

УДК 339.727.3.058.3

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКСПОРТНИХ КРЕДИТНИХ АГЕНТСТВ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ У СТИМУЛЮВАННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**Черепанич С. М.***Львівський національний університет імені Івана Франка*

Стаття присвячена дослідженню особливостей діяльності експортних кредитних агентств та їх значенню у стимулюванні зовнішньоекономічної діяльності. Проаналізовано основні переваги та недоліки їх діяльності. Запропоновано моделі експортного фінансування та зазначено вартість за залученням експортно-кредитного агентства. А взявши до уваги зарубіжний досвід визначено основні чинники, що стримують процес формування ефективної системи державної фінансової підтримки експорту та обґрунтовано доцільність створення спеціалізованого інституту з метою підтримки експортної діяльності в Україні. Адже, з розвитком ринкових відносин та інтеграцією в європейський економічний простір, що характеризується інтенсивністю зовнішньої торгівлі, яка проявляється у збільшенні кількості та обсягу експортних та імпортних торговельних операцій, виникає необхідність визначення та вивчення нових економічних механізмів фінансової підтримки, серед яких, на сьогоднішній день, підтвердив свою ефективність механізм страхування експортних кредитів, що здійснюється через експортні кредитні агентства.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експортні кредитні агентства, страхування експортних кредитів, державна підтримка експорту

UDC 339.727.3.058.3

ACTIVITY FEATURES OF EXPORT CREDIT AGENCIES AND THEIR IMPORTANCE FOR STIMULATING FOREIGN ACTIVITY**Cherepanych S.***Lviv National University named after Ivan Franko*

The article investigates activity features of export credit agencies and their importance for promoting foreign activity. The basic advantages and disadvantages of their activity have been analyzed. The models of export financing are proposed, and the value is indicated involving an export-credit agency. Taking into account international experience, basic factors are determined, which limit the process of formation of the effective system of public financial support for exports. The expediency of foundation of the Specialized Institute to support export activities in Ukraine is acknowledged. With the development of a market economy and integration into the European economic space, characterized by the intensity of foreign trade and manifested in the

increase in the number and amount of import and export operations, it is necessary to identify and explore new economic mechanisms of financial support, including the mechanism of export credit insurance through export credit agencies, which has currently confirmed its effectiveness.

Keywords: foreign activity, export credit agencies, export credit insurance, government support of export

Актуальність проблеми. Динамічний економічний розвиток України можливий лише за її активної економічної діяльності на зовнішніх ринках. Одним з вагомих чинників розвитку економіки є ефективний експорт, стратегічна роль якого полягає в тому, що він на основі реалізації конкурентних переваг розширює межі торгівлі, забезпечує отримання додаткових прибутків та збільшення національного доходу.

Для компаній, які готові до експорту морально і технічно, останньою перешкодою стає відсутність грошей. Міжнародні фінансові інституції не хочуть вкладати гроші в українські компанії, побоюючись регуляторних ризиків, місцеві банки, у свою чергу, потерпають від нестачі коштів або ж пропонують фінансування на вкрай не вигідних умовах – короткострокове і з високими ставками [7].

У зв'язку з цим ключовим рішенням даної проблеми вважаємо фінансування експорту через експортні кредитні агентства. Актуальність дослідження зумовлена необхідністю підвищити конкурентоспроможність вітчизняних товарів для подальшої інтеграції у світову економіку.

Аналіз останніх наукових досліджень. Незважаючи на певну новизну діяльності експортних кредитних агенств, протягом останніх десятиліть з'явилась низка праць, присвячених функціонуванню цього виду суб'єктів економічної діяльності. В переважній більшості це стосується західних класиків економічної думки, зокрема - К. Райта [2], Р. Шорта [1], проте неможливо оминати українських класиків, зокрема - В. Ломійчука [7], Я. Белінської [4], В. Сидяченка [9]. Проте, незважаючи на значну ступінь досліджуваності проблеми, вважаємо питання визначення особливостей та ролі експортно-кредитного агентства як спеціалізованого інституту фінансової підтримки експорту, а також аналіз переваг діяльності з урахуванням зарубіжного досвіду недостатньо висвітленим.

Мета роботи полягає в визначенні особливостей організації та діяльності експортних кредитних агентств, як потужного джерела стимулювання зовнішньоекономічної діяльності та вивчені можливостей для впровадження їх діяльності в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Кредитно-фінансові інструменти стимулювання експорту являють собою сукупність заходів органів державної влади, спрямованих на зміцнення позицій суб'єктів експортної діяльності. Вживаючи їх, держава виконує фінансове стимулювання експорту, компенсуючи підприємствам підвищені ризики й витрати в процесі реалізації товарів та послуг за кордоном порівняно з ризиками й витратами підприємств, що працюють на внутрішньому ринку У результаті підвищується зацікавленість підприємств в експортній діяльності, яка дає змогу ефективно використовувати виробничі ресурси країни [6].

До основних кредитно-фінансових інструментів стимулювання експорту належать надання кредитів експортерам, страхування та гарантування експортних кредитів. Кредитувати експорт держава може за рахунок створення бюджетних фондів, кошти з яких через спеціалізовані державні або напівдержавні установи – так звані Експортно-кредитні агентства (Export Credit Agencies - ЕСА) – передаються вітчизняним експортерам.

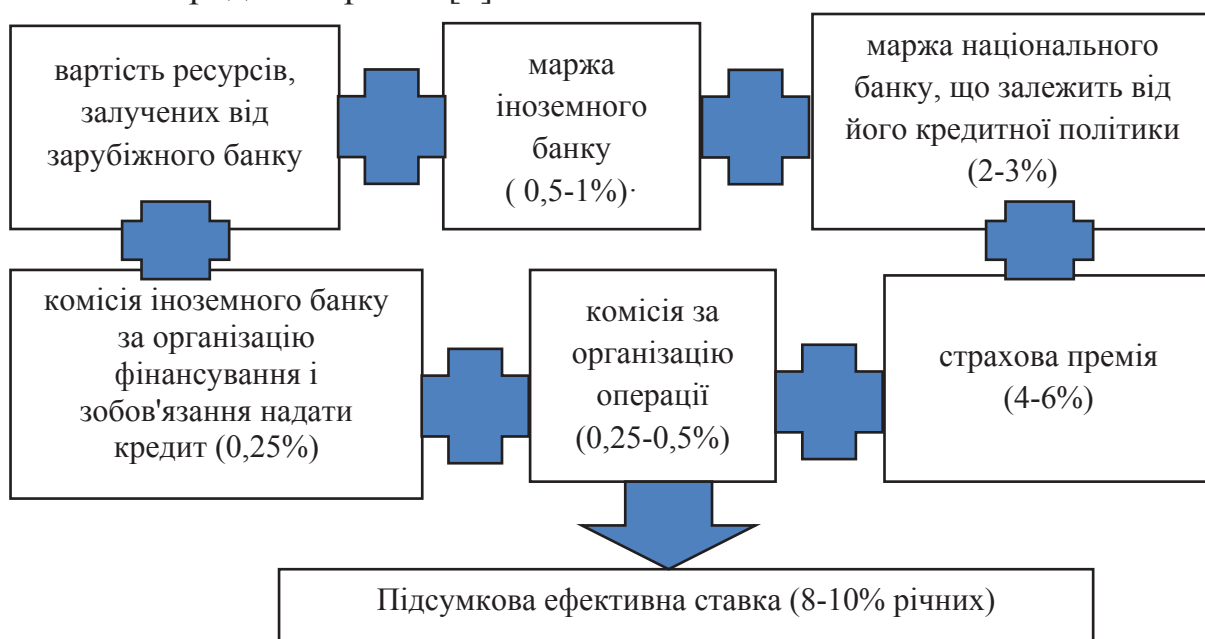
Експортні кредитні агентства являють собою окремі страхові агентства, банки або департаменти міністерств, які реалізують державну політику підтримки експорту шляхом здійснення страхування експортних політичних і комерційних ризиків та надання гарантій з метою забезпечення конкурентноспроможних умов просування продукції/послуг своїх фірм на міжнародні ринки та стимулюють і забезпечують гарантії інвестицій за кордон [10].

На сьогоднішній день ЕКА функціонують у понад 100 країнах світу. Найбільш відомі в світі ЕКА - французьке агентство КОФАС та німецьке страхове товариство ГЕРМЕС, а також Експортно-імпортний банк у США та «Контрольбанк» в Австрії.

Фінансування, що надається експортно-кредитним агентством, може бути як короткостроковим, так і довгостроковим (у деяких країнах термін позики може становити до 15 років), і зазвичай покриває від 85% до 100% вартості угоди. Вартість фінансування за участю ЕКА

розраховується за допомогою шести ключових елементів і становить у середньому 8–10 % річних (рис. 1).

Умови контрактів на надання фінансування від ЕКА, а також відсоткові ставки за позиками, як правило, розраховуються індивідуально для кожної угоди, виходячи з характеру та кількості ризиків, а також результатів due diligence компаній продавця і покупця [7]. За даними Бернського союзу, який об'єднує страховиків експортних кредитів 49 країн, обсяг наданого ЕКА покриття у 2015 р. досяг 1,9 трлн. дол. США експорту та прямих іноземних інвестицій – понад 10% міжнародної торгівлі [3].



*Рис. 1. Вартість фінансування за участю ЕКА
Складено автором на основі [4]*

Систематизація світових науково-практичних здобутків у сфері дослідження ЕКА дала нам змогу виділити такі їх інституційні форми:

1) ЕКА як державна установа в рамках урядового департаменту;

Серед країн ОЕСР лише у Великобританії і Швейцарії використовується зазначена модель ЕКА. У деяких країнах, що розвиваються, послуги щодо експортного кредитування реалізуються через центральний банк або міністерства торгівлі чи промисловості, корпорації або агентства, власником яких є держава.

2) ЕКА як приватна установа, що виконує функції агента уряду;

У деяких країнах уряд укладає угоду з приватною компанією, такою як COFACE у Франції, EULER HERMER в Німеччині,

ATRADIUS у Нідерландах. Обрана компанія проводить початковий аналіз ризиків і пропонує уряду ті чи інші стратегії підтримки експорту. Коли приватна компанія є агентом уряду, всі ризики несе держава

3) ЕКА як суто приватна компанія.

Як правило, їх ресурсна база формується за рахунок власних коштів, залучених коштів і коштів державних бюджетів [5].

Основними продуктами ЕКА, поширеними на світових фінансових ринках є: надання експортного кредиту на закупівлю товарів та послуг зарубіжними партнерами; фінансування інвестиційних проектів за кордоном; страхування/гарантування експорту й експортних кредитів; страхування приватних інвестицій за кордоном [8];

Залучення фінансування для експорту через ЕКА є вигідним і для великих корпорацій, і для компаній сектору малого та середнього бізнесу. Серед основних переваг такого фінансування є такі:

1. Низькі відсоткові ставки. Як правило, кредитні ставки ЕКА значно нижчі ставок комерційних банків;

2. Імпортерам експортні кредитні агентства допомагають обійти обмеження, які існують на національних ринках приватного кредитування і фінансування;

3. Експортери, своєю чергою, отримують гроші за товар без затримок, що позитивно відбивається на їхньому оборотному капіталі;

4. ЕКА фінансують будь-який вид експорту, навіть той, на який складно отримати фінансування від приватних фінансових інституцій;

5. Знижуються репутаційні ризики.

Залучення фінансування через ЕКА спрощує експортно-імпортні торговельні відносини як для продавця продукції, так і для покупця [7].

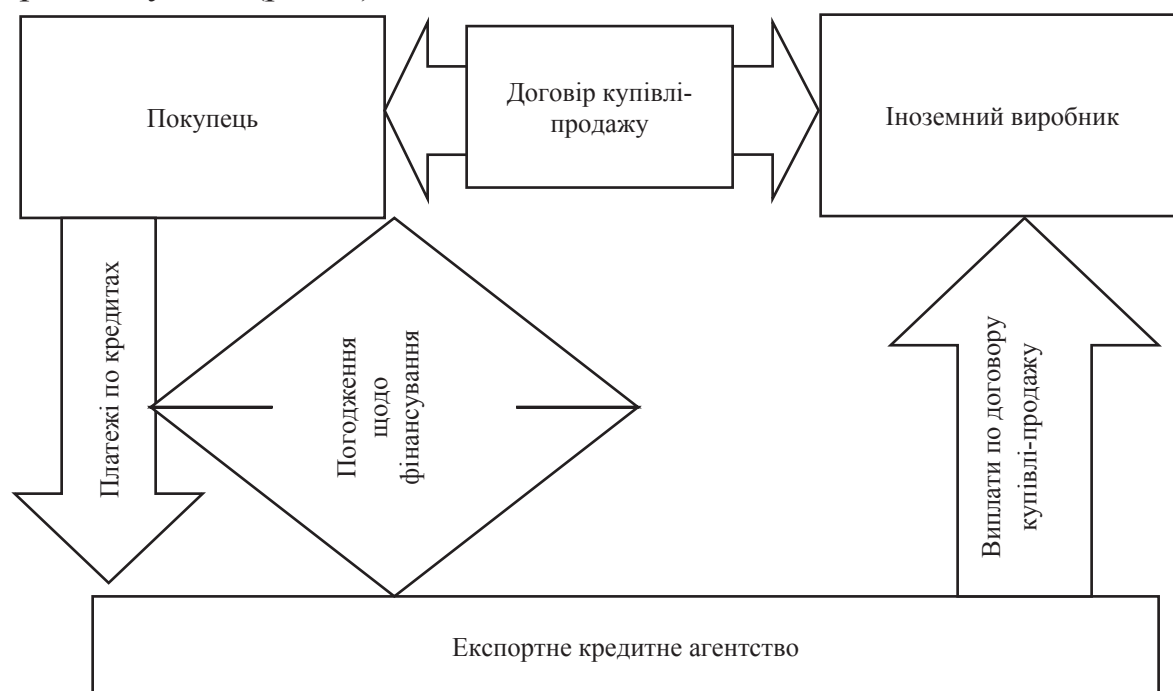
Існують дві основні моделі експортного фінансування із залученням експортно-кредитного агентства:

1. Пряме надання позики;

В даному випадку, постачальник, або покупець звертаються в ЕКА, що функціонує в його країні із запитом на надання фінансування для закупівлі обладнання. Після цього покупець обладнання укладає контракт про надання позики з кредитно-експортним агентством, яке сплачує гроші постачальнику товару згідно з умовами договору. Далі покупець повертає гроші ЕКА згідно з умовами контракту про надання позики (рис.2.).

2. Надання фінансових гарантій. В такій ситуації ЕКА надають фінансові гарантії місцевим кредитно-фінансовим установам (банкам, кредитним спілкам), що можуть профінансувати придбання основних чи виробничих фондів експортером. В такому випадку, фінансові гарантії ЕКА покривають від 75% до 95% загальної суми укладеного експортного договору.

Їхнє застосування сприяє зниженню ризиків для банку, що надає фінансування, а також допомагає одержувачеві фінансування укласти договір з банком на вигідніших умовах. Гроші покупець повертає безпосередньо банку, який надав фінансування. Таким чином, на відміну від першої моделі, ЕКА виступає не прямим кредитором, а гарантом угоди (рис. 3).

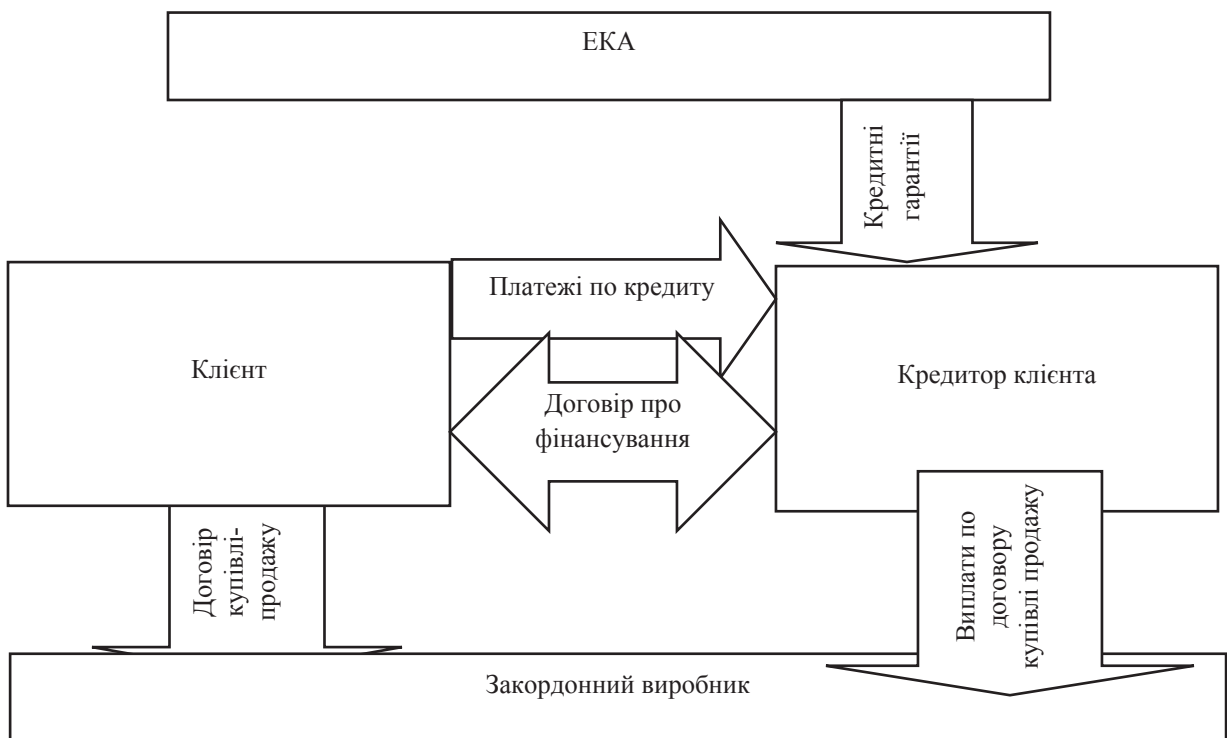


*Рис.2. Схема прямого надання позики експортним кредитним агентством
Складено автором на основі [7].*

Досліджуючи механізми стимулювання експорту варто звернути увагу і на закордонний досвід. Зазначимо, що у країнах світу використовуються різні системи підтримки національного експорту та існують спеціальні організації, завданням яких є забезпечення розвитку експорту, починаючи з інформаційної підтримки і закінчуючи прямим фінансуванням. Їх відмінності зумовлені специфічними рисами економічної та інституційної структури країни і тенденціями її розвитку на певному етапі. Універсальним інструментом підтримки експорту є

експортні кредитні агенції (ЕКА), ресурсна база яких формується за рахунок власних, залучених коштів і коштів державних бюджетів [12].

Так, державне фінансування експорту у Франції здійснюється відповідно до спеціальних правил за участі й жорсткого контролю державних і напівдержавних кредитно–фінансових організацій: Банку Франції, Французького банку зовнішньої торгівлі і банку «Креді насьональ». Державна політика у сфері кредитування експорту розробляється Управлінням зовнішньоекономічних зв'язків міністерства економіки, фінансів і бюджету, яке здійснює загальне управління Французькою компанією зі страхування зовнішньої торгівлі (COFACE), без поліса якої не може забезпечуватися пільговий характер експортної позики. Видачею дозволів на кредитування і контролем за їх виконанням займаються дві урядові комісії – Комітет директорів і Комісія з видання гарантій та зовнішньоторговельних кредитів.



Складено на основі [7].

Основною особливістю французької системи кредитування експорту є те, що вона не може реалізуватися без згоди уряду, хоча здійснюється здебільшого приватними банками за рахунок власних ресурсів.

У Великій Британії існує власна державна агенція зі стимулювання експортної діяльності – Британська агенція з торгівлі та інвестицій. Робота агенції охоплює питання, пов'язані з наданням інформаційно-

консультаційних послуг експортерам – початківцям та їх більш досвідченим колегам. Агенція також веде тісну співпрацю із посольствами за кордоном, торгово- економічними місіями та консульськими відділами, які здійснюють на щоденній основі моніторинг бізнес-середовища в зарубіжних країнах. Зазначимо, що середньорічний обсяг гарантій, що надається урядом Великобританії через Департамент гарантування експортних кредитів, останнім часом становить приблизно 4 млрд. ф. ст., або близько 0,36 % ВВП. Крім того, близько 300 млн. ф. ст. в рік витрачається на підтримку фіксованої процентної ставки по експортних кредитах [6].

Значну роль державної підтримки експорту в Іспанії відіграє Інститут зовнішньої торгівлі (ICEX) – був створений у 1982 році за рахунок виділення «державних інвестицій надзвичайного характеру» під назвою «Національний інститут розвитку експорту», за минулі роки ця державна установа зазнала неодноразові реорганізації. На діяльність ICEX щороку виділяється близько 150 млн. євро бюджетних коштів, з яких 80% спрямовуються на фінансування заходів, що сприяють розвитку експорту, 20% – на інформаційно-консультаційну діяльність. Серед основних сфер діяльності ICEX такі: розробка і здійснення програм просування торгівлі на закордонні ринки; підвищення кваліфікації та підготовка спеціалістів по зовнішній торгівлі; стимулювання інвестиційних проектів, виробниче розташування та підприємницька співпраця на зарубіжних ринках [12].

За експертними оцінками, у середньому діяльність ЕКА забезпечує додатково 12 % приросту експорту країни, а один додатковий долар бюджету ЕКА забезпечує в середньому приблизно 302 дол. США додаткового експорту (при цьому є відмінність по регіонах – в ОЕСР відповідний показник дорівнює 160 дол. США).

Висновки. Таким чином, у багатьох країнах основна увага приділяється розвитку системи страхування ризиків експортної діяльності за державної підтримки з метою захисту від ризиків учасників зовнішньоекономічної діяльності.

На жаль, у частині державної підтримки експорту Україна відстає від багатьох країн. Система страхування експортних кредитів за державної підтримки використовується недостатньо активно. Така нерозвиненість системи державної підтримки українського експорту

негативно позначається на рівні захисту вітчизняних експортерів та може привести до зниження їх фінансової стійкості й платоспроможності.

Основними чинниками, що стримують процес формування ефективної системи державної фінансової підтримки в Україні є наступні: недосконала законодавчо–нормативна база; необхідність сплачувати страхові внески за рахунок прибутку; складність оформлення кредитної операції; необхідність додаткових гарантійних інструментів, що також оформляються англійською мовою на основі законодавства зарубіжних країн; тривалість процедури..

Подолання цих перешкод має здійснюватися на основі врахування об'єктивних змін у геоекономічній і геополітичній ситуації за активізації процесів євроінтеграції, а також відповідно до міжнародних правових норм і правил торгівлі.

Створення ЕКА сьогодні має стати одним з пріоритетних завдань для уряду. Поява експортно-кредитного агентства стане найсильнішим стимулом розвитку експортної діяльності України, а, отже, зростання Нашої економіки, а також відіграє значну роль у підвищенні довіри іноземного бізнесу та інвесторів до українських компаній.

Першочерговим заходом державної підтримки експортного потенціалу країни має стати прийняття відповідного Закону України «Про державну фінансову підтримку експортної діяльності» та створення експортних кредитних агентств. Наступним центральне місце має посісти фінансова та інституційна підтримка, зокрема:

1) Розробка механізму залучення до системи надання державних гарантій відділень, філіалів і дочірніх банків українських банків за кордоном, що дозволить активніше використовувати зовнішні фінансові ресурси на користь українських підприємств експортерів;

2) Повернення процентної ставки або її частки українським експортерам промислової та аграрної продукції;

3) Вдосконалення інституційної бази;

4) Збільшення величини державних гарантій при одночасному зменшенні долі держави у фінансуванні проектів, активне залучення зовнішніх інвесторів для фінансування під державні гарантії (досвід ECGD, Великобританія);

5) розгляд можливості створення Державної корпорації страхування експортних кредитів і інвестицій як основного інституту розвитку і реалізації експортного потенціалу.

Незважаючи на певний рівень досліджуваності, це питання залишається відкритим для подальших досліджень. Зокрема, необхідно глибше дослідити, процес формування Національного експортного кредитного агентства (НЕКА) як державної установи, що буде забезпечувати фінансування за рахунок коштів державного бюджету, здійснювати страхування та надання гарантій пріоритетним експорто-орієнтованим підприємствам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Short R. Export Credit Agencies, Project Finance, and Commercial Risk: Whose Risk is it, Anyway? / Rodney Short // *Fordham International Law Journal*. – 2000. – Volume 24. – No 4. – P. 1371–1381. [Electronic recourse] – Accessed mode: <http://ir.lawnet.fordham.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1766&context=ilj>
2. Wright Ch. Export Credit Agencies and Global Energy: Promoting National Exports in a Changing World [Electronic recourse] / Ch. Wright // *Global Policy, Global Energy Governance*. – September 2011. – Vol. 2. – P. 133–143. – Accessed mode : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1758-5899.2011.00132.x/abstract>
3. BerneUnion (2013). Statistics 2008. [Electronicrecourse] – Accessedmode: <http://www.berneunion.org/about-the-berne-union>].
4. Белінська Я. В. Державна підтримка експорту: зарубіжний досвід та уроки для України [Електронний ресурс] / Я. В. Белінська // *Стратегічні пріоритети*. – 2008. – № 3(8). – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/8/16.pdf>
5. Бойко Є.О. Експортне кредитне агентство, як складова державного управління в підвищенні експорту [Електронний ресурс] / Є.О. Бойко. – Режим доступу: nbuv.gov.ua/e-journals/NacGosp/2010/Voyko_EO.pdf
6. Григоряк Р. М. Кредитно-фінансові інструменти стимулювання експорту в Україні. [Електронний ресурс] / Р. М. Григоряк. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=19910>
7. Ломійчук В. Експортно-кредитні агентства. Чому вони важливі для України [Електронний ресурс]/ В. Ломійчук // *Європейська правда* – 2015. -№4. - Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/04/21/7033079/>

8. Ляхова О. О., Урванцева С. В. Експортні кредитні агентства як ефективний інструмент фінансового стимулювання зовнішньоекономічної діяльності / О.О. Ляхова, С. В. Урванцева // Економічний часопис-XXI. - 2015. - № 1-2(2). - С. 23-26.
9. Сидяченко В. Впровадження фінансових інструментів розвитку експорту в Україні із врахуванням досвіду діяльності Корпорації Страхування Експортного Кредитування Польщі [Електронний ресурс] / В. Сидяченко. – 2002. – Режим доступу : http://www.tpp.lviv.net/zek/Numbers/1_2002/Sydiachenko.htm
10. Снопенко Г. Г., Снопенко М. Г. Економічний аспект впровадження механізмів фінансової підтримки національних підприємств - експортерів продукції / Г.Г. Снопенко, М. Г. Снопенко // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2012. – № 25. – С. 25-40.
11. Хозєєва І. С., Снопенко Г.Г. Кредитно-фінансовий інструментарій державного стимулювання експорту в Україні / І. С. Хозєєва, Г.Г. Снопенко // Вісник СНУ ім. В. Даля. – 2011. - №10(2) Ч. 2. - С. 284-291.
12. Школенко О. Б Стратегія стимулювання експортної діяльності вітчизняних підприємств/ О. Б. Школенко // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – Київ. - 2015. - №1. - С. 132-136