

Егоричева Світлана Борисівна

доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

БАНКІВСЬКІ ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ ЕКСПОРТУ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглядаються банківські методи фінансування експортних операцій з урахуванням вимог чинного в Україні валютного законодавства.

Ключові слова: передекспортне фінансування, постекспортне фінансування, акредитив, факторинг, форфейтинг.

Аннотация. Рассматриваются банковские методы финансирования экспортных операций с учетом требований действующего в Украине валютного законодательства.

Ключевые слова: предэкспортное финансирование, постэкспортное финансирование, аккредитив, факторинг, форфейтинг.

Summary. Methods of export transactions banking financing with the requirements of existing currency legislation in Ukraine are considered.

Key words: pre-export financing, post-export financing, letter of credit, factoring, forfaiting.

Стимулювання експорту, особливо товарів з високою доданою вартістю, є пріоритетним завданням у сфері зовнішньоекономічної діяльності України, актуальність якого посилюється станом дефіциту поточного рахунку платіжного балансу, що має місце у нашій країні, починаючи з 2006 року. Втім, однією з ключових причин, яка негативно впливає на розвиток експортної діяльності, є недостатність дієвих механізмів державної підтримки експортних операцій вітчизняних підприємств, а також нерозвиненість ринкової інфраструктури підтримки експорту, насамперед системи фінансування та страхування експортних операцій та гарантування розрахунків за поставлені товари та послуги. У таких умовах зарубіжні конкуренти мають на світовому ринку переваги перед українськими виробниками за рахунок своєчасного та недорогого фінансування, захисту від політичних й, частково, комерційних ризиків.

На початок 2012 р. світовий обсяг торговельного фінансування оцінювався у 15-16 трлн доларів США [1]. Причому в останні роки, за спостереженнями фахівців, у ньому відбувається зменшення частки документарних операцій. Це пов'язано з наростаючою глобалізацією світової економіки, яка сприяла зміцненню взаємовідносин між компаніями розвинутих країн, підвищенню їх взаємної довіри, що обумовило перехід до операцій, які не передбачають залучення зовнішнього фінансування та страхування від ризиків, – платежів за «відкритим рахунком» [2, с. 50].

Тому зарубіжні банки стають все більше зацікавленими у співпраці у цій сфері з банками та підприємствами країн, які нещодавно почали інтегруватися у світову економіку, у тому числі й України. Наявність політичних ризиків, невідомість великої кількості вітчизняних компаній зарубіжним контрагентам, невисокий суверенний рейтинг – все це пояснює зростаючу привабливість для українських експортерів документарного фінансування, яке, до того ж, може здійснюватися під нижчу, ніж на внутрішньому ринку, відсоткову ставку та на довші терміни.

Завданням фінансування експорту є надання у розпорядження експортера коштів для покриття його витрат на строк від підготовки виробництва товару до отримання плати за нього. У світовій практиці експортне фінансування поділяється на попереднє, або передек-

спортне (від початку виробництва до відвантаження товару), й поточне, або постекспортне (на період, що охоплює час транспортування товару та отримання платежу). Важливою особливістю здійснення цих операцій в Україні є необхідність дотримання вимог валютного законодавства щодо своєчасності та повноти отримання з-за кордону експортерами виручки в іноземній валюті та здійснення обов'язкового 50-відсоткового її продажу.

Практика свідчить, що для передекспортного фінансування можуть застосовуватися й звичайні форми банківського кредитування, такі як овердрафт, разовий кредит та кредитна лінія, проте до інструментів торговельного фінансування будуть відноситися передекспортні кредити із залученням ресурсів зарубіжних банків; банківські гарантії за експортними операціями клієнтів; акредитиви «з червоним застереженням».

У першому випадку українському банку необхідно мати незабезпечені кредитні ліміти зарубіжних банків, за рахунок яких будуть надаватися, як правило, короткострокові позики експортерам. В усьому іншому, механізм кредитування є звичайним – кредит надається під забезпечення, до складу якого можуть включатися й майнові права на майбутню експортну виручку, витрати у вигляді відсотків та комісій (за наявності) несе експортер-позичальник. Перевагою такого механізму є можливість для експортера отримати відносно недороге фінансування на всю суму контракту, а суттєвим недоліком на даний момент є необхідність здійснення 50-відсоткового продажу валютної виручки, що обумовлює наявність у нього валютних ризиків при погашенні другої половини кредиту.

При укладанні підприємствами контрактів на експорт товарів або послуг банки можуть запропонувати використання своїх гарантій. При згоді банку надати покупцю гарантію повернення авансового платежу, надання імпортером авансу може бути включено до умов експортного контракту, що забезпечить часткове фінансування експортера ще до відвантаження товару. Строк такої гарантії не перевищує терміну виконання контрактних зобов'язань, витрати у вигляді комісії за гарантією несе експортер. Проблема можливого невизнання імпортером гарантії українського банку вирішується шляхом випуску контр-гарантії відомим покупцю зарубіжним банком.

Акредитив «з червоним застереженням» був розроблений для того, щоб дозволити експортеру отримати частину суми, передбаченої акредитивом, як аванс до здійснення відвантаження товару. В умовах акредитиву повинно бути чітко вказано, яка частина його загальної суми становить аванс (як правило, не більше 20%). Аванс експортеру видається під його письмове зобов'язання відвантажити товари та подати у визначений строк необхідні документи або повернути отримані кошти.

У цьому випадку банком, що здійснює фінансування, є банк-емітент. Погашення кредиту у сумі авансу, включаючи відсотки, здійснюється імпортером у визначені терміни. Авансування експортера здійснюється без регресу на нього, отже, фактично відбувається поступка експортером банку-емітенту права вимоги до імпортера на суму отриманого авансу. Основним недоліком цієї форми фінансування є неможливість отримання експортером кредиту на всю суму контракту. Крім того, передумовою відкриття такого акредитиву є наявність тісних ділових відносин контрагентів, оскільки фактично імпортер тут надає експортеру незабезпечений кредит. Втім, покупці можуть вимагати від банка експортера надання гарантії повернення авансу.

Слід зазначити, що в усіх вищеперерахованих випадках здійснення передекспортного фінансування при коректно складеному зовнішньоекономічному контракті та своєчасному виконанні імпортером своїх платіжних зобов'язань у експортера не виникає проблем з дотриманням правил валютного регулювання, що існують у нашій державі, тому всі вони можуть реалізовуватися в Україні.

Постекспортне фінансування спрямовано на якнайшвидше отримання експортером коштів для продовження господарської діяльності ще до надходження у повному обсязі виручки від покупця. Найбільш розповсюдженим у вітчизняних банківських установах варіантом є короткострокове кредитування продавця за рахунок власних коштів банку на період з моменту представлення документів до отримання повної суми коштів за акредитивом. Як правило, забезпеченням за цією операцією виступають майнові права на майбутню виручку.

Інноваційним для України методом постекспортного фінансування виступає міжнародний факторинг, розвиток якого тривалий час стримувався неприєднанням нашої держави до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг (1988), яке відбулося лише у 2006 році. Але і на даний час, виходячи з інформації інтернет-сайтів вітчизняних банків, єдиним банком, що надає такі послуги, є ПАТ Укрсоцбанк, обсяги відповідних операцій якого досягли 50 млн євро. Банк має налагоджені відносини з факторами-партнерами у 15 країнах світу, чому сприяє його членство у міжнародній організації факторингових компаній *Factors Chain International* [3].

Експортний факторинг полягає у комплексі послуг з купівлі грошових вимог експортера до імпортера та їх подальшої інкасації. У ній, як правило, беруть участь дві факторингові організації: фактор у країні продавця бере на себе фінансування експортера, а фактор у країні імпортера бере на себе кредитні ризики та займається інкасацією дебіторської заборгованості.

Таким чином, за рахунок використання міжнародного факторингу, що фактично передбачає беззаставне фінансування у розмірі до 80% суми експортних поставок, експортер має можливість збільшення обсягів продажу через використання відстрочки платежу, вирішення проблеми недовіри до покупців, мінімізації ризиків за експортними операціями. Витрати експортера включають нараховані відсотки за придбаними банком вимогами та комісійну винагороду за інкасування дебіторської заборгованості.

Одночасно слід враховувати, що відстрочка платежу може надаватися експортером покупцю на строк дещо менше законодавчо встановленого терміну надходження валютної виручки (на сьогодні – 90 днів), а отримання фінансування від банку не може вважатися таким надходженням, яке обов'язково повинно надійти з-за кордону.

Нарешті, у вітчизняній науковій літературі вже певний час обговорюється питання застосування форфейтингу як інструменту фінансування експортерів, який набув значного поширення у розвинутих країнах саме для стимулювання експорту машин, обладнання, транспортних засобів [4, 5]. Сутність форфейтингу полягає у купівлі у кредитора (експортера) з дисконтом на безоборотній основі боргу, вираженого в оборотному документі. Фактично він є способом рефінансування комерційного кредиту у зовнішній торгівлі, й ця операція передбачає відсутність регресних вимог форфейтора до продавця при неможливості отримати плату за продукцію від імпортера, що вважається однією з суттєвих переваг форфейтингу.

Проте вітчизняними науковцями не враховується, що форфейтинг є методом середньострокового (до 5 років) фінансування, тому у нашій країні банки його здійснювати не можуть, оскільки валютна виручка експортеру повинна надійти у повному обсязі з-за кордону та у законодавчо визначені терміни. Отже, українська компанія повинна знайти форфейтора за кордоном, що є достатньо проблематичним, хоча деякі зарубіжні банки пропонують відповідні послуги (див., наприклад, [6]).

Крім того, оборотними документами у таких операціях виступають, як правило, проті або переказні векселі. Цей механізм також не може бути застосований в Україні,

оскільки відповідно до Закону «Про цінні папери та фондовий ринок» вексель віднесено до цінних паперів, а транскордонне переміщення зарубіжних цінних паперів супроводжується у нашій країні багатьма складнощами, пов'язаними з валютним та митним регулюванням.

Отже, єдиним прийнятним інструментом здійснення форфейтингу залишається акредитив, зокрема такий його вид, як акредитив з відстрочкою платежу, що є безумовним зобов'язанням банку імпортера здійснити платіж через заздалегідь визначений час після одержання необхідних документів. Тому порядок реалізації експортної угоди на умовах форфейтингу умовно можна поділити на ряд етапів:

- пошук форфейтора та обговорення з ним умов операції;
- обговорення умов зовнішньоторговельного контракту (при цьому до ціни товару експортером, як правило, включаються витрати за форфейтинговою угодою) з оплатою на умовах акредитиву з відстроченням платежу;
- укладання форфейтингової угоди, що повинна відповідати Уніфікованим Правилам Міжнародної торгової палати щодо форфейтингу (*URF ICC*), які набули чинності з 1 січня 2013 р. З форфейтором обов'язково узгоджується підготовлений текст акредитиву (проформа акредитиву);
- реалізація експортної угоди – підписання контракту, відкриття імпортером акредитиву та його авізування експортеру, відвантаження продукції;
- представлення експортером повного пакету документів за акредитивом форфейтору, сплата належних останньому комісій та отримання експортером фінансування у вигляді повної суми валютної виручки.

На останньому етапі слід звернути увагу на те, що в умовах України не може бути застосована міжнародна практика дисконтування суми акредитиву на розмір комісій форфейтора, оскільки, для попередження застосування штрафних санкцій, експортер повинен отримати на розподільчий рахунок у банку валютну виручку у повному розмірі.

Отже, на даний час вітчизняні банки та суб'єкти підприємництва вже можуть застосовувати певний набір фінансових інструментів підтримки експортних операцій. Втім, потрібно враховувати, що виключне значення для структурування передекспортного та постекспортного фінансування має необхідність дотримання вимог валютного регулювання для того, щоб не наразити експортерів на додаткові юридичні та фінансові ризики.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Стивенсон С. Мир торгового финансирования: точки роста / С. Стивенсон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.reglament.net/bank/mbo/2012_2_article_8.htm
2. Батюков А. Торговое финансирование на пороге перемен / А. Батюков // Банковское дело. – 2008. - № 1. – С. 50-51.
3. Укрсоцбанк – UniCredit Bank / Корпоративний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unicredit.com.ua>
4. Герасимович А.М. Форфейтингові операції: сутність, механізм проведення, облік, аналіз, аудит / А.М. Герасимович, І.А. Герасимович, Н.А. Морозова-Герасимович // Фінанси, облік і аудит. – 2011. - № 18. – С. 251-262.
5. Пилипів О.М. Форфейтинг як форма експортного фінансування та специфічний вид кредитування / О.М. Пилипів // Сталий розвиток економіки. – 2011. - № 4. – С. 320-323.
6. Česká exportní banka: Покупка дебиторских задолженностей по аккредитивам без санкций [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ceb.cz/index.php?option=com_content&task=view&id=770&Itemid=135