

Сумарне значення представлених показників може бути використане для наближеної оцінки рівня операційного ризику банку. Його основне призначення – відігравати роль «червоного ліхтаря», який запалюється у разі перевищення прийнятної межі. Визначення цієї межі поряд з іншими, більш детальними та точними заходами з оцінки операційного ризику, потрібно проводити, спираючись на більш складні методики, зокрема на згаданий раніше бійесовський підхід. Крім того, для зменшення рівня суб'єктивності у визначенні відношень між інцидентами та причинними факторами в розрізі складових операційного ризику, доцільним буде використання консультативної експертної системи, що діє на основі розширеної бази знань експертів з управління операційним ризиком банківських установ.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Моделювання оцінки ризиків використання банків з метою легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму : монографія / С. О. Дмитров, О. В. Меренкова, Л. Г. Левченко та ін. ; під заг. ред. О. М. Бережного. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 75 с.
2. Д'яконова І. І. Удосконалення банківських операцій і попередження ризиків як умова зміцнення банківської системи України : монографія / І. Д'яконова. – Суми : Університетська книга, 2007. – 88 с.
3. Івченко І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій : навч. посіб. / І. Івченко. – К. ЦНЛ, 2007. – 334 с.
4. Игнатов А. В. Оценка и управление банковскими рисками : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / А. В. Игнатов. – Абакан, 2002. – 153 с.
5. Правила організації статистичної звітності, що надається до Національного банку України [Електронний ресурс] : Постанова Правління Національного банку України від 19.03.2003 р. № 124 станом на 1 січня 2008 р. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1030.1286.0>.
6. Система оцінки ризиків [Електронний ресурс] : методичні вказівки з інспектування банків Правління НБУ. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1045.5669.1&nobreak=1>.

УДК 336.77:339.5

## СУЧАСНА ПРАКТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО ФІНАНСУВАННЯ ЕКСПОРТУ В УКРАЇНІ

Н. Ю. Салій

Складна ситуація на міжнародних товарних ринках, спричинена світовою фінансовою кризою, тому слід поєднати зусилля українських банків і підприємств у підвищенні конкурентоспроможності останніх. У сучасних умовах поряд із ціною та якістю продукції суттєвим фактором, що сприяє проникненню вітчизняних товарів на зарубіжні ринки, є кредит, який у тій чи іншій формі надається експортерам. З іншого боку, у вітчизняних банків, які мають значну частку пасивів, залучених в іноземній валюті, відповідно до чинних нормативних актів поки що немає іншого варіанта

використання цих коштів, аніж кредитування підприємств, які мають валютну виручку.

Отже, особливої актуальності набуває дослідження теоретичних аспектів і аналіз практичного застосування різноманітних банківських інструментів фінансування, які дозволяють суб'єктам господарювання збільшувати обсяги продажу та розширювати зовнішні ринки збуту, економно витрачаючи власні кошти та зменшуючи ризик несплати з боку покупців.

Проблеми сутності та методів банківського фінансування зовнішньоекономіч-

ної діяльності аналізуються такими науковцями, як О. І. Береславська, Б. С. Івасів, Ю. М. Лисенков, Д. М. Михайлов, С. Я. Моринець, А. М. Мороз, О. Рогач, Л. В. Руденко, М. І. Савлук, І. Я. Софіщенко, А. С. Філіпченко, В. П. Хомутенко та ін.

Проте кожен етап економічного розвитку країни визначає певні особливості використання тих чи інших інструментів фінансування, створюючи для цього сприятливі умови чи, навпаки, ускладнюючи їх застосування. Крім того, відбувається поступове збільшення різноманітності банківських операцій з кредитування зовнішньоекономічної діяльності, викликане постійним зростанням кількості експортоорієнтованих підприємств і диверсифікацією їх потреб. Отже, виникає необхідність узагальнення та поглибленого аналізу основних проблем здійснення у сучасних умовах банківського фінансування експорту в Україні та визначення перспектив його розвитку, що й визначило мету написання статті.

Більшість вітчизняних експортерів і імпортерів достатньо впевнено орієнтуються в основних банківських послугах і постійно користуються ними у своїй господарській діяльності. Проте активний розвиток міжнародної економіки і досить серйозна конкуренція на зовнішніх ринках вимагають від українських підприємств розуміння і використання набору нових фінансових інструментів, що пропонують банківські установи. Актуальним напрямом обслуговування суб'єктів господарювання, що дозволяє компаніям інтенсивніше розвиватися і просувати свою продукцію на зовнішні ринки, є сукупність банківських послуг з фінансування зовнішньоекономічної діяльності.

Характерною тенденцією у вітчизняному банківництві в останні роки було активне створення підрозділів торговельного фінансування не лише у провідних, але й у невеликих за масштабом діяльності банках. Цьому сприяло збільшення довіри зарубіжних фінансових інститутів до української банківської системи, доступність довгострокових кредитних ліній і зниження рівня відсоткових ставок за зовнішніми позиками.

Освоєння операцій з торговельного фінансування дозволило банкам вирішити відразу декілька завдань [3, с. 73]:

- розширити клієнтську базу за рахунок учасників зовнішньоекономічної діяльності, які, як правило, мають високу кредитоспроможність;
- забезпечити додатковий комісійний прибуток;
- зменшити ризики зовнішньоекономічної діяльності завдяки цільовому характеру фінансування;
- отримати міжнародне визнання, створивши власну кредитну історію на світовому фінансовому ринку.

У процесі супроводу і кредитування експортних операцій комерційний банк надає позикові ресурси одному з трьох суб'єктів зовнішньоторговельної операції, – експортерів, імпортерів або банку імпортера. Банківські послуги, що у даний час пропонуються українськими банками експортерам – це схеми передекспортного та постекспортного фінансування.

Перелічимо найпоширеніші форми торговельного фінансування експорту в Україні:

1. передекспортне пряме фінансування за рахунок коштів українського банку;
2. передекспортне фінансування за рахунок коштів іноземного партнера чи банку;
3. постекспортне фінансування.

Передекспортне пряме фінансування за рахунок коштів українського банку передбачає, що банк здійснює фінансування підприємства-експортера на етапі виробництва ним експортної продукції. Це дає можливість суб'єкта господарювання забезпечувати виробничий процес, не задіявши власні кошти. Фінансування здійснюється у формі кредиту, необхідною умовою надання якого є використання, як форми розрахунку, акредитиву, відкритого на користь українського експортера першокласним іноземним банком. Основною перевагою даної форми фінансування є задоволення українським банком потреб експортера, які зумовлені процесом виробництва продукції, а також зниження ризику неплатежу з боку імпортера [5, с. 69].

Іншою формою є передекспортне фінансування за рахунок коштів іноземного партнера чи банку. Так, якщо експортний контракт передбачає здійснення авансу експортеру для виготовлення продукції за рахунок коштів імпортера, банк бере участь у фінансуванні шляхом надання на користь покупця гарантії повернення авансу. Також дана форма фінансування може діяти у разі підписання між вітчизняним та іноземним банками угоди про надання кредиту для фінансування експорту українського виробника та при наявності акредитиву, відкритого першокласним іноземним банком на користь експортера. У цьому випадку вітчизняний банк надає іноземному банку гарантію повернення кредиту.

Операція з передекспортного фінансування складається з двох частин:

1) авізування акредитива експортеру-позичальнику (повідомлення банку про відкриття банком-емітентом безвідкличного акредитиву на користь експортера-позичальника);

2) фінансування експортера-позичальника під відкритий акредитив і додаткове забезпечення.

Постекспортне фінансування надається у формі кредиту після проведення відвантаження товарів і подання до банку документів, які відповідають умовам акредитиву й тому забезпечують право вимоги платежу від покупця.

Постекспортне фінансування є формою рефінансування відстрочки платежу, що надана контрагенту експортером. Отже, якщо експортер надає товарний кредит покупцеві, але потребує грошових коштів одразу після проведення відвантаження, то йому можуть бути надані кошти у сумі, що наближається до суми експортної поставки. Головна мета постекспортного фінансування полягає у покритті розриву у часі між відвантаженням і одержанням коштів за контрактами купівлі-продажу. А його головною перевагою є можливість для українського виробника отримати належні йому кошти раніше строку, вказаного в акредитиві, і не під заставу власного майна, а під заставу права вимоги валютної виручки за акредитивом, випущеним банком імпортера.

Одна з основних проблем, яка виникає у разі банківського торговельного фінансування

експорту, полягає у тому, що українські банки, які обслуговують експортерів, пропонують відкривати на користь компаній-постачальників компенсаційні акредитиви. Передбачається, що в цьому випадку надходження від основного акредитиву повністю покриватимуть виплати по знов відкритому. Але в даній ситуації одночасно діють два різних акредитиви, виконання яких не залежить один від одного, отже, у клієнта все одно може виникнути касовий розрив, тому для відкриття компенсаційного акредитиву потрібне додаткове забезпечення.

Втім, є проблеми і суб'єктивного характеру. З боку банків, це невеликий досвід виконання зазначених операцій, слабка методична база, недостатній рівень кваліфікації персоналу. З іншого боку, у більшості випадків клієнт звертається за кредитом, коли зовнішньоторговельний контракт вже підписаний. Оскільки обслуговуючий банк не бере участі в розробці статей контракту, які визначають порядок розрахунків, то виникають проблеми із розбіжностями в документах і додатковим ризиком неплатежу (наприклад, якщо умови акредитиву передбачають надання документів, що видаються покупцем або від його імені). Виставлення резервного акредитиву або отримання підтвердження у першокласному зарубіжному банку можуть істотно знизити ризик неплатежу за експортною операцією. Проте такий підхід не завжди задовольняє клієнта, оскільки при цьому підвищується вартість обслуговування кредиту і знижується конкурентоспроможність експортера на світовому ринку.

Істотною проблемою організації експортного кредитування є і висока вартість грошових ресурсів на українському кредитному ринку. Відповідно, банкам для ефективного обслуговування експортерів необхідно залучати кредитні лінії зарубіжних партнерів, а це надзвичайно складно для українських банків, оскільки ставлення до них у західних кредиторів досить упереджене.

В умовах фінансової кризи до труднощів залучення довгострокових ресурсів на міжнародному ринку додається ще і зростання вартості міжбанківського фінансування.

У більшості країн світу банки, що обслуговують підприємства-експортери, мають можливість або вдаватися до рефінансування на пільгових умовах у державних банках, або надавати кредити з нарахуванням нижчих процентних ставок під забезпечення у вигляді гарантій або страхових полісів національних експортно-кредитних (або страхових) агентств. Слід зазначити, що плани щодо створення мережі спеціалізованих страхових компаній для страхування ризиків під час здійснення експорту та інших зовнішньоекономічних операцій розроблялися в Україні ще у 2001 році [4], проте до цього часу вони не реалізовані.

У нашій країні агентом уряду із здійснення державної підтримки експорту промислової продукції наразі є Укрексімбанк. При цьому основні форми державної підтримки відповідають світовій практиці – це експортні кредити за участю коштів державного бюджету, субсидування процентних ставок, надання державних гарантій. Проте, як свідчить аналіз, система підтримки експорту в Україні майже не працює.

В умовах зростаючої конкуренції просування українських промислових товарів на зовнішній ринок можливе у випадку пропозиції експортерами вигідніших умов постачання і відстрочки платежу, але у наш час без державної підтримки у вигляді пільгового довгострокового кредитування, страхування ризиків і видачі гарантій – це майже неможливе. Слід підкреслити, що ці види підтримки є взаємодоповнюючими і не можуть розглядатися як механізми, що заміщують один одного. Останнім часом зв'язок між ними стає все тіснішим, оскільки надання кредиту експортеру або імпортеру часто передбачає наявність поліса експортного страхування від комерційних і політичних ризиків. При цьому кредити, що мають страхове або гарантійне покриття, надаються на кращих умовах і на триваліший термін, забезпечуючи експортеру конкурентні переваги [1, с. 37].

Збільшити можливості банку з фінансування зовнішньоекономічної діяльності дозволяє участь у міжнародних програмах сприяння торговельному фінансуванню. Найвідоміши-

ми є програми, що реалізуються Європейським банком реконструкції та розвитку (Trade Facilitation Program, TFP) і Міжнародною фінансовою корпорацією (Global Trade Finance Program, GTFP).

Так, у 2007 р. Укрексімбанк приєднався до Програми сприяння торгівлі, яку реалізує Європейський банк реконструкції і розвитку. За Програмою сприяння торгівлі ЄБРР випускає гарантії на користь підтверджуючих іноземних банків, приймаючи на себе властиві банкам країн операцій політичні ризики та ризики ненадходження платежів за зовнішньоторговельними трансакціями. Це дозволило Укрексімбанку здійснити операції на загальну суму 129 млн дол. США, включаючи найбільшу за розміром угоду в історії цієї програми – 43,6 млн дол. США, з метою підтримки експорту послуг інфраструктурного будівництва газопроводу з України до Туркменістану. А в травні 2010 р. Укрексімбанк розширив співробітництво у рамках зазначеної програми, при цьому ЄБРР збільшив суму доступного фінансування на 50 млн дол. США – до 120 млн. Додаткові ресурси планується спрямовувати на стимулювання експортно-імпоротної діяльності в Україні та розвитку вітчизняних зовнішньоторговельних компаній у період обмеженого кредитування [6].

Слід зазначити, що останнім часом українські банки, зокрема Укрсоцбанк, Укрексімбанк пропонують підприємствам такий механізм фінансування експорту як міжнародний факторинг. Він цікавий учасникам зовнішньоекономічної діяльності тим, що дає можливість оперативної отримати беззаставне фінансування під поступку вимог за рахунками за відвантаженою на експорт продукцією. До додаткових переваг можна віднести передачу на аутсорсинг функцій моніторингу і збір дебіторської заборгованості, а також прискорення оборотності дебіторської заборгованості.

Двофакторна схема факторингу, яку використовують у більшості випадків, дозволяє оптимізувати ризики учасників операції. Фактор-резидент надає грошові ресурси експортерів і займається інформаційним обслуговуванням клієнта. Фактор-нерезидент бере на себе зобов'язання щодо оцінки платоспро-

можності іноземних дебіторів, управлінню дебіторською заборгованістю і покриття кредитних ризиків.

Таким чином, привабливість операції для українського банку-фактора визначається низьким рівнем кредитного ризику через цільовий характер фінансування, високою мірою захисту від дефолту, можливістю розширення клієнтської бази, а також отриманням більшого процентного та комісійного доходу, ніж за традиційними короткостроковими кредитами. Для ефективної реалізації такої схеми необхідно, щоб український фактор входив до таких провідних міжнародних асоціацій, як Factors Chain International (FCI), International Factors Group S.C. (IFG) тощо.

У багатьох публікаціях вітчизняних науковців, зокрема [2, 5], обґрунтовується необхідність запровадження українськими банками форфейтингу як методу середньострокового фінансування, який дозволяє вирішити проблему дефіциту грошових коштів покупця за відсутності можливості у продавця надати відстрочення платежу за експортним контрактом за свій рахунок. Фактично форфейтинг є способом рефінансування комерційного кредиту у зовнішній торгівлі. Проте слід зауважити, що й досі проведення цієї операції є неприйнятним для вітчизняних банків через відсутність законодавчого визначення даного поняття та неврегульованості операцій, пов'язаних з розрахунками з нерезидентами векселями, номінованими в іноземній валюті. Адже питання валютного регулювання мають виключне значення для структурування та виконання форфейтингових угод.

Деяким виходом з ситуації, що склалася, бачиться використання у процесі форфейтингу як оборотного документа не авальованого переказного векселя (тратти), а підтвердженого акредитива, відкритого на умовах відстрочки платежу. Це певним чином дозволяє учасникам угоди діяти відповідно до валютного та митного законодавства України. Проте нерозв'язаною проблемою залишається необхідність повного надходження валютної виручки із-за кордону саме експортеру, а не форфейтору. До того, ж це повинно відбуватися у законодавчо встановлені строки (на даний

момент це 180 днів), тоді як доцільні терміни форфейтингових операцій лише починаються з шести місяців. Тому розвиток інноваційних для української економіки методів фінансування зовнішньоекономічної діяльності може відбуватися тільки у тісному взаємозв'язку з удосконаленням і лібералізацією валютного законодавства.

Отже, проведене дослідження свідчить, що існуючі на даний час у практиці вітчизняних банків методи торговельного фінансування суб'єктів господарювання вже дозволяють учасникам зовнішньоекономічної діяльності певним чином мінімізувати ризики міжнародної торгівлі та знизити витрати з виконання контрактів. Одночасно слід зазначити, що далеко не всі банки можуть надавати подібні послуги, оскільки це передбачає наявність широкої мережі кореспондентських відносин, високого кредитного рейтингу банківської установи та відкритих на неї кредитних лімітів зарубіжних банків.

Втім, сьогодні в Україні відсутня комплексна система банківського фінансування експорту з широким набором інструментів, розвиненою інфраструктурою, істотною державною підтримкою національних експортерів й обслуговуючих їх комерційних банків. Тому перспективи подальших досліджень даного кола проблем повинні, на нашу думку, полягати у визначенні умов і механізмів формування відповідної системи, а також теоретичному аналізі її основних елементів.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Арутюнян С. С. Фінансовий механізм ЗЕД / С. С. Арутюнян. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2006. – 168 с.
2. Галкіна А. С. Модель розвитку факторингових та форфейтингових операцій комерційного банку / А. С. Галкіна // *Фінанси, учет, банки*. – 2008. – Вып.13. – С. 60–71.
3. Грищенко Т. Банківське фінансування зовнішньоторговельних операцій в Україні / Т. Грищенко, В. Науменко // *Банківська справа*. – 2008. – № 5. – С. 72–79.
4. Про схвалення Програми стимулювання експорту продукції [Електронний ресурс] : Розпо-

- рядження КМУ від 26 жовт. 2001 р. № 498-р.  
– Режим доступу :  
<http://zakon.rada.gov.ua/>
5. Софіщенко І. Я. Фінансування зовнішньоекономічної діяльності підприємства / І. Я. Софіщенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 138 с.
6. Корпоративний сайт АТ «Укрексімбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу :  
<http://www.eximb.com/ukr/about/press>
- 
-