яка була б максимально наближеною до експортера товарів та послуг.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематика експортної діяльності та фінансових механізмів експортної підтримки досліджувалась у публікаціях провідних вчених: В. Андрійчука, І. Бураковського, Я. Белінської, С. Черепанич, Н. Непрядкіної. Особливості регіонального експорту досліджувались у працях Г. Кулешової, А. Ключко, Т. Мельник. Мало дослідженими залишаються питання організації кредитного механізму підтримки експортерів зокрема експортерів МСБ на регіональному рівні.

МЕТА РОБОТИ

Метою роботи є визначення регіональних особливостей розвитку експортних відносин, та надання пропозицій, щодо оптимальних шляхів стимулювання розвитку експорту на місцевому рівні.

В умовах наявних ризиків, система підтримки експорту, повинна забезпечити ефективне розширення експорту з врахуванням основних цілей державної економічної політики, зокрема:

1. Забезпечення реалізації товарів та послуг, що виробляються в середині країни так як наслідок забезпечення зайнятості та доходів населення.

2. Забезпечення надходження валютної виручки.

3. Підвищення ефективності економіки України, шляхом забезпечення притоку додаткових коштів у високоефективні галузі (галузі з високою доданою вартістю).

4. Підвищення іміджу країни.

5. Необхідний експорт, що зумовлюється транзитним положенням України.

Враховання вищенаведених особливостей зумовлює необхідність побудови комплексної системи підтримки експорту, яка б включала фінансові та нефінансові аспекти функціонування.

Світовий досвід, зокрема досвід великих за територією держав свідчить, що ефективна система підтримки експорту має окрім врахування цілей економічної діяльності держави має відповідати наступним критеріям:

1. Бути адаптованою до надання послуг різним за розміром бізнесам.

2. Бути максимально наближено до кінцевого отримувача послуг.

Поєднання цих двох пунктів зумовлюється також особливістю ведення бізнесу. Великий бізнес, має можливість та ресурси для підготовки всіх необхідних документів, а також джерела фінансового забезпечення операцій. Малий та середній бізнес, в умовах відсутності ресурсів потребує допомоги в тому числі у супроводженні відповідних операцій. А отже, комбінування вказаних пунктів, дозволяє залучати до експортної діяльності економічних суб'єктів незалежно від їх розміру.

У контексті максимальної наближеності до кінцевого отримувача послуг, значну увагу в світі приділяється регіональній організації системи підтримки експорту. Наприклад, у США діє програма EXIM bank, щодо залучення посередників серед: урядових структур, некомерційних організацій, органів місцевої влади, які готові займатись підтримкою експорту. EXIM bank надає маркетингову, фінансову, інформаційно-консультативну підтримку для посередників, вимагаючи при цьому проведення заходів, щодо просування послуг EXIM bank, а саме кредитування, страхування, фінансове обслуговування експортних операцій. Додатково відповідні посередники повинні активно залучати малий та середній бізнес у експортну діяльність (не менше 10 підприємств на рік) через EXIM bank. Наведена програма,

дозволяє вирішувати завдання як на регіональному рівні так і на національному, зокрема:

1. Реалізуються економічні інтереси регіону.

2. Зростає зайнятість населення.

3. Підвищується рівень оплати праці в регіоні (за даними EXIM bank експортери в середньому платять вищу заробітну плату ніж підприємства, що орієнтовані на локальний ринок).

4. Підвищується стабільність економіки — серед підприємств експортерів на 30% менше підприємств, що припиняють діяльність у порівнянні з не експортерами [2].

Аналогічні програми впроваджує і Росія. На базі експортно кредитного агентства Росії (ЕКСАР) у 2015 році було створено регіональне представництво ЕКСАР у Далекосхідному федеральному окрузі. Основними завданнями представництва є:

1. Формування переліку перспективних проєктів.

2. Сприяння їх ініціаторам для направлення в ЕКСАР та підготовка необхідних документів.

3. Ведення бази експортерів Далекосхідного федерального округу.

Наявність представництва, дозволяє забезпечити стимулювання експортної діяльності у віддалених від центру регіонах та сприяє вирівнюванню диспропорцій регіонального розвитку [4].

У Великобританії на регіональному рівні працюють консультанти з експортного кредитування та страхування, у яких підприємства на безкоштовній основі можуть проконсультуватись щодо оптимальних умов фінансування експорту, та отримати можливість подати відповідні заявки до агентства з фінансування експорту. Завдяки впровадженню відповідних програм:

1. Зросла залученість МСБ у експортну діяльність. 79% компаній, що отримують підтримку — суб'єкти МСБ.

2. Впровадження адаптованих продуктів кредитування дозволило збільшити обсяги експорту починаючи з 2011 року на 3,5 млрд фунтів [11].

В Україні на даний момент на регіональному рівні у сфері підтримки експортерів функціонують:

1. Торгівельно промислові палати, що представлені у кожній області.

2. Структурні підрозділи відповідних адміністративно територіальних одиниць управління (департаменти економічного розвитку/ зовнішніх зв'язків областей та міст).

Наведені органи відповідно до свого функціоналу можуть забезпечити:

1. Інформаційну підтримку експортерам.

2. Консультативну допомогу, щодо оформлення експортних процедур [7].

Водночас наявна інфраструктура у регіонах орієнтована в першу чергу на великий бізнес, відсутність повноцінної бази дистанційних послуг обмежує доступ малим та середнім суб'єктам господарювання до централізованих послуг у сфері експортних операцій.

Нині у експортній сфері України сформувалась наступна ситуація (табл. 1).

У цілому для України наявний дефіцит кредитних ресурсів, про що свідчить низький ступінь покриття кредитними коштами ВРП для майже всіх регіонів, що свідчить про відсутність фінансово-кредитного важеля стимулювання економічної активності для стимулювання регіонального економічного розвитку та експорту в цілому [9].

Рівень експортної активності регіонів, показники участі у експорті представників МСБ мають значний розмах, що свідчить про значні диспропорції у сфері експортної діяльності на регіональному рівні.

Для регіонів України, на основі проведених розрахунків (табл. 1) доцільно провести групування з метою виділення оптимальних шляхів підтримки експортерів:

Таблиця 1. Показники регіонального розвитку експорту та кредитування у 2016 р.

	ВРП, млн дол.	К-сть підприємств, тис.шт.	Експорт, млн дол.		За розміром підприємства			% експортерів	Обсяг кредитів, млн дол.	Кредити/ВРП
			Обсяг	%% у ВРП	Малі	Середні	Великі			
					%% вартості	%% вартості	%% вартості			
Україна	91 744.88	306.37	35 277.58	38.5%	14.0%	16.2%	69.8%	6.7%	31 619.78	34.5%
Вінницька	2 861.96	8.65	977.85	34.2%	31.3%	24.7%	44.0%	8.9%	81.70	2.9%
Волинська	1 374.77	5.04	607.06	44.2%	16.8%	12.6%	70.6%	12.6%	141.03	10.3%
Дніпропетровська	9 403.00	25.58	5 754.76	61.2%	4.5%	4.3%	91.2%	4.9%	7 384.47	78.5%
Донецька	5 288.46	10.48	3 419.57	64.7%	2.9%	5.4%	91.7%	3.6%	483.60	9.1%
Житомирська	1 843.04	5.93	475.82	25.8%	24.3%	24.7%	51.0%	19.7%	62.95	3.4%
Закарпатська	1 245.77	5.06	1 200.03	96.3%	10.2%	16.4%	73.5%	30.7%	75.37	6.1%
Запорізька	4 012.42	13.47	2 264.98	56.4%	8.8%	6.2%	85.0%	4.8%	606.87	15.1%
Івано-Франківська	1 977.08	6.88	568.86	28.8%	21.5%	13.6%	64.9%	12.8%	71.07	3.6%
Київська	4 947.62	17.83	1 603.60	32.4%	15.3%	14.5%	70.3%	5.8%	3 778.65	76.4%
Кіровоградська	1 770.04	7.21	365.63	20.7%	44.7%	32.7%	22.7%	4.3%	131.36	7.4%
Луганська	1 206.00	3.53	434.62	36.0%	3.9%	4.5%	91.6%	2.8%	20.14	1.7%
Львівська	4 417.00	15.59	1 259.95	28.5%	15.5%	22.5%	62.0%	8.1%	516.52	11.7%
Миколаївська	2 223.65	10.05	1 592.36	71.6%	14.3%	8.9%	76.8%	3.2%	545.67	24.5%
Одеська	4 607.69	21.00	1 353.02	29.4%	33.8%	27.3%	38.9%	4.3%	782.76	17.0%
Полтавська	4 472.00	8.99	1 430.56	32.0%	5.7%	11.2%	83.1%	4.8%	165.53	3.7%
Рівненська	1 518.04	4.70	304.69	20.1%	20.6%	17.7%	61.7%	10.7%	54.95	3.6%
Сумська	1 780.27	5.29	532.55	29.9%	8.8%	18.6%	72.6%	10.1%	124.44	7.0%
Тернопільська	1 195.08	4.25	294.21	24.6%	14.4%	33.5%	52.1%	7.7%	113.54	9.5%
Харківська	5 956.58	20.44	985.08	16.5%	19.2%	25.4%	55.4%	6.4%	927.08	15.6%
Херсонська	1 490.12	7.17	226.95	15.2%	56.6%	20.5%	22.8%	4.0%	86.48	5.8%
Хмельницька	1 879.19	6.23	315.75	16.8%	27.9%	29.2%	42.9%	7.0%	97.48	5.2%
Черкаська	2 285.08	8.05	469.00	20.5%	22.8%	30.9%	46.3%	5.9%	169.00	7.4%
Чернівецька	816.88	3.50	100.92	12.4%	42.3%	28.1%	29.5%	16.8%	30.94	3.8%
Чернігівська	1 667.77	5.24	428.64	25.7%	25.7%	27.6%	46.7%	9.4%	53.45	3.2%
м. Київ	21 505.38	76.23	8 213.76	38.2%	16.2%	26.5%	57.3%	4.9%	15 114.61	70.3%

Примітка: *складено автором на основі [3; 6] та власні розрахунки.

**для переведення показників у дол. США використовувався курс 1 дол. = 26 грн.

1. Обласні з високою часткою експорту у ВРП (частка експорту більше 35%) та зосередженості на сировинному експорті (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська). Експорт з даних регіонів важливий з точки зору обсягів валютних надходжень в країну і вони генерують 33% товарної експортної виручки. Для даних регіонів характерна:

а. Низька частка підприємств, що здійснюють експортну діяльність (менше 5%)

б. Низька частка участі малих та середніх підприємств у експорті.

с. Низька частка експорту послуг.

Для таких регіонів, мають бути запроваджені консультаційні центри, щодо експортних процедур, пільгові програми кредитування від комерційних банків, програми компенсації відсоткових ставок з місцевих бюджетів і направлені в першу чергу на діючі підприємства. Галузями мають бути обов'язково галузі сфери послуг (консалтинг, ІТ тощо) та галузі з високою доданою вартістю, що можуть розміщуватись у подібних регіонах (хімічна промисловість). Водночас для діючих металургійних підприємств, мають стимулюватись умови до максимізації створення та експорту готової продукції а не сировини.

2. Обласні з високою часткою експорту у ВРП (частка експорту більше 35%) за вигідним транзитним/діловим положенням (Закарпатська, Миколаївська, Волинська м. Київ як діловий центр країни). Увійти до цієї категорії мають також області, що відповідають критеріям відбору, але не мають високої частки експорту у ВРП це такі області, як Львівська, Чернівецька, Одеська області. Ці регіони мають значно вищу частку вкладу

МСБ у експорт продукції і вищі показники участі у експорті (за винятком транзитних областей). В цих областях вже активно відбуваються процеси деконцентрації (переорієнтування на МСБ основного виробництва). За таких умов в таких регіонах необхідно забезпечити фінансові ресурси для:

а. Покращення якості послуг (інвестиції в експортну інфраструктуру).

б. Переорієнтація з первинної продукції рослинництва, на більш ефективні галузі.

3. Обласні з середньою часткою ВРП і значним акцентом на аграрну продукцію у експорті. До цих областей відносяться: Вінницька, Кіровоградська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська, Київська. Для цих областей характерна концентрація експорту у МСБ, та низький відсоток підприємств експортерів. Акцент підтримки має здійснюватися на супроводжені експортних процедур в тому числі:

а. Консультації щодо логістичних послуг.

б. Широкий спектр послуг зі страхування в тому числі страхування врожаїв, як частина програм фінансового стимулювання експорту.

с. Безпосереднє кредитування експортних контрактів

4. Обласні, що комбінують розвиток аграрного та промислового експорту (Житомирська, Івано-Франківська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська). Частина експорту областей забезпечується наявністю природних ресурсів (нафти та газу) та розміщенням пов'язаних виробництв. Харківська область з центром у м. Харкові, має бути генератором наукоємного експорту та в першу чергу значного експор-

ту послуг у різноманітних галузях в тому числі, послуги промислового характеру. Для цих областей необхідно:

- а. Інвестиції в оновлення виробництв.
 - б. Фінансове стимулювання відкриття нових підприємств експортерів.
 - с. Нарощування діючих експортних потужностей.
- З врахуванням наведених регіональних особливостей, в Україні на даний момент джерелами фінансово-консультаційної підтримки можуть бути:

1. Створення Експортно-кредитного агентства, як установи куратора регіональних експортних ініціатив з власним закріпленим фінансовим ресурсом, як це передбачено відповідним прийнятим законом. При цьому, за аналогією з США, безпосередніми представниками на місцях можуть виступати, як представники органів державної влади, так і представники ТПП. Водночас, у ключових, найперспективніших (або найдепресивніших) регіонах має бути безпосереднє представництво.

2. На рівні місцевих громад, мають бути сформовані кошти, що призначені для забезпечення здешевлення фінансових ресурсів для експортерів. Переваги для громади на прикладі розрахунків EXIM bank США, засвідчують ефективність відповідних дій. Схожі програми вже діють в Україні:

а. створення Центру підтримки експорту у м. Херсон на базі ТПП з метою надання консультаційних послуг експортерам.

б. Спільні регіональні проекти з "Державним Ощадним Банком України" щодо здешевлення вартості кредитних ресурсів для МСБ у певних галузях (інновації, енергозбереження, створення нових робочих місць) у наступних регіонах: Вінницька обл., Дніпропетровська обл., Закарпатська обл., м. Нікополь, м. Кривий Ріг тощо [8].

3. Запровадження державних програм, здешевлення кредитних послуг та послуг страхування для експортерів, що фінансуватимуться або через ЕКА або через безпосередньо головних розпорядників бюджетних коштів.

ВИСНОВКИ

Світовий досвід організації експортної підтримки свідчить про необхідність максимального наближення підтримки до експортерів. В цих умовах значна увага приділяється організації системи підтримки експорту на регіональному рівні.

В Україні на даний момент наявна значні диспропорції у розвитку експортних відносин між регіонами. Виділення кількох груп дозволяє виробити ефективну систему комбінацій інструментів експортної підтримки.

Для ефективного впровадження наявного інструментарію необхідно:

1. Забезпечити наявність установ, що здійснюють фінансову та інформаційно консультаційну підтримку експортерів.

2. Організувати з врахуванням світового досвіду механізми експортної підтримки на місцях.

3. Враховувати особливості експортного потенціалу регіонів, та значення регіонального експорту для економіки.

4. В умовах необхідності швидких трансформацій, забезпечити механізми підтримки експортерів МСБ.

Впровадження вищезазначених заходів, дозволить:

1. Забезпечити стабільний випереджаючий розвиток експорту економіки України.

2. Дозволить поліпшити інвестиційний клімат у країні, та стимулюватиме вирішення проблеми зайнятості у регіонах.

3. Сприятиме вирівнюванню диспропорцій у економічному розвитку регіонів.

4. Дозволить побудувати ефективну систему підтримки експорту на регіональному рівні.

Література:

1. Кулешова Г.О., Кафтанова П.О., Ключко Л.В. Регіональні особливості експорту товарів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://journals.urau.ua/geoeco/article/viewFile/36712/32869>

2. Офіційний сайт Exim Bank (програми регіональної підтримки). [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.exim.gov/whom-we-serve/repp>

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

4. Офіційний сайт Ексар. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.exiar.ru>

5. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.imf.org>

6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

7. Офіційний сайт Торгово-промислової палати України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.ucci.org.ua/>

8. Офіційний сайт АТ "Ощадбанк" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.oschadbank.ua/ua/>

9. Юхта О.І. Активізація кредитного механізму підтримки малого та середнього бізнесу в Україні / О.І. Юхта // Вісник Інституту економіки та прогнозування. — 2017. — С. 29—35. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/viep_2017_2017_6

10. Berne Union Yearbook, 2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://cdn.berneunion.org/assets/Images/BU%20Yearbook%202017-lowRes.pdf>

11. UK Export Finance Performance Highlights 2016-17 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/630406/UKEF-performance-highlights-2016-to-2017-.pdf

References:

1. Kulieshova, H.O. Kaftanova, P.O. and Kliuchko, L.V. (2014), "Regional features of export of goods of Ukraine", available at: <http://journals.urau.ua/geoeco/article/viewFile/36712/32869> (Accessed 30 May 2018).

2. Exim Bank (2018), "Regional support programs", available at: <https://www.exim.gov/whom-we-serve/repp> (Accessed 30 May 2018).

3. State Statistics Service of Ukraine (2018), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 30 May 2018).

4. Eksar (2018), available at: <https://www.exiar.ru> (Accessed 30 May 2018).

5. International Monetary Fund (2018), available at: <http://www.imf.org> (Accessed 30 May 2018).

6. National Bank of Ukraine (2018), available at: <http://www.bank.gov.ua> (Accessed 30 May 2018).

7. Ukrainian Chamber of Commerce and Industry (2018), available at: <https://www.ucci.org.ua/> (Accessed 30 May 2018).

8. AT "Oschadbank" (2018), available at: <https://www.oschadbank.ua/ua/> (Accessed 30 May 2018).

9. Yukhta, O.I. (2017), "Activation of the credit facility for supporting small and medium enterprises in Ukraine", Visnyk Instytutu ekonomiky ta prohozuvannia, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/viep_2017_2017_6 (Accessed 30 May 2018).

10. Berne Union (2017), "Yearbook", available at: <http://cdn.berneunion.org/assets/Images/BU%20Yearbook%202017-lowRes.pdf> (Accessed 30 May 2018).

11. UK Export Finance (2017), "Performance Highlights 2016-17", available at: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/630406/UKEF-performance-highlights-2016-to-2017-.pdf (Accessed 30 May 2018).

Стаття надійшла до редакції 11.06.2018 р.