

Кроме того, по оценкам экспертов, к 2020–2025 годам Европе самой дополнительно понадобится около 200 млрд. куб. м в год, что ставит под сомнение возможности использования в реверсном режиме освобождающиеся мощности магистральных газопроводов за счет сокращения транзита газа из РФ в европейские страны через территорию Украины.

При этом, соответственно могут возникнуть сомнения в целесообразности создания восточноевропейского регионального газового хаба на базе ПХГ с использованием освобождающихся мощностей украинских ГТС.

В этих условиях возникнет необходимость самим осуществлять модернизацию и реконструкцию отечественной ГТС, так как любому инвестору нужны достаточно аргументированные гарантии по объемам транзита газа из РФ через территорию Украины в европейские страны. А это возможно только при условии установления стабильных и долгосрочных отношений между основными фигурантами этого процесса.

В то же время создание единого энергетического пространства в рамках ассоциации с ЕС безоговорочно приведет к многократному повышению цен на природный газ, что негативно отразится на экономике в целом и на жизненном уровне населения в частности, что естественно приведет к социально-экономической дестабилизации в стране.

Выводы

По расчетам экспертов Дойче Банка, страны ЕС в 2030 году будут импортировать до 84% потребляемого ими природного газа. При этом доля стран ЕС в мировых запасах природного газа составляет менее 2%, и к тому же за последние годы в этих странах наметилась достаточно четкая тенденция падения добычи газа на действующих месторождениях. В этих условиях для стран ЕС, так же как и для Украины, особую актуальность приобретает проблема энергетической безопасности, так как все риски, связанные с решением этой проблемы, находятся вне пределов этих стран, и в первую очередь в Российской Федерации.

Следует также всегда иметь в виду, что при имеющихся на ее территории 33% мировых запасов природного газа эта страна еще долгие годы будет одним из основных экспортеров этого ресурса в мире. Поэтому главным фактором обеспечения энергетической безопасности, как для стран ЕС, так и для Украины, является политический диалог с экспортером. В то же время следует иметь в виду, что Украина, занимая выгодное географическое положение и имея на своей территории достаточно мощную газотранспортную систему (ГТС), а на западной границе подземные газовые хранилища (ПГХ) с рабочим объемом 25–30 млрд. куб. м, она является при этом не только страной импортером, но и потенциально одним из основных транзитеров углеводородного сырья из РФ в страны Восточной и Западной Европы, что значительно усиливает ее геополитическое значение, которое, к сожалению, из-за недальновидно проводимой политики постепенно теряет. В этих условиях необходим прагматический подход к решению этой проблемы. Следует максимально использовать свое геостратегическое положение для обеспечения энергетической безопасности страны в контексте устойчивости снабжения ее природным газом и надежности в транзитных поставках российского газа в европейские страны.

Список использованных источников

1. Засади модернізації виробничої інфраструктури України / за заг. ред. к.е.н. Б.З. Піриашвілі та к.е.н. О.І. Никифорок. – К.: ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2014. – 275 с.
2. Пириашвили Б.З. Проблемы обеспечения национальной экономики Украины энергетическими ресурсами // Продуктивні сили України. – К.: РВПС України НАНУ. – 2006. – №1. – С. 185–193. [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: www.rvps.kiev.ua
3. Кондратьев В. Инфраструктура и экономический рост / Мировая экономика и международные отношения. – М.: 2011. – №11. – С. 18–24.
4. Пириашвили Б.З., Чиркон Б.П., Слепышкова Л.О. состоянии и перспективах развития нефтегазового комплекса Украины / Энергетическая политика Украины. – К.: 2005. – №12. – С. 54–59.

УДК 339.564

І.Ю. ГУЖВА,

к.е.н., Український державний університет фінансів і міжнародної торгівлі

Торгові дома та експортно-кредитні агентства в системі державної політики просування експорту

Стаття присвячена аналізу ролі та функцій торгових домів у контексті їх використання як механізмів активізації зовнішньоторговельної діяльності бізнесу. Проаналізовано сутнісні характеристики та іноземний досвід використання торгових домів як складової державної політики сприяння експорту. Окреслено перспективи відкриття зовнішніх ринків для українських товаровиробників в умовах розвитку вітчизняної мережі торгових домів та створення експортно-кредитного агентства України.

Ключові слова: торговий дім, просування експорту, експортно-кредитне агентство, кредитування експорту, Укрексімбанк.

І.Ю. ГУЖВА,

к.э.н., Украинский государственный университет финансов и международной торговли

Торговые дома и экспортно-кредитные агентства в системе государственной политики продвижения экспорта

Статья посвящена анализу роли и функций торговых домов в контексте их использования в качестве механизмов активизации внешнеторговой деятельности бизнеса. Проанализированы существенные характеристики и иностранный опыт использования торговых домов как составляющей государственной политики содействия экспорту. Определены

перспективы открытия внешних рынков для украинских товаропроизводителей в условиях развития отечественной сети торговых домов и создания экспортно-кредитного агентства Украины.

Ключевые слова: торговый дом, продвижение экспорта, экспортно-кредитное агентство, кредитование экспорта, Укрэксимбанк.

I. GUZHVA,

PhD, Ukrainian State University of Finance and International Trade

Trading houses and export credit agencies in the system of exports promotion policy

The article analyzes the role and function of trading houses in the context of their use as mechanisms to enhance foreign trade business. The essential characteristics and foreign experience of using trading houses as part of state policy to promote exports are analyzed. Prospects of foreign markets opening for Ukrainian producers under the conditions of trading houses national network development and foundation of export-credit agency are outlined.

Keywords: trading house, export promotion, export-credit agencies, export crediting, Ukreximbank.

Постановка проблеми. Торгові дома відіграють значну роль у транскордонній торгівлі багатьох країн світу, адже їх розвинуті мережі розглядаються як важливий елемент політики диверсифікації національного несировинного експорту. За своєю суттю торгові дома є міжнародними універсальними торговельними компаніями-посередниками, які співпрацюють із багатьма фірмами-виробниками різних виробничих галузей. Виконуючи роль посередника у міжнародній торгівлі, вони викуповують товари у національних виробників для їх реалізації на зовнішніх ринках. Це робить їх надзвичайно важливим інструментом для активізації експортної діяльності малих і середніх підприємств, які зазвичай не мають можливості організувати експортні поставки самостійно. Хоча слід зазначити, що торгові дома є ефективним механізмом і для великих компаній, які часто створюють підконтрольні собі торгові дома як додатковий інструмент міжнародного маркетингу.

Водночас важливу роль у системі державної підтримки експорту відіграють і спеціалізовані фінансові установи – експортно-кредитні агентства (ЕКА), що створені в багатьох країнах світу та беруть безпосередню участь у забезпеченні виконання державної функції зі стимулювання й сприяння розвитку експорту відповідної країни. ЕКА – це організації або установи, які здійснюють державне страхування, гарантування та кредитування національних компаній, що ведуть бізнес за кордоном та займаються зовнішньою торгівлею. Відтак можливість об'єднання функцій торгових домів та ЕКА можуть забезпечити нову якість просування експорту.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем ефективного функціонування системи просування експорту в Україні і світі присвячено наукові праці низки визнаних вчених-економістів, зокрема І.Я. Софіщенко [1], Т.Б. Топольницької [2], І.А. Циналевської [3], В.В. Шемаєва [4], Д.А. Краснікова [5] та ін. Зазначеними вченими зроблено вагомий внесок у розробку концептуальних положень щодо формування економіко-організаційних основ для створення і забезпечення діяльності вітчизняного кредитно-експортного агентства. Однак при цьому недостатню увагу приділено торговим домам як важливій складовій національної системи просування експорту, що доповнює такі агентства. Це обумовлює необхідність проведення подальших досліджень у даній сфері.

Мета статті полягає у з'ясуванні сутності та основних функцій торгових домів як засобу просування експорту, а також у визначенні на основі іноземного досвіду основних за-

сад вбудовування торгових домів в державну систему сприяння експорту в Україні.

Виклад основного матеріалу. За даними Європейської конфедерації міжнародних торгових домів, 20% міжнародної торгівлі товарами і послугами припадає на торгові дома. В більшості країн частка торгових домів у загальному обсязі несировинного експорту дуже значна і за окремими товарами позиціями досягає 50% [6].

Торгові дома виконують свої функції не лише у сфері торгівлі, а й в області фінансів, консалтингу тощо. Зокрема, вони зазвичай надають послуги з аналізу потенційних можливостей появи і зростання нових ринків товарів та послуг, з пошуку джерел фінансування експортно-імпортних операцій, із забезпечення ефективної взаємодії виробників з клієнтами, з консультування щодо залучення іноземних інвестицій, злиття і поглинання, з управління закордонними філіями, оптимізації міжнародних ланцюгів поставок тощо.

Торгові дома функціонують як багатопрофільні установи, які в рамках своєї діяльності можуть діяти як:

- суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, який купує товар цілими партіями, гарантуючи оплату пулу виробників і одержуючи прибуток від реалізації цього товару;
- оптовий експортер/імпортер, спеціалізуючись на визначеній продукції і закупаючи її оптом для перепродажу роздрібним мережам чи виробникам;
- комісіонер, зводячи експортерів та імпортерів без набуття права власності на товар з приводу продажу якого здійснюються міжнародні переговори;
- бюро по закупках, яке не являючись власником товару вивчає зарубіжний ринок і веде переговори від імені експортерів;
- комерційний експортний агент, який представляє експортерів за кордоном та реалізує їхню продукцію на зовнішніх ринках, як правило, на умовах ексклюзивності;
- компанія з управління експортними операціями, виконуючи функцію експортного відділу підприємств (вивчення ринків збуту, створення і розвиток дистриб'юторських мереж, управління продажами тощо), одержує мандат на продаж продукції на одному чи декількох іноземних ринках;
- незалежний міжнародний посередник, використовуючи набутий досвід роботи з визначеним товаром, сприяє укладанню зовнішньоторговельних договорів між експортерами та імпортерами.

Ефективність використання торгових домів для активізації зовнішньої торгівлі полягає в тому, що вони стимулюють

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

спільну експортну діяльність груп компаній, що дозволяє їм розділяти витрати на здійснення зовнішньоторговельних операцій, а також більш ефективно шукати контрагентів за кордоном. Синергія між експортерами підвищує їхній шанс на комерційний успіх та знижує фінансові ризики.

У процесі своєї роботи торгові дома формують широку інформаційну базу даних, що дозволяє їм забезпечувати постійну присутність на іноземних ринках. Такі можливості допомагають їм простежувати у світі перспективні ринки для активізації експорту. Для цього на світових ринках відстежуються невідповідності між попитом та пропозицією, визначаються перспективні доступи до каналів фінансування, вивчаються довгострокові плани ТНК та урядів країн, цінові тенденції і навіть сценарії розвитку політичних подій. Важливу роль торгові дома виконують і в моніторингу конкуренції. Все це дозволяє їм мати найкраще уявлення про те, який товар куди краще продавати.

Серед переваг використання бізнесом послуг торгових домів необхідно виокремити такі:

- можливість одержання вигоди за рахунок економії на масштабах виробництва та/або одержання послуг у таких сферах, як транспорт, складські операції тощо;
- розширення доступу до фінансування експорту за пільговими відсотковими ставками (якщо в країні належним чином функціонує Експортно-кредитне агентство, найбільше воно співпрацює, як правило, з торговими домами);
- покращення можливості використання висококваліфікованих і професійних кадрів при вирішенні складних проблем на митниці, а також у процесі підготовки всієї необхідної документації;
- торгові дома можуть на рівних співпрацювати з великими компаніями інших країн;
- забезпечення певної економії у просуванні експортної продукції за рахунок залучення найбільш ефективно працюючі рекламні та медійні компанії, а також участі в міжнародних виставках і ярмарках;
- забезпечення мінімізації ризиків, які існують в міжнародній торгівлі, що особливо актуально для малих і середніх підприємств, для яких співпраця з торговими домами дуже часто є чи не єдиною можливістю одержання валютної виручки.

Важливість функціонування торгових домів полягає у виконанні ними подвійної ролі у просуванні продукції національних виробників на зовнішні ринки: з одного боку, торгові дома являють собою співтовариства, які об'єднують професіоналів у сфері міжнародної торгівлі для допомоги бізнесу, а з іншого – виступають у ролі посередника між владою та бізнесом з питань підтримки зовнішньоекономічної діяльності.

Серед світових підходів до організації роботи торгових домів для України найбільш цікавим є досвід країн Центральної та Східної Європи, зокрема Угорщини, де національні торгові дома розглядаються як один з трьох ключових елементів системи підтримки суб'єктів ЗЕД разом з агентством зі сприяння залученню інвестицій та державним Ексімбанком.

Для реалізації державної підтримки експорту уряд Угорщини разом з угорською ТПП у 2013 році заснував ПрАТ «Угорський національний торговий дім», який упродовж 2014 року відкрив свої представництва у 25 країнах світу і посприяв експорту 2,3 тис. малих і середніх підприємств

країни на загальну суму 125 млн. євро. Зазначена установа є універсальною, проте особливе місце відведене для просування експорту готової харчової продукції та фармацевтичних препаратів. У міжнародних торгових операціях ПрАТ «Угорський національний торговий дім» виступає у ролі комісіонера, середній комісійний збір становить 2%, при цьому варіюючись від 9% для фармацевтики до менш ніж 1% для будівельного обладнання і матеріалів. Слід зазначити, що наразі уряд Угорщини здійснює істотну фінансову підтримку для організації функціонування національного торгового дому, однак передбачається, що вже до кінця 2017 року він має стати повністю самостійним у фінансовому відношенні підприємством [7, с. 106–107].

Слід зазначити, що правила СОТ не забороняють функціонування подібних державних підприємств. Навпаки, стаття XVII:1(a) ГАТТ навіть містить особливі правила стосовно «державних торговельних підприємств» та підприємств, які користаються особливими державними привілеями. Відповідно до норм вищезазначеної статті до державних торговельних підприємств належать «урядові і неурядові підприємства, включаючи торгові дома, яким були надані виняткові права чи привілеї, при здійсненні яких вони впливають шляхом купівлі чи продажу на рівень або напрямок імпорту чи експорту» [8, с. 61]. В основу цих правил покладено два принципи – прозорість і недискримінація. Таким чином, за умови якщо національний торговий дім керуватиметься комерційними міркуваннями (включаючи ціну, якість, корисність, товарність, умови транспортування та інші умови купівлі-продажу) та надаватиме іноземним підприємствам достатню можливість конкуренції за участь у купівлі-продажу відповідно до звичайної ділової практики, функціонування такого підприємства буде цілком відповідати вимогам СОТ.

Тому, використовуючи досвід Угорщини, в Україні також вбачається за доцільне створення національного торгового дому урядом (для фінансової та організаційної підтримки на початковому етапі) спільно з ТПП (для залучення вже акумульованого значного обсягу інформації, необхідної для просування експорту) та державним Укрексімбанком (для забезпечення системного пільгового кредитування і страхування експорту відповідно до норм СОТ).

Однак реалізація зазначених пропозицій ускладнюється тим, що Україна залишається однією з небагатьох країн у Східній Європі, яка не має належної системи державної фінансової підтримки експорту, і ця обставина негативно впливає на просування товарів і послуг українських підприємств на міжнародні ринки. Досі не ухвалено закону про створення експортного кредитного агентства (ЕКА), а державний Укрексімбанк, створений для стимулювання українського експорту, практично не виконує свого прямого призначення, здійснюючи переважно розміщення державних облигацій та фінансування НАК «Нафтогаз» [9, с. 237].

Як наслідок, за відсутності страхування українського ЕКА вітчизняні експортери мінімізують свої ризики несплати шляхом використання таких інструментів, як акредитив і переоплата. Проте альтернативи фінансуванню, забезпеченому ЕКА, немає: будь-які доступні фінансові інструменти (гарантії, документарні та резервні акредитиви та ін.) мають певні недоліки у порівнянні з фінансуванням, забезпеченим ЕКА,

яке спеціально призначене для цілей торгового фінансування. Крім того, доцільно зазначити, що зазначені інструменти використовуються банківськими установами в основному для фінансування імпорتنих операцій. І оскільки значні фінансові ресурси зосереджені на Заході, такі умови фінансування зовнішньої торгівлі завжди будуть означати для України переважання імпорту над експортом. Таким чином, розвиваючи торговельне фінансування, українські банки сприяють збільшенню торговельного дефіциту, тому застосування його інструментарію зустрічається з жорсткими обмеженнями з боку керівних органів. Тому вітчизняні фінансові установи не мають можливості запропонувати довгострокові кредити чи гарантії експортерам, а українські компанії не можуть запропонувати конкурентні умови постачань за кордон [10, с. 27].

Зважаючи на відсутність належних механізмів державної підтримки страхування та фінансування експорту в Україні, вітчизняні підприємства-експортери працюють в умовах нерівноправної конкурентної боротьби на міжнародних ринках товарів і послуг. А враховуючи особливості сучасного стану економіки України, де внаслідок обмеженого платоспроможного попиту на внутрішньому ринку поставки товарів і послуг на експорт стали чи не єдиним засобом розвитку українських підприємств, необхідність створення відповідної інституційної і фінансової державної підтримки для ефективної реалізації експортного потенціалу України через створення ефективно діючого ЕКА набуває все більшої актуальності.

Відтак, позитивним моментом у сфері вітчизняного законотворення є розробка законопроекту «Про експортно-кредитне агентство», адже в усіх розвинутих країнах світу заходи економічного характеру щодо державного сприяння зовнішньоторговельній діяльності суб'єктів господарювання базуються на наданні послуг спеціалізованими установами, роль яких виконують експортно-імпортні банки та спеціалізовані страхові компанії. Законопроектом про експортно-кредитне агентство передбачається визначити правові передумови для запровадження в Україні одного з механізмів державної підтримки експорту, а саме, створення державної установи з підтримки експорту, що здійснюватиме страхування (перестраховування) ризиків та гарантійні операції за зовнішньоекономічними угодами експортерів, а також здешевлення експортних кредитів, що опосередковано стимулюватиме розвиток економіки в цілому.

Діяльність зі страхування, з одного боку, та надання банківських послуг, з іншого боку, як правило, є виключними видами діяльності, які не можна надавати однією організацією. Тому переважно створюються установи, які здійснюють відповідні виключні види діяльності – або банківську, або страхування. Але у цьому випадку для підтримки експорту (прямої та опосередкованої) мають діяти одночасно кілька установ, діяльність яких пов'язана з кредитуванням та страхуванням експорту та які доповнюють діяльність один одного (наприклад, у Німеччині це KfW (банк) та Euler Hermes (страхова установа), у Франції – Bpifrance (банк) та COFACE (страхова установа), в у Чехії – Чеський експортний банк та Агентство по гарантуванню і страхуванню експорту тощо) [11, с. 99].

Отже, у світовій практиці існують різні набори видів діяльності, які здійснюють подібні установи, і кожна країна самостійно, виходячи зі своєї поточної ситуації визначається, які саме види послуг вона надаватиме через таку спеціальну

установу. Однак спільною рисою є те, що діяльність відповідних установ здійснюється з урахуванням специфічних підходів до нагляду з боку держави (такі установи внаслідок застосування спеціальних підходів порівняно зі звичайними фінансовими установами можуть не завжди дотримуватися нормативів діяльності), забезпечення повноцінної реалізації державної політики щодо підтримки експорту та можливості отримання державної підтримки для забезпечення власної діяльності.

Висновки

Торгові дома та експортно-кредитні агентства є високо-ефективними інструментами державної політики сприяння експорту в більшості країн світу. На шляху розбудови якісної системи просування експорту в Україні слід ухвалити існуючий законопроект про створення експортно-кредитного агентства та створити за угорським досвідом національний торговий дім, поєднавши таким чином функціональний потенціал двох інституцій з метою досягнення синергетичного ефекту в просуванні вітчизняного експорту.

Список використаних джерел

1. Софіщенко І.Я. Проблеми інституціоналізації державного сприяння експорту / І.Я. Софіщенко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №10. – С. 52–57.
2. Топольницька Т.Б. Про створення експортно-кредитного агентства як інституційної основи сприяння експорту / Т.Б. Топольницька // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – №2. – С. 117–120.
3. Циналевська І.А. Інституційні проблеми розвитку експортної діяльності в Україні та регіонах (на прикладі Одеської області) / І.А. Циналевська // Економічні інновації. – 2014. – Вип. 57. – С. 422–430.
4. Шемаєв В.В. Фінансова підтримка розвитку експорту на основі створення експортно-кредитного агентства / В.В. Шемаєв // Фінанси України. – 2012. – №4. – С. 50–55.
5. Красніков Д.А. Розвиток експорту за збереження високого рівня протекціонізму: досвід Туреччини в контексті формування зовнішньоторговельної політики України / Д.А. Красніков, Н.О. Краснікова // Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2014. – Т. 22, Вип. 6. – С. 16–22.
6. European Confederation of International Trading Houses Associations [Electronic Resource] – Mode of access: <http://citha.eu>.
7. Французов В.В. Торговые дома и специализированные торговые компании в мировой коммерческой практике / В.В. Французов, И.К. Дробница, А.В. Кочкарев и др. // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2015. – №2. – С. 98–116.
8. Снопенко Г.Г. Кредитно-фінансовий інструментарій державного стимулювання експорту України / Г.Г. Снопенко, І.С. Хозєєва // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Даля. – 2011. – №10. – С. 236–241.
9. Непрядкіна Н.В. Перспективи розвитку експортного фінансування в Україні із залученням експортних кредитних агентств / Н.В. Непрядкіна // Бізнес Інформ. – 2014. – №4. – С. 25–29.
10. Шолойко А.С. Страхование экспортных кредитов как инструмент государственной поддержки экспортной деятельности в Украине / А.С. Шолойко // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2013. – №8. – С. 96–103.
11. Осика С.Г. Світова організація торгівлі / С.Г. Осика, В.М. П'яницький. – К: «К.І.С.», 2005. – 491 с.