

УДК 336.7

Ф. Ю. Андрійчук,  
аспірант кафедри банківської справи,  
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

## ЕКСПОРТНІ КРЕДИТНІ АГЕНТСТВА У ФІНАНСУВАННІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ЗА УМОВ КРИЗИ

*У статті розглядається світовий досвід фінансування зовнішньої торгівлі за участю експортних кредитних агентств та їх роль у подоланні негативних наслідків поточної світової фінансово-економічної кризи.*

*The article deals with international experience of foreign trade financing with export credit agencies and their role in overcoming the negative consequences of the current global financial crisis.*

*Ключові слова: фінансування зовнішньої торгівлі, страхування кредитів у зовнішній торгівлі, гарантування кредитів у зовнішній торгівлі, експортні кредитні агентства, криза.*

*Key words: financing of foreign trade, insurance, loans in foreign trade, credit guarantees in foreign trade, export credit agencies, crisis.*

### АКТУАЛЬНІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ

Погіршення ситуації з ліквідністю внаслідок фінансово-економічної кризи впродовж останніх двох років викликало високий попит банків на кредитні ресурси, спричинило різке скорочення кредитування банками реального сектора економіки, зокрема кредитування імпортерів закупівель. За даними НБУ, в практиці українських банків основна частка кредитів, наданих імпортерам, припадає на короткострокові кредити, що використовуються на покриття тимчасових розривів у русі оборотних коштів. Така структура кредитування пояснюється прагненням комерційних банків обмежити кредитну пропозицію середньо- та довгострокового кредиту через великі ризики їх неповернення за кризових умов. Усе це створило вкрай несприятливі умови для виконання вітчизняними імпортерами своїх зобов'язань за раніше укладеними контрактами та спричинило згорання імпортерів діяльності. У пошуку необхідних фінансових ресурсів імпортери пред'являють підвищений попит на економічно вигідні схеми фінансування, зокрема щодо можливості отримання кредиту під гарантії експортних кредитних агентств (ЕКА).

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Останні статистичні дані щодо гарантування та страхування експорту дають змогу припустити, що за умов поточної фінансової кризи експортні кредитні агентства (ЕКА) відіграють значну роль у стабілізації ситуації з фінансуванням торгівлі, тим самим сприяючи зменшенню кредитних ризиків експортерів.

Ці зусилля разом з підтримкою з боку міжнародних фінансових організацій та регіональних банків розвитку спрямовані на підтримку заклику лідерів G-20 і міжнародного співтовариства щодо забезпечення доступності фінансування торгівлі в період кризи [3]. Однак не всі країни мають ЕКА або подібні їм установи, тому й дефіцит фінансування торгівлі в ряді країн, особливо залежних від зовнішнього фінансування, ймовірно, зберігається. Все це обґрунтовує необхідність дослідження ролі й місця ЕКА у вирішенні фінансових проблем міжнародних торговельних відносин.

### СТУПІНЬ РОЗРОБЛЕНOSTI ПРОБЛЕМИ ТА ЇЇ НЕВИРІШЕНІ ЧАСТИНИ

Будучи передумовою успішного розвитку експортного сектора країни, фінансування зовнішньої торгівлі постійно перебуває в площині наукових досліджень науковців і практиків багатьох країн.

Форми і методи банківського фінансування зовнішньоторговельних операцій знайшли відображення в дослідженнях вітчизняних учених: О.І. Береславської, А.М. Мороза, Т.В. Майорової, В.І. Міщенко, М.І. Савлука та ін.

Теоретико-методологічні аспекти комерційного кредитування операцій з експорту-імпорту досліджуються в працях В.А. Вергуна, О.А. Кіріченка, А.І. Кредісова, Ю.Г. Козака, О.І. Рогача, А.С. Філіпенка та ін.

Специфіка практики фінансування міжнародної торгівлі аналізується в працях таких інозем-

них економістів, як Лаврушин О., Л. Красавіна, М. Портной, М. Авбойн, М. Мелоук, Ж. Перар, Т. Фароле, Ж. Шоффур тощо.

Водночас недостатньо висвітленими у вітчизняній фаховій літературі є проблеми фінансового забезпечення міжнародної торгівлі в умовах поточної світової фінансово-економічної кризи. Крім того, загально визнаним фактом є брак статистичних даних з фінансування зовнішньої торгівлі. Тому заслуговують на особливу увагу дані, отримані провідними міжнародними організаціями при проведенні аналізу стану зовнішньої торгівлі та її фінансування за умов поточної кризи.

Мета цієї статті-огляд світового досвіду фінансування зовнішньої торгівлі за участю експортних кредитних агентств та їх ролі у подоланні негативних наслідків поточної фінансово-економічної кризи щодо зовнішньоторговельних відносини.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

За даними обстеження 88 великих банків у 44 країнах, проведеного МВФ у співпраці з Bankers Association for Finance and Trade (BAFT) у грудні 2008, березні 2009 і серпні 2009 рр., витрати з фінансування торгівлі збільшилися, а пропозиція інструментів фінансування торгівлі вичерпалася наприкінці 2008 — на початку 2009 ро. [7]. Хоча обстеження показало, що основним рушієм фактором у цих подіях є попит на торговельну діяльність, близько 40% респондентів визнають, що зниження ступеня доступності фінансування торгівлі відіграє помітну роль у падінні обсягів її фінансування.

Обстеження 402 компаній, 75 банків та інших фінансових установ у 14 країнах, що розвиваються, проведене Світовим банком на початку 2009 р., показало, що торговельне фінансування дорожчає і стає менш доступним, банки — все більш схильними до ризику, а кредитування — все більш вибіркоким [8].

Крім того, дослідження, проведене Міжнародною торговельною палатою на основі вибірки із 122 банків у 59 країнах з березня по вересень 2009 р., підтверджує, що торгівля скоротилася як в результаті економічного спаду, так і внаслідок жорсткості умов кредиту, хоча піку впливу фінансової кризи на торговельне фінансування було досягнуто в першому півріччі 2009 р. Обстеження також виявило зростання потреби у гарантіях і страхуванні у сфері міжнародної торгівлі [6].

За даними Бернського союзу — провідної світової організації з страхування експортних кредитів та інвестицій, сукупний обсяг страхових угод значної частки членів Бернського союзу стабільно зростає упродовж кількох останніх років перед падінням між другим кварталом 2008 та першим кварталом 2009 рр., віддзеркалюючи динаміку обсягів торгівлі. В цілому, обсяги страхування експортних кредитів впродовж кризи різко зни-

зилися [4]. Однак, починаючи вже з I кварталу 2009 р., спостерігалось відновлення сукупного обсягу страхових угод адекватне до обсягів торгівлі.

Загалом зростання зовнішньоторговельного обороту неодмінно спричиняє зростання попиту на торговельне фінансування, страхування та гарантії. Так, страховий бізнес у цій сфері розвивався стабільними темпами упродовж кількох останніх передкризових років. Не перебувала осторонь цих процесів і Україна: банки активно нарощували фінансування імпорту й експорту, обслуговування експортно-імпоротної діяльності стало одним з найбільш рентабельних видів корпоративного бізнесу.

Отже, цілком вірогідно, що кризове падіння обсягів торгівлі мало б спричинити зниження обсягів страхування.

Разом з цим, статистичні дані з міжнародної торгівлі засвідчують, що за умов кризи падіння обсягів страхування було меншим за зниження обсягів торгівлі — 15% проти 36% відповідно [4]. Таке становище пояснюється тим, що від початку кризи трейдери з метою уникнення ризику неплатежів за відкритим рахунком активніше вдавалися до посередництва банків, застосовуючи банківські інструменти торговельного фінансування, насамперед акредитиви. Це, своєю чергою, збільшувало двосторонні банківські ризики і сприяло відносному зростанню попиту на страхування кредитів, незважаючи на збільшення премії за ризик і вартості страхування.

Відбулися певні зміни й в структурі обсягів страхування експортних кредитів. Так, у докризові роки вартісний обсяг короткострокових страхових угод майже подвоївся, різко — на 22% — знизився між 2 кварталом 2008 та першим кварталом 2009 рр., повільно, у межах 2%, знижувався в подальшому [4]. На протигагу цьому обсяг середньота довгострокових угод не тільки залишався майже без змін навіть упродовж найважчого періоду кризи — 4 кварталу 2008 р., — але й відновився потому (9% з 1 кварталу 2009 р.).

На думку Жан-П'єр Шоффура, провідного економіста Департаменту міжнародної торгівлі Світового банку, пояснити збільшення обсягів середньо- і довгострокових договорів тільки поведінкою приватних учасників ринку неможливо, оскільки попит на страхування угод великого обсягу, зростаючи в умовах підвищеного систематичного ризику, призводить до збільшення витрат на страхування. За цих умов очевидним є активне паралельне втручання офіційних учасників — міжнародних фінансових інститутів, регіональних банків розвитку та експортних кредитних агентств [4]. Одним з прикладів такого втручання є діяльність МФК в Україні: для підтримки корпоративних клієнтів, а також малих та середніх підприємств в Україні МФК У 2008 р. надала ВАТ "Райффайзен банк Аваль" лінію торговельного фінансування у розмірі 30 мільйонів доларів США в рамках Глобальної Програми торговельного фінансування.

Загалом Група Світового банку у 4 кварталі 2008 р. збільшила допомогу через посилення Глобальної Програми торговельного фінансування Міжнародної фінансової корпорації<sup>1</sup> та запровадження в квітні 2009 р. Глобальної програми ліквідності торгівлі.

Поряд з міжнародними фінансовими ЕКА також відіграли помітну роль у стабілізації ринків торговельного фінансування, зниженні кредитних ризиків і сприянні активізації торгівлі за відкритим рахунком в умовах поточної кризи.

ЕКА існують у багатьох розвинених країнах. Це уповноважені органи, часто державні фінансові інститути, що надають кредити, гарантії або страхування експортерам за їх кредитами, наданими контрагентам-імпортерам. У більшості випадків ЕКА спеціалізуються на обслуговуванні постачання товарів, послуг, устаткування в країни з економікою, що розвивається. Через комерційний кредит експортера покупцю-імпортеру вказані послуги ЕКА трансформуються у кредитування імпортерських операцій в іншій країні.

Після Другої світової війни було створено багато таких установ у різних країнах. Увагу урядів до цієї сфери ймовірно привернули такі обставини:

- певні ризики у деяких країнах, особливо політичні, будучи невід'ємною частиною міжнародної торгівлі, вважалися деякими експортерами неприйнятними;

- аналогічної точки зору на такі ризики дотримувались банки і страховики, які за інших обставин мали б бути джерелом допомоги або підтримки;

- обсяги експорту, можливі за відсутності цих ризиків, втрачались;

- страхування експортера (або банку експортера) або інші заходи з пом'якшення ризиків за умови підтримки уряду країни-експортера спроможні були б забезпечити достатнє заохочення і захист експорту.

Отже, поза сумнівом, основною метою урядів при створенні експортних кредитних агентств було стимулювання експорту. Наслідками зростання експорту було збільшення робочих місць та інші пов'язані з цим економічні та політичні вигоди, наприклад, зміцнення дипломатичних відносин завдяки торговельним партнерам. При цьому офіційним гаслом експортних кредитних агентств було "доповнювати, а не конкурувати з приватним сектором".

За довгу історію свого існування цілі й завдання ЕКА як інституту державної підтримки ніколи не були жорстко визначені. Вони змінювались залежно від тенденцій економічного розвитку країн і світу.

У 70-і та 80-і роки ХХ століття головним завданням експортних кредитів індустріально розвинених країн було створення стимулу для підтримки зайнятості та підтримки платіжного балансу, особливо в країнах, які страждають від втрати конкурентних позицій своєї продукції і високої інфляції. У середині 80-х років минулого сторіччя кредитна підтримка експорту була спрямована на стимулювання стабільного зростання експортоорієнтованих галузей та стимулювання провідних національних експортерів. Модель роботи ЕКА була змінена так, щоб допомагати експортерам у подоланні ринкових бар'єрів і при виході на монополістичні або олігополістичні ринки.

В останні, докризові 10—15 років, які збіглися із стрімким зростанням економік ряду країн, що розвиваються, офіційна експортно-кредитна підтримка виявилась інструментом завоювання нових ринків.

До цього моменту експортний кредит розглядався як зв'язаний кредит, який працює за наступною схемою: національний виробник (високий відсоток національного компоненту) — національний експортер (компанія, зареєстрована в країні ЕКА) — національний перевізник для доставки товару. Однак для економік з високим ступенем інтеграції в міжнародну систему виробництва і торгівлі обмеження з приводу національного компоненту ставали абсолютно непридатні. Тому, ймовірно, ці схеми піддаватимуться подальшому поступовому перегляду.

Сучасні експортні агентства в більшості випадків є державними і здебільшого націлені на сприяння зайнятості та економічного зростання своїх країн за допомогою підтримки розвитку експорту товарів і послуг. Кредитування під гарантії ЕКА може здійснюватися за двома схемами: 1) кредит надається вітчизняному банку для фінансування цільового контракту вітчизняного експортера; 2) зарубіжний банк-кредитор надає прямиї кредит вітчизняному експортерові під гарантії вітчизняного банку. Вибір конкретної схеми залежить від того, хто саме — банк або підприємство-експортер — користується більшою довірою у банку і ЕКА. Більшість ЕКА надають підтримку у вигляді страхування або надання гарантій.

Існують декілька основних юридично-організаційних форм ЕКА. Так, у Великобританії і Швейцарії ЕКА представлені державними департаментами урядів. У деяких країнах, що розвиваються, державна підтримка експорту надається у вигляді спеціальних експортно-кредитних програм через центральні банки, міністерства фінансів або промисловості.

Однак, найбільш поширена форма — це надання послуг через автономні організації, що нале-

<sup>1</sup> Глобальна програма торговельного фінансування МФК, що розпочалася у 2005 році, підтримує міжнародну торгівлю на ринках, що формуються, та сприяє обміну потоками товарів і послуг між країнами, що розвиваються. ІФС надає часткові або повні гарантії під торговельні транзакції та покриває ризики неотримання платежів для 170 банків-емітентів у більш ніж 75 країнах світу. Ця програма розширює і доповнює можливості банків у здійсненні торговельних операцій завдяки зменшенню ризиків на ринках, що формуються, і у тих країнах, де обсяги торговельного фінансування обмежені.

жать державі. Деякі агентства надають винятково страхування або фінансування, тоді як інші поєднують і те, й інше. Багато азіатських країн містять по дві окремі організації для проведення страхування і фінансування (наприклад, Китай, Японія, Індія, Південна Корея, Малайзія і Таїланд).

У деяких країнах держави мають ексклюзивні угоди з приватними компаніями. Як приклад можна навести Coface у Франції, Euler Hermes в Німеччині та Atradius (колишній Gerling-NGM) в Нідерландах.

Сучасні ЕКА страхують позики або надають прямі кредити імпортерам, страхуючи комерційні та політичні ризики. Багато експортних агентств також працюють на основі фіксованих процентних ставок і забезпечують підтримку процентних ставок на певному рівні.

Їх участь дає додаткові переваги шляхом надання продовжених термінів фінансування, використання практики стягнення винагороди на базі "все включено" і має переваги: збільшення ліквідності, залучення ресурсів під фіксовані відсотки, встановлення або поліпшення міжнародних банківських відносин тощо. Суть цих переваг можна викласти таким чином.

**Продовжений термін.** У порівнянні з ринком банківського кредитування експортні агентства можуть надавати кредити на більш тривалий строк, наприклад, від початку до повного завершення виробництва або остаточної поставки плюс ще кілька років (в окремих випадках до 14 років).

**Конкурентна вартість фінансування.** Доступність кредитів із залученням експортних агентств на міжнародному банківському ринку може значно знизити вартість фінансування у порівнянні з комерційним банківським кредитуванням. Маржа і прямі витрати зазвичай низькі, а витрати на гарантію і страхові премії, звичайно, можуть бути додатково профінансовані.

**Диверсифікація джерел фінансування.** Позичальники можуть диверсифікувати джерела залучення фінансування та скористатися додатковим джерелом довгострокового фінансування. Це не тільки звільняє кредитні лінії, надані місцевими банками, а й забезпечує гнучкість в управлінні майбутніми потребами у фінансуванні.

**Ліквідність.** Результатом участі експортних агентств у фінансуванні часто є вивільнення ліквідності.

**Фінансування під фіксовану ставку.** Позичальники можуть знизити ризик зміни процентної ставки і забезпечити невисоку вартість позикових коштів без додаткових витрат на опціони своп з процентних ставок за допомогою пропонованої експортними страховими агентствами ставки CIRR (Commercial Interest Reference Rate).

Додаткові можливості й міжнародні банківські відносини. Позичальники (особливо на ринках

країн, що розвиваються) відкривають для себе додаткові можливості на фінансових ринках, зміцнюючи, таким чином, відносини з міжнародними банківськими інститутами і розширюючи доступ до міжнародних банківських ринків і ринків експортних страхових агентств. Так, страхування кредитів імпортера досягається через кредити, надані банком експортера зарубіжному покупцеві або ж його банку. Страхування покриває кредитний ризик оплати дебіторських заборгованостей за наданими покупцеві кредитами. Страхування від кредитного ризику захищає банк або іншу фінансову установу, що надає фінансування, від ризику несплати дебіторської заборгованості зарубіжним покупцем або його банком унаслідок територіальних або не забезпечуваних ринковим способом комерційних ризиків. Договори страхування кредитних ризиків завжди укладаються в індивідуальному порядку і беруть до уваги специфіку страхової операції. Страховий внесок сплачується, як правило, в одноразовому порядку як аванс. Застрахованою особою є банк, який і отримує страхове відшкодування.

Прикладом співпраці в рамках міжнародних банківських відносин є базова угода Укрексімбанку, підписана ним на початку 2010 р. з консорціумом німецьких банків АКА Ausfuhrkredit-Gesellschaft mb<sup>2</sup>, метою якого є підтримка німецьких та інших європейських експортерів шляхом надання коротко-, середньо- і довгострокового фінансування під покриття експортних кредитних агентств. Ця угода дозволяє залучати довгострокові кредитні ресурси для фінансування поставок до України виробничого обладнання, техніки, технологій, товарів і послуг як німецького походження, так і виробництва інших країн-членів Європейського Союзу під покриття відомих експортних кредитних агентств світу. Як зазначають у прес-службі Укрексімбанку, такі експортні кредити в сьогоденні умовах є реальним джерелом забезпечення потреб національної економіки у фінансових ресурсах інвестиційної спрямованості для структурної перебудови, модернізації, перенаснащення підприємств і розвитку національного виробництва, впровадження передових технологій тощо [1].

З квітня 1999 р. всіма державами-членами Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) і відповідно їх кредитними страховими компаніями використовується гармонізована система страхових ставок, причому найнижчі ставки застосовуються при страхуванні операцій з так званими суверенними боржниками (міністерства фінансів і центральні банки), трохи вищі — при операціях з державними організаціями, найвищі — з приватними боржниками. Ці гармонізовані ставки, узгоджені між членами ОЕСР, є мінімальними, проте кожна країна може встановити ставки з відхиленням (у бік збільшення) і ство-

<sup>2</sup> АКА Ausfuhrkredit-Gesellschaft mb — публічне ТОВ, засноване 1952 року у Франкфурт-на-Майні.

На сьогодні воно є консорціумом 20 провідних німецьких банків, у тому числі Deutsche Bank, Commerzbank, HVB, LBBW і DZ Bank.

рити, таким чином, можливість застосування знижок на страхування для серйозних клієнтів.

Вказані нижче нові ставки для страхування середньострокових і довгострокових кредитів відповідно до загальних умов страхування "D" встановлені для стандартного обсягу страхового покриття 95 % страхової вартості, тобто припускають 5% співстрахування застрахованого. Під стандартним покриттям розуміється автоматичне страхування додаткових витрат, що виникли у зв'язку з необхідністю рефінансування протягом часу очікування, яке визначене тривалістю в 6 місяців. Вказані ставки також засновані на передумові повного обсягу оплати страхової премії авансом, тобто перед першим постачанням або першим використанням експортного купівельного кредиту. У разі іншого обсягу покриття, іншого співстрахування або інших форм оплати страхової премії, вказані вище ставки будуть відкориговані за допомогою відповідного коефіцієнта.

Для членів ОЕСР є обов'язковим розподіл країн залежно від ступеня експортного кредитного ризику. Така класифікація країн проводиться періодично на підставі результатів економетричної моделі, яка обробляє найновіші дані Міжнародного валютного фонду і Світового банку про фінансову і економічну ситуацію класифікованої країни, а також дані про досвід платежів експортних кредитних страхових компаній країн-учасників ОЕСР. Разом з індикаторами ступеня ризику, оціненими за допомогою моделі, оцінюється і чинник політичного ризику, що не підлягає кваліфікації, а також інші чинники і досвід, не включені у вихідні дані моделі.

Країни класифікуються на 7 категорій ризику, де в 7-й категорії представлені країни з найвищим рівнем територіального ризику, а в 1-й категорії — країни з мінімальним рівнем ризику. Класифікація кожної країни проводиться, як правило, раз на рік, якщо не відбувається надзвичайних подій. Особливою групою країн є категорія 0 (нульова), в яку включені країни з високим рівнем доходу на душу населення (за новітніми даними мінімум 9 656 USD). Надання експортних кредитів у ці країни не враховує існування територіальних ризиків, а страхування комерційних ризиків повинне відбуватися за комерційним принципом, тобто без державної підтримки. Україна за рівнем територіального ризику віднесена до 6 категорії.

На стадії підготовки експортного контракту страхова компанія може укласти договір з компанією-імпортером, що кредитується, про майбутній договір страхування. Такий договір забезпечує резервування страхового потенціалу страхової компанії з метою подальшого страхування та визначає в обов'язковому порядку умови надання страхування, зокрема необхідні гарантії з боку покупця, тариф страхового внеску, обсягу участі застрахованої особи у відповідальності за збиток, термін, на який буде поміщений договір страхування.

Після підписання експортного контракту ЕКА

укладає з компанією-імпортером договір страхування. Договір страхування визначає тариф страхового внеску, його загальну суму, обсяг участі застрахованої особи у відповідальності за збиток. Величина страхового внеску визначається залежно від ступеня застрахованості ризику, від суми страхування, від терміну кредитування, а також залежно від оцінки ступеня ризику боржника і країни його знаходження.

## ВИСНОВКИ

За експертними оцінками, в середньому діяльність ЕКА забезпечує додатково 12 % приросту експорту країни, а один додатковий долар бюджету ЕКА забезпечує в середньому приблизно 302 дол. додаткового експорту (при цьому є відмінності по регіонах — в ОЕСР відповідний показник дорівнює 160 дол. США). Однак, незважаючи на численні переваги, які надає створення ЕКА, ці організації існують не в усіх країнах. Фахівці пояснюють це тим, що ЕКА, дійсно, здатні пом'якшити несприятливі ринкові умови, але їх ефективність визначається економічним середовищем, організаційним устроєм та управлінням, тому вони більш придатні для розвинених економік, тоді як для країн з низьким рівнем доходів краще користуватися інструментами торговельного фінансування, пропонованими міжнародними фінансовими організаціями та регіональними банками розвитку [5].

## Література:

1. Офіційний сайт Укрексімбанку: [www.exim-b.com](http://www.exim-b.com).
2. Auboin M. Restoring Trade Finance During a Period of Financial Crisis: Stock-Taking of Recent Initiatives // Staff Working paper ERSR. — 2009. — 16, WTO.
3. Auboin M. Trade finance: G-20 and follow-up // VoxEU.org. — 5 June.
4. Chauffour J.-P. and Farole T. Trade Finance in Crisis Market Adjustment or Market Failure? // World Bank Policy Research Working Paper. — 2009. — № 5003.
5. Chauffour J.-P., Saborowski C. and Soylemezoglu A. Trade Finance in Crisis: Should Developing Countries Establish Export Credit Agencies // World Bank Policy Research Working Paper. — 2010. — № 5166.
6. ICC . Rethinking Trade Finance 2009: An ICC Global Survey // ICC Banking Commission Market Intelligence Report, 470-1120 TS // WJ. — 2009. — 31 March.
7. IMF-BAFT. IMF-BAFT Trade Finance Survey: A Survey Among Banks Assessing the Current Trade Finance Environment. — 2009.
8. Malouche M. (2009). Trade and trade finance developments in 14 developing countries post September 2008 — a World Bank survey // World Bank Policy Research Working Paper. — 2009. — № 5138. *Стаття надійшла до редакції 29.09.2010 р.*