

УДК 336.012.23

Скок П.О.

кандидат наук з державного управління,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування  
Академії муніципального управління

## ЕКСПОРТНО-КРЕДИТНІ АГЕНТСТВА В СИСТЕМІ ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

У статті розглянуто сутність пільгового кредитування, страхування і гарантування експортних операцій в системі фінансових інструментів зовнішньоторговельної політики держави. Розкрито роль і значення експортно-кредитних агентств (ЕКА) в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки. Проаналізовано досвід країн світу з організації діяльності ЕКА в системі державного регулювання зовнішньої торгівлі. Окреслено перспективи заснування ЕКА в Україні.

**Ключові слова:** фінансовий механізм, кредитування, страхування, гарантування, експорт, торгівля.

### Скок П.О. ЭКСПОРТНО-КРЕДИТНЫЕ АГЕНТСТВА В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

В статье рассмотрена сущность льготного кредитования, страхования и гарантирования экспортных операций в системе финансовых инструментов внешнеторговой политики государства. Раскрыта роль и значение экспортно-кредитных агентств (ЭКА) в современных условиях развития отечественной экономики. Проанализирован опыт стран мира по организации деятельности ЭКА в системе государственного регулирования внешней торговли. Определены перспективы создания ЭКА в Украине.

**Ключевые слова:** финансовый механизм, кредитование, страхование, гарантирование, экспорт, торговля.

### Skok P.O. EXPORT CREDIT AGENCIES IN THE SYSTEM OF FINANCIAL MECHANISMS OF STATE TRADE POLICY

The article deals with the essence of preferential credits, insurance and guaranteeing of export operations in the system of foreign trade policy financial instruments. The role and importance of export credit agencies (ECA) under the current conditions of the national economy are revealed. Different countries' experience in organization of the ECA in the system of state foreign trade regulation is analyzed. Prospects of establishing the ECA in Ukraine are outlined.

**Keywords:** financial mechanism, financing, insurance, guaranteeing, export, trade.

**Постановка проблеми.** Вкрай складна економічна ситуація всередині країни у поєднанні із загостренням конкурентної боротьби на світових товарних ринках і посиленням протекціонізму з боку традиційних ринків збуту обумовили гостру необхідність активізації використання в Україні механізмів державної фінансової підтримки експорту. На відміну від усіх основних торговельних партнерів, Україна досі не має власної інституційної системи фінансової підтримки експорту з боку держави і тому не може в достатній мірі стимулювати його розвиток, що завдає відчутного удару по конкурентним позиціям вітчизняних товаровиробників на міжнародних ринках. Такий стан є особливо згубним для національної економіки України, де в умовах обмеженого платоспроможного попиту на внутрішньому ринку поставки товарів і послуг на експорт стали чи не єдиним засобом розвитку вітчизняного бізнесу й зростання загального добробуту населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам ефективного функціонування системи просування експорту з використанням фінансових методів і механізмів присвячено наукові праці багатьох вітчизняних вчених-економістів, зокрема І.Я. Софіщенко [1], В.В. Шемяєва [2] Т.Б. Топольницької [3], І.А. Циналевської [4], Д.А. Краснікова [5] та ін. Зазначеними вченими зроблено вагомий внесок у розробку концептуальних положень щодо формування економіко-організаційних основ для створення і забез-

печення діяльності експортно-кредитних агентств. Однак відаючи належне існуючому доробку, слід зазначити: особливостям створення і запуску роботи ЕКА в українських реаліях досі залишається приділено недостатню увагу, що обумовлює необхідність проведення подальших досліджень у даній сфері.

**Постановка завдання. Мета статті** полягає у з'ясуванні сутності та основних функцій експортно-кредитних агентств як фінансового механізму просування експорту, а також у визначенні на основі іноземного досвіду основних засад вбудовування експортно-кредитних агентств в державну систему сприяння експорту в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Державне кредитування експортерів – це механізм регулювання зовнішньої торгівлі, який передбачає фінансове стимулювання розвитку експорту національних виробників. Такий механізм державного заохочення експортного виробництва та експортування за сучасних умов став органічною частиною механізму реалізації зовнішньоторговельних політик держав. Важливе місце в кредитуванні експортерів належить прямому державному кредитуванню міжнародних торговельних операцій, а також різноманітним засобам підтримки приватного кредитування. Основні види кредитування експортерів в залежності від строку кредитування та цільового призначення кредитів відображено в таблиці 1.

Таблиця 1

Види кредитування експортерів в залежності від терміну

Вид експортного кредиту	Строк надання кредиту	Призначення виду експортного кредиту
Короткостроковий	до 1 року	Для кредитування експорту споживчих товарів та сировини
Середньостроковий	від 1 до 5 років	Для кредитування експорту машин та обладнання
Довгостроковий	понад 5 років	Для кредитування експорту інвестиційних товарів та великих проектів

Джерело: [6, с. 35]

Отже, строк надання експортного кредиту напряму залежить від продукції чи проекту експортера, котрому буде надане кредитування. Для забезпечення експортування машин та обладнання, підприємства-експортери зазвичай отримують середньострокові експортні кредити, в той час як на експорт споживчих товарів надаються здебільшого кредити строком до одного року.

Серед основних форм участі держави у в кредитуванні експорту слід виокремити:

- надання прямих експортних кредитів;
- рефінансування експортних кредитів, наданих комерційними банками;
- використання фондів допомоги для поліпшення умов кредитування експортних угод;
- виплата бюджетних субсидій з метою підтримання пільгових відсоткових ставок по експортних кредитах;
- страхування експортних кредитів шляхом надання державних гарантій на них [7, с. 20].

Експортний кредит, як фінансовий метод регулювання ЗЕЗ, може набувати форми зовнішньої допомоги іншим державам. Наприклад, практично всі двосторонні міждержавні кредити, які отримує Україна від іноземних держав, мають зв'язаний характер, тобто обумовлені закупкою певних товарів у країні, яка їх надала і тому може розглядатись як форма торгової політики стимулювання експорту.

Ефективність використання експортного кредитування, як фінансового методу регулювання зовнішньоторговельної діяльності напряму залежить від функціонування системи банківського кредитування експортної діяльності. При чому в забезпеченні максимальної ефективності належної кредитної підтримки експортерів в системі банківського кредитування мають функціонувати всі структурні елементи: установа, на яку покладені функції з організації експортного кредитування, комерційні банки, приватні та державні страхові компанії.

За активного використання фінансових методів та механізмів регулювання зовнішньої торгівлі та фінансової підтримки уряду розвиток кредитування експорту в багатьох країнах стимулюється й іншими методами заохочення, наприклад зниження або заморожування процентних ставок на експортні кредити нижче за ставки, що діяли на внутрішньому ринку. Крім того, подовжується термін кредитування, зменшуються штрафні ставки за прострочення платежу, збільшується частка фінансування за рахунок пільгового кредиту, полегшується і спрощується процедура його отримання.

Ще одним ефективним фінансовим методом регулювання ЗЕЗ є страхування експортних кредитів. Страхування експортних кредитів – це вид страхування, сутність якого полягає в усуненні або зниженні ризиків, які пов'язані з кредитами, що забезпечують експортно-імпортні операції у міжнародній торгівлі [8, с. 465].

Характерною рисою сучасного страхування експортних кредитів є розширення його функцій, яке проявляється в тому, що видача гарантій по кредитах безпосередньо банкам, що фінансують експорт, стала неодмінною умовою отримання банківського кредиту і важливою умовою при укладанні експортного контракту. Крім того, на доповнення до гарантій стосовно традиційних комерційних ризиків (неплатоспроможність імпортера, стихійні лиха, відмова від товару тощо) страхування експортних кредитів покриває значну частину політичних ризиків (воєнні дії, революція, експропріація, націоналізація тощо).

У системі державного використання страхування експортних кредитів, як фінансового методу регулювання зовнішньоторговельної діяльності, найважливішими є два види гарантій:

– видача гарантій щодо кредитів безпосередньо банкам, що фінансують експорт. Ці гарантії стали неодмінною умовою отримання банківського кредиту;

– у доповнення до традиційних гарантій щодо більш-менш традиційних комерційних ризиків (стихійні лиха, відмова від товару, неплатоспроможність імпортера тощо) страхування охопило й багато інших видів політичних ризиків (військові дії, революція, експропріація, націоналізація тощо);

– надання державних гарантій на експортні кредити має першорядне значення для його отримання. Тому роль державного страхування, як фінансового методу регулювання, у зовнішній торгівлі постійно зростає, що дає змогу здешевити експортні операції.

Сучасна практика фінансового регулювання зовнішньоторговельних зв'язків практично немислима без страхування експортних кредитів. Це пояснюється також підвищенням вартості товарів на світовому ринку, насамперед високотехнологічних виробів і комплектного обладнання. Система кредитного заохочення експорту, як фінансового методу регулювання зовнішньоторговельних зв'язків має такі особливості:

– орієнтація передусім на найперспективнішу експортно-орієнтовану продукцію в кожній країні;

– поширення державної допомоги на короткострокове кредитування;

– порівняно широке використання міждержавних банківських організацій для збуту національної продукції [9, с. 111].

Підвищення ролі державного страхування експортних кредитів стало одним з найважливіших аспектів формування преференційних умов кредитування, як значною мірою пом'якшило для експортерів гостроту проблеми з'ясування платоспроможності їх зовнішньоторговельних партнерів.

Надання державних гарантій на експортний кредит в багатьох випадках є першочерговою умовою його отримання. Тому значення державного страхування, як фінансового методу регулювання ЗЕД в зовнішній торгівлі постійно зростає, а це, в свою чергу, дозволяє підвищити надійність та ефективність здійснення експортних операцій.

Досвід провідних країн світу свідчить, що ключова роль в системі державної підтримки експорту у сфері кредитування, страхування і гарантування кредитів національних компаній, що ведуть бізнес закордоном чи займаються зовнішньою торгівлею, належить спеціалізованим фінансовим установам – експортно-кредитним агентствам (ЕКА). Такі установи створені в багатьох країнах світу і безпосередньо беруть участь у забезпеченні виконання державної функції із стимулювання та сприяння розвитку експорту відповідної країни. ЕКА покликані покривати ризики, які можуть виникнути в разі прострочення платежу, а також в результаті банкрутства іноземних контрагентів вітчизняних експортерів.

Україна залишається однією з небагатьох країн у Східній Європі, яка не має належної системи державної фінансової підтримки експорту, і ця обставина негативно впливає на просування товарів і послуг українських підприємств на міжнародні ринки. Досі не ухвалено закону про створення ЕКА в Україні, а Державний «Укрексімбанк», створений для стимулювання українського експорту, прак-

тично не виконує свого прямого призначення, здійснюючи переважно розміщення державних облігацій та фінансування НАК «Нафтогаз» [10, с. 237].

За відсутності страхування українського ЕКА вітчизняні експортери мінімізують свої ризики несплати шляхом використання таких інструментів, як акредитив і передплата. Проте альтернативи фінансуванню, забезпеченому ЕКА, немає: будь-які доступні фінансові інструменти мають певні недоліки у порівнянні з фінансуванням, забезпеченим ЕКА, яке спеціально призначене для цілей торгового фінансування. Крім того, доцільно зазначити, що зазначені інструменти використовуються банківськими установами в основному для фінансування імпортерських операцій. І оскільки значні фінансові ресурси зосереджені на Заході, такі умови фінансування зовнішньої торгівлі завжди будуть означати для України переважання імпорту над експортом.

Таким чином, розвиваючи торговельне фінансування, українські банки сприяють збільшенню торговельного дефіциту, тому застосування його інструментарію зустрічається з жорсткими обмеженнями з боку керівних органів. Як наслідок, вітчизняні фінансові установи не мають можливості запропонувати довгострокові кредити чи гарантії експортерам, а українські компанії не можуть запропонувати конкурентні умови постачань за кордон [11, с. 27].

Через відсутність належних механізмів державної підтримки страхування та фінансування експорту в Україні вітчизняні експортери працюють в умовах нерівноправної конкурентної боротьби на міжнародних ринках товарів і послуг. А враховуючи особливості сучасного стану економіки України, де внаслідок обмеженого платоспроможного попиту на внутрішньому ринку поставки товарів і послуг на експорт стали чи не єдиним засобом розвитку українських підприємств, необхідність створення відповідної інституціональної і фінансової державної підтримки для ефективного реалізації експортного потенціалу України через створення ефективно діючого ЕКА набуває все більшої актуальності [12, с. 178].

Звертаючись до міжнародного досвіду, необхідно зазначити, що відповідні установи з підтримки експорту різної форми власності діють майже у всіх розвинених країнах та країнах, що активно розвиваються (табл. 2).

Таблиця 2

**Види та приклади світових експортно-кредитних агентств**

Вид ЕКА	Приклад
Державні	Експортно-імпортерський банк (Eximbank) – США, Японська компанія страхування експорту та інвестицій (NEXI), Департамент гарантії експортних кредитів (ECGD) – Велика Британія Китайське експортно-страхове агентство Sinosure
Приватні	«Гермес» (Euler Hermes) – Німеччина, «Атрадіус» (Atradius) – Голландія, Компанія страхування зовнішньої торгівлі (Coface) – Франція
Змішані	SBCE (Бразилія), CESCE (Іспанія), SEK (Швеція), ESCG (Єгипет)

Джерело: [11, с. 99]

На сьогодні ЕКА успішно функціонують у понад 100 країнах світу. Найвідоміші серед існуючих у світі ЕКА є: Eximbank (США), NEXI (Японія), Euler

Hermes (Німеччина), COFACE (Франція), Atradius (Нідерланди), SBCE (Бразилія), CESCE (Іспанія), SEK (Швеція), Sinosure (Китай). Відповідні установи створені й у країнах Східної Європи, приміром, у Чехії, Польщі, Угорщині, Болгарії, Литві, Естонії. При цьому страхування, з одного боку, та надання банківських послуг, з іншого, зазвичай є взаємовиключними видами діяльності, які не надаються однією організацією. Тому можуть створюватися установи, які здійснюють відповідні виключні види діяльності – або банківські, або страхові. У цьому випадку для прямої та опосередкованої підтримки експорту існують одночасно кілька установ, діяльність яких пов'язана з кредитуванням та страхуванням експорту та які доповнюють одна одну. Наприклад, у Німеччині – це KfW (банк) та Euler Hermes (страхова установа), у Франції – Bpifrance (банк) та COFACE (страхова установа), у Чехії – Чеський експортний банк та Агентство по гарантуванню і страхуванню експорту.

Роль, яку відіграють ЕКА в розвитку міжнародної торгівлі у всьому світі, постійно зростає, про що свідчать активне зростання прибутків і масштабів діяльності провідних ЕКА. Так, Euler Hermes (EH) охоплює процеси управління ризиками на п'яти континентах. ЕКА має філії і своїх представників у 54 країнах світу. На сьогодні, укладені договори страхування кредитних ризиків забезпечують покриття поставок товарів і послуг в 245 країн. У компанії працює більше 6 000 співробітників, обслуговуючи близько 52 000 клієнтів. Чистий прибуток компанії постійно зростає і наразі сягає близько 500 млн. євро на рік, а власний капітал – 2,5 млрд. євро [13]. Успішний досвід діяльності іноземних ЕКА яскраво свідчить, що вони не є «дорогим» інструментом сприяння експорту, який потребує постійних фінансових вливань. А навпаки, можуть бути цілком самоопукними і навіть прибутковими.

З огляду на зазначене вбачаємо за необхідне невідкладно прийняття в Україні закону про створення ЕКА. Прийняття базового закону дасть змогу збільшити щорічні обсяги українського експорту товарів (робіт, послуг). За експертними оцінками, у середньому діяльність ЕКА може забезпечити додатково 12% приросту експорту країни, а один додатковий долар бюджету ЕКА – приблизно \$302 додаткового експорту. Забезпечення стабільної роботи виробників експортної продукції сприятиме залученню додаткових інвестицій у реальний сектор економіки. Упровадження закону створить умови для активізації експортної діяльності вітчизняних підприємств, що приведе до зростання ВВП, кількості робочих місць (наприклад, за результатами роботи німецької ЕКА «Euler Hermes» було створено 240 тис. робочих місць) і доходів населення, а також надходжень до бюджету за основними податками і зборами.

**Висновки з проведеного дослідження.** Експортне кредитування, страхування і гарантування експортних кредитів на сьогодні як фінансові методи державного стимулювання експортного виробництва за сучасних умов стали органічною частиною механізму реалізації зовнішньоторговельних політик держав. Надання державних гарантії на експортний кредит в багатьох випадках є першочерговою умовою його отримання. Тому значення державного страхування в зовнішній торгівлі постійно зростає, а це, в свою чергу, дозволяє підвищити надійність та ефективність здійснення експортних операцій. Експортно-кредитні агентства є високоєфективним інституційним механізмом державної політики сприяння

експорту в більшості країн світу. На шляху розбудови якісної системи просування експорту в Україні слід ухвалити закон про створення експортно-кредитного агентства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Софіщенко І.Я. Проблеми інституціоналізації державного сприяння експорту / І.Я. Софіщенко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10. – С. 52-57.
2. Шемаєв В.В. Фінансова підтримка розвитку експорту на основі створення експортно-кредитного агентства / В.В. Шемаєв // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 50-55.
3. Топольницька Т.Б. Про створення експортно-кредитного агентства як інституційної основи сприяння експорту / Т.Б. Топольницька // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 2. – С. 117-120.
4. Циналевська І.А. Інституційні проблеми розвитку експортної діяльності в Україні та регіонах (на прикладі Одеської області) / І.А. Циналевська // Економічні інновації. – 2014. – Вип. 57. – С. 422-430.
5. Красніков Д.А. Розвиток експорту за збереження високого рівня протекціонізму: досвід Туреччини в контексті формування зовнішньоторговельної політики України / Д.А. Красніков, Н.О. Краснікова // Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2014. – Т. 22, Вип. 6. – С. 16-22.
6. Губський Б.В. Впровадження механізмів фінансового регулювання в економіку країни / Б.В. Губський. – К.: Наукова думка, 2011. – 392 с.
7. Конев С.І. Забезпечення ефективності експортно-імпоротної діяльності вітчизняних підприємств за умов членства в СОТ / С.І. Конев // Економічний простір. – 2013. – № 71. – С. 15-24.
8. Янчев А.В. Активізація та стимулювання експортного кредитування зовнішньоекономічної діяльності в Україні / А.В. Янчев, Л.Л. Носач // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2011. – Вип. 2. – С. 463-470.
9. Волосович С.В. Інституційна підтримка розвитку кредитного страхування / С.В. Волосович // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 4(1). – С. 110-113.
10. Непрядкіна Н.В. Перспективи розвитку експортного фінансування в Україні із залученням експортних кредитних агентств / Н.В. Непрядкіна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 25-29.
11. Шолойко А.С. Страхование экспортных кредитов как инструмент государственной поддержки экспортной деятельности в Украине / А.С. Шолойко // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2013. – №8. – С. 96-103.
12. Гужва І.Ю. Україна в глобальній торгівлі: монографія / І.Ю. Гужва. – К.: Зовнішня торгівля, 2015. – 236 с.
13. Гужва І.Ю. Слабка ланка: як Україні вмонтуватися в глобальні ланцюги доданої вартості / І.Ю. Гужва // Інформаційно-аналітичний тижневик «Дзеркало тижня. Україна». – 2016. – № 26. – С. 4.