

ФІНАНСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ: СУТЬ, ОСОБЛИВОСТІ, ДЖЕРЕЛА

Федір Андрійчук,
аспірант кафедри
банківської справи
ДВНЗ «Київський
національний
економічний
університет
ім. Вадима
Гетьмана»

У статті аналізуються специфічні особливості фінансування зовнішньоторговельних угод, розглядається суть сучасного процесу фінансування зовнішньої торгівлі, його джерела, роль і місце міжнародних фінансових організацій у покращенні доступу суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності до зовнішніх джерел фінансування.

Актуальність дослідження. Поглиблення економічного співробітництва та коопераційних зв'язків між країнами супроводжується інтенсифікацією міжнародної торгівлі. Дослідженнями Центру з міжнародної торгівлі при ООН встановлено, що додатковий відсоток зростання експорту асоціюється із зростанням валового внутрішнього продукту (ВВП) країни на 0,15%, а додатковий відсоток зовнішньоторговельної квоти (тобто відношення суми експорту та імпорту до ВВП) зумовлює зростання продуктивності праці одного працівника в довгостроковому періоді. Також існує взаємозв'язок рівня світової торгівлі та світової бідності: на основі моделі загальної рівноваги (General Equilibrium Model) показано, що вільна торгівля впродовж 15 років може призвести до зростання продуктивності праці та інвестицій, сприяючи тим самим зниженню кількості бідних у світі на 500 млн. осіб та зростанню доходів країн, що розвиваються, на 200 млрд. дол. США [12; 13]. При цьому за останні передкризові два з половиною десятиріччя фінансування зовнішньої торгівлі зростало випереджаючими темпами порівняно із зростанням міжнародної торгівлі – в середньому на 11% на рік проти 9% [16, с. 128; 19, с. 26]. Фахівцями Міжнародного валютного фонду (МВФ) доведено значення доступності фінансування зовнішньоторговельних операцій під час світових економічних криз в країнах, що розвиваються, його позитивний вплив на торговельні потоки під час фінансових криз у другій половині 1990-х рр. в 10 крупніших країнах, що розвиваються [22; 23].

Все це зумовлює необхідність аналізу світового досвіду у галузі фінансування зовнішньої торгівлі, особливо в умовах поточної світової фінансово-економічної кризи.

Постановка проблеми. Фінансування зовнішньої торгівлі перебуває в полі зору впливових глобальних та регіональних організацій – Світового банку (СБ), Міжнародної торговельної палати, Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Світової організації торгівлі (СОТ), ЮНКТАД/СОТ, Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) тощо. Так, наприклад, Світовий банк у рамках щорічного огляду «Фінансування глобального розвитку» досліджує питання поточного стану і перспективи розвитку сфери фінансування зовнішньоторговельних операцій, у тому числі в найменш кредитоспроможних країнах, що розвиваються. Однак автори одного з таких оглядів визнають, що дана сфера потрапляє в поле їхнього зору вкрай нерегулярно (в останніх п'яти звітах до 2004 р. зустрічалася лише один раз) і акцентують увагу на істотних проблемах в отриманні надійного і повного фактологічного та емпіричного матеріалу, а також на відсутності чітких критеріїв оцінки системи фінансування зовнішньої торгівлі [16, с. 127]. Отже, на часі інтенсифікація досліджень у цій сфері з метою покращення ситуації в першу чергу на рівні національної економіки.

Ступінь розробленості проблеми та її невирішені частини. У сучасній вітчизняній і зарубіжній літературі досить різнобічно й системно викладено теоретичні основи міжнародної

торгівлі, її вплив на підвищення конкурентоспроможності національних економік, роль у подоланні проблем бідності, забезпеченні економічного зростання країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. При цьому набагато вужчим є коло досліджень у сфері фінансування зовнішньої торгівлі.

Проблематиці фінансового забезпечення розрахункових відносин присвятили праці вітчизняні вчені: В. Базилевич, М. Білик, В. Вергун, О. Гребельник, О. Кириченко, А. Кредісов, І. Лютий, А. Мороз, А. М. Поддєрьогін, Л. Руденко, А. Філіпенко та ін. У працях вітчизняних учених фінансування зовнішньої торгівлі найчастіше трактується як специфічний вид банківських операцій, при цьому багато уваги приділяється окремим методам та інструментам фінансування зовнішньої торгівлі – прямому банківському кредитуванню, проектному фінансуванню, факторингу, форфейтингу тощо. Однак публікації, які доводять системний характер фінансового забезпечення суб'єктів зовнішньоторговельних відносин у контексті лібералізації глобальної фінансової сфери, практично відсутні.

Серед іноземних учених – Л. Дробозіна, О. Киреев, Л. Красавіна, Г. Кірейцев, В. Слепов, В. Дюваль, Д. Річардсон, Ч. У. Хілл, Д. Болл, Дж. Ф. Сінки, Дж. Ф. Маршалл та інші. У зарубіжній літературі, на відміну від вітчизняної, фінансування зовнішньої торгівлі визначається як техніка організації і управління фінансовими, кредитними ресурсами та майном експортерами, імпортерами, фінансовими посередниками, страховими та іншими компаніями, що беруть участь у проведенні зовнішньоторговельної операції.

Таким чином, існує необхідність уточнення суті і змісту сучасного процесу фінансування зовнішньої торгівлі, визначення системного зв'язку його складових.

Мета цієї статті – визначити суть та особливості процесу фінансування зовнішньої торгівлі з урахуванням можливостей доступу експортерів та імпортерів до зовнішнього фінансування за сучасних умов, роль і місце міжнародних фінансових організацій у цьому процесі.

Однією з найважливіших особливостей, яку виокремлюють учені, є те, що розширення географії торговельних відносин із зарубіжними партнерами і особливості політико-правового середовища їх діяльності підвищують ризики в торговельних операціях [16, с. 127]. Зростання ризиків, а також зростання потреб у фінансуванні експорту-імпорту, складність сучасних експортно-імпортних ринків призвели до збільшення попиту на послуги фінансових посередників – інституційних інвесторів. Для останніх існує низка додаткових переваг, пов'язаних із специфічним характером фінансування зовнішньої торгівлі. По-перше, використання товарів, що торгуються, в якості додаткового забезпечення фінансових ресурсів, наданих банками та іншими посередниками, дозволяє знизити ризики таких операцій [16, с. 127]. По-друге, фінансування зовнішньоторговельних операцій і великі потреби клієнтів в зниженні власних ризиків дозволяють фінансовим посередникам отримувати додаткові доходи від перехресних продажів супутніх банківських послуг, або так званого «крос-селінгу» (відкриття спеціальних депозитних, заставних, розрахункових рахунків, конверсійні операції тощо). По-третє, зростання попиту клієнтів на консультаційні послуги при прийнятті рішень про організацію запозичень під великі експортні контракти, а також послуги з безпосереднього проведення платежів призводить до збільшення комісійних доходів, які не пов'язані з безпосереднім прийняттям ризиків і використанням власних пасивів. Це, своєю чергою, сприяє поліпшенню показників прибутковості акціонерного капіталу і підвищення рентабельності діяльності інституційних інвесторів.

В умовах зростання обсягів міжнародної торгівлі, усвідомлюючи можливість отримання значних комісійних доходів і прибутку від цих послуг, дрібні фінансові інститути, поряд з великими, активізують просування своїх послуг з фінансування та супроводу експортно-імпортних операцій, сприяючи впровадженню фінансових інновацій, що дозволили структурувати зовнішньоторговельну операцію максимально ефективно, відокремлюючи ком-

поненти прибутковості від компонентів процентного, валютного, цінового і інших ризиків і хеджуючи останні [20, с. 164].

В результаті фінансування зовнішньої торгівлі набуває особливого значення і стає найважливішим чинником для укладання експортно-імпортного контракту [10, с. 245]. У зв'язку з цим недолік фінансування на кожному з етапів процесу виробництва може привести до зриву контракту і економічних втрат, оскільки фінансування зовнішньої торгівлі відіграє істотну роль не тільки безпосередньо під час експорту або імпорту товару, а й під час виробництва товарів і послуг, яке може включати імпорт сировини, напівфабрикатів, матеріалів, машин та устаткування.

За сучасних умов фінансування зовнішньої торгівлі характеризується низкою специфічних особливостей. Так, фінансування зовнішньої торгівлі спирається не стільки на поточний стан балансу підприємства, скільки на забезпеченість товарами, що є предметом конкретних зовнішньоторговельних операцій. Це особливо важливо для великих експортерів матеріало- та енергоємної продукції, що мають постійні проблеми зі структурою активів, невисокими показниками ліквідності через значні необоротні активи, і для трейдингових компаній, окремі угоди яких можуть перевищувати їх сукупні активи. В макроекономічному аспекті фінансування зовнішньої торгівлі завдяки його транзакційній природі та наявності товарного забезпечення у вигляді предмета зовнішньоторговельної угоди забезпечує зниження ризиків та покращення доступу на міжнародні ринки країнам з низькою кредитоспроможністю [27, с. 4]. Таким чином, фінансування зовнішньої торгівлі сприяє створенню і розширенню стійких торговельних потоків, що відіграє важливу роль у забезпеченні економічного розвитку країни.

Сучасні форми та інструменти фінансування зовнішньої торгівлі дають експортерам та імпортерам можливість отримати додаткові переваги: розширення виробництва та реалізації продукції, прискорення оборотності дебіторської заборгованості, поліпшення структури балансу, підвищення кон-

курентоспроможності на внутрішньому і зовнішніх ринках, мінімізацію численних супутніх ризиків.

Фінансування конкретних зовнішньоторговельних угод також передбачає жорсткий контроль за фінансовими ресурсами, їх цільове використання, що в підсумку позитивно позначається на фінансовому стані та конкурентоспроможності підприємства.

Структура угод у сфері фінансування зовнішньої торгівлі відрізняється високою гнучкістю і тому дозволяє клієнтам здійснювати довгострокові інвестиції в основні фонди і поповнювати оборотні кошти. Крім того, фінансування від банківських інститутів або виконання ними функцій агентів забезпечує експортерам та імпортерам вихід на міжнародні ринки капіталу.

За сучасних умов важливу роль у фінансуванні зовнішньоторговельної діяльності відіграє багатостороннє фінансування за участю міжнародних фінансових організацій (МФО) глобального й регіонального рівнів, що є результатом лібералізації фінансової сфери на всіх рівнях системи світового господарства. Увагу з боку основних міжнародних організацій до фінансування зовнішньої торгівлі можна пояснити його ключовою роллю у подоланні економічних криз внаслідок динамізму розвитку фінансового сектору, його відкритості до інновацій і високою пристосованістю умов мінливого економічного середовища. На одній з конференції міністрів СОТ (Канкун, 2003 р.) було прийнято рішення щодо нарощування зусиль у сфері створення стабільної і максимально безпечної безризикової системи фінансування зовнішньої торгівлі для подолання періодів фінансової кризи та необхідності проведення наступного раунду з обговорення можливостей створення більш безпечного і доступного зовнішньоторговельного фінансування в країнах, що розвиваються, а також країнах з перехідною економікою [8; 9; 11].

Фінансування зовнішньої торгівлі належить до сфери фінансових послуг за термінологією СОТ [18, с.13]. За підходами СОТ, зростання числа «гравців» на внутрішньому ринку призводить до зростання його ліквідності, зниження ймовірності колапсу та витрат. Звідси зростання конкуренції на

внутрішньому ринку в сегменті «комерційного» зовнішньоторговельного фінансування є необхідним і створюється через вхід на внутрішній ринок інземних операторів на комерційній основі або забезпечення транскордонного надання подібних послуг. Це дає змогу експортерам та імпортерам повною мірою скористатися вигодами широкої присутності фінансових інститутів та передачі ними передового досвіду, знань і технологій.

У цілому система фінансування зовнішньої торгівлі країни в рамках міжнародних договорів з лібералізації світового фінансового ринку створює широкі можливості присутності національних фінансових посередників на ринках інших країн і більш активного просування як власних послуг, так і експорту своєї країни.

Разом з цим, МФО висувають низку істотних обмежень щодо способів державного стимулювання національного експорту. Так, Угода про субсидії та компенсаційні заходи СОТ (ССКМ) накладає жорсткі обмеження на субсидування через фінансову систему, включаючи надання урядом або центральними банками країн програм по страхуванню і гарантуванню експортних кредитів, коли стягуються неадекватні понесеним витратам премії (для експортних кредитних агентств) або якщо експортно-імпортні кредити надаються за ціною, нижчою за вартість державних запозичень. У Додатку 1 ССКМ міститься приблизний список експортних субсидій, з яких до фінансування зовнішньої торгівлі належать субсидії груп «j» та «k». Однак, по-перше, на думку експертів СОТ, не завжди вдається чітко встановити, чи є забороненою схема фінансування із залученням офіційних фінансових посередників навіть у разі наявності експортної субсидії відповідно до статей 1 і 3 ССКМ [9, с. 12]. По-друге, відповідно до параграфа 2 пункту «k» Додатка 1 ССКМ практика експортного кредитування в рамках Угоди «Про експортні кредити з державною підтримкою» (Угода ОЕСР) не заборонена. Разом з тим, для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою існує реальна можливість сподіватися на пом'якшення обмежень [18, с. 14]. При цьому згадану Угоду ОЕСР правильні-

ше вважати домовленістю, «джентльменською угодою», тому що країни-члени погоджуються дотримуватися її умов без особливих юридичних зобов'язань [20, с. 162]. Крім цього, в Угоді не розкриті механізми вирішення спорів. Більш того, учасники Угоди ОЕСР завжди мають можливість пропонувати умови фінансування зовнішньої торгівлі, які відрізняються від встановлених норм. Для цього вони повинні всього лише повідомити (але не обов'язково отримувати згоду) інших учасників.

Угода ОЕСР, прагнучи встановити максимально наближені до ринкових умови для функціонування державних інститутів зовнішньоторговельного фінансування, створила стимули до зростання значущості підтримуваних державою компаній (наприклад, Кредитанштальт фюр Відербау в Німеччині або Канадська експортна корпорація), що підтверджують відданість ринковим або максимально наближеним до ринкових умов роботи, тобто надають фінансування через так зване «ринкове вікно». Ці компанії відокремлюють себе від застосування норм Угоди ОЕСР і ССКМ, наголошуючи, що не займаються субсидуванням окремих контрактів, явно і жорстко прив'язуючи надання фінансових ресурсів до експортної діяльності клієнтів. Вони також декларують суто ринкові принципи своєї роботи і беруться тільки за комерційно вигідні угоди. Разом з тим, державна форма власності та податкові й інші пільги, що надаються урядом, дозволяють таким організаціям пропонувати найбільш вигідні умови експортно-імпортного фінансування [20, с. 169-170].

Таким чином, Угода ОЕСР залишає державам-учасникам можливість законного відхилення від її умов та відповідних норм і регламентів СОТ. Це створює реальні додаткові можливості державної підтримки національних експортерів.

Питаннями зовнішньоторговельного фінансування займається і Міжнародний торговельний центр (International Trade Center, ITC) ЮНКТАД / СОТ. В даний час ця організація в рамках Програми зовнішньоторговельного фінансування (ITC Trade Finance Programme) підготувала і випустила ряд практичних посібників, технічних записок, статей з даної тематики. В

них розкриваються питання пропозицій і запитів зовнішньоторговельного фінансування, експортного гарантування і страхування в країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються, фінансування експорту країн з перехідною економікою, правові питання торгового фінансування [15, 17]. Цим же центром спільно з Економічною та соціальною комісією ООН для Азії і Тихого океану була зроблена перша спроба провести комплексний аналіз стану всієї сфери зовнішньоторговельного фінансування в окремих країнах [14]. Таке дослідження підкреслює важливість наукового пошуку у сфері ресурсного забезпечення зовнішньої торгівлі, хоча пропонується там методика потребує удосконалення.

Все викладене вище дає можливість визначити *фінансування зовнішньої торгівлі* як процес фінансового забезпечення експортно-імпоротної діяльності та її розвитку з приватних та офіційних джерел: ресурсів підприємств – суб'єктів зовнішньої торгівлі, фінансових посередників (банків та небанківських фінансових, страхових компаній), державних коштів та ресурсів міжнародних фінансових організацій глобального й регіонального рівнів, що регулюється національним законодавством, міжнародними правовими нормами та угодами, правилами та звичаями міжнародної практики операцій з фінансування.

Саме таке визначення, на нашу думку, найбільше враховує широкі можливості фінансового забезпечення зовнішньої торгівлі у сучасній світовій економіці, відзначною рисою якої є взаємозв'язок і взаємозалежність економічних суб'єктів усіх рівнів.

ВИСНОВКИ

Фінансування зовнішньої торгівлі є одним із найважливіших факторів розвитку не лише торговельної галузі, а і всієї економіки, особливо експортоорієнтованої. Будучи елементом зовнішньоекономічної політики держави, фінансування зовнішньої торгівлі відіграє ключову роль у нарощуванні торговельних потоків та подоланні наслідків економічних і фінансових криз.

ЛІТЕРАТУРА

1. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції і контракти. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
2. Новицький В. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
3. Пересада А.А. Проектне фінансування [Підручник] / Пересада А. А., Майорова Т. В., Ляхова О. О. — Київ: КНЕУ, 2005. — 752 с.
4. Пластун В.Л. Фінансове забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств : дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Українська академія банківської справи Національного банку України. – Суми, 2006.
5. Соглашение об экспортных кредитах с государственной поддержкой. Париж: ОЭСР, 2004.
6. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам. М., 2004.
7. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник: 2-ге вид., випр. і доп. / За заг. ред. А. І. Кредісова. - К.: ВІРА-Р, 2002. - 552 с.
8. Allen, M. Trade Finance in Financial Crises: Assessment of Key issues. Washington: IMF, 2003.- 25 p.
9. Aubouin, M. Improving the Availability of Trade Finance during Financial Crisis / M. Aubouin, M. Meier-Ewert. Geneva: WTO, 2003.
10. Dalley, W. Maintaining Ex-Im Bank as the Major Force in the 21st Century // Ex-Im Bank as the Major Force in the 21st Century. Washington: Institute of International Economics, 2002. P. 245 – 247.
11. Data-Country Groups [Electronic Resource] // The World Bank. Mode of access: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20421402~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html>. Date of access: 11.03.2010.
12. De Melo, J. Computable General Equilibrium Models for Trade Policy Analysis in Developing Countries: a Survey // Journal of Policy Modelling. - 1988. - V.10. - № 1. - P. 8 – 45.

13. *Devarajan, S.* The Influence of Computable General Equilibrium Models on Policy / S. Devaradjan, S. Robinson / / TVD Discussion Paper. Washington: IFPRI, 2002. - № 98.
14. *Duval, Y.* Conductive Macroeconomic Environment as the basis for Trade Finance Infrastructure development in Mongolia. Final Draft. Singapore: International Trade Center UNCTAD/WTO, 2003.
15. Export Credit Insurance and Guarantee Schemes: A Practical Guide for Developing and Transition Economies / International Trade Center UNCTAD/WTO. Geneva, 2003.
16. Global Development Finance 2004. Geneva: WTO, 2004.
17. How to Evaluate Trade Credit Requests: A Guide for Bankers and the Scorecard / International Trade Center UNCTAD/WTO. Geneva, 2005.
18. Improving the Availability of Trade Financing: Report of Preliminary Work. Geneva: WTO, 2004.
19. International Trade Statistics 2002. Geneva: WTO, 2003.
20. Mendelowitz, A. The New World of Government-Supported International Finance // Ex-Im Bank in the 21st Century. Washington: Institute of International Economics, 2002. P. 159 – 189.
21. Richardson, D. Export Matters and So does Trade Finance // Ibid. P. 55 – 79.
22. *Ronci, M.* Access to Trade Finance in Times of Crisis / M. Ronci, J. Wang. Washington: IMF, 2004.
23. *Ronci, M.* Trade Finance and Trade Flows: Panel Data Evidence from 10 Crises. Washington; IMF, 2005.
24. *Subramanian, S.* Linkages between Export Development, Export Finance and Poverty Reduction. Geneva: ITC, 2001.
25. The Financing of Exports: A Guide for Developing and Transition Economies / International Trade Center UNCTAD/WTO. Geneva, 2004.
26. Trade Facilitation Handbook for the Greater Mekong Subregion. New York: United Nations, 2002.
27. Trade Finance Infrastructure Development for Economies in Transition / International Trade Center UNCTAD/WTO. New York: United Nations, 2005.