

М. О. БУДЯКОВ*Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ*

ЗАСОБИ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Наукові праці МАУП, 2010, вип. 1(24), с. 188–193

На основі сучасної економічної теорії зазначаються оптимальні методи й засоби стимулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

Стимулювання зовнішньоекономічної діяльності в країні здійснюється за допомогою цілої низки засобів: політичних, гуманітарних, правових, фінансово-економічних. Особливу роль відіграють фінансово-кредитні інструменти, до яких можна віднести:

- 1) податкову політику: використання податку на додану вартість (ПДВ), податку на прибуток, акцизу, мита та ін.;
- 2) кредитування: пільгове кредитування суб'єктів ЗЕД (переважно експортерів);
- 3) страхування експортних кредитів [1, 126].

Податкову політику, як інструмент стимулювання зовнішньоекономічної діяльності, слід розглядати з двох боків:

- податкове стимулювання експортно-імпортних операцій;
- податкове стимулювання інвестиційної діяльності.

З визначенням податків у зовнішньоекономічній діяльності як інструменту стимулювання ЗЕД, з'являється необхідність у дослідженні сутності податків, їх функцій і принципів оподаткування.

У світовій науці розрізняють два підходи до трактування категорії “податок”, які однаковою мірою стосуються і зовнішньоекономічної діяльності.

Перший ґрунтується на визнанні необхідності обов'язковості податків і податкових платежів. Цей напрям фінансової думки базується на тезі, запропонованій ще Е. Саксом, — послух і примус є необхідними елементами податкової теорії. Тобто, держава в процесі оподаткування може регулювати економічні та соціальні процеси, включаючи і зовнішньоекономічні, спрямовуючи їх у потрібне

русло, незважаючи на погляди і побажання платників податків.

Другий напрям визначає податок як громадянський обов'язок. Податок, що сплачується на основі свідомого індивідуального вибору і власної оцінки діяльності платника податку, одержав назву “податку Кларка”, від імені американського економіста Е. Кларка [2, 5].

Значний внесок у визначення суті податків було зроблено неокейнсіанською теорією, провідні економісти якої М. Фішер [3, 75] та Н. Кальдор вважали за необхідне розділити об'єкти оподаткування за їхньою належністю до споживання і заощадження. Звідси й виникла ідея податку на споживання. За допомогою нього одночасно стимулювали заощадження та боролися з інфляцією.

Розвиток західної податкової теорії свідчить про тісне взаємопоєднання неокласичних та кейнсіанських ідей. Прикладом може бути постановка питання про необхідність тісного поєднання бюджетної, податкової та монетарно-кредитної політики. Більшість сучасних учених-теоретиків, у тому числі й представники української фінансової школи В. Андрущенко, О. Василик, В. Суторміна, В. Федосов та ін., стверджують, що податки є обов'язковими платежами юридичних та фізичних осіб, які запроваджуються для утримання державних структур та фінансового забезпечення виконання ними функцій держави [4].

У працях сучасних українських вчених — А. Гальчинського, О. Махмудова, М. Гамова, А. Чухно знаходимо дещо інше визначення податку. У них податок розглядається як дієвий інструмент державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Російський вчений

Д. Черник теж вважає, що саме за допомогою податків можна здійснювати протекціоністську економічну політику чи забезпечити свободу товарному ринку.

Отже, розкривши зміст категорії податку, варто детальніше розглянути функції цієї категорії. У науковій літературі існують різні погляди на функції податків та навколо цього питання точаться гострі дискусії. О. Василик, зокрема, стверджував, що податки виконують фіскальну і стимулюючу функції [5, 206]. В. Буряковський виділяє три функції:

- 1) фіскальну: контрольну; розподільчу;
- 2) соціальну;
- 3) регулюючу: стимулюючу; стримуючу; відтворювального значення.

В. Федосов вважає, що в сучасних умовах податки виконують дві функції: фіскальну і регулюючу [6]. Деякі економісти висловлюють думку, що податкам притаманні такі самі функції, як і фінансам: розподільна і контрольна.

У наукових колах дискутується питання визнання стимулюючої функції податку. З одного боку, низка економістів, зокрема С. Терьохін, повністю заперечують стимулюючу здатність податків, з другого боку, інші — Ю. Палкін, Ю. Медведєв, — навпаки, намагаються довести виконання податками самостійної стимулюючої функції. Інші вчені (В. Буряковський, С. Каламбет, А. Жеребник, О. Данилов, А. Крисоватий та ін.) пропонують компромісний варіант — розглядати стимулюючу дію оподаткування як підвид (підфункцію) регулюючої функції [7].

Вважаємо, що стимулюючу функцію варто розглядати як окрему, оскільки регулювання і стимулювання є різними поняттями: стимулювання — це спонування до дії, а регулювання — коригування певних процесів і явищ, в тому числі і їх обмеження. Крім того, саме у сфері зовнішньоекономічної діяльності ця функція проявляється найчіткіше.

Отже, стимулююча функція податків стосовно зовнішньоекономічної діяльності — це здатність податків приводити до збільшення зовнішньоторгового обороту країни та припливу іноземних інвестицій завдяки зниженню податкового тиску на суб'єктів ЗЕД.

У процесі реалізації цієї функції стимулюючий вплив на ЗЕД забезпечується через застосування таких інструментів:

- 1) податки з прибутку; на додану вартість; з обороту; інші, які включаються в ціну товару (надання певних пільг суб'єктам ЗЕД по сплаті цих податків може суттєво збільши-

ти експорт, сприяти створенню підприємств з іноземними інвестиціями);

- 2) акцизний збір;
- 3) імпортне мито;
- 4) інвестиційні стимули: податкові знижки; податкові кредити тощо.

Дія цих інструментів буде ефективною лише із застосуванням податкових пільг — повного чи часткового звільнення від сплати податку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Теорія оподаткування передбачає виконання пільгами двох основних функцій — компенсаційної (створення рівних можливостей для суб'єктів, які в силу тих чи інших причин мають нерівні можливості) та стимулюючої (розвиток певних видів діяльності, створення сприятливих умов) [8, 123].

Серед вчених існують розбіжності щодо класифікації податкових пільг. Білоруський вчений Н. Заєць податкові пільги класифікує так:

- неоподаткований мінімум об'єкта податку;
- вилучення із обкладання певних елементів об'єкта податку;
- звільнення від сплати податків певних категорій платників;
- зниження податкових ставок;
- вирахування із податкового платежу за розрахунковий період;
- цільові податкові пільги, включаючи податкові кредити;
- інші податкові пільги.

Професор А. Кредісов, за іншою класифікаційною ознакою, до податкових стимулів (пільг) відносить:

- податкові канікули — надаються новоствореним фірмам на визначений період;
- податкові пільги на інвестиції — використовуються для зниження оподаткованого доходу підприємства. Особливою формою таких пільг є зниження податкової ставки на реінвестований прибуток;
- податкові вільні зони — регіони з особливим режимом оподаткування [9, 97].

За Я. Литвиненко існують такі види податкових пільг:

- податкові знижки;
- податкові вилучення;
- податкові кредити;
- податкові канікули;
- відстрочка податкового платежу.

Проаналізувавши вищенаведені класифікації, дійшли висновку, що бачення А. Кредісова занадто загальне, а остання класифікація не враховує певних видів.

Визначивши суть, види та призначення податкових пільг, нами запропоновано принципи податкового стимулювання зовнішньоекономічної діяльності:

- податкове стимулювання має здійснюватися в рамках зовнішньоекономічної стратегії держави, зважаючи на напрями міжнародної інтеграції країни;
- не має бути завдано шкоди державі через стимулювання ЗЕД;
- механізм податкового стимулювання має узгоджувати між собою стимулюючу і фискальну функції податку;
- введення податкових пільг не має бути вибірковим: тобто, не залежати від форми власності підприємства, яке здійснює ЗЕД, чи від інших умов;
- податкові пільги мають носити економічний характер, а не адміністративне або не економічне застосування;
- податкові пільги мають за мету активізацію зовнішньоекономічної діяльності, нарощення виробництва та експорту певних видів продукції, зростання доходів бюджету та збільшення зовнішньоторгового обороту.

Податковими стимулами заохочують і підприємців експортувати свою продукцію. Так, експортерів у багатьох країнах світу звільняють від сплати непрямих або ж прямих податків. Це є одним з найприхованіших методів фінансового стимулювання експорту.

Узагальнюючи викладене, можна зазначити, що податкове стимулювання експорту здійснюється переважно такими способами:

- в усіх країнах вживаються заходи в межах діючих національних систем оподаткування, що передбачають додаткові пільги, наприклад звільнення експортних товарів від непрямих податків;
- розширюється номенклатура товарів, відповідно до яких стягнуті раніше митні збори повертаються (повернення мита);
- передбачається звільнення від сплати податків на матеріали, використані у виробництві експортних товарів;
- знижується пряме оподаткування підприємців для часткової компенсації їхніх витрат як експортерів;
- дозволяється створювати неоподатковувані грошові форми для розвитку експорту;
- передбачається відстрочка сплати податків;
- запроваджується система умовного безмитного ввезення [10, 201].

Поряд з непрямим оподаткуванням у багатьох країнах експортерам надаються пільги у формі часткового звільнення від сплати прямих податків, знижується податок з фірм, що створюють зарубіжні філії.

У науковій літературі не існує єдиної точки зору щодо доцільності використання податкових стимулів у ЗЕД. Одні вчені вважають, що пільги корисні для підприємств і дають можливість певною мірою доволі суттєво знизити податковий тягар платника. Інші науковці переконані, що пільги не потрібні, і їх застосування завдає шкоди економіці країни. Мотивують вони це тим, що після скасування податкових пільг відбудеться спрощення податкової системи, зменшаться податкові втрати держави, вирівняються умови господарювання. Але, скасовуючи пільги, варто пам'ятати, що якщо запровадження пільги не завжди приводить до позитиву, то її ліквідація може супроводжуватися негативними наслідками для нормального розвитку ЗЕД.

Ще А. Лаффер сформулював один з основних принципів своєї теорії: або високі податки і велика кількість податкових пільг, або низькі податки і відміна податкових пільг. Звичайно, це дві крайності, і в реальності варто поєднувати невисокий рівень податків з наданням пільг для заохочення інвестиційної діяльності та нарощування виробництва та експорту стратегічно важливих продуктів.

Важливе місце серед фінансово-кредитних інструментів стимулювання зовнішньоекономічної діяльності посідає кредитування. У науковій літературі немає єдиного визначення цього терміну та його ролі. Так, одні вчені вважають, що кредит — це економічні відносини між юридичними і фізичними особами і державою з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення і, як правило, з виплатою відсотка. Інші подають кредит як фінансову операцію, що полягає в наданні у тимчасове користування господарюючому суб'єкту матеріальних і грошових коштів на умовах повернення і платності [11, 29]. З точки зору стимулювання ЗЕД, кредит — це фінансова операція, яка полягає у наданні в тимчасове користування суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності матеріальних ресурсів та грошових коштів на умовах платності, строковості та повернення. Найефективнішим є застосування кредиту для стимулювання експорту. Підприємствам-експортерам надзвичайно важливо мати в достатній кількості і за прийнятною ціною фінансові ресурси, які б дали можливість підвищити конкуренто-

спроможність їхніх виробів на закордонних ринках і поповнити їх оборотні кошти, а також закупити нове обладнання та матеріали для експортного виробництва. Ці завдання можна вирішити за допомогою державної підтримки системи фінансування експорту, в тому числі пільгового кредитування та страхування експортних кредитів.

Основними цілями впровадження системи державного кредитування експорту є:

- забезпечення стабільності експорту, передусім продукції з високим ступенем переробки;
- покращання доступу підприємств до обігового капіталу;
- здешевлення кредитних ресурсів;
- освоєння нових закордонних ринків та просування на ці ринки вітчизняних товарів;
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світових ринках, у тому числі в міжнародних тендерах.

Визначивши цілі кредитування експорту, слід перейти до визначення принципів, на яких воно має ґрунтуватися. Як в теорії, так і в практиці, вони системно не розроблені. На нашу думку, це такі принципи:

- 1) забезпечення зростання ефективності експорту: витрачені на кредитування ресурси не мають перевищувати одержувані доходи від експортної діяльності;
- 2) дотримання збалансованості в кредитуванні: не можна надавати перевагу представникам одного регіону чи галузі;
- 3) кредитування експорту продукції з високим ступенем переробки та готових виробів: ця вимога відповідає світовим тенденціям збільшення в міжнародній торгівлі частки високотехнологічної продукції;
- 4) кредитування доцільно здійснювати за пільговими ставками: це забезпечить стимулювання експортерів в одержанні кредитів та збільшенні обсягів експорту, при цьому певні втрати від зменшення ставок загалом компенсуватимуться зростанням експорту та прибутків підприємств-експортерів;
- 5) кредитування має збільшувати конкурентоспроможність українського експорту на світових ринках: завдяки кредитуванню експортери матимуть змогу випускати дешевшу продукцію, вищої якості;
- 6) поширення кредитування і на нерезидентів країни — варто надавати пільгові кредити іноземним покупцям під зобов'язання закупівлі ними українських товарів: це при-

веде до збільшення експорту, особливо у країни, що розвиваються;

- 7) відповідність нормам і правилам Світової організації торгівлі та інших міжнародних організацій.

Залежно від терміну кредиту існують різні види кредитування. Так, до основних методів забезпечення експортерів короткостроковим кредитуванням належать: рефінансування комерційних банків центральними банками і створення державного фонду або іншого джерела кредитування експорту.

Застосовують два напрями використання бюджетних асигнувань, що призначають для стимулювання експорту. У першому випадку за рахунок державних коштів спеціальним рішенням уряду створюється фіксований фонд, що передається в розпорядження кредитних інститутів, які фінансують експортні операції, надають кредити на умовах більш низького, ніж ринковий, відсотка. Фонд цей є обіговим, тобто відновлюється в міру повернення наданих кредитів та сплати пільгових відсотків.

У другому випадку з бюджету виділяється визначена сума, що призначається для сплати різниці між ринковими та пільговими позичковими відсотками по експортних кредитах. Ця сума надається у розпорядження кредитної системи, що використовує її при фінансуванні експортних операцій на умовах розстрочки платежу.

Якщо в першому випадку мова йде про державні кредити, то в другому — до кредитування експортерів підключають комерційні банки або банківські консорціуми з використанням державної боніфікації відсотка по експортних кредитах [12, 13].

До середньо- та довгострокового кредитування теж застосовуються різні підходи. Певні країни переносять практику використання короткострокового рефінансування центральних банків на середньо- та довгострокове кредитування експортерів. Інші створюють національні експортно-імпортні банки, які мають за мету надавати фінансові гарантії комерційним банкам (як національним, так і закордонним), які кредитують учасників ЗЕД. Ще один шлях — надання пільгових кредитів зі спеціального державного фонду фінансування експорту [1, 128].

Кредитування експорту необхідно поєднувати з його страхуванням. Виділяють кілька різновидів страхування зовнішньоекономічних операцій:

- експортне страхування;
- страхування іноземних інвестицій;

- страхування авансових платежів по імпорту;
- страхування трьохсторонніх операцій.

Основну роль у системі державних гарантій мають відігравати експортне страхування та страхування іноземних інвестицій. Суть першого полягає в тому, що уряд зобов'язується взяти на себе витрати щодо виконання контрактів, якщо покупець не може виконати прийняті умови [13, 10], а друге — це надання гарантій іноземним інвесторам.

Страховання експортних кредитів передбачає:

- захист вітчизняного експортера від можливого ризику неплатежу з боку іноземного покупця;
- гарантії, які захищають комерційні банки від збитків, що можуть виникнути в результаті неповернення позики експортерами [14, 14].

Об'єктами цього страхування є комерційні кредити, надані покупцеві; банківські позики постачальнику чи покупцеві; зобов'язання і поручительства за кредитом; довгострокові інвестиції тощо.

У системі державного страхування можна виділити таких два види найважливіших гарантій:

- видача гарантій щодо кредитів безпосередньо банкам, що фінансують експорт. Ці гарантії стали неодмінною умовою отримання банківського кредиту;
- у доповнення до традиційних гарантій щодо більш-менш традиційних комерційних ризиків (стихійні лиха, відмова від товару, неплатоспроможність імпортера тощо) страхування охопило й багато інших видів політичних ризиків (військові дії, революція, експропріація, націоналізація тощо). Нині комерційні й політичні ризики покриваються, як правило, на 70–80 % [10, 197].

Страховання експортних кредитів у світі стає все більш поширенішим, оскільки воно довело свою ефективність. Так, коли підприємству необхідно розширити закордонне кредитування, воно може захистити власні активи від ризику втрат внаслідок неплатежу за допомогою політики страхування експортних кредитів.

Страховання експортних кредитів є ефективним маркетинговим і фінансовим засобом, який допомагає фірмі збільшувати продажі, кількість контрактів, проникати на нові ринки. Первинною вигодою від такого страхування є те, що воно надає можливість фірмі використовувати конкурентні кредитні умови для збільшення міжнародних

продаж і, як наслідок, одержувати вищі прибутки.

Страховання експортних кредитів:

- приведе до зростання фірми, оскільки дасть можливість іноземним покупцям більше купувати товарів;
- перекаже поточні витрати на іноземних дистриб'юторів;
- дасть можливість залучати нових іноземних розповсюджувачів товарів, надаючи сприятливіші умови;
- відкриє нові ринки, які перед тим були для фірми занадто ризикованими, і дасть можливість зайняти підприємству достатню частку світового ринку.

Всебічне кредитне страхування захищає підприємство від комерційних і політичних ризиків. У словнику П. Вебстера “ризик” визначається як “вірогідність збитку або втрат”, тобто ризик належить до можливості настання будь-якої несприятливої події. Розширене тлумачення ризику ідентифікується з поняттям невизначеності, що означає неможливість точного прогнозування оптимального вектора розвитку складної системи і який несе в собі не лише вірогідність негативних наслідків, а й позитивні можливості.

У зовнішньоекономічній діяльності ризику можна поділити на комерційний та політичний.

Комерційний ризик — це ризик, що виникає в процесі реалізації товарів і послуг, вироблених або куплених підприємством [15].

Комерційний ризик включає: ризик, пов'язаний з реалізацією товару (послуг) на ринку; з транспортуванням товару (транспортний); з прийманням товару (послуг) покупцем; з платоспроможністю покупця; ризик форс-мажорних обставин.

Значення терміну “політичний ризик” достатньо широке — від прогнозування політичної стабільності до оцінки всіх некомерційних ризиків, пов'язаних з діяльністю в різних соціально-політичних середовищах.

Під політичним ризиком у вузькому сенсі слова розуміється ймовірність фінансових втрат для фірми в результаті дії несприятливих політичних чинників у країні розміщення інвестицій.

Деякі дослідники політичного ризику (З. Боязкий, З. Кобрін, Дж. Саймон) виділяють макро- і мікроризик, залежно від рівня економічних суб'єктів, на який вони поширюються. Макроризик асоціюється з вірогідністю політичних подій, що відображаються на всіх іноземних суб'єктах в країні розміщення. До мікроризиків належать ризики, які специфічні для галузі, фірми або навіть окремого проекту.

Класифікація політичних ризиків проводиться на основі розмежування подій, зумовлених або діями урядових структур в ході проведення певної державної політики, або силами, що перебувають за межами контролю уряду. Відповідно до цього принципу Ч. Кеннеді запропонував розподіл політичного ризику на екстралегальний і легально-урядовий, що відображено в таблиці.

Класифікація політичного ризику

	Екстралегальний ризик	Легально-урядовий ризик
Макроризик	Революція	Зміна інвестиційного законодавства
Мікроризик	Тероризм	Торговельне регулювання

Екстралегальний ризик означає будь-яку подію, джерело якої перебуває поза існуючими легітимними структурами країни: тероризм, саботаж, військовий переворот, революція.

Легально-урядовий ризик є прямим продуктом поточного політичного процесу і включає такі події, як демократичні вибори, що приводять до нового уряду і змін у законодавстві, стосується торгівлі, праці, спільних підприємств, грошової політики.

У процесі страхування експортних кредитів агентство, яке його здійснює, проводить всебічну оцінку рівня політичного ризику країн, який в подальшому впливає на розмір страхової премії фірми.

Страхування експортних кредитів є достатньо ризиковим. Тому зараз в усьому світі зростає роль держави у цих процесах. Надання державних гарантій на експортні кредити має першорядне значення для його отримання. Зважаючи на це, роль державного страхування у зовнішній торгівлі поступово зростає, що дає змогу здешевити експортні операції.

Проте страхування експортних кредитів не обов'язково має бути державним. Приватні компанії також долучаються до цього процесу, хоча основні регулюючі важелі все ж залишаються за державою.

Отже, страхування зовнішньоекономічних операцій, яке забезпечує сприятливі умови для розвитку експорту, інвестиційної діяльності, має

ставати все більш важливим засобом стимулювання ЗЕД.

Таким чином, як показав аналіз існуючих засобів державного стимулювання ЗЕД в сучасних умовах, коли Україна вступає до СОТ, цих засобів явно недостатньо.



Література

1. Колінець Л. Б. Стимулювання зовнішньоекономічної діяльності фінансово-кредитними інструментами // Наук. записки Терноп. держ. пед. ун-ту ім. Володимира Гнатюка. Сер.: Економіка. — 2004. — № 16. — С. 125–129.
2. Крисоватий А. І. Теоретичні засади податку як соціально-економічної категорії // Фінанси України. — 2003. — № 2. — С. 4–10.
3. Ficher S., Dornbusch R., Shmalensee R. Economics. — N. Y: McGraw-Hill Book C, 1988. — 460 p.
4. Варналій З. Приєднання України до Світової організації торгівлі у контексті забезпечення економічної безпеки // Перспективи та проблеми участі України в Світовій організації торгівлі у контексті економічної безпеки: Матеріали наук.-практ. конференції (Київ, 15.02.2002 р.). — К.: РНБО, 2002. — С. 95–100.
5. Василик О. Д. Теорія фінансів: Підручник. — К.: НІОС, 2000. — 411 с.
6. Податкова система України: Підручник / За ред. В. М. Федосова. — К.: Либідь, 1994. — 463 с.
7. Крисоватий А. І., Десятнюк О. М. Податкова система: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Терноп. акад. нар. гос-ва. — Т.: Карт-бланш, 2004. — 331 с.
8. Николаев И., Шульга И., Артемьева С., Калинин А. Экономика льгот. Статья II. Налоговые льготы // Общество и экономика. — 2003. — № 10. — С. 122–137.
9. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посіб. / За заг. ред. А. І. Кредісова. — К., 1997. — 448 с.
10. Храмов В. О., Бовтрук Ю. А. Зовнішньоекономічна політика: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2002. — 264 с.
11. Колбачев Е. Б., Ткалич Г. И. Финансы и кредит в вопросах и ответах. — Ростов н/Д, 1999. — 189 с.
12. Сіденко В., Панфілова Т., Романюк П. Протекціонізм чи вільна торгівля? // Політика і час. — 1996. — № 10. — С. 9–16.
13. Юхименко В. Основні принципи формування зовнішньоекономічної політики країни // Вісн. КНТЕУ. — 2002. — № 3. — С. 3–11.
14. Архипов А. П. О страховании предпринимательских рисков предпринимательской деятельности // Финансы. — 2002. — № 2. — С. 51–55.

Система стимулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні з моменту її вступу до СОТ має потребу в реформуванні й удосконаленні.

Система стимулирования внешнеэкономической деятельности в Украине с момента ее вступления в ВТО нуждается в реформировании и совершенствовании.

The system of stimulation of foreign trade activities in Ukraine from the moment of its accession to WTO requires reforming and perfection.

Надійшла 1 лютого 2010 р.