

**Грищенко Т.В.,**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів  
Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка

**Курищук В.В.,**

аспірант кафедри фінансів  
Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка

## **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Визначено пріоритети державної фінансової підтримки і критерії відбору підприємств-експортерів, яким надаватимуться кредити, механізм кредитування підприємств-експортерів із участю держави та напрями використання фінансових ресурсів для стимулювання експорту в Україні.*

*The paper considers priorities of state financial support and selection criteria for exporters, which will be granted credits, mechanism of crediting the industrial export by state and uses financial resources for export support in Ukraine.*

**Ключові слова:** банківський кредит, кредитування експорту, банківське кредитування експортної діяльності підприємств, фінансування експорту.

Однією із провідних форм кредиту, що відіграє важливу роль у зовнішньоекономічній діяльності країн, зокрема експортній, є банківський кредит. Сприяючи розвитку продуктивних сил, прискорюючи процеси інтернаціоналізації виробництва й обміну, забезпечуючи безперебійність міжнародних валютних і розрахункових операцій, банківський кредит виступає потужним чинником збільшення обсягів світової торгівлі. А умови кредитування експорту великою мірою визначають конкурентну боротьбу окремих підприємств і держав на міжнародних ринках збуту.

Актуальність дослідження напрямів формування системи банківського кредитування експортної діяльності українських підприємств зумовлена необхідністю підвищення конкурентоспроможності вітчизняних експортерів на міжнародних ринках та відсутністю в Україні належної фінансової системи стимулювання експорту, зокрема за рахунок банківського кредитування.

Вагомий внесок у розробку питань теорії і практики кредитування експорту зробили зарубіжні й вітчизняні науковці К.Ю. Антоневська, Н.Н. Белькевич, І.В. Бураковський, Т.П. Варламова, В.А. Вергун, М.І. Дідківський, А.М. Кандиба, Ю.Г. Козак, Л.Б. Колінець, Л.Н. Красавина, А.І. Кредісова, О.І. Лаврушин, В.П. Мазуренко, Л.В. Руденко, І.Я. Софіщенко, І.О. Тивончук, І.П. Фаминський,

А.С. Філіпенко та інші. Разом із тим у вітчизняній науковій економічній літературі бракує ґрунтовних наукових досліджень напрямів формування національної системи банківського кредитування експортної діяльності підприємств.

У зв'язку з недостатністю розробки зазначеної проблеми та відсутністю в нашій країні належної системи банківського кредитування експортної діяльності є потреба у визначенні й обґрунтуванні напрямів формування вітчизняної системи банківського кредитування експортної діяльності підприємств із метою використання результатів дослідження для вдосконалення механізму кредитування українських підприємств-експортерів.

Як свідчить досвід промислово розвинутих країн, формування й забезпечення функціонування системи банківського кредитування експортної діяльності підприємств не можливі без участі в цих процесах держави. У світовій практиці стимулювання експорту за рахунок державних коштів здійснюється у два способи: 1) створюється спеціалізована організація, що кредитує експорт на умовах нижчого процента, ніж ринковий (наприклад, Експортно-імпортний банк у США); 2) банківським установам, які кредитують експортну діяльність підприємств, компенсується різниця між ринковими й пільговими процентними ставками за експортними кредитами (приміром, у Франції та Польщі)<sup>1</sup>. Слід зазначити, що у другому випадку стимулювання експорту вимагає меншої кількості державних фінансових ресурсів, ніж у першому. Також варто пам'ятати про втрачені можливості, які держава могла б мати, якби вкладала кошти в інші проекти. Крім того, другий спосіб фінансування експортної діяльності, на наш погляд, зменшує можливість виникнення й функціонування корупційних схем, оскільки в такому разі прийняття рішень щодо кредитування не залежить від обмеженого кола осіб.

Ми вважаємо, що сьогодні, в умовах світової фінансової кризи і браку фінансових ресурсів, для нашої країни більш прийнятним є варіант, коли кредитування експортної діяльності здійснюватимуть вітчизняні комерційні банки, а Державний експортно-імпортний банк України (Укрексімбанк) погоджуватиме, контролюватиме цей процес та компенсуватиме різницю між постійною процентною ставкою за експортними кредитами (CIRR)<sup>2</sup> і процентною ставкою кредитування, що обчислюється як сума ринкової короткотермінової процентної ставки для експортного кредиту

---

<sup>1</sup> *Рогов В.В.* Політика і практика зарубіжних стран в области государственной поддержки экспорта // *Внешнеэкономический бюллетень*. — 2002. — № 1. — С. 52—61; *Сіденко В.Р., Панфілова Т.О., Романюк П.С.* Протекціонізм чи вільна торгівля? Зарубіжний досвід державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності і політика України // *Політика і час*. — 1996. — № 11. — С. 40—47; *Тивончук І.О.* Фінансово-економічні механізми стимулювання експортного виробництва // *Наукові записки*. — Острог, 2007. — Вип. 9, ч. 2. — С. 514—523; *Шалашова Н.Т.* Зарубіжна практика побудови механізмів управління внешнеэкономической деятельностью // *Внешнеэкономический бюллетень*. — 2001. — № 2. — С. 47—53.

<sup>2</sup> Постійні процентні ставки — ставки CIRR (преференційні ринкові ставки) або інші постійні процентні ставки для окремих валют, що періодично публікуються Секретаріатом ОЕСР та визначають мінімальний рівень процентних ставок за експортними кредитами у країнах, які є учасниками Домовленості ОЕСР щодо Директив для офіційно підтримуваних експортних кредитів від 1 квітня 1978 року.

в певній валюті<sup>3</sup> та ставки банківської маржі. Таку компенсацію зможуть отримати вітчизняні банки, котрі попередньо уклали угоду з Укрексімбанком та здійснюють кредитування експортних контрактів у іноземній валюті, об'єктами яких є вітчизняні товари або послуги, за умови страхування таких кредитів спеціально створеною державною страховою компанією — Українською компанією страхування експорту. В разі перевищення розміру постійної процентної ставки за експортними кредитами над розміром процентної ставки кредитування вітчизняний комерційний банк здійснюватиме переказ Укрексімбанкові суми різниці відповідно до умов укладеної угоди.

Оскільки Укрексімбанк є роздрібним комерційним банком, що здійснює свою фінансову діяльність в умовах конкуренції з іншими комерційними банками в Україні та водночас має бути спеціалізованим агентом уряду із кредитування експортної діяльності підприємств (ЕКА), потрібно реструктурувати операції Укрексімбанку, поділивши їх на дві сфери: ЕКА й роздрібною банкінгу. Можливі декілька варіантів реструктуризації, а саме:

1) створення ЕКА як департаменту в Укрексімбанку зі збереженням його структури;

2) поділ Укрексімбанку по горизонталі на дві відокремлені установи: ЕКА й роздрібний комерційний банк;

3) створення ЕКА як дочірньої компанії Укрексімбанку;

4) створення дочірньої компанії теперішнього Укрексімбанку, яка займатиметься роздрібним комерційним банкінгом, матиме власну банківську ліцензію та перебуватиме в цілковитій власності Укрексімбанку, що передбачає передання всіх депозитів і кредитних операцій індивідуальних клієнтів разом із мережами філій новій дочірній компанії Укрексімбанку. В такому разі материнська холдингова компанія Укрексімбанку могла б зосередитися виключно на операціях ЕКА, бути належним чином капіталізованою та розвивати власний пакет оптових продуктів і послуг для всієї банківської системи й підприємств-експортерів в Україні<sup>4</sup>.

Зауважимо, що менеджмент Укрексімбанку надає перевагу четвертому варіанту. Втім, на нашу думку, доцільно реструктурувати операції банку на основі другого варіанту як такого, що сприятиме реалізації державної політики підтримки й розвитку експорту та забезпечить спрямування фінансових ресурсів за призначенням, тобто на кредитування експортної діяльності підприємств.

Визначаючи пріоритети державної фінансової підтримки експорту, потрібно зосередити увагу на стимулюванні виробництва наукомісткої, високотехнологічної

<sup>3</sup> Ринкова короткотермінова процентна ставка дорівнює шестимісячній процентній ставці, прийнятій на визнаному міжбанківському ринку у країні валюти експортного кредиту. Так, для американського долара, британського фунта, швейцарського франка ринкова короткотермінова процентна ставка приймається на підставі процентної ставки для кредитів, що надаються на лондонському міжбанківському ринку (LIBOR).

<sup>4</sup> Документ Всесвітнього банку з оцінки ПРЕ-2 // Офіційний веб-сайт ВАТ “Укрексімбанк”. — [http://www.eximb.com/img/app\\_links/424.doc](http://www.eximb.com/img/app_links/424.doc).

й готової продукції, зокрема в таких галузях вітчизняної економіки, як машинобудування, в т. ч. енергетичне й сільськогосподарське, літако-, суднобудування, а також сільське господарство тощо.

Деякі економісти пропонують здійснювати відбір підприємств-експортерів, яким надаватимуться кредити, на основі ранжування товарів (від 0 до 10), що постачаються на експорт, враховуючи такі критерії: ступінь технологічної завершеності товарів, насиченість внутрішнього ринку, фінансовий стан експортера, важливість експортера для свого регіону, пріоритетність товарних груп<sup>5</sup>. Вважаємо цей підхід слушним та пропонуємо додати до критеріїв відбору підприємств такі: період існування підприємства-експортера; досвід роботи керівника на даній посаді на підприємстві-позичальнику; розмір сплаченого статутного фонду; рівень ризику сфери бізнесу, до якої належить діяльність експортера-позичальника; якість обслуговування основного боргу та нарахованих процентів за попередніми кредитами, отриманими експортером-позичальником у будь-якому вітчизняному банку; наявність простроченої кредитної заборгованості перед будь-яким українським банком (табл.).

При цьому вважаємо за доцільне встановити такі вимоги до підприємств-експортерів, що бажають отримати кредит:

- 1) період існування підприємства-експортера повинен становити не менше двох років;
- 2) діяльність підприємства-експортера протягом терміну існування або за останній рік має бути прибутковою;
- 3) продукція, що постачається на експорт, повинна бути принаймні на 50 % українського походження;
- 4) виплата імпортером завдатку грошовими коштами до надання експортного кредиту має становити не менше 15 % вартості експортного договору.

Визначивши особливості банківського кредитування підприємств-експортерів в Україні з участю держави, розглянемо можливі джерела формування фондів фінансових ресурсів на ці потреби. На нашу думку, на початковому етапі запровадження системи державної фінансової підтримки експорту, в тому числі кредитування експортної діяльності, необхідно використовувати кошти держбюджету. Надалі вважаємо за можливе створення спеціального фонду за рахунок коштів, отриманих від збільшення податкових надходжень від експорту, обсяги якого зростатимуть, а також грошових фондів, котрі формуватимуться з коштів, що їх вітчизняні банки перераховуватимуть Укресімбанку при перевищенні постійної процентної ставки за експортними кредитами над ринковою процентною ставкою кредитування.

Важливою складовою процесу формування системи банківського кредитування експортної діяльності підприємств є вибір видів банківських кредитів. На наш

---

<sup>5</sup> Колінець Л.Б. Аналіз стимулювання експорту в Україні та шляхи його покращення // Наукові записки. — Тернопіль, 2005. — Вип. 14. — С. 136—139.

Таблиця. Критерії відбору підприємств-експортерів, яким надаватимуться кредити

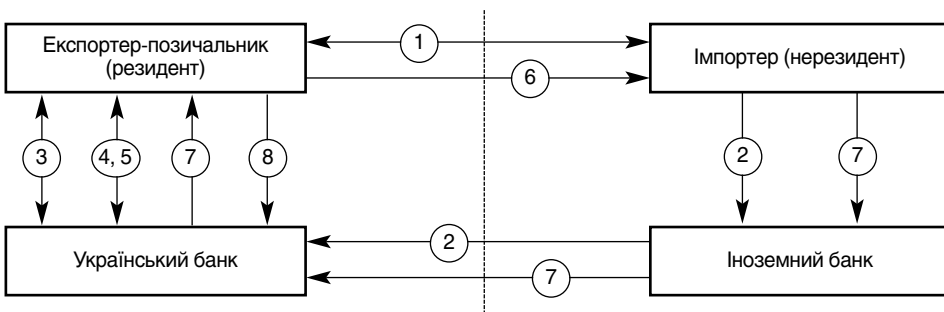
№ з/п	Критерій	Товари		
		1	2	n
1	Ступінь технологічної завершеності товарів: готовий виріб — 10—7 балів; напівфабрикат — 6—3 бали; сировина — 2—0 балів	КБ*	КБ	КБ
2	Насиченість внутрішнього ринку: надлишок товару — 10—7 балів; рівновага попиту і пропозиції — 6—3 бали; дефіцит товару — 2—0 балів	КБ	КБ	КБ
3	Фінансовий стан підприємства-експортера: високоприбуткове підприємство — 10—7 балів; підприємство із середніми прибутками — 6—3 бали; низькорентабельне чи збиткове підприємство — 2—0 балів	КБ	КБ	КБ
4	Важливість підприємства-експортера для даного регіону: стратегічне підприємство — 10—7 балів; середньої важливості — 6—3 бали; пересічне підприємство — 2—0 балів	КБ	КБ	КБ
5	Пріоритетність товарних груп: машини й устаткування — 10—9 балів; чорні й кольорові метали та вироби з них — 8—7 балів; промислові вироби — 6—5 балів; продовольчі товари — 4—3 бали; продукція легкої промисловості — 2 бали; інші товари — 1—0 балів	КБ	КБ	КБ
6	Період існування підприємства: понад 5 років — 10—7 балів; від 3-х до 5-ти років — 6—3 бали; від 1-го до 2-х років — 2—0 балів	КБ	КБ	КБ
7	Досвід роботи керівника на даній посаді на підприємстві: 2 роки або більше — 10—6 балів; менше 2-х років — 5—0 балів	КБ	КБ	КБ
8	Розмір сплаченого статутного фонду: 100—50 % — 10—7 балів; 50—30 % — 6—3 бали; менше 30 % — 2—0 балів	КБ	КБ	КБ
9	Рівень ризику сфери бізнесу, до якої належить підприємство: низький — 10—7 балів; середній — 6—3 бали; високий — 2—0 балів	КБ	КБ	КБ
10	Якість обслуговування основного боргу та нарахованих процентів за попередніми кредитами, отриманими підприємством у будь-якому вітчизняному банку: користувалося кредитами та погашало своєчасно — 10—7 балів; користувалося кредитами та погашало з порушеннями графіку повернення кредитних коштів від 90-та до 180-ти днів — 6—4 бали; користувалося кредитами та погашало з порушеннями графіку понад 180 днів — 3—2 бали; раніше не користувалося кредитами — 1—0 балів	КБ	КБ	КБ
11	Наявність простроченої кредитної заборгованості перед будь-яким українським банком: відсутня — 10—4 бали; наявна — 3—0 балів	КБ	КБ	КБ

\* КБ — кількість балів.

погляд, поряд із традиційними видами кредитів треба збільшувати обсяги перед-експортного й постекспортного кредитування (підприємства-експортера), а також розширювати обсяги передімпортного й постімпортного кредитування (іноземного покупця вітчизняної продукції). Ці види банківських кредитів пов'язані

безпосередньо з етапами зовнішньоекономічної діяльності підприємств та дають змогу здійснювати експортну діяльність на умовах відстрочення платежу й без відволікання власних коштів підприємства-експортера, особливо на етапі реалізації продукції. При цьому передбачається також використання акредитивної форми розрахунків, що допомагає мінімізувати ризики неплатежу з боку імпортера. Отже, нарощення обсягів зазначених видів банківського кредитування експортної діяльності підприємств сприятиме зростанню попиту на вітчизняну продукцію і збільшенню обсягів експорту, оскільки дасть змогу українським підприємствам-експортерам пропонувати імпортерам не лише свій товар, а й відповідне фінансування його закупівлі. Таким чином, умови банківського кредитування експортної діяльності підприємств є складовою конкурентоспроможності національних товарів.

Передекспортне кредитування, на нашу думку, можна здійснювати відповідно до механізму, показаного на рис. 1.



1. Експортер-резидент та імпортер-нерезидент укладають зовнішньоекономічний контракт, який передбачає акредитивну форму розрахунків.
2. Імпортер-нерезидент відкриває на користь експортера-резидента акредитив.
3. Український банк повідомляє експортера про відкриття акредитива. Останній подає в банк запит щодо отримання передекспортного кредитування.
4. Український банк розглядає питання про можливість кредитування експортера. В разі позитивного рішення про надання кредиту між експортером-позичальником і вітчизняним банком укладаються відповідні договори.
5. У межах укладеного кредитного договору український банк здійснює кредитування експортера-позичальника до фактичного відвантаження товару за кордон.
6. Експортер виконує відвантаження товарів відповідно до укладеного зовнішньоекономічного контракту.
7. Імпортер-нерезидент розраховується з експортером за отриману продукцію.
8. Експортер-позичальник розраховується з українським банком за кредитом.

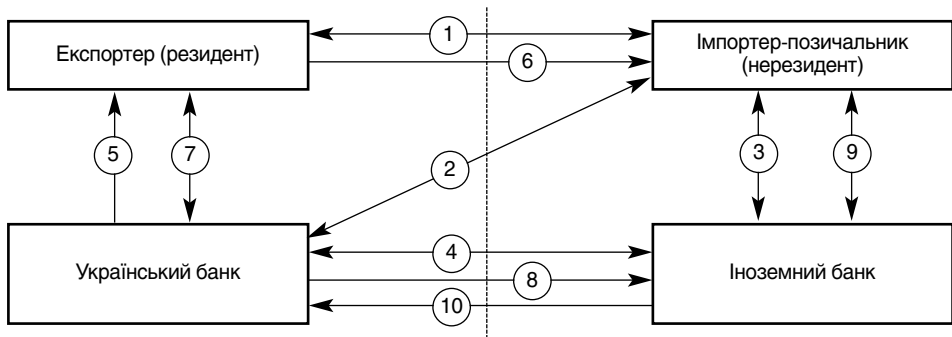
Рис. 1. Механізм передекспортного кредитування

Механізм постекспортного кредитування подібний до передекспортного. Вітчизняний банк здійснює кредитування експортера після надання останнім пакета відвантажувальних документів за умови, що забезпеченням за таким кредитом є акредитив на користь експортера, відкритий або підтверджений першокласним іноземним банком. Мета постекспортного кредитування полягає в покритті розриву часу між відвантаженням товарів і одержанням коштів за них.

Основними перевагами передекспортного й постекспортного кредитування для експортера є:

- мінімізація ризиків, пов'язаних із торговельною операцією, оскільки передбачається використання акредитивної форми розрахунків;
- отримання експортером грошових коштів раніше, ніж передбачено умовами акредитива;
- одержання експортером виручки в повній сумі акредитива;
- прискорення обігу капіталу експортера;
- після отримання виручки експортером валютний контроль переходить від експортера до його банку.

Передімпортне кредитування, на наш погляд, можна здійснювати відповідно до механізму, показаного на рис. 2.



1. Експортер-резидент та імпортер-нерезидент укладають зовнішньоекономічний контракт, який передбачає акредитивну форму розрахунків.

2. Імпортер звертається у вітчизняний банк із метою розгляду питання про можливість кредитування. В разі прийняття позитивного рішення про надання кредитування імпортер-позичальник і вітчизняний банк укладають договори.

3. Разом із тим імпортер звертається у свій банк для випуску на користь експортера-резидента безвідкличного, підтверженого акредитива.

4. Іноземний банк здійснює випуск на користь експортера безвідкличного, підтверженого акредитива та відправляє запит українському банку щодо надання постімпортного кредитування. Останній підтверджує можливість надання постімпортного кредитування.

5. Український банк авізує та підтверджує акредитив, виставлений на користь експортера.

6. Експортер здійснює відвантаження товарів імпортеріві відповідно до умов зовнішньоекономічного контракту.

7. Експортер надає документи про відправку товарів згідно з умовами акредитива в український банк. Останній відповідно до наданих документів проводить оплату акредитива на користь експортера.

8. Український банк надсилає іноземному банку повідомлення про здійснення платежу за акредитивом та вимогу про оплату наданого кредиту з урахуванням узгоджених термінів.

9. На основі отриманої від українського банку вимоги іноземний банк направляє імпортеру-позичальнику вимогу про оплату кредиту. Останній переказує кошти на користь іноземного банку.

10. Іноземний банк сплачує комісію за надання кредиту та переказує суму кредиту на користь українського банку.

Рис. 2. Механізм передімпортного кредитування

Постімпортне кредитування використовується імпортером у разі:

- невпевненості імпортера у спроможності свого іноземного партнера виконати умови контракту та пов'язаного з цим небажання здійснювати попередню оплату;

- браку власних коштів на здійснення попередньої оплати;

- бажання переконатися, що товар відвантажено відповідно до умов контракту, та отримати пакет документів, який засвідчує відвантаження товару згідно з висунутими імпортером вимогами;

- бажання отримати відстрочку платежу після відвантаження товару.

При наданні постімпортного кредиту український банк здійснює кредитування іноземного покупця після відвантаження товару вітчизняним експортером, що передбачає для імпортера заміну комерційного (товарного) кредиту банківським.

Формуванню функціональної системи банківського кредитування експортної діяльності українських підприємств сприятиме також створення державної акціонерної страхової компанії “Українська компанія страхування експорту” з метою реалізації державної політики гарантування і страхування експорту. Адже ризики в системі кредитних відносин банку та підприємств-експортерів є вищими, ніж при кредитуванні підприємств, які не беруть участі в міжнародній торгівлі, зокрема ризик неплатежу. Тому важливою умовою ефективного банківського кредитування експортної діяльності підприємств є зниження або усунення широкого спектра ризиків шляхом страхування експортних кредитів. Крім того, необхідно запровадити системи стандартизації й сертифікації експортних товарів і послуг, які відповідали б вимогам країн — імпортерів української продукції. Ще одним важливим напрямом стимулювання експорту є формування ефективної системи інформації щодо сучасних досягнень у вітчизняній і зарубіжній науці й техніці, виробництві, а також забезпечення доступу експортерів до зарубіжних консалтингових структур, надання їм кваліфікованої інформаційно-консультативної, юридичної, дипломатичної, маркетингової, фінансової та інших видів допомоги.

Реалізація запропонованих заходів щодо формування системи банківського кредитування експортної діяльності підприємств в Україні з участю держави, на нашу думку, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках, а отже, зростанню експорту вітчизняних товарів і послуг.