

# ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

## EUROPEAN EXPERIENCE OF CREDIT RISK MANAGEMENT IN FOREIGN TRADE

*У статті розкрито вплив кредитних ризиків на розвиток експортного потенціалу країни. Проаналізовано досвід Франції щодо створення державного експортного кредитного агентства (ЕКА). Розкрито основні функції ЕКА. Виявлено ключові проблеми, що виникають в процесі підвищення конкурентоспроможності української продукції на зовнішніх ринках, запропоновано шляхи їх вирішення.*

*The article gives information on the influence of credit risks on country's export potential. The article describes methods of credit risk minimization by means of government interaction in foreign trade relations of legal entities. The major idea of the article is the necessity of creation of specialized state insurance organization in Ukraine - export credit agency (ECA). The main task for Ukrainian ECA is seen in stimulation of Ukrainian export. The article analyzes France's experience in creation of the state export credit agency - COFACE. The article also provides information on ECA's created in other countries of the world. The article discloses major COFACE's functions and ECA's effect on the process of credit risk minimization and improvement of export potential of the country. The article identifies key problems of the improvement of Ukrainian goods' competitiveness in foreign markets and provides the way they can be solved.*

**Ключові слова:** кредитні ризики, експортне кредитне агентство, зовнішня торгівля.

**Key words:** financial risks, export credit agency, international trade.

**Вступ.** Інтеграцію та глобалізацію, які відображають сукупний ефект взаємодії різноманітних процесів, пов'язаних із зростанням потоків капіталу, товарів, робочої сили, інформації, що перетинають національні кордони, визнано домінуючими тенденціями сучасності. Необхідною умовою проведення ефективної інтеграційної політики є формування якісного інформаційно-фінансового простору як у середині країни, так і у сфері зовнішньоекономічних відносин, який би давав можливість суб'єктам господарювання отримувати достовірну інформацію про своїх партнерів, контрагентів та пози-

ціальників з метою зниження фінансових, у першу чергу кредитних, ризиків та уникнення можливих збитків. На нашу думку, зокрема у міжнародній торгівлі, це питання є набагато більш важливим та вимагає першочергової уваги. Це зумовлено перш за все більш високою обмеженістю інформації про контрагентів, як для підприємств, що займаються зовнішньою торгівлею, так і для фінансово-кредитних установ, що кредитують торговельні операції у сфері ЗЕД і, як наслідок, підвищеного рівня кредитних ризиків.

Враховуючи високу імпортозалежність України та від'ємне сальдо

**Вілен Харченко**  
аспірант кафедри  
менеджменту  
банківської  
діяльності  
ДВНЗ «Київський  
національний  
економічний  
університет  
імені Вадима  
Гетьмана»

**Kharchenko V.**  
postgraduate  
Department of  
Banking  
management  
SHEI «Kyiv National  
Economic  
University named  
after Vadym  
Hetman»

БАНКІВСЬКІ ОПЕРАЦІЇ

торговельного балансу на рівні 10 млрд. дол. США у 2013 р., питання нарощування експортного потенціалу є вкрай важливим на сьогоднішній день [1]. Перевагою української продукції є оптимальне співвідношення низької ціни та прийнятної якості. Враховуючи пріоритетні ринку збуту української продукції такі як Росія, Китай, Індія, країни Близького Сходу та Африки, на яких Україні доводиться конкурувати з іншими не менш вигідними пропозиціями конкурентів, додатковою перевагою на користь вітчизняної продукції може стати надання гнучких умов оплати за поставлені товари – банківський кредит, товарний кредит, відстрочка платежів і т.ін. Однак як вітчизняні фінансово-кредитні установи, так і постачальники українських товарів зазвичай не готові надавати кредитні послуги покупцям з вищеперахованих ринків через недовіру та невпевненість у поверненні коштів. Варто відзначити, що українські банки можливо й погодились би кредитувати закордонних покупців, проте вартість, яка пропонується вітчизняними фінансово-кредитними установами в кілька разів перевищує вартість такого кредитування в країнах покупців.

Саме тому, на нашу думку, у питанні стимулювання зовнішньої торгівлі України провідну роль повинна зайняти держава. Світова практика продемонструвала ефективність участі держави у питаннях розвитку експортного потенціалу власних виробників шляхом створення державних страхових агентств. Так зокрема за рахунок надання страховки, держава може стимулювати українські фінансово-кредитні установи до зниження вартості кредитування для закордонних покупців, або ж надавати гарантії компенсації можливих втрат українським експортерам при неповерненні коштів наданих у вигляді товарного кредиту

або ж відстрочки платежу.

Головною метою державного інституту страхування є стимулювання розвитку економіки за рахунок коштів державного бюджету шляхом надання особливого виду державних гарантій від спеціалізованої державної установи. Саме за цим принципом функціонує інститут державних експортних кредитних агентств (ЕКА).

Головним завданням державних ЕКА є стимулювання експорту продукції національного виробництва шляхом надання гарантій – страхових полісів, що забезпечують одержання експортером коштів за експортними контрактами у разі неплатоспроможності покупця товарів або послуг.

На сьогоднішній день у світі майже не залишилося країн, які б не мали таких державних установ, або аналогічних напівкомерційних, які діють за мандатом держави. Україна відноситься до тих кількох країн, які такої установи на сьогоднішній день не мають, в той час як найближчі сусіди вже встигли створити – КУКЕ (Польща), Белексімгарант (Білорусь), Казекспортгарант (Казахстан), Ексіар (Росія), МЕНІВ (Угорщина), ЕГАР (Чехія).

Найвідомішими в світі ЕКА на сьогоднішній день є п'ять установ (як на 100%, так і частково державні), які звичайно розташовані у країнах лідерах світової економіки – Німеччина (Euler Hermes), Франція (COFACE), США (USEXIM), Китай (Sinosure), Нідерланди (Atradius).

Хотілося б зупинитись на лідері у сфері страхування кредитних ризиків у сфері експортних операцій - ЕКА Франції COFACE (Compagnie Francaise d'Assurance pour le Commerce Extérieur - Французька компанія страхування зовнішньої торгівлі). Головним завданням COFACE є стимулювання експорту французьких товарів та послуг. Двома головними напрямками роботи ЕКА

Таблиця 1

Аналіз відсоткових ставок за середньостроковими кредитами (1-3 роки) у країнах світу

Країна	Відсоткова ставка, %
Росія	6,5%
Китай	6,0%
Індія	10,6%
Іран	12,0%
Україна	8,6%

\* Складено та розраховано за джерелом [2,3,4]

Франції є надання послуг по страхуванню кредитних та інших видів фінансових ризиків контрагентів (французькі експортери, а також фінансово-кредитні установи, що надають фінансування під експорт французьких товарів та послуг) при операціях з експорту французьких товарів та послуг, а також проведення оцінки кредитоспроможності контрагентів з інших країн світу, шляхом присвоєння їм кредитних рейтингів та підготовки кредитних звітів [5].

На сьогоднішній день SOFACЕ є величезним холдингом, який має представництва в багатьох країнах світу (у т.ч. і в Україні) і є лідером на світовому ринку комерційного страхування.

Головний офіс розташований у Франції. До функцій саме головного офісу, окрім комерційної складової, також входить підтримка французького експорту – це завдання було першопричиною створення даної установи урядом Франції у 1946 році. У зовнішньоторговельних операціях такого типу SOFACЕ має право діяти від імені Франції (за мандатом уряду Французької Республіки) у відповідності до повноважень, визначених Страхувим Кодексом Франції (ст. L.432-1 - L.432-4) [6].

SOFACЕ, на відміну від більшості ЕКА, був приватизований та на даний момент знаходиться у приватній власності банківської групи Natixis.

На сьогоднішній день портфель продуктів групи SOFACЕ включає в себе наступні напрямки:

- Страхування кредитних ризиків. SOFACЕ надає страхові поліси суб'єктам господарської діяльності для захисту від несплати контрагентами за їх зобов'язаннями. Головна вимога для даного сервісу – річний оборот понад 7.5 млн. євро. Якщо ж річний оборот менше 7.5 млн. євро, SOFACЕ пропонує спеціальний пакет для суб'єктів малого підприємства.

- Надання комерційних гарантій
- Транспортне страхування
- Колекторські послуги
- Державні гарантії
- Корпоративні рейтинги та бізнес інформація

Якщо говорити про діяльність Французької компанії страхування зовнішньої торгівлі в межах теми даної статті,

то звичайно найбільш цікавим у діяльності SOFACЕ є участь у державній підтримці експорту шляхом надання фінансових гарантій та поручительств.

SOFACЕ від імені та за рахунок уряду надає страхові поліси під покриття фінансових ризиків. Діяльність SOFACЕ в даному напрямку визначається на щорічній основі Міністром Економіки, Фінансів та Промисловості Франції.

Надання SOFACЕ страхових полісів під урядові гарантії здійснюється у відповідності до діючих вимог СОТ, ЄС, а також рекомендацій Організації Економічної Співпраці та Розвитку (ОЕСР) [7].

Напрямок підтримки експорту французької продукції в SOFACЕ займаються наступні структурні підрозділи:

- Підрозділ «Зовнішньоекономічного розвитку суб'єктів малого підприємства (СМП)», що відповідає за моніторинг діяльності СМП в межах їхньої зовнішньоекономічної діяльності

- Два підрозділи «По роботі з основними галузями», що включають в себе наступні напрямки: авіацію, наземний та морський транспорт, оборонну промисловість, енергетику, телекомунікації та космічну промисловість, виробництво засобів виробництва, будівельну промисловість, інжиніринг та проектне фінансування.

Слід відзначити, що понад 80% світової торгівлі здійснюється за допомогою банківського кредитування (здебільшого короткострокового). Уряд Франції займає надзвичайно активну позицію щодо просування французької продукції на світових ринках, адже даний аспект закладає основу економіки країни. Кожного року Міністерство Економіки та Фінансів Франції затверджує політику страхування експортних кредитів для експортерів та фінансово-кредитних установ. Дана стратегія визначає розмір державних гарантій, що може надавати SOFACЕ від імені уряду протягом року. Визначення стратегії страхування експортних кредитів базується на аналізі рівня ризиків країн світу а також в залежності від обсягів експорту французької продукції до цієї чи іншої країни.

З метою забезпечення покладеної на SOFACЕ функції зі стимулювання экс-

порту французьких товарів, ЕКА використовується два наступні інструменти, що тісно пов'язані між собою: страхування експортних кредитів та інвестицій, а також кредитні звіти.

Страховання експортних кредитів та інвестицій являє собою механізм захисту фінансово-кредитних установ від ризиків дестабілізації світових ринків та неплатоспроможності позичальника-нерезидента. Наприклад, якщо компанія з України бажає закупити французьке обладнання, однак не має коштів у повному обсязі і тому прагне здійснити придбання обладнання в кредит. Однак відсоткові ставки (номинал понад 8% річних у іноземній валюті, плюс банківські комісії) та умови фінансування (застава у розмірі понад 200% від суми фінансування, додаткові умови у вигляді переведення всієї виручки на рахунки кредитора та ін.) в українських банках роблять придбання обладнання нерентабельним. В цей же час вартість фінансування у французькому банку номінально становить біля 3% річних.

Однак французький банк ніколи б не надав фінансування українській компанії під такий відсоток самостійно, оскільки:

- Банк нічого не знає про Україну. А якщо й знає, то зазвичай це обмежена загальноекономічна інформація
- Банк нічого не знає про конкретного позичальника з України
- Фінансові ризики українських компаній значно вищі ніж французьких.

Ось в цей момент у гру вступає уряд Франції разом із СОFАСЕ. СОFАСЕ, від імені французького уряду пропонує французькому банку надати кредит українській компанії для придбання французького обладнання під гарантії Уряду Франції щодо повернення коштів. У разі, якщо український позичальник не розрахується, Уряд Франції гарантує здійснити виплату заборгованості даного позичальника французькому (або ж іноземному) банку за умови, що кредит було взято на придбання французького обладнання, зазвичай у розмірі, що не перевищує 85% від вартості такого обладнання. Вартість такого фінансування, разом із страховою премією СОFАСЕ становить біля 4-7% річних в залежності від фінансового становища українського позичальника. Однак головним є не

тільки нижча відсоткова ставка, а й відсутність надвисоких вимог до заставного майна. Зазвичай у таких кредитах заставою виступає саме обладнання та додатково (у разі потенційно низької платоспроможності позичальника) може вимагатись певний розмір грошового забезпечення на банківському рахунку.

Саме таким чином уряд Франції (аналогічно діють й уряди інших високорозвинених країн світу):

- здійснює стимулювання експорту продукції національного виробництва;
- паралельно збільшує розміри банківського кредитування (у випадку з Францією - досить часто саме місцевих банків);
- мінімізує кредитний ризик банків шляхом надання державних гарантій.

### ВИСНОВОК

В Україні ствердилася думка, що процес одержання державних гарантій це щось неймовірне, доступне лише обраним, надзвичайно тривалий, бюрократизований та головне зовсім неефективний процес. Адже найбільш популярна форма державних гарантій це гарантії міністерства фінансів України. А тендерна процедура дійсно вражає своїм бюрократизмом та неефективністю. Засади механізму експортного фінансування демонструють безпосередньо своїми фінансовими результатами, наскільки легко та зручно можливо організувати процес надання державних гарантій.

Варто відзначити, що процес створення інституту державної фінансової підтримки експортної діяльності в Україні було розпочато ще у 2011 р. Однак процес прийняття Закону України «Про державну фінансову підтримку експортної діяльності» так і не було завершено. У 2012 р. Президент України надав свої зауваження до даного Закону, які мають низку раціональних пропозицій та коментарів. На жаль у 2012 р. Комітет Верховної Ради України з питань фінансів, банківської діяльності, податкової та митної політики рекомендував відхилити законопроект даного закону. Вважаємо, що дане питання має надзвичайно важливе значення та повинно розглядатись першочергово. Однак на жаль до сьогоднішнього дня даний закон не прийнятий, а робота по його реформатуванню активно не проводиться [8].

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Макроекономічні показники України - [Електронний ресурс]. - Офіційне інтернет-представництво Національного Банку України. Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/files/stat.pdf>

2. Вартість кредитів за країнами світу - [Електронний ресурс]. - Офіційне інтернет-представництво Світового Банку. Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.LEND>

3. Середньозважені відсоткові ставки за кредитами нефінансовим корпораціям - [Електронний ресурс]. - Офіційне інтернет-представництво Центрального Банку Російської Федерації. Режим доступу: [http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=cdps\\_46782](http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=cdps_46782)

4. Вартість кредитів за даними статистичної звітності банків України (без урахування овердрафту) - [Електронний ресурс]. - Офіційне інтернет-представництво Національного Банку України. Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66237>

5. Офіційне інтернет-представництво Французької компанії страхування зовнішньої торгівлі - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.coface.fr/>

6. Страховий Кодекс Франції - [Електронний ресурс]. - Офіційне інтернет-представництво уряду Франції. Режим доступу: <http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000006073984>

7. Офіційне інтернет-представництво Організації Економічної співпраці та Розвитку - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.oecd.org/about/>

8. Картка законопроекту «Про державну фінансову підтримку експортної діяльності» - [Електронний ресурс]. - Офіційне інтернет-представництво Верховної Ради України. Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_2?pf3516=9373&skl=7](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=9373&skl=7)

## REFERENCES

1. Macroeconomic indicators of Ukrainian economy [The National Bank of Ukraine] - <http://www.bank.gov.ua/files/stat.pdf>

2. Lending interest rates [The World Bank] - <http://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.LEND>

3. Average Weighted Interest Rates of Russian banks [The Central Bank of the Russian Federation] - [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=b\\_sector/rates-1\\_13.htm&pid=procstavnew&sid=ITM\\_60545](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=b_sector/rates-1_13.htm&pid=procstavnew&sid=ITM_60545)

4. Lending interest rates of Ukrainian banks [The National Bank of Ukraine] - <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66237>

5. COFACE official website - <http://www.coface.fr/>

6. The Insurance Code of France - <http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000006073984>

7. OECD official website - <http://www.oecd.org/about/>

8. Draft law of Ukraine «Pro derzhavnu finansovu pidtrymku eksportnoyi diyalnosti» [Official website of Ukrainian Parliament]

([http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_2?pf3516=9373&skl=7](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=9373&skl=7))

РІЦП