

# Міжнародна економіка

**В.А. Мельник**

доцент кафедри менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності та логістики,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

## Особливості організації торгового фінансування як форми міжнародного кредитування зовнішньоекономічної діяльності підприємств

*У статті розглянуто суть, інструменти торгового фінансування та особливості кредитування зовнішньоекономічної діяльності підприємств за наявності гарантій експортних кредитних агентств.*

*В статье рассмотрены сущность, инструменты торгового финансирования, а также особенности кредитования внешнеэкономической деятельности предприятий при наличии гарантий экспортных кредитных агентств.*

*In the article the prerequisites instruments and nature of the trade finance and specificity lending of the foreign activity of the enterprises with support from the export credit agencies.*

**Ключові слова:** міжнародний кредит, торгове фінансування, державне стимулювання експорту, експортна кредитна агенція.

### **Постановка проблеми**

Одним із важливих питань, що вирішує в сучасних посткризових умовах український бізнес, є збільшення своїх продажів, у тому числі за рахунок виходу підприємств на міжнародні ринки товарів, послуг, капіталів. Зростання зацікавленості українського бізнесу зарубіжними ринками капіталів пов'язане, по-перше, з великими складнощами залучення довгострокових кредитних ресурсів на національних ринках, а по-друге, з меншою вартістю фінансування розвитку бізнесу зарубіжними інвестиційними та кредитними інституціями. Сучасний бізнес-простір не має кордонів, і у його учасників виникає все більше запитів на інформацію стосовно міжнародного досвіду підтримки діяльності провідних експортноорієнтованих підприємств з боку держави.

Система державної підтримки підприємств-експортерів є в багатьох країнах світу. Україна належить до тих європейських держав, які на сьогодні не мають належних механізмів державної підтримки своїх підприємств у складній конкурентній боротьбі в процесі просування товарів і послуг на міжнародних ринках.

Однак український ринок усе ще залишається досить привабливим для іноземних компаній і фінансуючих організацій. Головним питанням, що виникає при цьому, є способи мінімізації іноземними фінансовими інституціями своїх ризиків при укладанні зовнішньоекономічних контрактів/договорів з українськими фірмами та банками.

У зв'язку з цим, аналіз розроблення та застосування нових форм та інструментів кредитування зовнішньоекономічних контрактів українських підприємств при здійсненні їх експортно-імпортних операцій є актуальним, як з методологічного, так і практичного боку. Одним з інструментів, що досить

широко застосовується у світовій практиці, є міжнародне торгове фінансування.

### ***Аналіз останніх досліджень і публікацій***

В економічній літературі достатньо широко висвітлено питання теорії та практики кредитування експорту. Питання організації торгового фінансування, незважаючи на його високу сучасну актуальність і практичну цінність, у вітчизняній економічній літературі, на жаль, висвітлені недостатньо. Серед вітчизняних учених їх дослідженню присвячено роботи Є. Бойко, В. Куришук, Я. Белінської, Л. Колінець та інших.

### ***Формулювання цілей статті***

Незважаючи на зниження активності українських підприємств і банківських установ на міжнародних ринках, потреба в довгострокових і дешевих кредитних ресурсах, якими є кредити міжнародних фінансових організацій і банків, продовжує зростати. У зв'язку з цим важливе значення має дослідження сучасних форм міжнародного кредитування, якими є торгове фінансування експортно-імпортних контрактів, як поєднання власне міжнародного кредитування та сучасних форм міжнародних розрахунків (акредитивів). Досвід показує, що найбільш ефективно торгове фінансування може розвиватися за наявності державної підтримки діяльності експортерів.

Можливості запровадження торгового фінансування та пов'язані з цим проблеми вимагають додаткового дослідження.

### ***Виклад основного матеріалу дослідження***

Торгове фінансування – це механізм залучення довгострокового кредитного капіталу зарубіжних фінансових установ для оплати зовнішньоекономічних контрактів, укладених вітчизняними компаніями з виробниками цих зарубіжних країн.

У практиці такого фінансування існує низка інструментів, що застосовуються банківськими установами здебільшого для фінансування імпортних операцій. У нашій країні, організація торгового фінансування здійснюється за підтримки зарубіжних банків-партнерів, із якими українські банки мають налагоджені кореспондентські відносини. Організація торгового фінансування можлива за виконання двох умов.

По-перше, зарубіжний банк повинен відкрити для українського банку ліміт на проведення документарних операцій на непокритій основі. На практиці це означає, що зарубіжний банк зобов'язується здійснювати оплату акредитивів, відкритих українською банківською установою для оплати зовнішньоекономічних контрактів своїх клієнтів, на загальну суму і терміни, що не перевищують попередньо узгоджений ліміт, і надавати українському партнеру відстрочку в оплаті таких акредитивів.

По-друге, формою оплати зовнішньоекономічного контракту між сторонами є акредитив. Як наслідок, за таких схем фінансування імпортер отримує відтермінування оплати акредитиву, відкритого для оплати його контракту, від свого банку. Імпортер за організацію такого фінансування сплачує комісію. Оскільки вона базується на вартості ресурсів зарубіжних ринків капіталу, то величина такої комісії є більш прийнятною, ніж відсоток внутрішнього банківського кредитування. Зазвичай відтермінування платежу за акредитивом для імпортера надається на короткостроковий період, переважно до одного року. Незважаючи на достатньо велику зацікавленість імпортерів у такому фінансуванні, обсяги його на сьогодні є незначними. Головна проблема – це великі ризики зарубіжних

фінансових інститутів при відкритті лімітів для українських банків для проведення документарних операцій.

Більш цікавими, з точки зору автора, є інструменти торгового фінансування, що передбачають гарантійне забезпечення (страхове покриття) кредитних ризиків від зарубіжних експортних кредитних агенцій (Export Credit Agencies).

Експортні кредитні агенції, або ЕКА – це уповноважені органи, які реалізують державну політику підтримки експорту зі своїх країн шляхом здійснення страхування експортних політичних і комерційних ризиків та надання гарантій з метою забезпечення конкурентоспроможних умов просування продукції/послуг своїх фірм на міжнародні ринки та стимулюють і забезпечують гарантії інвестицій за кордон [1]. Такі спеціалізовані організації, що допомагають національним виробникам реалізовувати свою продукцію за кордон, існують у більш ніж 70 країн світу та практично в усіх європейських країнах. Найбільш відомим серед європейських агентств є німецьке Euler Hermes Deutschland AG («Гермес»). У 2012 р. агентство «Гермес» надало українським компаніям страхове фінансування на суму понад 600 млн. євро [3]. У 2011 р. агентство зі страхування експортних кредитів та інвестицій було створено в Росії.

Загальні правила роботи більшості ЕКА уніфіковані та регулюються Консенсусом (рекомендації стосовно надання та страхування експортних кредитів, що офіційно підтримуються державою) країн-членів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) і договорами порозуміння Бернського союзу. Ці рекомендації є офіційно визнаними Світовою організацією торгівлі (СОТ) правилами державної підтримки кредитування та страхування експорту на основі залучення бюджетних коштів [1]. Головне завдання ЕКА – це надання гарантій фінансуючим установам і виробникам, що ризики іноземного споживача будуть забезпечені державою, а не експортером. Фінансування за підтримки експортних кредитних агенцій здійснюється в різноманітних формах: прямі кредити, платіжні гарантії, страхування експорту чи страхове покриття кредиту. ЕКА підтримує експортну діяльність національних підприємств шляхом надання пільгових умов із фінансування зарубіжних компаній-імпортерів.

У світовій практиці існують три основні моделі побудови експортних кредитних агенцій:

1. Функції ЕКА виконує державний орган (міністерство, департамент, центральний банк тощо).
2. ЕКА існує як приватна компанія, власником якої є держава.
3. Приватна компанія, з якою держава уклала відповідну угоду. За такої моделі перша проводить початковий аналіз і пропонує урядові ті чи інші стратегії підтримки експорту. Усі ризики при цьому несе держава [4].

У світовій практиці існує дві основні моделі міжнародного кредитування під гарантії ЕКА:

1. Кредитування вітчизняної банківської установи для надання нею пов'язаного кредиту імпортеру для оплати зовнішньоекономічного контракту.

Така схема кредитування базується на міжбанківській угоді між зарубіжним і вітчизняним банками. Зарубіжний банк-кредитор фінансує вітчизняний банк, який у свою чергу надає пільговий кредит підприємству.

2. Зарубіжний банк-кредитор надає прямий кредит вітчизняному підприємству під гарантії вітчизняного банку.

Вибір конкретної схеми залежить від багатьох факторів, але насамперед від того, хто саме – національний банк чи підприємство – користується більшою довірою зарубіжного банку та ЕКА.

Кредитування під гарантії експортних кредитних агенцій можуть отримувати як експортери, так і імпортери продукції. При цьому слід зважати, що кожна національна ЕКА діє з метою стимулювання експорту зі своєї країни, підтримки своєї торговельної системи та держава бере на себе ризики національних виробників.

Ураховуючи наслідки фінансової кризи, ЕКА та зарубіжні банківські установи вимагають від національних банків і компаній відповідності досить жорстким вимогам для отримання страхового покриття експортних кредитних агенцій і відтермінування платежів, особливо в разі довгострокового фінансування. Це головна причина того, що на сьогодні отримання такого кредитування для українського підприємства є надзвичайно складним завданням.

У кожній країні зазвичай діє одне ЕКА, яке користується державною підтримкою. Експортні кредитні агенції керуються національними державними інтересами та, відповідно, прагнуть підвищувати конкурентоспроможність вітчизняної економіки. Агентства (незалежно від країни знаходження та виду гарантованих операцій) надають страхове покриття, як правило, національним компаніям для товарів, вироблених на своїй території, а також тих галузей, які мають пріоритетний, з погляду державних інтересів, характер. Єдиної моделі або типового експортного кредитного агентства не існує. За спільності цілей, об'єктів і багатьох умов страхування експорту та зарубіжних інвестицій кожна ЕКА може мати значні відмінності, пов'язані з їх орієнтацією на потреби місцевих компаній.

Загалом фінансування зовнішньоекономічних контрактів є непростим завданням. Страхування кредитів покупця стосується кредитів, наданих банком експортера зарубіжному покупцеві або ж його банку. Страхування покриває кредитний ризик оплати заборгованостей за наданими покупцеві кредитами. Страхування від кредитного ризику захищає фінансуючий банк від неповернення заборгованості закордонним покупцем, або його банком, унаслідок територіальних або інших, незабезпечених комерційних ризиків. Слід нагадати, що заставою при торговому фінансуванні виступає власне предмет фінансування.

Договори страхування кредитних ризиків завжди складаються в індивідуальному порядку для кожної фірми. За надання послуг страхування кредитних ризиків фінансуючих банків своїх країн ЕКА розраховують страхову премію. Без її оплати фінансування зовнішньоекономічного контракту не відбувається. Оплата премії може здійснюватися однією зі сторін (імпортером чи експортером), за їх домовленістю. У тому разі, якщо оплату страхової премії повинен здійснити імпортер, фінансуючий банк може надати кредит і на її сплату.

Страхова премія сплачується, як правило, в одноразовому порядку як аванс. Застрахованою особою є банк, який і отримує страхове відшкодування в разі невиконання зобов'язань банком-позичальником коштів чи імпортером.

Для розрахунку страхових премій ЕКА використовують систему гармонізованих страхових ставок, причому найбільш низькі ставки застосовуються при страхуванні експорту, так званих суверенних боржників (Міністерство фінансів і центральний банк), більш високі при експорті державних організацій і найвищі – приватних боржників. Ці гармонізовані ставки, узгоджені між членами OECD, є мінімальними, однак, кожна країна може встановити ставки з відхиленням (у бік збільшення) і створити таким чином можливість застосування знижок на страхування для визначених клієнтів.

Для застосування тих чи інших страхових ставок країни відповідним чином погруповано. Така класифікація здійснюється залежно від ступеня територіаль-

ного ризику країни та проводиться періодично на основі економетричної моделі, що базується на даних Міжнародного валютного фонду та Світового банку стосовно фінансової та економічної ситуації в країні, а також інформації про досвід страхових виплат ЕКА. Поряд з індикаторами ступеня ризику, оцінених за допомогою моделі, оцінюється фактор політичного ризику, а також інші фактори та досвід, не включені у вихідні дані моделі. Країни класифікуються, тобто відносяться до 7 категорій ризику, де в 7-й категорії представлені країни з найвищим рівнем ризику, а в 1-й – із мінімальним. Класифікація кожної країни виробляється, як правило, раз на рік, за якщо не відбудуться якісь надзвичайні події. Особливою є категорія 0 (нульова), у яку включено держави з високим рівнем доходу на душу населення. Щодо кредитів у такі країни, то існування територіальних ризиків не розглядається, а страхування комерційних ризиків повинно відбуватися за комерційним принципом, тобто без державної підтримки. Крім територіального ризику, важливу роль для розрахунку страхової премії мають розмір і термін кредитування, рівень кредитоспроможності позичальника.

Рейтинги країн, які наводяться експортними кредитними агентствами (ЕКА), не стосуються зовнішнього боргу держав і відображають лише середній у країні рівень ризику компаній у рамках комерційних угод. Цей показник не визначає результати оцінки окремої компанії [7].

Існують певні вимоги до страхування контрактів ЕКА та організації фінансування.

По-перше, зарубіжними банками фінансується не більше 85% вартості контракту, тобто, умови контракту передбачають 15% власного внеску імпортера. Загальний термін кредитування імпортера – не більше 12 років. Кредит і відсотки за ним мають погашатися рівними частинами, не частіше одного разу на шість місяців, при цьому перший платіж повинен бути не пізніше шести місяців з моменту початку погашення кредиту. Здебільшого такою датою є термін поставки обладнання. Залежно від характеру предмета фінансування позичальник може отримати кредитні канікули з погашення основного боргу – до 2 років.

По-друге, формою розрахунків за такого фінансування зазвичай виступає безвідзвний документарний акредитив. Відсоткова ставка за кредитом може бути як фіксованою (на весь період кредитування), так і плаваючою, залежно від зміни базової ставки (EURIBOR, LIBOR тощо). У такому разі відсоткова ставка для позичальника буде розраховуватися як базова ставка + маржа зарубіжного фінансуючого банку (0,5-2% річних) + маржа вітчизняного банку (якщо фінансування здійснюється через його посередництво). Пряме фінансування зарубіжного банку можливе лише для великих і фінансово стабільних підприємств.

По-третє, важливою умовою надання кредиту є фінансова стабільність і кредитоспроможність позичальника, позитивна історія його кредитування. Крім того, обов'язковою умовою є те, що не менше 59% імпортованих товарів чи послуг повинні бути вироблені в тій країні, ЕКА якої надає страхове забезпечення для організації фінансування.

Україна все ще відноситься до найбільш ризикової категорії країн, що передбачає найбільшу страхову премію за зовнішньоекономічними контрактами українських підприємств. Цей рейтинг характеризується неефективною державною політикою, тривалою кризою ліквідності, дуже слабким бізнес-середовищем і політичною нестабільністю, а також низькою здатністю протистояти економічній кризі. При цьому загальна методологія присвоєння ЕКА рейтингу країни така: присвоюється кожній країні кредитний рейтинг, що відображає її економічний і політичний ризику. Важливими економічними ідентифікаторами, які необ-

хідно враховувати в процесі присвоєння певного рейтингу, є макроекономічні показники (заборгованість, бюджетний дефіцит тощо), інституційні та структурні чинники. Серед політичних факторів, що беруться до уваги, є ефективність і стабільність політичної системи, які знаходяться на першому місці. Ця класифікація є першорядним фільтром для обмеження кредитного запиту та впливає на терміни й умови продовження страхового покриття від ЕКА.

Перші спроби щодо створення ЕКА в Україні було здійснено у 2011 р. [2]. У травні 2012 р. Верховною Радою було прийнято в другому читанні та як законопроект №9373, ініційований Кабінетом Міністрів України, про державну фінансову підтримку експортної діяльності. Згідно з цим законодавчим документом передбачається створення державної фінансової установи – Експортного кредитного агентства у формі публічного акціонерного товариства. Однак Президент України не підписав закон і повернув його до парламенту з пропозицією відхилити. Питання створення українського експортного кредитного агентства є нагальним для українського бізнесу та важливим державним завданням. Тим більше, що досвід проведення такої діяльності в Україні є. На сьогодні функцію кредитної підтримки українських компаній виконує державний Укрексімбанк. Саме він має найбільший досвід у проведенні операцій торгового фінансування і саме на його базі доцільно створювати українське ЕКА [7].

Нині доступ підприємств до дешевих довгострокових кредитних ресурсів залишається ускладненим, і це фактично унеможливує залучення ресурсів для проведення оновлення застарілої технології виробництва та придбання новітнього обладнання, що виробляється в розвинених країнах. Ще більш важливим завданням діяльності такого агентства повинно стати стимулювання експорту української продукції. Проте для створення агентства необхідно зосередити значні кошти, що є досить складним завданням в умовах дефіциту бюджету. Крім того, торгове фінансування за підтримки ЕКА використовується, в основному, для стимулювання експорту засобів виробництва та високотехнологічного обладнання. Однак більшість українських підприємств залишається здебільшого «споживачем», ніж «постачальником» такого обладнання. Крім цього, при створенні ЕКА також потребують вирішення інші питання [5].

Насамперед це питання законодавчого характеру, відсутність сертифікованої відповідно до міжнародних стандартів методології оцінки ризиків, рейтингів, груп, термінів, лімітів, відсутність державних гарантій на відповідні терміни та суми ризикових лімітів, а також робочого механізму для обробки запитів із країн імпортерів для надання українськими банками довгострокового фінансування та валютні коливання.

### ***Висновки***

Стимулювання активної зовнішньоекономічної діяльності підприємств у сучасних умовах може ефективно використовувати такий інструмент, як діяльність експортних кредитних агенцій. Міжнародний кредит, який позичальники мають змогу отримати за наявності страхових гарантій таких агенцій, є одним із небагатьох інструментів, які можуть використовуватися в сучасних умовах.

Створення експортної кредитної агенції в Україні є важливим і нагальним завданням, оскільки дає змогу державі більш широко здійснювати фінансову підтримку експорту. Незважаючи на значні, перш за все фінансові, труднощі, створення такої установи, власна ЕКА дасть можливість вирішити багато питань, серед яких:

- значно підтримати можливості українських виробників у їх конкурентній боротьбі із зарубіжними виробниками;

- отримати дієвий механізм захисту українських експортерів від ризику неплатежів їх партнерів;
- отримати більше можливостей для вирівнювання торговельного балансу країни;
- надати значну підтримку українським банкам і розширити сферу банківських послуг;
- покращити доступ до дешевих довгострокових фінансових ресурсів.

### *Література*

1. Бойко Є. Експортне кредитне агентство, як складова державного управління в підвищенні експорту / Є. Бойко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/NacGosp/2010/Boyko\\_EO.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/NacGosp/2010/Boyko_EO.pdf)
2. Верховна Рада пропонує створити експортно-кредитне агентство для підтримки експортних операцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/rus/newslne/show/vr-predlagaet-sozdat-eksportno-kreditnogo-agentstvadya-20122011135600>
3. Савицький О. Обсяги німецького експорту до України зростають завдяки кредитним гарантіям уряду / О. Савицький // Українська правда. – 15 листопада 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/inozmi/deutsche-welle/2012/11/15/6977559/>
4. Торгове фінансування в Україні : запитання та відповіді [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.avellum.com/\\_files/2.12080915271438.Торгове%20фінансування.pdf](http://www.avellum.com/_files/2.12080915271438.Торгове%20фінансування.pdf)
5. Курищук В.В. Банківське кредитування експортної діяльності в Україні : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / В.В. Курищук. – К., 2010. – 22 с.
6. Нові ризики глобалізації – інший підхід до оцінки ризиків країн // IB Observer – 2011. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ibcontacts.com.ua>
7. Мовчан В. Політика сприяння експорту в Україні після адміністративної реформи [аналітичний звіт] / В. Мовчан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.undp.org.ua/files/ua\\_61498Adminreform\\_and\\_export\\_promotion-report\\_Ed\\_181212.pdf](http://www.undp.org.ua/files/ua_61498Adminreform_and_export_promotion-report_Ed_181212.pdf)
8. Ярошенко С. Розвиток торгового фінансування : необхідність створення експортного кредитного агентства в Україні / С. Ярошенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conferences.neasmo.org.ua/node/832>

**Г.Б. Пекна**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту ЗЕД та логістики,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

## **Розвиток транзитного потенціалу в системі забезпечення енергетичної безпеки України**

*У статті проаналізовано сучасний стан забезпечення енергоресурсами країни. Розглянуто шляхи диверсифікації транспортування енергоресурсів як спосіб зменшення енергетичної залежності.*

*В статтє проанализировано современное состояние обеспечения энергоресурсами страны. Рассмотрены пути диверсификации транспортировки энергоресурсов как способ уменьшения энергетической зависимости.*

*The article analyzes the current state of energy sources of the country. The diversification ways of energy sources transportation as a way of decrease energy dependence are considered.*