

# ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ ІЗ ЗАЛУЧЕННЯМ ЕКСПОРТНИХ КРЕДИТНИХ АГЕНТСТВ

© 2014 НЕПРЯДКІНА Н. В.

УДК 336.64

## Непрядка Н. В. Перспективи розвитку експортного фінансування в Україні із залученням експортних кредитних агентств

Метою роботи є визначення перспектив розвитку експортного фінансування в Україні із залученням експортних кредитних агентств. У статті зроблено висновок про доцільність належної фінансової підтримки експортної діяльності в Україні через отримання кредиту під гарантії спеціальних організацій, що допомагають національним виробникам збувати їх продукцію за кордон. З огляду на світовий досвід подібні операції здійснюють експортні кредитні агентства (ЕКА). У роботі визначено переваги та недоліки торгового фінансування із залученням ЕКА, серед яких, з одного боку, низька вартість фінансування для позичальників, доступність довгострокового фінансування, захист від майнового та фінансового ризиків (для експортера), урегулювання питань щодо застави шляхом можливого страхування заставного майна, підвищення вимог до фінансового стану імпортера, порівняно низький ризик для банків-кредиторів; з іншого – незначні обсяги кредитів у межах торгового фінансування, залучення додаткових сторін, імовірність певних часових затримок. Зроблено висновок, що динамічний розвиток економіки України неможливий без активної зовнішньоекономічної діяльності держави. Зі свого боку, система державної фінансової підтримки експорту (через ЕКА) дозволить: поліпшити умови для активізації зовнішньої торгівлі вітчизняних підприємств і підтримати їх у конкурентній боротьбі із зарубіжними виробниками; вирівняти торговельний баланс країни; розширити ринок банківських послуг, зокрема розвиваючи продукт торгового фінансування; наблизити інституційно-організаційні аспекти зовнішньоторговельної діяльності до світових стандартів; активізувати процес розвитку вітчизняної фінансової системи.

**Ключові слова:** страхування, кредитування, експортне кредитне агентство, зовнішня торгівля, експорт, торгове фінансування, банк, операція  
**Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Непрядка Наталія Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

**E-mail:** nataliya1008@yandex.ru

УДК 336.64

UDC 336.64

## Непрядка Н. В. Перспективы развития экспортного финансирования в Украине с привлечением экспортных кредитных агентств

Целью работы является определение перспектив развития экспортного финансирования в Украине с привлечением экспортных кредитных агентств. В статье сделан вывод о целесообразности надлежащей финансовой поддержки экспортной деятельности в Украине через получение кредита под гарантии специальных организаций, помогающих национальным производителям сбывать их продукцию за границу. Учитывая мировой опыт, подобные операции осуществляют экспортные кредитные агентства (ЭКА). В работе определены преимущества и недостатки торгового финансирования с привлечением ЭКА, среди которых, с одной стороны, низкая стоимость финансирования для заемщиков, доступность долгосрочного финансирования, защита от имущественного и финансового рисков (для экспортера), урегулирование вопросов залога путем возможного страхования залогового имущества, повышение требований к финансовому состоянию импортера, сравнительно низкий риск для банков-кредиторов; с другой – незначительные объемы кредитов в пределах торгового финансирования, привлечение дополнительных сторон, вероятность определенных временных задержек. Сделан вывод о том, что динамичное развитие экономики Украины невозможно без активной внешнеэкономической деятельности государства. Со своей стороны, система государственной финансовой поддержки экспорта (через ЭКА) позволит: улучшить условия для активизации внешней торговли отечественных предприятий и поддержать их в конкурентной борьбе с зарубежными производителями; выровнять торговый баланс страны; расширить рынок банковского услуг, в частности, развивая продукт торгового финансирования; приблизить институционально-организационные аспекты внешнеэкономической деятельности к мировым стандартам; активизировать процесс развития отечественной финансовой системы.

**Ключевые слова:** страхование, кредитование, экспортное кредитное агентство, внешняя торговля, экспорт, торговое финансирование, банк, операция.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Непрядка Наталия Васильевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

**E-mail:** nataliya1008@yandex.ru

## Nepriadkina Nataliia V. Prospects of Development of Export Financing in Ukraine with Attraction of Export Credit Agencies

The goal of the article is identification of prospects of development of export financing in Ukraine with attraction of export credit agencies. The article makes a conclusion about expediency of the relevant financial support of export activity in Ukraine through obtaining loans under guarantees of special organisations, which assist national producers in selling their products abroad. Taking into account the world experience, such operations are carried out by export credit agencies (ECA). The article identifies advantages and shortcomings of trade financing with attraction of ECA, among which, on the one hand, are low cost of financing for borrowers, accessibility of long-term financing, protection from property and financial risks (for the exporter), regulation of the pledge issue through a possible insurance of pledged property, growth of requirements with respect to the importer's financial state, and a comparatively low risk for lending banks; on the other hand – low volumes of loans within the trade financing, attraction of other parties and probability of certain time delays. The article draws a conclusion that dynamic development of the Ukrainian economy is impossible without active foreign economic activity of the state. From its side, the system of state financial support of export (through ECA) would allow: improvement of conditions for activation of foreign trade of domestic enterprises and supporting them in competition with foreign producers; levelling the trade balance of the country; expansion of the market of banking services, in particular, developing the product of trade financing; bringing institutional and organisational aspects of foreign trade activity to the world standards; and activation of the process of development of the domestic financial system.

**Key words:** insurance, crediting, export credit agency, foreign trade, export, trade financing, bank, operation.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

**Nepriadkina Nataliia V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

**E-mail:** nataliya1008@yandex.ru

**М**іжнародна торгівля є стратегічним напрямком розвитку будь-якої країни світу. Експорт товарів розширює межі торгівлі, забезпечує надходження коштів до країни та збільшення національного доходу. Актуальність дослідження обумовлена необхідністю модернізації експортної політики, забезпеченої сучасними формами фінансової підтримки експортної діяльності. Враховуючи специфіку зовнішньоекономічної діяльності, динаміки сальдо торговельного балансу, номенклатури експорту, світовий досвід зроблено висновок про необхідність запровадження спеціальних інституційно-фінансових заходів, спрямованих на підтримку національного експорту.

Проблему стимулювання експорту та підвищення його ефективності досліджували такі вчені, як П. Анич [1], Є. Бойко [2], Р. Григоряк [3], М. Ковальчук [4], В. Сидяченко [5], І. Тивончук [6] тощо. Разом з тим питання розвитку вітчизняного експортного фінансування недостатньо висвітлені в інформаційних джерелах і потребують детальнішого вивчення.

Метою роботи є визначення перспектив розвитку експортного фінансування в Україні із залученням експортних кредитних агентств.

Фінансове стимулювання експорту досягло високого рівня в багатьох країнах світу. Відставання будь-якої країни в цій сфері послаблює міжнародну конкурентоспроможність, гальмує розвиток експорту, зменшує його ефективність, обмежує можливості використання національних ресурсів для зростання економіки та підвищення рівня добробуту населення. Виходячи з досвіду індустриальних країн, що практикують державну підтримку експорту протягом останніх десятиліть, слід вказати на пріоритетність використання системних інституційно-фінансових заходів у сфері державної підтримки експортної діяльності. Крім того, саме кредитно-страхові механізми державного стимулювання розвитку експорту стали ефективною заміною прямого субсидування національного товаровиробника, яке визнано неприпустимим в умовах проголошення вільного доступу на ринки в межах СОТ.

Водночас у країнах СНД кредитних ресурсів небагато, вони короткострокові та дорогі, тому займати на внутрішньому ринку не завжди доцільно. У зв'язку з цим імпортери мають підвищений попит на економічно вигідні схеми фінансування. Один з таких варіантів – отримання кредиту під гарантії спеціальних організацій, що допомагають національним виробникам збувати їх продукцію за кордон. У багатьох розвинених країнах подібні операції здійснюють експортні кредитні агентства (ЕКА). Це уповноважені органи, часто державні фінансові інститути, що надають кредити, гарантії або страхування експортером: CESCE SA (Іспанія), COFACE (Франція), EDC (Канада), EGAP (Чехія), ERG (Швейцарія), Ex-Im Bank of India (Індія), Ex-Im Bank (Тайвань), Ex-Im Bank of the Slovak Republic (Словаччина), Finnvera (Фінляндія), HERMES (Німеччина), IFTRIC (Ізраїль), KUKE (Польща), MENIB (Угорщина), SAGE SpA (Італія), US Ex-Im Bank (США) тощо [7].

Найефективніше система державної підтримки експорту працює у США. В індустриально розвинених державах діє також розгалужена система фінансування, гарантування й страхування експорту. Навіть для суб'єктів малого й середнього бізнесу відкрито доступ до інформаційних джерел і механізмів фінансової підтримки їх експортної діяльності. У більшості випадків ЕКА спеціалізуються на поставках товарів, послуг, обладнання в країни з економікою, що розвивається.

Страхування кредитів покупця стосується кредитів, наданих банком експортера зарубіжному покупцеві або ж його банку. Воно покриває кредитний ризик сплати дебіторських заборгованостей за наданими покупцеві кредитами. Страхування від кредитного ризику захищає банк або іншу установу, що здійснює фінансування, від ризику несплати дебіторської заборгованості закордонним покупцем або його банком внаслідок територіальних або не забезпечених ринковим способом комерційних ризиків. Договори страхування кредитних ризиків завжди укладаються в індивідуальному порядку і зважають на специфіку страхової угоди. Страховий внесок сплачується, як правило, в одноразовому порядку як аванс. Застрахованою особою є банк, який і отримує страхове відшкодування.

З огляду на те, що переважна більшість українських виробників продукції з високою часткою доданої вартості не спроможна самостійно організувати кредитування збуту своєї продукції на світовому ринку, освоєння нових експортних ринків збуту є першочерговим державним пріоритетом у подоланні після кризової рецесії. Таким чином, вирішення проблеми належної фінансової підтримки експортної діяльності є ключовим завданням на сучасному етапі.

На жаль, експортне кредитування в Україні не набуло належного розвитку. Виходячи на зовнішній ринок, експортер повинен, як мінімум, мати доступ до фінансування не гіршого, ніж мають його конкуренти з інших країн. Вітчизняні банки в умовах надзвичайно високих кредитних ризиків та дорогих і коротких пасивів мають гірші конкурентні позиції у порівнянні з банками розвинених країн. Внаслідок цього обсяги та умови кредитної підтримки експортерів підпорядковані дії тих самих чинників, що визначають умови кредитування, наприклад, короткострокової торговельної операції. Як наслідок, вітчизняні банки не зацікавлені у кредитуванні експортного виробництва.

**С**табільно у невеликих обсягах експортним кредитуванням займається лише Державний експортно-імпортний банк. Інші комерційні банки надають експортне фінансування вкрай рідко. Зокрема, одним із найбільших проектів у цій галузі було надання з боку «Райффайзен банк Аваль» кредитів на побудову суден на замовлення іноземних компаній Миколаївському суднобудівному заводу імені 61 комунара («DamenShipyardsOcean») [8].

Мінекономіки України через Торговельно-економічні місії України встановило прямі ділові стосунки з кредитними агентствами Німеччини (ГЕРМЕС), Польщі (КУКЕ), Італії (САЧЕ), Чехії (ЄЕАП), Іспанії (СЕСЕ), Росії (Росексім-гарант), Угорщини (МЕХІВ), Ізраїлю (ІФТРИК) [3].

Хоча в Україні відсутня розвинена системна підтримка експортної діяльності з боку держави, функціонування Державного експортно-імпортного банку (ДЕІБ) вказує на наявність її окремих інституційно-фінансових елементів. ДЕІБ був створений 4 січня 1992 р. за Указом Президента України. Спеціалізація банку до сьогоднішнього часу визначена як фінансування зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), зокрема підтримка експорту. Проте на практиці державні органи, уповноважені контролювати даний банк, використовують його як універсальний комерційний банк.

Важливим кроком у процесі подальшої розбудови інституційної інфраструктури експортної підтримки є програма співробітництва ДЕІБ з МБРР, що розпочалась у 1996 році під назвою «Проект розвитку експорту». Метою проекту є «забезпечення середньо- та довгострокового ро-

бочого капіталу та інвестиційного фінансування для приватних підприємств-експортерів і розвиток можливостей банківського сектору у цьому секторі [8].

За логікою згаданого проекту, Укрексімбанк має поступово відокремити бізнес з експортного фінансування та гарантування ризиків. Цей процес приведе до становлення державної фінансової установи – експортно-кредитного агентства під егідою УЕІБ. Це дасть можливість суттєво покращити асортимент, обсяги та якість продуктів, доступних для фінансових посередників та експортно-орієнтованих компаній. Така установа також потрібна для мінімізації ризиків виникнення конфлікту інтересів і нечесної конкуренції, що витікає із сучасного статусу УЕІБ як універсального комерційного банку.

Позитивним аспектом запропонованого підходу до створення ЕКА є більша гнучкість у залученні іноземних запозичень. Проте необхідність у залученні додаткових бюджетних витрат є серйозним стримуючим фактором у розбудові системи підтримки експорту. Разом з тим, через нестачу або навіть відсутність інших доступних джерел фінансування, застарілістю технологій, що використовуються українськими компаніями, та потребують оновлення набагато сучаснішими технологіями, що виготовляються в розвинутих країнах (наприклад, в Європейському Союзі чи Сполучених Штатах Америки), торгове фінансування як інструмент є високо затребуваним в Україні. Можливі позитивні та негативні аспекти поширення торгового фінансування з використанням послуг ЕКА в Україні надані в *табл. 1*.

**Таблиця 1**

**Переваги й недоліки торгового фінансування із залученням ЕКА**

Переваги	Недоліки
Низька вартість фінансування для позичальників	Незначні обсяги кредитів у межах торгового фінансування
Доступність довгострокового фінансування	Залучення додаткових сторін
Захист від майнового та фінансового ризиків (для експортера)	Імовірність певних часових затримок
Урегулювання питань щодо застави шляхом можливого страхування заставного майна	
Підвищення вимог до фінансового стану імпортера	
Порівняно низький ризик для банків-кредиторів	

**Джерело:** складено автором за даними [9; 10].

Головне призначення ЕКА полягає в тому, що вони забезпечують страхове покриття (гарантійне забезпечення) банкам-кредиторам, чим суттєво знижують кредитний ризик кредитора. Як правило, ЕКА істотно задіяні в процесі й ніколи не забезпечать страхового покриття й не нададуть дозвіл на конкретне торгове фінансування, якщо структура угоди, трансакційні документи, фінансовий стан позичальника, результати правового аудиту позичальника та загальна оцінка ризиків щодо такої трансакції не відповідатимуть чітким вимогам.

Як було згадано раніше, ЕКА забезпечені країнами, що мають високий кредитний рейтинг (Німеччина, Голландія, Франція, Швейцарія, США), у той самий час сумнівно, що Україну можна розглядати як одну з таких країн. Крім того, торгове фінансування, забезпечене ЕКА, спрямоване в основному на підтримку виробництва та експорту високотехнологічного обладнання, тоді як в найближчому майбутньому Україна, скоріш за все, здебільшого буде активним споживачем, ніж «постачальником» такого обладнання.

У сучасних умовах за відсутності страхування українського ЕКА вітчизняні експортери мінімізують свої ризики несплати шляхом використання таких інструментів, як акредитив і передоплата. 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 імпортних 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. Українські компанії не можуть запропонувати конкурентні умови постачань за кордон.

Отже, 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 інституціональної і фінансової державної підтримки для ефективної реалізації експортного потенціалу України через створення ефективно діючого ЕКА набуває все більшої актуальності.

Кредитування під гарантії експортних кредитних агентств можуть здійснюватися за двома схемами [2]:

- ✦ кредит надається вітчизняному банку для фінансування цільового контракту вітчизняного експортера;
- ✦ іноземний банк-кредитор надає прямиий кредит вітчизняному експортеру під гарантії вітчизняного банку. Вибір конкретної схеми залежить від того, хто саме – банк або підприємство-експортер – користується більшою довірою у банку і ЕКА.

Система страхування, насамперед, базується на побудові взаємовигідної співпраці банків і страховиків. Переваги експортного страхування для банків полягає у збільшенні числа споживачів банківських продуктів та їх розвиток завдяки можливості надання клієнтам взаємопов'язаних послуг з ЕКА (тобто відбувається розширення клієнтських баз за рахунок їх власного переплітання).

Серед основних інструментів підтримки такі:

- ✦ страхування і перестрахування експортних кредитів, наданих банком-резидентом як українському експортеру, так й іноземному покупцеві для гарантування виконання умов зовнішньоекономічного контракту;

- ✦ надання гарантій українським банкам-кредиторам за наданими кредитами українським експортерам і зарубіжним імпортерам;
- ✦ страхування і перестрахування зовнішньоекономічних контрактів вітчизняних експортерів від комерційних і некомерційних ризиків під час виконання експортного контракту.

Фактично ЕКА страхуватиме майнові права як фінансових інститутів (банків), так і безпосередніх учасників зовнішньоекономічної торговельної діяльності. Рівень страхових виплат варіює залежно від виду ризику: при отриманні збитку в разі комерційного ризику ЕКА відшкодує експортерів до 90% суми зовнішньоекономічного договору, а в разі некомерційного ризику (політичних ризиків) – до 85 % [8].

Сьогодні для створення ЕКА в Україні потрібно вирішити ряд проблем і завдань, до яких, у першу чергу, слід віднести проблеми законодавчого характеру, відсутність сертифікованої відповідно до міжнародних стандартів методології оцінки ризиків, рейтингів, груп, термінів, лімітів і недостатній рівень довіри учасників ринку, відсутність державних гарантій на відповідні терміни і суми ризикових лімітів, а також робочого механізму для обробки запитів з країн-імпортерів для надання українськими банками довгострокового фінансування, і, звичайно ж, інфляцію гривні і валютні коливання. Отже, першочерговими заходами щодо вирішення питання формування системи державної фінансової підтримки експортної діяльності в Україні мають стати:

- ✦ розробка й впровадження нормативно-правової бази щодо державної підтримки страхування й кредитування експорту;
- ✦ введення обмежень щодо максимальної суми кредиту;
- ✦ визначення можливих джерел формування фондів для фінансування національних експортерів, що дасть змогу значно покращити експортно-імпорتنу ситуацію в країні;
- ✦ концентрація уваги на кредитуванні високотехнологічної продукції, виробництво та реалізація якої є головним фактором економічного зростання, та ін.

**Т**аким чином, вирішення на державному рівні вищеперелічених проблем є першочерговим завданням та основою для створення ЕКА, основними цілями й завданнями діяльності якого повинні стати:

- ✦ забезпечення стабільності експорту у формі товарного кредитування, перш за все високотехнологічних товарів, українських виробників на основі захисту українських експортерів від ризику неплатежів, а також покращення доступу до обігового капіталу та здешевлення кредитних ресурсів;
- ✦ забезпечення стабільності банківської системи України шляхом захисту українських банків від ризику фінансових втрат;
- ✦ підвищення конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках і, зокрема, у міжнародних тендерах;
- ✦ використання механізму, який забезпечує державну підтримку експорту при одночасному захисті гарантійних коштів держбюджету;
- ✦ впровадження сучасних, визнаних СОТ і ОЕСР фінансово-кредитних технологій у зовнішній торгівлі та механізмів державної підтримки експорту.

Створення в Україні експортного кредитного агентства вплине не лише на фінансування і страхування експорту, що, у свою чергу, допоможе підприємствам-експортерам нарощувати експорт, але це приведе до покращення соціально-економічного становища країни в цілому та розвитку торгового фінансування в банківському секторі.

## ВИСНОВКИ

Динамічний розвиток економіки України неможливий без активної зовнішньоекономічної діяльності держави. Зі свого боку, система державної фінансової підтримки експорту (через ЕКА) дозволить поліпшити умови для активізації зовнішньої торгівлі вітчизняних підприємств і підтримати їх у конкурентній боротьбі із зарубіжними виробниками; вирівняти торговельний баланс країни; розширити ринок банківських послуг, зокрема розвиваючи продукт торгового фінансування; наблизити інституційно-організаційні аспекти зовнішньоторговельної діяльності до світових стандартів; активізувати процес розвитку вітчизняної фінансової системи. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Анич П.** Система стимулювання експортного виробництва / П. Анич // Економіка – 2008. – № 6. – С. 57 – 59.
2. **Бойко Є.** Експортне кредитне агентство, як складова державного управління в підвищенні експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/NacGosp/2010/Boiko\\_EO.pdf](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/NacGosp/2010/Boiko_EO.pdf)
3. **Григоряк Р.** Кредитно-фінансові інструменти стимулювання експорту в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/15\\_APSN\\_2010/Economics/67567.doc.htm](http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67567.doc.htm)
4. **Ковальчук М.** Система стимулювання експорту: стан та перспективи / М. Ковальчук // Вісник – 2009. – № 547. – С. 161.
5. **Сидяченко В.** Впровадження фінансових інструментів розвитку експорту в Україні із врахуванням досвіду діяльності Корпорації Страхування Експортного Кредитування Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukraine-poland.com/u/publicystyka/publicystyka.php?id=939>
6. **Тивончук І.** Фінансової механізми стимулювання експорту / І. О. Тивончук // Наукові записки – 2009. – № 9. – С. 515 – 520.
7. **Громов В.** Експортні кредитні агентства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.fintradeppp.com/venture\\_business\\_ru/index\\_insurance\\_premium\\_rates.htm](http://www.fintradeppp.com/venture_business_ru/index_insurance_premium_rates.htm)
8. **Шаров О.** Щодо окремих питань державної фінансової підтримки експортної діяльності в Україні / О. Шаров, Б. Соболев. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1187/>
9. **Ярошенко С.** Розвиток торгового фінансування: необхідність створення експортного кредитного агентства в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conferences.neasmo.org.ua/node/832>
10. **Торгове фінансування в Україні: запитання та відповіді** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.avellum.com/\\_files/2.12080915271438.Torrove%20фінансування.pdf](http://www.avellum.com/_files/2.12080915271438.Torrove%20фінансування.pdf)

## REFERENCES

- Anych, P. "Systema stymuliuвання eksportnoho vyrobnytstva" [System to stimulate export production]. *Ekonomika*, no. 6 (2008): 57-59.
- Boiko, I.E. "Eksportne kredytnе ahenstvtvo, iak skladova derzhavnoho upravlinnia v pidvyshchenni eksportu" [Export credit agencies, as part of public administration in increasing exports]. [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/NacGosp/2010/Boiko\\_EO.pdf](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/NacGosp/2010/Boiko_EO.pdf)
- Gromov, V. "Eksportnye kreditnye agentstva" [Export credit agencies]. [http://www.fintradeppp.com/venture\\_business\\_ru/index\\_insurance\\_premium\\_rates.htm](http://www.fintradeppp.com/venture_business_ru/index_insurance_premium_rates.htm)
- Hryhoriak, R. "Kredytno-finansovi instrumenty stymuliuвання eksportu v Ukraini" [Credit and financial instruments of export promotion in Ukraine]. [http://www.rusnauka.com/15\\_APSN\\_2010/Economics/67567.doc.htm](http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67567.doc.htm)
- Kovalchuk, M. "Systema stymuliuвання eksportu: stan ta perspektyvy" [The system of export incentives : status and prospects]. *Visnyk*, no. 547 (2009): 161.

Sydiachenko, V. "Vprovadzheniia finansovykh instrumentiv rozvytku eksportu v Ukraini iz vrakhuvanniam dosvidu diialnosti Korporatsii Strakhuvannia Eksportnoho Kredytuvannia Polshchi" [The introduction of financial instruments for export development in Ukraine, taking into account the experience of export credit insurance corporation of Poland]. <http://www.ukraine-poland.com/u/publicystyka/publicystyka.php?id=939>

Sharov, O., and Soboliev, B. "Shchodo okremykh pytan derzhavnoi finansovoi pidtrymky eksportnoi diialnosti v Ukraini" [Regarding the specific issues of public financial support export activities in Ukraine]. <http://www.niss.gov.ua/articles/1187/>

Tyvonchuk, I. O. "Finansovi mekhanizmy stymuliuvannia eksportu" [Financial Incentives for export]. *Naukovi zapysky*, no. 9 (2009): 515-520.

"Torhove finansuvannia v Ukraini: zapytannia ta vidpovidi" [Trade Finance in Ukraine : Questions and Answers]. [http://www.avellum.com/\\_files/2.12080915271438.Toprove%20finansuvannia.pdf](http://www.avellum.com/_files/2.12080915271438.Toprove%20finansuvannia.pdf)

Yaroshenko, S. "Rozyvytok torhovoho finansuvannia: neobkhidnist stvorennia eksportnoho kredytnoho ahentstva v Ukraini" [The development of trade finance : the need for an export credit agency in Ukraine]. <http://conferences.neasmo.org.ua/node/832>

УДК 338.24:331.101.262(477)

## ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

© 2014 КОВТУН Н. С.

УДК 338.24:331.101.262(477)

### Ковтун Н. С. Формування конкурентних переваг людських ресурсів у національній економіці

У статті розглядається проблема формування конкурентних переваг людських ресурсів. Дослідження цієї проблеми відбувається на основі використання системного підходу, інституціональної методології, універсуміки. Проаналізовано різні підходи щодо ролі людини в суспільному виробництві. Обґрунтовано та розмежовано поняття, які визначають конкурентні переваги людських ресурсів, серед яких визначено розвиток людського та соціального капіталів. Доводиться, що людський капітал є економічною формою реалізації людських ресурсів. Вирішального значення в розвитку людського капіталу набуває інтелектуальне виробництво, в якому формуються креативні якості людини, а людина-креатор стає носієм креативного потенціалу людських ресурсів, важливої конкурентної переваги національної економіки. Соціальні мережі та соціальний капітал розглядаються як необхідні умови формування та реалізації людського капіталу і складова частина людських ресурсів. Наведено авторське визначення формування конкурентних переваг людських ресурсів та їх основні чинники. Людські ресурси розглянуто як відносно відокремлену підсистему національної економіки, конкурентні переваги яких є чинником конкурентоспроможності національної економіки.

**Ключові слова:** конкурентні переваги, людські ресурси, людський капітал, людський потенціал, соціальний капітал

**Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 17.**

Ковтун Наталія Сергіївна – аспірант, Академія митної служби України (вул. Рогальова, 8, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

**E-mail:** natali\_kovtun@mail.ru

УДК 338.24:331.101.262(477)

### Ковтун Н. С. Формирование конкурентных преимуществ человеческих ресурсов в национальной экономике

В статье рассматривается проблема формирования конкурентных преимуществ человеческих ресурсов. Исследование этой проблемы осуществляется с использованием системного подхода, институциональных методов и универсумики. Проанализированы различные подходы относительно роли человека в общественном производстве. Обоснованы и разделены понятия, которые определяют конкурентные преимущества человеческих ресурсов, среди них – развитие человеческого и социального капиталов. Человеческий капитал рассматривается как экономическая форма реализации человеческих ресурсов. Показано значение развития человеческого капитала в интеллектуальном производстве, в котором формируются креативные качества человека, а человек-креатор становится носителем креативного потенциала человеческих ресурсов и конкурентным преимуществом национальной экономики. Социальные сети и социальный капитал рассматриваются как необходимые условия формирования и реализации человеческого капитала, составляющая человеческих ресурсов. Дано авторское определение формирования конкурентных преимуществ человеческих ресурсов и их основные факторы. Человеческие ресурсы определены как относительно обособленная подсистема национальной экономики, конкурентные преимущества которых являются фактором конкурентоспособности национальной экономики.

**Ключевые слова:** конкурентные преимущества, человеческие ресурсы, человеческий капитал, человеческий потенциал, социальный капитал.

**Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 17.**

Ковтун Наталья Сергеевна – аспирант, Академия таможенной службы Украины (ул. Рогальова, 8, Днепропетровск, 49000, Украина)

**E-mail:** natali\_kovtun@mail.ru

UDC 338.24:331.101.262(477)

### Kovtun Nataliia S. Formation of Competitive Advantages of Human Resources in the National Economy

The article considers the problem of formation of competitive advantages of human resources. The article studies this problem with the use of system approach, institutional methods and universumics. It analyses various approaches with respect to the role of a human being in public production. It explains and groups the notions that identify competitive advantages of human resources, among them – development of human and social capitals. The human capital is considered as the economic form of realisation of human resources. The article shows importance of development of human capital in intellectual production, which forms creative qualities of a human being, and the creative person becomes a bearer of the creative potential of human resources and competitive advantage of the national economy. Social networks and social capital are considered as necessary conditions of formation and realisation of human capital – a component of human resources. The article provides the author's definition of competitive advantages of human resources and their main factors. Human resources are defined as a relatively detached subsystem of the national economy, competitive advantages of which are a factor of competitiveness of the national economy.

**Key words:** competitive advantages, human resources, human capital, human potential, social capital.

**Pic.: 1. Tabl.: 1. Bibl.: 17.**

Kovtun Nataliia S. – Postgraduate Student, Ukrainian Academy of Customs (vul. Rogalyova, 8, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

**E-mail:** natali\_kovtun@mail.ru