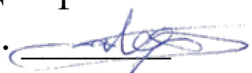



Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин
та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародного бізнесу та економічної теорії

Кваліфікаційна робота бакалавра
на тему: «ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНИХ КРЕДИТІВ В
МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСАХ»

Виконав:
студент групи УМФ-41
спеціальності
292 Міжнародні
економічні відносини,
освітньо-професійної
програми
«Міжнародні фінанси»
Лебідь А.С. 

Керівник: к. е. н., доц.
Дерід І. О. 
Рецензент: к.е.н., доц.
Волоснікова Н.М.

Харків – 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

**Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного
бізнесу**

Кафедра міжнародного бізнесу та економічної теорії

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

Освітньо-професійна програма «Міжнародні фінанси»

ЗАТВЕРДЖУЮ

**В. о. завідувача кафедри міжнародного
бізнесу та економічної теорії
Чемчикаленко Р. А.**

підпис ініціали, прізвище

«__» лютого 2024 року

**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ**

Лебідь Андрій Сергійович

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

1. Тема роботи «Використання експортних кредитів в міжнародних фінансах»

Керівник роботи Дерід Ірина Олександрівна, к.е.н., доцент,

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від “07” лютого 2024 року № 4002-5/343

2. Строк подання студентом роботи 24 травня 2024 р.

3. Перелік питань, які потрібно розробити:


- сутність та механізм експортного кредиту;


- сутність, види, функції експортно-кредитних агентств;
- страхування експортних кредитів;
- Угода про офіційно підтримувані експортні кредити (ОЕСР);
- стан експортного кредитування в світі;
- стан та розвиток експортного кредитування в Україні;
- прогнозування та перспективи розвитку експортного кредитування

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1	Робота з літературою, опрацювання теоретичного матеріалу
2	Розробка плану роботи та його узгодження з керівником
3	Написання вступу та першого розділу роботи
4	Робота з другим розділом
5	Формування висновків до розділів та загального висновку роботи
6	Проходження першого етапу попереднього захисту роботи, робота над помилками, реагування на зауваження
7	Оформлення списку використаних джерел
8	Вичитування роботи студентом та керівником, відправка на перевірку на наявність запозичень
9	Проходження 2 етапу попереднього захисту кваліфікаційної роботи
10	Написання анотації, отримання рецензії та відгуку
11	Підготовка презентації та роздаткового матеріалу
12	Підготовка доповіді для захисту кваліфікаційної роботи

5. Дата видачі завдання 14 лютого 2024 р.

Студент  **А.С.Лебідь**
підпис ініціали, прізвище

Керівник роботи  **І.О.Дерід**
підпис ініціали, прізвище

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКСПОРТНОГО КРЕДИТУВАННЯ ..	9
1.1 Сутність та механізм експортного кредиту	9
1.2 Експортно-кредитні агентства	20
1.3 Страхування експортних кредитів	27
1.4 Угода про офіційно підтримувані експортні кредити	31
Висновки до розділу 1	35
РОЗДІЛ 2 СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО КРЕДИТУВАННЯ	37
2.1 Експортне кредитування в світі.....	37
2.2 Експортне кредитування в Україні	48
2.3 Прогнозування та перспективи розвитку експортного кредитування ..	54
Висновки до розділу 2	59
ВИСНОВКИ	60
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	65

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В міжнародних фінансах в умовах глобальної економічної нестабільності та зростаючої конкуренції на міжнародних ринках ефективна система експортного кредитування стає ключовою для забезпечення стійкості та розвитку економіки. Це особливо актуально в контексті сучасних викликів, пов'язаних із змінами клімату та сталістю, оскільки програми, спрямовані на сталий розвиток, відіграють важливу роль у забезпеченні екологічної відповідальності та соціальної прийнятності. В останні роки багато експортно-кредитних агентств впровадили нові продукти та програми для підтримки не лише експортних інтересів, але й зелених/сталих агенд, критичних поставок входів та розвитку малого та середнього бізнесу. Ці ініціативи свідчать про гнучкий підхід ЕКА до вимог щодо внутрішнього вмісту та розвитку більш всебічного підходу до сприяння цим інтересам. Актуалізації теми експортних кредитів в міжнародних фінансах сприяють також такі чинники: зі зростанням глобальної економіки збільшується обсяг міжнародних торгових операцій, що потребує ефективних фінансових інструментів для підтримки експорту; багато експортерів потребують фінансової підтримки для розширення своєї діяльності на міжнародному ринку. Експортні кредити надають можливість отримати доступ до необхідних фінансових ресурсів; вплив політичних та економічних змін в країнах на активність експортного кредитування, створює нові можливості або обмеження для експортерів та імпортерів, що потрібно досліджувати і використовувати якомога ефективніше.

У дослідженні нами було використано публікації як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, які займаються проблемами експорту та експортних кредитів. Такими дослідниками є Стефенс М., Войцешин В.П., Пфаффенбічлер Д., Бантон К., Колінець Л., Янчев А.В., Носач Л.Л., Волосович С.В. та ін. Також ми використовували відкриті річні звіти міжнародних організацій та державних урядів, які стосуються розвитку

експортно-кредитної діяльності та підтримки експорту по всьому світу. Значну частину інформації для досліджень ми брали з офіційних сайтів European Commission, EXIMBANK USA, Верховної Ради України, ОЕСР.

Мета та завдання дослідження. Мета дослідження полягає у виявленні сутності, значення та механізмів використання експортних кредитів, а також у визначенні стану та перспектив подальшого розвитку експортного кредитування.

В рамках досягнення поставленої мети було сформульовано та успішно виконано наступні *завдання*:

- проаналізувати схеми зовнішньої торгівлі, в які включаються експортні кредити, їхню суть, роль та вплив на стабільність та ефективність міжнародних операцій;
- дослідити сутність, види, функції, переваги та недоліки експортно-кредитних агентств;
- визначити сутність страхування експортних кредитів як інструменту для зменшення ризиків у міжнародних торговельних відносинах, дослідити види страхування;
- дослідити угоду про офіційно підтримувані експортні кредити «Arrangement on Officially Supported Export Credits» ОЕСР, визначити її суть, мету та вплив на експорт;
- проаналізувати рівень розвитку системи експортного кредитування на іноземних ринках та визначити країни із найбільш успішними системами експортного кредитування;
- дослідити переваги та недоліки експортного кредитування в Україні, визначити інструменти впливу та ініціативи держави, для підтримки експорту країни;
- дослідити перспективи розвитку систем експортного кредитування, викликані орієнтацією суспільства на сталий розвиток.

Об'єктом дослідження виступає експортний кредит. *Предметом дослідження* виступають теоретичні та практичні аспекти впровадження, розвитку та використання експортних кредитів в міжнародних фінансах.

Методи дослідження. Для досягнення мети дослідження та вирішення поставлених завдань було використано різноманітні методи дослідження. Нами використовується метод аналізу літературних джерел: проведений огляд наукових праць, статей, звітів та інших джерел, що дозволило отримати систематизовану інформацію про експортні кредити. Використовували документальний аналіз: через дослідження офіційних документів, законодавчих актів, угод, протоколів, доповідей та інших документів, що стосуються експортних кредитів зроблені висновки щодо розвитку експортно-кредитних агентств. Ми використовували методи аналізу і синтезу, а саме аналіз числових показників, статистичних звітів, даних торгівлі, інвестицій та інших економічних показників, що дозволило оцінити стан та динаміку використання експортних кредитів в міжнародних фінансах. Також в роботі активно використані методи візуалізації. Для проєктування сучасного стану експортного кредитування ми використали метод узагальнення.

Використання цих методів дослідження дало змогу зібрати, аналізувати та інтерпретувати відповідні дані, що сприяло досягненню мети дослідження та висуванню наукових висновків.

Основні результати дослідження:

- проаналізовано схеми зовнішньої торгівлі, в які включаються експортні кредити, їхню суть, роль та вплив на стабільність та ефективність міжнародних операцій;
- досліджено сутність, види, функції, переваги та недоліки експортно-кредитних агентств;
- визначено сутність страхування експортних кредитів як інструменту для зменшення ризиків у міжнародних торговельних відносинах, досліджено види страхування;
- досліджено угоду про офіційно підтримувані експортні кредити «Arrangement on Officially Supported Export Credits» ОЕСР, визначено її суть, мету та вплив на експорт;

- проаналізовано рівень розвитку системи експортного кредитування на іноземних ринках та визначено, що в межах ЄС країною із найбільш успішною системою експортного кредитування є Німеччина;
- досліджено переваги та недоліки експортного кредитування в Україні, визначено інструменти впливу та ініціативи держави, для підтримки експорту країни, в тому числі під час війни;
- досліджено тенденції в розвитку систем експортного кредитування, викликані орієнтацією суспільства на сталий розвиток.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в розумінні бізнесом шляхів використання експортних кредитів, для розвитку подальшого експортного кредитування в Україні, а також для викладання дисципліни «Міжнародні фінанси» для ОП «Міжнародні фінанси» спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини.

Основні результати та висновки дослідження були оприлюднені на VII Всеукраїнській науково-практичній конференції «Сучасні перетворення міжнародного бізнесу» від Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна у квітні 2024 року. На основі дослідження автором було опубліковано тези доповіді на тему «Сутність експортних кредитів», де представлено ґрунтовний аналіз сформульованих положень, висновків та рекомендацій.

Структура роботи складається з вступу, 2-х розділів, в першому 4 підрозділи, в другому 3, висновків та списку використаних джерел. Роботу викладено на 71 сторінці (враховуючи список використаних джерел). У дослідженні є 12 рисунків та 2 таблиці. Список використаних джерел містить 52 найменування 7 на сторінках.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКСПОРТНОГО КРЕДИТУВАННЯ

1.1 Сутність та механізм експортного кредиту

Найпростіша модель міжнародної торгівлі складається з обміну товарами та послугами за готівку між експортером в одній країні (країна А на рисунку 1.1) та імпортером в іншій (країна Б).

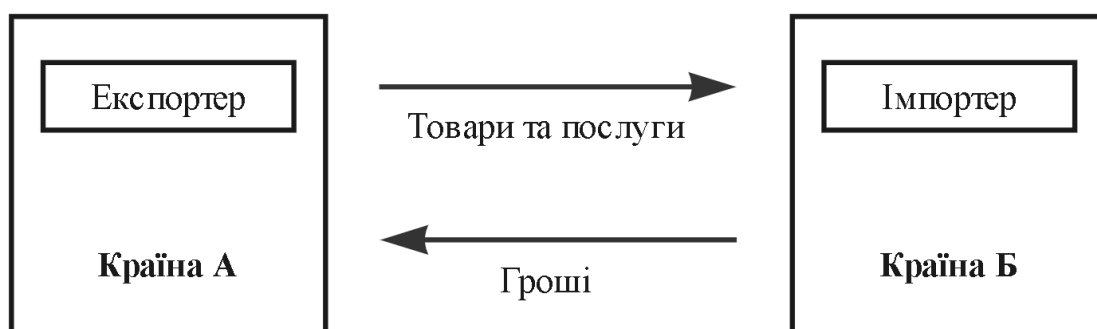


Рисунок 1.1 - Проста міжнародна торговельна операція

Джерело: [1]

У реальному світі, однак, імпортер зазвичай не платить готівкою за своє замовлення. Більшість світової торгівлі здійснюється на основі або оплати при отриманні товару, або оплати протягом 180 днів з моменту отримання. Необхідність надання кредиту для здійснення більшої частини міжнародної торгівлі вносить певний ступінь невизначеності, так само як і той факт, що і товари, і платежі перетинають кордони. Таким чином, просту модель, яку ми щойно описали, необхідно розвинути, щоб врахувати ролі, які часто відіграють банки в обох країнах (рис. 1.2).



Рисунок 1.2 - Торговельна операція з оплатою через банк

Джерело: [1]

Звертаючись до різних джерел ми можемо отримати різні визначення експортного кредиту.

1. Експортний кредит це кредит, що надається банком-кредитором:
 - іноземному покупцю для придбання товарів (робіт, послуг) українського походження відповідно до умов зовнішньоекономічного договору (контракту), укладеного з українським експортером;
 - банку іноземного покупця для фінансування поставок українського експортера в рамках виконання зовнішньоекономічного договору (контракту);
 - українському експортеру для забезпечення поставки товарів (робіт, послуг) українського походження відповідно до умов зовнішньоекономічного договору (контракту) або для забезпечення виробництва таких товарів (робіт, послуг) за зовнішньоекономічним договором (контрактом) [2].

2. Експортний кредит – кредит, пов'язаний з обслуговуванням та заохоченням експорту, сутність якого полягає у відстроченні платежу, що полегшує покупцеві придбання товару. Його надають фірми-експортери, банки або уряди іноземним фірмам, урядам для оплати закуплених у країні кредитора

товарів і послуг. Як правило, вони «зв'язані», тобто можуть бути використані лише для придбання товарів певної фірми або вироблених у певній країні.

Експортний кредит надається як покупцеві, так і продавцю. Найпоширеніший це експортний кредит покупцеві. Це переважно короткотерміновий кредит з відстроченням платежу на 2-6 міс., рідше – до 1 року. Практикується в торгівлі споживчими та сировинними товарами. Середньотермінові (до 5 р.) і довготермінові (понад 5 р.) кредити надають для фінансування експорту машин і устаткування. Експортний кредит продавцю надається переважно виробникам устаткування впродовж періоду виробництва замовленої іноземним партнером продукції. Це кредити попереднього фінансування за фіксованою відсотковою ставкою, що дають можливість самим експортерам відстрочувати платежі [3].

3. Експортний кредит є наданням позики банком:

- імпортеру для придбання товарів та послуг експортера;
- експортеру задля забезпечення продажу продукції, тому

кредитування експорту є процесом надання експортних кредитів.

Згідно з одним зі звітів про Експортне заохочення і СОТ потреба кредитування експорту з'являється тоді, коли «покупцеві чи постачальнику експортованих товарів чи послуг дозволено відстрочити оплату [4].

4. Експортні кредити підтримують національних експортерів, які конкурують за закордонні ринки збуту. Така підтримка може надаватися у формі «офіційного фінансування», наприклад, прямих кредитів іноземним покупцям, рефінансування або підтримки відсоткових ставок, або у формі «чистого покриття», наприклад, страхування експортних кредитів або гарантійного покриття кредитів, що надаються приватними фінансовими установами [5].

5. Експортні кредити - це кредити та гарантії, що надаються урядом або спеціальними агентствами приватним корпораціям з їхньої країни для ведення бізнесу за кордоном, особливо у фінансово та політично ризикованих країнах, що розвиваються [6].

б. Экспортний кредит - це кредит, відкритий імпортером у банку в країні експортера для фінансування експортної операції [7].

Експортні кредити є традиційним інструментом, що використовується в багатьох країнах Європейського Союзу (ЄС) для підтримки експортної діяльності вітчизняних компаній. Експортні кредити зазвичай надаються експортно-кредитними агентствами (ЕКА), які, в свою чергу, отримують підтримку від урядів. Ця підтримка може надаватися у формі «офіційного фінансування», наприклад, прямих кредитів іноземним покупцям, рефінансування або підтримки відсоткових ставок, або у формі «чистого покриття», наприклад, страхування експортних кредитів або гарантійного покриття для кредитів, наданих приватними фінансовими установами [8].

Банки тут можуть відігравати не лише роль каналу, яким гроші переказуються від імпортера до експортера. Наприклад, банк експортера може надсилати документи, що дають право власності на товар (наприклад, товаросупровідні документи), до банку країни-імпортера з умовою, що вони будуть видані імпортеру лише тоді, коли імпортер передасть гроші для оплати товару [1].

Крім того, експортер може не знати імпортера або мати щодо нього сумніви. Це може змусити експортера шукати спосіб не лише перевести гроші, але й забезпечити захист від деяких ризиків несплати або невиконання зобов'язань з боку покупця. Аналогічно, імпортери можуть не знати або не довіряти своїм експортерам і не бажати платити за товар, не побачивши його. Одним із засобів вирішення цієї проблеми, що регулюється дуже поширеною міжнародною практикою та умовами, є акредитив. Вони відкриваються банками в країні імпортера і надсилаються (зараз часто в електронному вигляді) банкам в країні експортера [1].

Акредитив - це зобов'язання, зазвичай з боку банку і на прохання клієнта, виплатити названому бенефіціару визначену суму грошей після пред'явлення визначених документів, викладених в умовах акредитива [9].

Акредитиви зазвичай містять дуже суворі та чіткі умови щодо обставин, за яких банк в країні імпортера може випустити титул власності, тобто передати право власності на товар, імпортеру. Вони також визначають обставини, за яких банк країни-експортера може здійснити платіж на користь експортера. Однак, як тільки умови акредитива будуть повністю виконані, банк імпортера (банк Б на рисунку 1.3) зобов'язаний сплатити банку експортера (банку А), незалежно від того, чи отримав банк Б гроші від імпортера, чи ні. Але банк А не зобов'язаний платити експортеру доти, доки він не отримає кошти від банку Б [1].

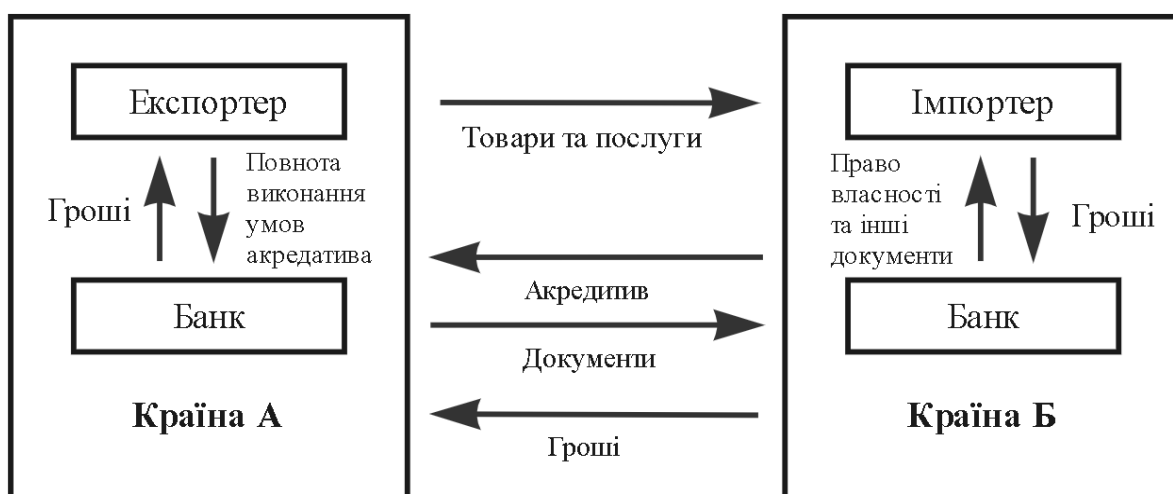


Рисунок 1.3 - Торговельна операція з акредитивом

Джерело: [1]

Цю прогалину можна заповнити, якщо банк А буде готовий підтвердити акредитив, відкритий банком Б. Часто він робить це лише в тому випадку, якщо вже має кошти, що належать банку Б, достатні для покриття акредитива. Цей момент особливо важливий, якщо є сумніви щодо спроможності банку Б переказати іноземну валюту, наприклад, через дефіцит іноземної валюти в країні банку Б або затримки з переказом таких платежів [1].

Навіть з цієї спрощеної моделі видно, що експортери та їхні банки стикаються з низкою невизначеностей та ризиків. Саме на цьому тлі і виникли експортно-кредитні агентства. Основна функція експортно-кредитних агентств

полягає в тому, щоб усунути або зменшити ці невизначеності та ризики, або, принаймні, відвести їх від експортерів та їхніх банків. Двома основними механізмами, за допомогою яких вони це роблять, є кредитування постачальників та кредитування покупців [1].

Традиційна і найбільш проста модель експортного кредитування називається кредитуванням постачальника, або, точніше, страхуванням кредитів постачальника (рис. 1.4). У цій моделі експортер укладає контракт на експорт товарів та послуг з імпортером, а будь-які кредитні умови включаються до договору купівлі-продажу. Потім експортно-кредитне агентство продає експортеру страховку від деяких ризиків, за яких імпортер не заплатить. Ці ризики зазвичай включають як комерційні ризики (дефолт або неплатоспроможність покупця тощо), так і політичні ризики (неможливість переказу іноземної валюти, війна, дії уряду тощо).

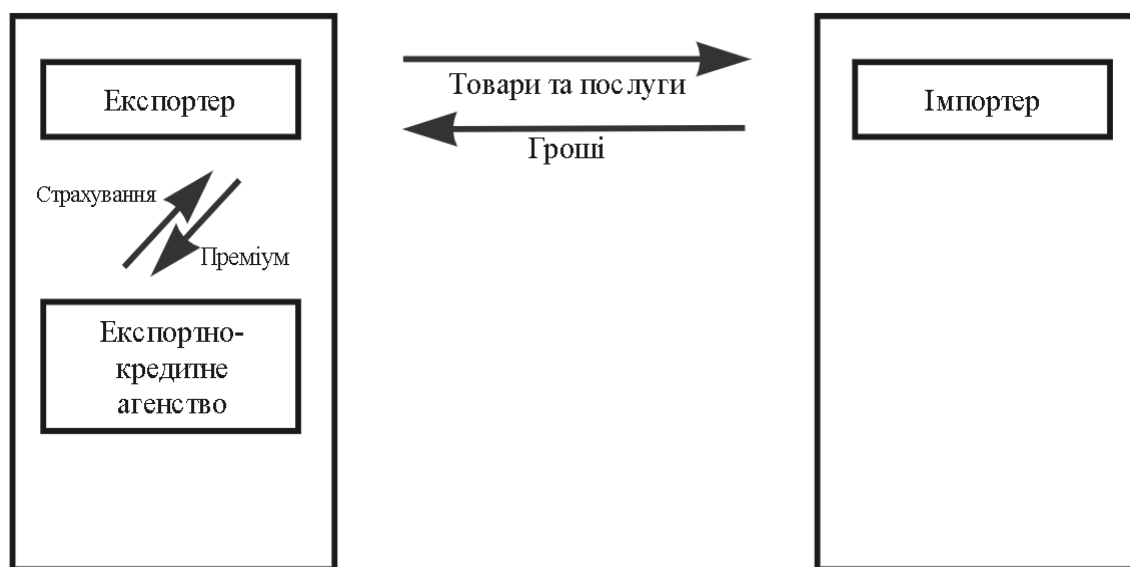


Рисунок 1.4- Страхування кредиту постачальника

Джерело: [1]

У розширенні цієї моделі експортер може передати виплати за страховим полісом своєму банку як гарантію того, що банк авансує кошти (рис. 1.5).[1]

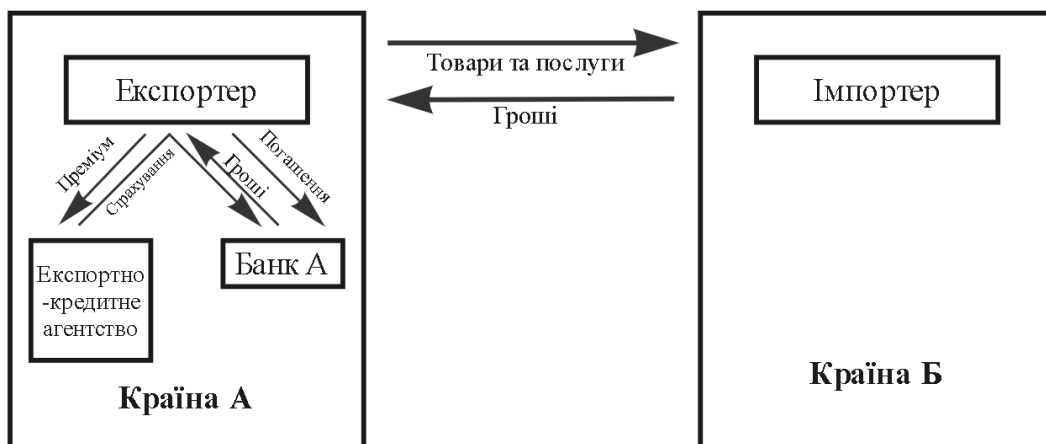


Рисунок 1.5 - Страхування кредиту постачальника з дорученням банку
Джерело: [1]

За певних обставин банк А з різних причин може віддати перевагу купівлі страховки безпосередньо у експортно-кредитного агентства, а не покладатися на переуступку прав вимоги за страховим полісом експортера. Наприклад, купівля страховки напряму дозволяє уникнути ризику того, що експортер анулює страховку через невиконання умов полісу. В іншому випадку банк А може бути не готовий підтверджувати акредитиви, виставлені банком Б, якщо він не застрахований від ризику банку Б за страховим полісом, виданим безпосередньо йому (банку А) експортно-кредитним агентством (рис. 1.6). Кредит постачальника найчастіше використовується для короткострокового кредитування, яке зазвичай включає кредити строком до 360 днів.[1]

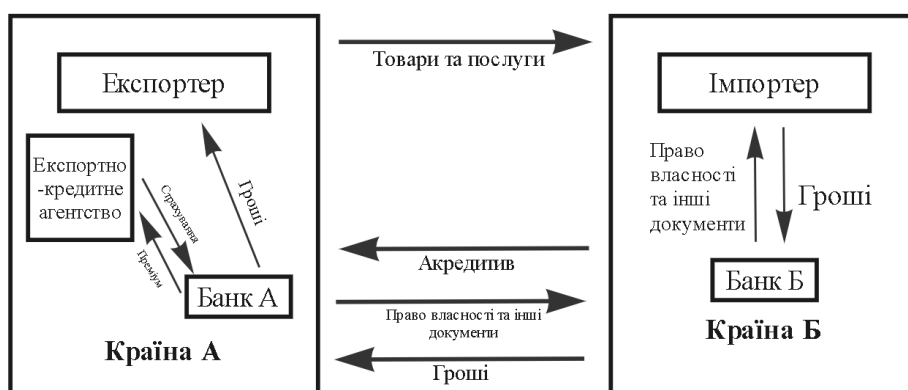


Рисунок 1.6 - Пряме банківське страхування кредитів постачальників
Джерело: [1]

Наразі існує 25 таких ЕКА у 21 країні-члені ЄС. Відповідно до Щорічного огляду, оприлюдненого Європейською Комісією (ЄК) у березні 2022 року, ЕКА країн-членів ЄС повідомили про 362 мільярди євро сукупного номінального ризику від чистого покриття та 85 мільярдів євро кредитного портфеля з офіційною підтримкою станом на 31 грудня 2020 року [10].

Інша основна методика, яку використовують експортно-кредитні агентства, називається кредитуванням покупця. Зазвичай воно використовується для середньо- та довгострокових кредитів, наприклад, для будівництва інфраструктури та інших великих проєктів, в яких беруть участь іноземні постачальники. Основна схема полягає в тому, що експортер укладає контракт з імпортером на поставку товарів і послуг. Потім укладається окрема, паралельна кредитна угода, за якою банк в країні-експортері кредитує банк в країні-імпортері (банки А і Б, відповідно, на рисунку 1.7). Банк в країні експортера платить експортеру більш-менш готівкою по мірі виконання робіт або відвантаження товарів, так що до моменту завершення проєкту або введення його в експлуатацію експортер отримує повну суму, що підлягає сплаті. (Контракт, однак, може передбачати відносно невеликий утримуючий платіж, який утримується доти, доки проєкт не продемонструє, що він відповідає умовам контракту або специфікаціям). Як правило, отримання кредиту можливе лише тоді, коли експортер надає банку відповідні докази того, що робота була виконана або прийнята покупцем, як це передбачено контрактом. Після завершення проєкту банк-позичальник погашає кредит протягом заздалегідь узгодженого кредитного періоду [1].

У цьому випадку експортно-кредитне агентство надає кредитні лінії безпосередньо банку-кредитору. Імпортер, звісно, повинен домовитися про погашення кредиту з банком-позичальником (банком Б). І, звичайно, банк Б повинен бути задоволений забезпеченням, яке він отримує від імпортера, оскільки саме банк Б, а не імпортер, несе відповідальність перед банком А за погашення кредиту. У кредитному договорі, як правило, зазначається, що банк-

позичальник зобов'язаний погасити кредит, незалежно від того, що відбулося за договором поставки [1].

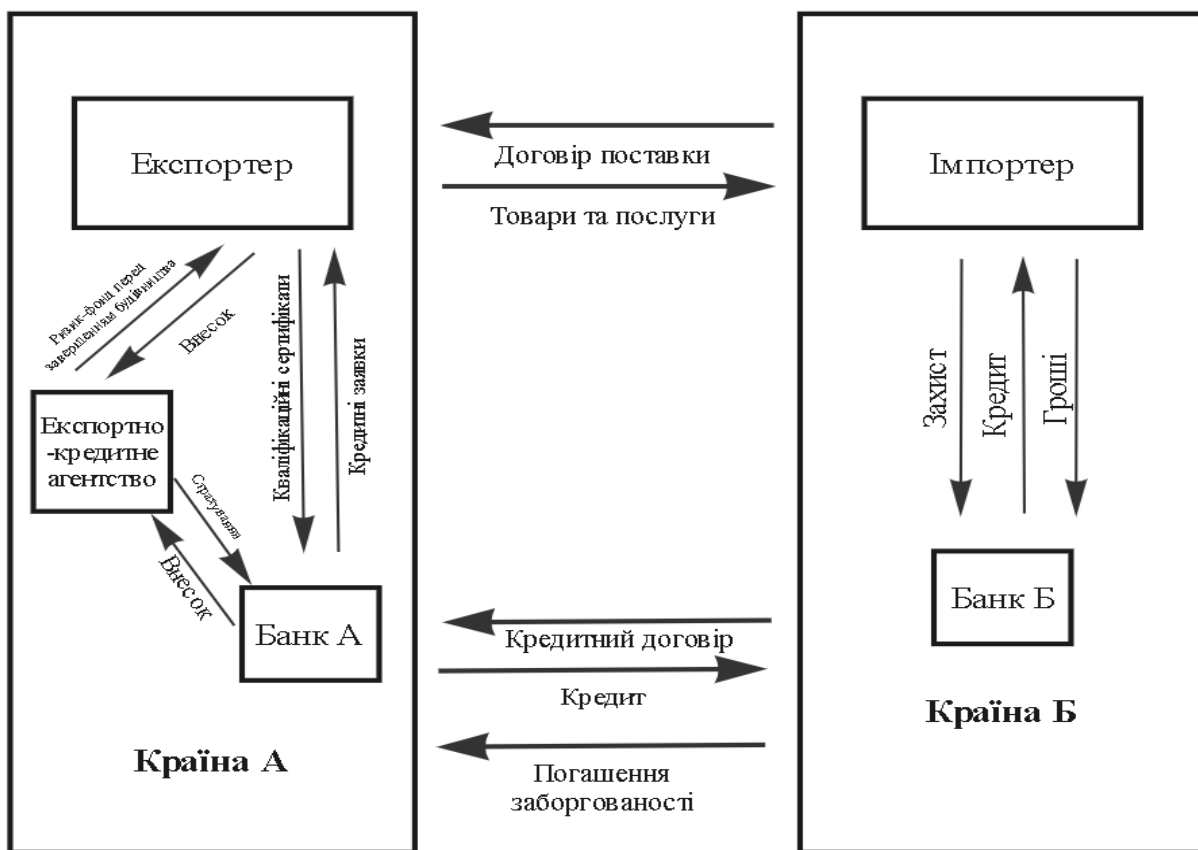


Рисунок 1.7 - Кредит покупця

Джерело: [1]

Якщо будівництво проекту розтягується на тривалий період, експортер може бути занепокоєний певними ризиками (особливо політичними), які можуть завадити йому скористатися кредитом або призвести до розірвання контракту. За таких обставин експортно-кредитне агентство може видати окрему кредитну лінію постачальнику для покриття цих так званих ризиків перед завершенням контракту безпосередньо експортеру, на додаток до тієї, що надається банку-кредитору [1].

Єдиною важливою особливістю цих механізмів є те, що між експортно-кредитним агентством та експортером зазвичай укладається угода про регрес.

Простіше кажучи, ця угода передбачає, що якщо експортно-кредитне агентство має сплатити банку за кредитною лінією покупця, але якщо дефолт позичальника настає одночасно з дефолтом експортера та/або безпосередньо пов'язаний з ним, то агентство має право стягнути з експортера свої платежі банку-кредитору за своїми вимогами [1].

Форфейтинг - це метод торгового фінансування, який дозволяє експортерам отримати грошові кошти шляхом продажу своєї середньо- та довгострокової іноземної дебіторської заборгованості зі знижкою форфейтеру, спеціалізованій фінансовій компанії або відділу в банку. Це може допомогти експортерам поліпшити грошові потоки, особливо при здійсненні продажів іноземним покупцям, які залежать від більш тривалих термінів фінансування, що можуть розтягнутися на місяці або роки [11].

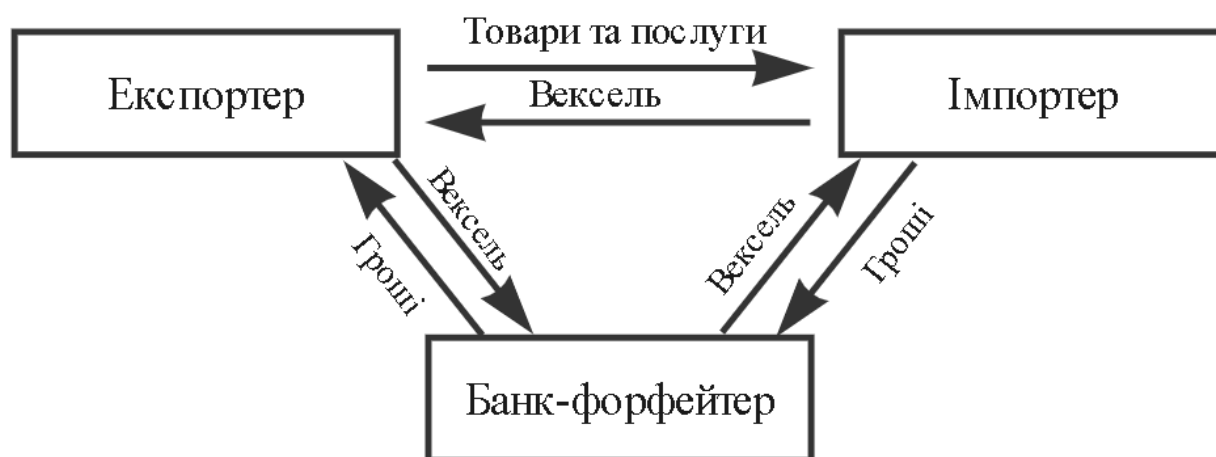


Рисунок 1.8 - Схема форфейтингової угоди

Джерело: [12]

Експортер та імпортер проводять переговори відповідно до запропонованого експортного контракту. Потім експортер звертається до форфейтера для узгодження умов. Після збору інформації про імпортера та інших необхідних документів, форфейтер оцінює ризик, пов'язаний з ним, і пропонує ставку дисконту.

Після цього експортер пропонує контрактну ціну закордонному покупцеві, включивши дисконту ставку та комісію за зобов'язання в ціну продажу товару, що експортується, і підписує контракт з форфейтером[13].

Форфейтинг має низку переваг, насамперед, усуваючи ризик неплатежу для експортера. Ця практика також зменшує кредитний ризик, трансферний ризик і ризики, пов'язані з коливаннями валютних і процентних ставок. Перетворюючи продаж у кредит на грошову операцію, форфейтинг спрощує процес транзакції. Така конвертація забезпечує негайне надходження грошових коштів для продавця та усуває витрати, пов'язані з інкасо. Крім того, експортер може вилучити дебіторську заборгованість, яка є пасивом, зі свого балансу.

Форфейтинг є дуже гнучким. Форфейтер може адаптувати свої послуги до конкретних потреб експортера і пристосовувати їх до різних міжнародних угод. Експортери можуть використовувати форфейтинг як альтернативу кредитному або страховому покриттю продажу. Це особливо корисно в ситуаціях, коли країна або конкретний банк в країні не має доступу до експортно-кредитного агентства. Форфейтинг дозволяє експортерам вести бізнес з покупцями в країнах з високим рівнем політичного ризику [14].

Хоча форфейтинг знижує ризики для експортерів, він, як правило, є дорожчим, ніж фінансування від комерційних кредиторів, що призводить до збільшення експортних витрат. Ці вищі витрати зазвичай перекладаються на імпортера як частина стандартної ціни. Крім того, форфейтинг доступний лише для транзакцій на суму понад 100 000 доларів США з більш тривалими термінами, і він не застосовується для відстрочених платежів.

Існує також певна упередженість щодо країн, що розвиваються, порівняно з розвиненими країнами. Наприклад, лише певні валюти приймаються до форфейтингу через їхню міжнародну ліквідність. Крім того, не існує міжнародної кредитної агенції, яка б надавала гарантії форфейтинговим компаніям, що впливає на доцільність довгострокового форфейтингу. [14]

1.2 Експортно-кредитні агентства

Експортно-кредитні агентства (ЕКА) - це установи, які допомагають компаніям у їхніх міжнародних торговельних операціях. Експортно-кредитні агентства можуть бути приватними, квазі-державними або повністю управлятися урядом. Вони пропонують фінансові рішення та страхування від ризиків (гарантії) для компаній, що намагаються експортувати та імпортувати продукцію [15].

ЕКА сприяють експорту на ринки, що формуються, зокрема, в країни, що розвиваються. Це передбачає прийняття кредитних ризиків через кредитно-дефолтні свопи. Основною метою є захист від дефолтів та збереження грошових потоків. Навіть під час пандемії коронавірусу у 2022 році, яка призвела до невизначеності умов ведення бізнесу, цей вид експортного фінансування був корисним засобом для малих та середніх підприємств, що дозволяв їм продовжувати експортну діяльність за умови належного хеджування [16].

ЕКА та агентства зі страхування інвестицій, надають державні кредити, гарантії та страхування корпораціям, які шукають бізнес-можливості в країнах, що розвиваються, та на ринках, що формуються. Їхнє завдання полягає у сприянні росту експорту та іноземних інвестицій у своїх країнах. ЕКА можуть бути організовані як акціонерні товариства приватного права, а потім наділені повноваженнями надавати кредитні гарантії урядів своїх країн. У таких випадках відносини можна порівняти з опікуномством. ЕКА також можуть бути звичайними ліцензійними агентствами, створеними відповідно до закону, як, наприклад, американський банк EXIM Bank та британський Департамент гарантування експортних кредитів [8].

ЕКА виконують три основні функції:

1. Вони допомагають експортерам витримати конкуренцію з боку офіційно підтримуваних іноземних кредитів. Річ у тому, що коли іноземні уряди субсидують експорт своїх компаній, пропонуючи покупцям фінансування за

фіксованою ставкою нижче ринкової, експортерам без підтримки часто важко запропонувати фінансування, яке відповідає цим субсидованим ставкам;

2. ЕКА надають фінансування іноземним покупцям, коли приватні кредитори не можуть або не хочуть фінансувати ці експортні продажі, навіть за умови усунення ризиків;

3. Вони беруть на себе ризики, що виходять за межі тих, які можуть взяти на себе приватні кредитори. ЕКА не конкурують з приватними фінансовими установами. Навпаки, вони підвищують здатність кредиторів своєї країни конкурувати на міжнародному рівні.

Слід також зазначити, що вони не пропонують допомогу в розвитку іншим країнам; цю роль, як правило, виконують інші агентства [17].

Перші програми страхування експортних кредитів у світі були запропоновані компанією Federal of Switzerland у 1906 році. Ця приватна компанія активна і сьогодні. Перші державні програми страхування експортних кредитів з'явилися у Великій Британії в 1919 році. Створення цих програм було обумовлено необхідністю боротьби з безробіттям та відновленням експортної торгівлі після війни. Окрім страхування експортних кредитів, британський уряд запровадив програму торгового фінансування, яка надавала фінансування експорту на до шести років за пільговою ставкою. Ці програми адмініструвалися Міністерством торгівлі за умови покриття можливих збитків [17].

Перші програми страхування експортних кредитів у світі з'явилися у 1906 році від компанії Federal of Switzerland, яка й залишається активною. Державні програми страхування експортних кредитів виникли у Великій Британії в 1919 році з метою відновлення експорту та боротьби з безробіттям після війни. Крім того, була впроваджена програма торгового фінансування, яка надавала пільгове фінансування експорту на до шести років. Ці програми адмініструвалися Міністерством торгівлі з умовою покриття можливих збитків. Після успіху швейцарської та британської програм страхування експортних кредитів, інші європейські країни від 1921 до 1929 року також запровадили схожі програми гарантій та страхування. Головною метою цих ініціатив було відновлення

експортної торгівлі та підтримка експорту до Радянського Союзу. Внаслідок економічної депресії 1929 року ці програми отримали новий імпульс як механізми підтримки торговельних потоків, зайнятості та виробництва. Протягом 1930-х років подібні ініціативи були запроваджені в інших країнах, включаючи Японію, Чехословаччину, Латвію, Польщу, Швецію, США та Ірландію. Також варто відзначити, що протягом перших тридцяти років функціонування Експортно-імпортного банку (Ексімбанк) у Сполучених Штатах використовувалися лише офіційні програми прямого кредитування, а не гарантійні чи страхові механізми, в той час як інші країни активно використовували гарантії, страхування та дисконтне кредитування комерційних банків для зниження відсоткових ставок [17].

У 1934 році було створено Бернський союз - міжнародну організацію, що сприяла співпраці між національними страховиками експортних кредитів та обміну інформацією. Більшість експортних кредитних агентств того часу були державною власністю та повністю управлялися. Проте, чотири з них - в Чехословаччині, Німеччині, Нідерландах та Іспанії - можна було вважати квазі-державними, оскільки їх управляли приватні фірми за підтримки уряду. У 1937 році засновано Мексиканський банк зовнішньої торгівлі (BANCOMEXT) - першу експортно-кредитну агенцію у країні, що розвивається. Початок Другої світової війни зупинив розвиток нових експортних кредитних, гарантійних та страхових агентств. Існуючі агентства зосередили увагу на фінансуванні заходів, спрямованих на перемогу у війні [17].

Після Другої світової війни колишні країни Осі, такі як Японія, Німеччина, Італія та Австрія, зазнали складнощів у відновленні не лише внутрішньої економіки, але й зовнішньої торгівлі. У 1940-х - на початку 1950-х років вони впровадили ряд нових страхових і фінансових програм для підтримки експорту та сприяння післявоєнній відбудові. Пізніше, у другій половині 1950-х років, значно розширилися програми цього типу [17].

У 1970-х роках настала третя хвиля країн, які запровадили такі програми, у список якої увійшли країни, такі як Венесуела, Малайзія, Філіппіни, Сінгапур,

Тайвань, Уругвай, Шрі-Ланка, Еквадор та Ямайка. Відмова від цих програм ставила країну у не вигідне конкурентне становище, що спонукало їх до приєднання до таких ініціатив. Після чого, вже у 1980-х роках нова група країн, включаючи Єгипет, Індонезію, Туніс та Туреччину, активно розпочала експортне кредитування, гарантування та страхування, змінюючи та розширюючи програми, а також об'єднуючи різні організації для більшої ефективності. У 1990-х роках було спостережено найбільший ріст у створенні офіційних експортно-кредитних агентств [17].

У Центральній та Східній Європі та колишньому Радянському Союзі також відбулася активна реформа, що призвела до створення нових агентств та реконфігурації зовнішньоторговельних банків, щоб вони могли надавати стандартні програми експортного кредитування. У Латинській Америці та Африці також були прийняті заходи для підтримки експорту та розвитку національних експортно-імпортних банків [17]

ЕКА, як правило, є державними або напівдержавними установами, які залучають кошти з казни або державних ринків капіталу та трансформують їх у фінансування експорту. Деякі ЕКА організовані як урядові департаменти, що підпорядковуються певним міністерствам (наприклад, ECGD у Великій Британії та ERG у Швейцарії), інші - як більш автономні державні підприємства (наприклад, SACE в Італії та NEXI в Японії), тоді як у деяких випадках офіційні експортні кредити надаються через приватну компанію на основі угоди з урядом приймаючої країни (наприклад, COFACE у Франції та Hermes в Німеччині). Офіційне фінансування експорту з країн ОЕСР зосереджене в руках кількох великих країн і в основному приносить користь невеликій кількості країн, що розвиваються, які швидко зростають. У період 1998-2005 років на ЕКА лише п'яти урядів - США, Великобританії, Японії, Франції та Німеччини - припадала основна частина експортних кредитів ОЕСР. Більше того, третина фінансування припадала на експорт до семи країн Азії - Ірану, Китаю, Індії, Індонезії, Таїланду, Кореї та Малайзії.

Фінансування ЕКА поділяється на два види: пряме та непряме. Фінансування є прямим, коли ЕКА надає гроші безпосередньо відповідно до кредитної угоди. Непряме фінансування передбачає надання ЕКА коштів у позику фінансовому посереднику (як правило, комерційному банку) [18].

Пряме фінансування може бути зв'язаним та незв'язаним. Зв'язане фінансування - це особливий тип системи експортного кредитування, коли фінансування безпосередньо пов'язане з купівлею товарів або послуг у країні, де працює експортно-кредитне агентство. За такої схеми ЕКА допомагає імпортерам, надаючи фінансову підтримку для полегшення придбання ними експортованих товарів чи послуг. Ця допомога може надаватися у двох формах: пряме фінансування покупця або гарантії, що надаються комерційним кредиторам, які фінансують покупця. Основними рисами пов'язаного фінансування є кредит покупця, який дозволяє імпортерам відстрочити платежі постачальникам, та кредит постачальника, який дозволяє експортерам отримати відстрочку платежу через дисконтовані переказні векселі або прості векселі. Крім того, ЕКА пропонують покриття політичних ризиків, щоб захистити постачальників і кредиторів від ризиків неплатежів, пов'язаних з певними політичними факторами. ЕКА також можуть надавати субсидії на сплату відсоткових ставок для подолання розриву між відсотковою ставкою за кредитною угодою та комерційною ставкою [19].

Незв'язане фінансування є альтернативою традиційному експортному кредитуванню, дозволяючи отримати фінансування без вимоги, щоб товари чи послуги походили з країни, до якої належить експортно-кредитне агентство. На відміну від пов'язаного фінансування, яке передбачає обов'язковий зв'язок з країною ЕКА, незв'язане фінансування пропонує підтримку імпортерам чи експортерам без таких обмежень. Його ключовими особливостями є гнучкість у виборі постачальників, оскільки імпортери чи експортери можуть вільно обирати постачальників з будь-якої країни, що сприяє гнучкості стратегій закупівель. Незв'язане фінансування діє незалежно від нормативної бази, встановленої Консенсусною угодою Організації економічного співробітництва

та розвитку [20], яка регулює зв'язане фінансування. Як наслідок, умови можуть відрізнятися залежно від політики та практики окремих експортно-кредитних агентств. Такий підхід сприяє розширенню асортименту товарів та послуг, зменшенню викривлень у торгівлі, пов'язаних із пов'язаним фінансуванням, та сприяє справедливій конкуренції, що базується на якості та ціні. Зрештою, незв'язане фінансування сприяє збалансованості світової торгівлі, розширюючи можливості імпортерів та експортерів і водночас полегшуючи міжнародну торгівлю [19].

Непряме фінансування включає різні методи, такі як підтримка через фінансових посередників, наприклад, комерційних банків. У цьому випадку ЕКА надає кошти цим посередникам за низьким фіксованим процентом, які вони подальше передають компанії-проекту. Щоб скоригувати різницю між комерційною процентною базовою ставкою (CIRR) і ставкою, за якою банки фінансують себе, плюс маржу, ЕКА може надати додаткову підтримку. Це забезпечує можливість отримання проектом вигідних процентних ставок, але в той же час дозволяє банку отримати комерційний прибуток. Одним із поширених видів непрямого фінансування з боку ЕКА є гарантії, які можуть мати різні форми, такі як кредитні гарантії. У цих угодах ЕКА надають гарантії кредиторам у своїх країнах для кредитів, наданих іноземним банкам. Ці кредити використовуються іноземними покупцями для фінансування придбання товарів або послуг з країни ЕКА. Хоча деякі ЕКА безпосередньо надають кошти, інші віддають перевагу співпраці з комерційними банками. Проте, незалежно від методу, ЕКА зазвичай оцінюють транзакції за аналогічними критеріями. Роль непрямого фінансування з боку ЕКА в стратегії фінансування проекту залежить від кількох чинників, таких як доступність прямого фінансування з боку ЕКА та те, чи вважають комерційні кредитори додаткову підтримку необхідною з огляду на ризики, пов'язані з проектом [18].

В дослідженні Університету Бристолу «Вплив державної підтримки експортних кредитів на результати діяльності підприємств» виділяються важливі для компаній наслідки роботи ЕКА. Наприклад, фірми, які підтримуються ЕКА,

демонструють значно вищі темпи зростання експорту, зайнятості, капіталу та продажів порівняно з фірмами, які не отримують цю підтримку. Важливо підкреслити, що цей ріст виробництва визначається переважно збільшенням вхідних ресурсів, а не підвищенням продуктивності. Крім того, експортна кредитна підтримка виявляє позитивний вплив на внутрішню діяльність фірм, в той час як експортне страхування має більший і більш стабільний ефект на експорт. Ці результати підкреслюють значення експортно-кредитної підтримки для сприяння експорту та розвитку економіки, особливо шляхом зменшення фінансових обмежень фірм і здатності пом'якшувати негативні макроекономічні впливи [21].

Можна виділити основні переваги експортно-кредитних агентств:

1. Вони забезпечують безпеку грошових потоків через страхування торгових кредитів, захищаючи від неплатежів через труднощі з грошовими потоками клієнтів або політичні події. Таке страхування не лише мінімізує фінансові втрати, але й розширює доступ до фінансування, оскільки банки більш прихильно ставляться до підприємств, які мають надійні грошові потоки. [22]

2. Допомагають мінімізувати безнадійну заборгованість, страхуючи дебіторську заборгованість, що дозволяє підприємствам будувати міцніші відносини з клієнтами та впевнено освоювати нові ринки. Зменшуючи кредитні ризики, ЕКА дають можливість компаніям спокійно виходити на нові ринки, знаючи, що вони отримають компенсацію у разі несплати. Така впевненість спонукає бізнес шукати можливості для зростання та посилює його стійкість перед обличчям економічної невизначеності [23; 24].

3. Підтримують стабільність бізнесу шляхом захисту критично важливих рахунків. Якщо вихід одного клієнта може негативно вплинути на бізнес, страхування експортних кредитів забезпечує стабільність та безперервність операцій. Ця гарантія не лише надає бізнесу душевного спокою, а й дозволяє йому зосередитися на стратегічних ініціативах та довгостроковому зростанні, що в кінцевому підсумку сприяє загальному економічному розвитку [24].

З іншої сторони, розкриваються такі недоліки:

1. Здатність збільшувати фінансове навантаження та національний борг урядів. ЕКА стикаються з критикою через те, що вони страхують клієнтів від політичних ризиків, що може включати неморальні причини. На практиці ЕКА можуть вагатися надавати фінансування високоризиковим відвантаженням, залишаючи підприємствам обмежені варіанти. Більше того, деякі торговці можуть зловживати страховим покриттям, щоб відправляти високоризикові вантажі, що створює додаткові проблеми [23];

2. Умови експортного кредитного страхування мають свої обмеження. Вони можуть не охоплювати високоризикові рахунки, і навіть якщо вони доступні, часто супроводжуються високими витратами. Складно зрозуміти виключення та обмеження цих полісів через їх варіації у різних постачальників. Крім того, поліси експортного кредитного страхування можуть не охоплювати всі сценарії неплатежу, такі як запізнілі платежі, суперечки клієнтів або скарги на якість товарів та послуг [24].

1.3 Страхування експортних кредитів

Страхування ризиків, яке підтримує міжнародні торговельні потоки, надається як державними, так і приватними фінансовими установами. У широкому розумінні можна розрізняти короткострокове торговельне фінансування, яке покриває ризики на період до двох років і за нормальних ринкових умов надається приватними страховиками, та середньо- і довгострокове торговельне фінансування, яке не вважається «ринковим» і, як правило, покривається експортно-кредитними агентствами. Відповідно до міжнародних правил, узгоджених країнами ОЕСР, експортне фінансування сьогодні призначене для страхування тих видів ризиків, які приватні страхові компанії, як правило, не бажають і не можуть запропонувати. Однак країни ОЕСР час від часу призупиняють таке фінансування, щоб протистояти

економічним спадам. Наприклад, після глобальної кредитної кризи вони погодилися дозволити своїм ЕКА вийти на ринок короткострокового торговельного фінансування, щоб компенсувати дефіцит приватного страхування. Фінансові портфелі ЕКА в той чи інший момент часу зазвичай відображають попит на офіційне експортне фінансування серед вітчизняних експортерів. У більш широкому розумінні, вони відіграють важливу роль як засіб економічного стимулювання, спрямований на поживлення та розширення національної зайнятості та економічного зростання [25].

Страхування експортних кредитів покриває два типи ризиків - комерційні та політичні. Перші стосуються власної спроможності покупця оплатити поставлені товари, другі - небезпек, що виникають через специфічні для країни проблеми, такі як скасування імпоротної ліцензії, війна або перешкодження владою країни покупця переказу іноземної валюти, необхідної для розрахунку з постачальником. Страхування інвестицій покриває політичні ризики, пов'язані з інвестиціями за кордоном, тобто від втрат у приймаючій країні внаслідок експропріації, війни, конфіскації або націоналізації, неконвертованості прибутку або дивідендів чи неможливості переказу валюти [8].

Ризики неплатежу в експортному кредиті пов'язані з його сутністю, тобто застосуванням відстрочки платежів під час вивезення товарів і послуг за митний кордон. Несплата експортного кредиту може статися з багатьох причин, практика експортного кредитування налічує до 50 окремих ризиків, що поділяються на дві групи: економічні ризики і політичні ризики. Під економічними ризиками в експортному кредитуванні розуміють широкий спектр ризиків, що виникли під час здійснення експортно-імпорتنих операцій, що призводять до банкрутства імпортера, його неплатоспроможності або ухилення від виконання платіжних зобов'язань. Ці ризики виявляються в можливішому випадковому зменшенні чи в утраті доходів, майнових цінностей, грошових коштів підприємця, що мають місце в умовах невизначеності, нестачі інформації про стан ринку, неможливості точно передбачити його тенденцій [26].

Сьогодні такий фінансовий механізм, як страхування експортних кредитів, реалізується практично у всіх економічно розвинених країнах і надає національним компаніям значні переваги на світових ринках у конкурентній боротьбі, сприяє збільшенню обсягів зовнішньої торгівлі. У більшості країн світу підтримка експорту являє собою комплексну систему взаємопов'язаних і взаємодіючих державних, недержавних інститутів, ключову роль у якій відіграють експортно-кредитні агентства. У дослідженні С. Волосович зазначається, що практика страхування експортних кредитів у теперішньому вигляді з'явилася наприкінці XIX ст. У 1917 р. у Німеччині з'явилося ЕН Germany (Euler Hermes KREDITVERSICHERUNGS-AG), а в 1919 р. у Великобританії – Департамент гарантій експортних кредитів. У період Великої депресії вони були створені у Швеції (SEK) та США (US EXIMBANK). Після Другої світової війни агентства з підтримки експорту з'явилися в Японії (Департамент зі страхування експорту, імпорту й інвестицій Міністерства зовнішньої торгівлі і промисловості) та Франції (Coface). Найбільшого розповсюдження експортні кредитні агентства отримали у 90-ті роки минулого століття. Тоді вони виникли в Болгарії, Боснії, Бразилії, Колумбії, Польщі, Нігерії, Малайзії, Румунії, Сінгапурі, Словенії, Словаччині, Угорщині, Таїланді, Філіппінах, Чехії. Вже на початку XXI ст. експортні кредитні агентства виникають у Бангладеш, В'єтнамі, Македонії, Новій Зеландії, Пакистані. Успішна реалізація експортних кредитних агентств як інституту розвитку відбулася в усіх економічно розвинених країнах із середини XX ст. Нині агентства з підтримки експорту різної форми власності працюють у понад 100 країнах світу, і сьогодні страхування експортних кредитів є невід'ємною складовою частиною зовнішньоекономічних відносин цих країн, що сприяє збільшенню обсягів експорту та підтримці економічного зростання [27].

Страхування експортних кредитів поділяється на два основні підвиди:

- страхування експортних кредитів постачальника;
- страхування експортних кредитів покупців.

Страховання експортних кредитів постачальника охоплює майнові інтереси експортера, який надав комерційний кредит покупцеві-імпортеру, у разі неповернення кредиту в обумовлений договором термін. Це страхування захищає інтереси продавця-кредитора у випадку неплатоспроможності покупця-боржника або несплати позики з інших причин, передбачених страховим договором [28].

Страховання експортного кредиту покупця передбачає страхування фінансових позик, які надає кредитна установа (банк експортера) покупцю-імпортеру для придбання товарів у експортного продавця. У цьому випадку страховиком є банк, який надає позику покупцю-імпортеру. Угода про страхування може охоплювати позики, надані банком усім або окремим позичальникам, за винятком тих позик, які вже знаходяться у заборгованості [28].

На розмір страхової премії при страхуванні експортних кредитів впливають наступні чинники:

- загальний термін і сума кредиту;
- розмір первинного платежу;
- терміни часткового погашення кредиту на певні дати;
- об'єкт поставки у кредит або вид послуг, що надаються.

Угодою про страхування експортних кредитів визначається страхова сума, яка базується на ціні продажу товару або послуги, яка зазначена у договорі. Зазвичай, страхується вся сума операції, проте страховик може вирішити залишити частину ризиків на страхувальнику. Однією з важливих умов угоди є період очікування платежу, після закінчення якого страховик бере на себе відповідальність. Цей період зазвичай становить 60-90 днів, під час яких вирішуються причини неплатежу та вживаються заходи для їх усунення [28].

Протягом терміну дії угоди страхування, у разі будь-якого збільшення ризиків або передачі прав за полісом третім особам, страхувальник зобов'язаний негайно сповістити страховика. Крім того, страхувальник повинен регулярно інформувати страховика про будь-яку суму, яка надійшла як платіж за

контрактом, який застрахований в рамках угоди. У випадку страхового випадку страхувальник має підтвердити збиток документально і довести, що він виконав всі умови поставки товарів або послуг, а також має право вимагати від покупця відповідну компенсацію [28].

1.4 Угода про офіційно підтримувані експортні кредити

Кожна країна-член ОЕСР має національне ЕКА - державну або напівдержавну фінансову установу з державним мандатом, яка пропонує офіційну підтримку у фінансуванні експорту, зазвичай за ставками, нижчими за ринкові. У багатьох випадках таке покриття поширюється на експорт капітальних товарів у вигляді інфраструктури, заводів та інших великомасштабних об'єктів. Щодо функцій та ролі систем фінансування експортних кредитів, ОЕСР зазначає, що її держави-члени створили їх, щоб «взяти на себе принаймні політичний ризик (ризик неплатежу через обмеження, запроваджені урядом) надання експортних кредитів іноземним покупцям». ОЕСР зазначає, що: *«багато [держав-членів] будуть також покривати трансфертний ризик (ризик недоступності іноземної валюти для виконання зобов'язань щодо погашення), хоча покриття може бути обмежене на ринках з поганим платіжним досвідом. Більшість експортно-кредитних агентств (ЕКА), що надають таке покриття, також беруть на себе комерційні ризики (ризик несплати через банкрутство або невиконання зобов'язань покупцем), а деякі перестраховують такі ризики, які беруть на себе приватні установи».* [29]

З 1978 р. діяльність ЕКА в Європі уніфікується. На саміті країн «Великої сімки» 1976 року було узгоджено єдині норми угоди між ЕКА країн-членів ОЕСР «Про офіційно підтримувані експортні кредити», встановлено правила їх діяльності та визначено роль ОЕСР у координації спільних дій. З квітня 1978 року угода була ратифікована і до неї приєдналися 28 країн [30].

Угода про офіційно підтримувані експортні кредити (англ. «Arrangement on Officially Supported Export Credits») є нормативно-правовою базою для офіційно підтримуваних експортних кредитів та прив'язаних кредитів допомоги. Угода, розроблена під егідою ОЕСР, набула чинності у квітні 1978 року після домовленості між її учасниками. Це «Джентльменська угода», яка користується адміністративною підтримкою Секретаріату ОЕСР, але юридично відокремлена від ОЕСР і пов'язана з Угодою СОТ про боротьбу з субсидіями. Сфера застосування Угоди охоплює будь-яку форму офіційної підтримки експорту товарів чи послуг, або те й інше, включаючи фінансову оренду. Це означає, що його положення застосовуються лише до офіційної підтримки, що надається урядами або установами, що діють від імені уряду, тоді як приватні форми стимулювання експорту виключаються з положень [29].

Форми офіційної підтримки, визначені Угодою (стаття 5), включають гарантію або страхування експортних кредитів, прямий кредит/фінансування та рефінансування, підтримку процентних ставок або будь-яку їх комбінацію. Угода застосовується до офіційно підтримуваних експортних кредитів з терміном погашення не менше двох років. Крім того, Угода містить низку галузевих домовленостей. Вони встановлюють спеціальні правила для окремих секторів (наприклад, довші періоди погашення) і детально описані в галузевих додатках до Угоди. Наразі існує п'ять галузевих домовленостей, що охоплюють експортні кредити в галузі (I) суден, (II) атомних електростанцій, (III) цивільних літаків, (IV) відновлюваних джерел енергії, пом'якшення наслідків зміни клімату та адаптації до них, а також водних проєктів (CCSU) та (V) залізничної інфраструктури.

Головною метою Угоди є сприяння впорядкованому використанню експортних кредитів та обмеження ринкових викривлень, спричинених офіційно підтримуваними експортними субсидіями. Це має бути досягнуто шляхом заохочення конкуренції між експортерами на рівних умовах, що означає, що конкуренти повинні конкурувати за ціною та якістю, а не за найкращими фінансовими умовами. До них відносяться дисципліни щодо застосовного

максимального терміну погашення, мінімальних процентних ставок і мінімальних ставок премій (MPR), які стягуються за офіційно підтримувані експортні кредити. Максимальні умови погашення залежать як від країни призначення, так і від сектора проекту. Існує дві категорії країн: країни ОЕСР з високим рівнем доходу (категорія I) і всі інші (категорія II). Для країн I категорії максимальний термін погашення становить 8,5 років, а для країн II категорії - 10 років. Однак для окремих секторів застосовуються більш тривалі максимальні терміни погашення. Наприклад, проекти залізничної інфраструктури підлягають терміну окупності від 12 до 14 років, тоді як неатомні електростанції мають 12 років, а атомні електростанції – 18 років (там само).

Пільгові періоди обмежені відповідно до Угоди. Перший внесок у виплату основної суми боргу та відсотків має бути здійснений протягом шести місяців після початку кредитування та принаймні кожні шість місяців після цього (там само). Більш тривалі терміни погашення основної суми боргу та процентних ставок допускаються лише у виняткових випадках.

Слід виокремити два аспекти Угоди. По-перше, вона не враховує в якості учасників великі країни, що розвиваються, що мають власні експортні кредитні системи. Це, зокрема, такі країни, як Китай, Індія та Бразилія. Хоча останні можуть узгодити деякі зі своїх процедур з Домовленістю, спроби інтегрувати ці країни в Угоду поки що не увінчалися успіхом. Це є прогалиною щодо головної мети Угоди, а саме вирівнювання умов гри у сфері експортного фінансування.

По-друге, сфера надання преференційних умов традиційно обмежена Угодою. Лише останнім часом серед учасників активізувалися дискусії щодо модернізації Угоди, щоб сприяти більш сприятливим умовам для певних секторів, які вважаються критично важливими, наприклад, для зеленого та енергетичного переходів. Наприкінці березня 2023 року було досягнуто домовленості щодо цих обговорень, результатом якої є розширення сфери «зелених» та кліматично дружніх транзакцій із додатковими стимулами у вигляді більш гнучких фінансових умов [10].

Розглянемо застосування цієї угоди в у рамках співпраці між Україною та Францією, де для фінансування пріоритетних проектів української сторони, французька сторона надає офіційну підтримку на основі умов Угоди ОЕСР. Згідно з цими умовами, офіційна підтримка становитиме не більше 85% від загальної суми контракту, тоді як покупець зобов'язаний внести авансовий платіж у розмірі не менше 15% від загальної суми контракту. Максимальна сума офіційної підтримки не перевищує 116 029 250 євро і фінансує придбання французьких товарів, робіт та послуг на суму не менше 50% від загальної суми контракту, а також українських або іноземних товарів, робіт та послуг у межах 50% від загальної суми контракту, з обмеженням витрат на українські товари до 30% від загальної суми.

Контракт, прийнятий до виконання за цим рамковим договором, фінансується за рахунок офіційної підтримки відповідно до правил Угоди ОЕСР зі строком погашення кредитів до 10 років. Погашення основної суми кредитів здійснюється рівними шестимісячними платежами, причому перший платіж підлягає сплаті через шість місяців після початкової дати погашення, встановленої в контракті. Угода про застосування Казначейської позики підписується між кредитором і позичальником та визначає загальні умови фінансування, включаючи умови вибірки коштів і погашення позики.

Французька сторона може за власний рахунок здійснити ретроспективну оцінку економічного, фінансового та бухгалтерського впливу проекту, який фінансується цим рамковим договором, для оцінки його впливу на економічний розвиток України. Українська сторона може брати участь у цій оцінці та погоджується сприяти доступу делегації з ретроспективної оцінки до інформації, що стосується проекту, з метою безпосереднього використання результатів дослідження [52].

Висновки до розділу 1

Отже, підрозділ висвітлює ключові аспекти міжнародної торгівлі, включаючи роль експортних кредитів, страхування інвестицій та роль державних агентств у підтримці експорту. Перший підрозділ підкреслює важливість експортних кредитів. Вони, підтримані урядами через експортно-кредитні агентства, відіграють ключову роль у підтримці експорту, забезпечуючи фінансові ресурси та страхування. Банки грають важливу роль у забезпеченні передачі документів і фінансових переказів. Акредитиви використовуються для захисту від ризиків несплати та забезпечення безпеки платежів та передачі прав на товар.

У другому підрозділі увага акцентується на ролі експортно-кредитних агентств та агентств зі страхування інвестицій у наданні державної підтримки корпораціям для розвитку бізнесу в країнах з економікою, що розвивається. Він також охоплює історичний шлях цих програм, починаючи з їхнього започаткування у 1906 році в Швейцарії та подальших розширень у різні регіони, що сприяли економічному зростанню та впливу на глобальний економічний ландшафт.

Третій підрозділ визначає важливість страхування експортних кредитів як інструменту для мінімізації ризиків у зовнішньоекономічних відносинах, зокрема наявність двох основних видів страхування, спрямованих на захист інтересів як продавців, так і покупців. Також відзначається роль різних чинників, таких як термін і сума кредиту, розмір первинного платежу та інші, у визначенні розміру страхової премії.

Четвертий підрозділ підкреслює значення підтримки експортних кредитів. Розглядається Угода про офіційно підтримувані експортні кредити, яка була ратифікована членами Організації економічного співробітництва та розвитком та

є нормативно-правовою базою для такої підтримки. Суть полягає у тому, що Угода встановлює різноманітні форми офіційної підтримки для експортних кредитів, зокрема гарантії, страхування, пряме фінансування та рефінансування. Вона застосовується до експортних кредитів з терміном погашення не менше двох років і містить галузеві домовленості для різних секторів, таких як судна, атомні та цивільні літаки, енергетичні проекти та інфраструктура. Основною метою Угоди є сприяння справедливій конкуренції між експортерами, дотримуючись умов, такими як максимальні терміни погашення, процентні ставки та ставки премій, визначених членами-учасниками. Умови Угоди обмежені, але останнім часом розглядаються можливості їх модернізації для сприяння певним секторам, таким як зелений та енергетичний, для полегшення кліматичних змін. Україна та Франція працюють за рамками цієї Угоди, де встановлені обмеження та умови для фінансування пріоритетних проєктів України, зокрема щодо максимального обсягу фінансування та умов погашення кредитів.

РОЗДІЛ 2 СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО КРЕДИТУВАННЯ

2.1 Експортне кредитування в світі

Експортні кредити в будь-якій країні відіграють важливу роль у забезпеченні конкурентоспроможності експортерів на міжнародному ринку. Участь державних ресурсів у процесі експортного кредитування розширює можливості експорту країни та зміцнює її конкурентну позицію. Ці кредити можуть отримувати офіційну підтримку у формі прямого експортного кредитного фінансування/рефінансування, підтримки ставок відсотків, експортного кредитного страхування та гарантій, а також фінансової допомоги у формі позик та грантів. В період з 2011 по 2021 рік вартість «зобов'язань» за кредитами, які були надані безпосередньо або були застраховані чи гарантовані офіційним джерелом склала 656,73 млрд. дол. (див. Рисунок 2.1).

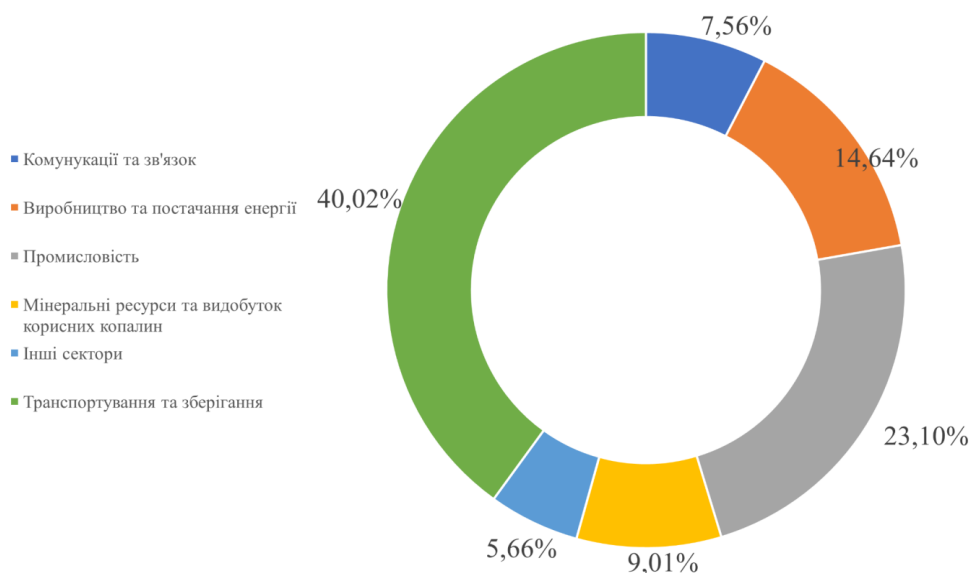


Рисунок 2.1 - Розподіл офіційних експортних кредитів (весь бізнес) за широкими секторами (млрд дол. США)

Джерело: розроблено автором за даними [32]

Проте, у зв'язку з розширенням кредитного періоду, використанням пільгової дисконтної ставки для фінансування експортних кредитів та встановленням привабливих тарифів та премій за страхування експортного кредиту, спостерігаються відхилення умов у торговельному фінансуванні та надмірний конкурентний тиск. У цій ситуації уряди можуть вибирати між трьома варіантами:

1. припинити односторонньо втручатися у схему експортного кредиту;
2. продовжити політику надання офіційної підтримки експорту вибірково лише в областях, які її потребують;
3. шукати, через міжнародні угоди, можливість координації правил експортної підтримки, які дотримуються національними урядами.

Більшість урядів вирішили зменшити офіційну підтримку експортних кредитів, вибираючи варіанти 2 і 3.

У межах Європейського Союзу проводилися спроби гармонізувати правила, що регулюють схеми експортного кредитування, однак цей процес призводив до змішаних результатів. Незважаючи на спроби втручання ЄС у регулювання правил експортних кредитів, було складно досягти узгодження через значні різниці в національних системах. Проте Європейський Союз визнає значну роль офіційно підтримуваних експортних кредитів у забезпеченні промислової конкурентоспроможності та підтримці проєктів, спрямованих на досягнення кліматичної нейтральності та стійкості [33].

Характеристики конкурентоспроможних ЕКА змінюються від виграшу конкретних, одноразових угод зі стандартними умовами, заснованих на Угоді про офіційно підтримувані експортні кредити Організації економічного співробітництва та розвитку, до ЕКА, які відповідають декільком національним цілям, пропонуючи:

1. індивідуальне покриття, що відповідає конкретним потребам експортної операції;
2. спектр підтримки для розвитку та розширення національної експортної потужності;

3. підтримку, що сприяє фінансовому доступу у пріоритетних сферах (наприклад, клімат, сталість) [33].

Для оцінки зближення та можливих синергій між експортною та розвитковою фінансовою підтримкою проведено дослідження щодо країн, категорій країн за доходом та секторів, які отримували експортну або розвиткову фінансову підтримку від ЄС у 2016-2020 роках. Цифри щодо розвиткової інвестиційної підтримки Комісії включають підтримку проектів у рамках ЄФРС, тобто попередника ЄФРС+ [34].

Європейський Фонд для Сталого Розвитку Плюс є одним із фінансових інструментів програми Global Gateway, який сприяє сталому інвестуванню в країнах-партнерах Європейського Союзу. Надаючи різноманітні інструменти розподілу ризиків на суму до 40 мільярдів євро, ЄФРС+ має на меті залучити до 135 мільярдів євро публічного та приватного фінансування для допомоги країнам-партнерам у досягненні цілей сталого розвитку. Гарантія ЄФРС+ використовується через ряд уповноважених установ розвитку, які виступають як партнери ЄС щодо впровадження на місцях. Найбільшим партнером з впровадження гарантії ЄФРС+ є Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), разом з іншими партнерами Команди Європи. Підхід Команди Європи це інклюзивний процес, відкритий для всіх членів Європейського Союзу, їхніх виконавчих організацій та фінансових установ, а також міжнародних фінансових установ [35].

Основна відмінність між ними полягає в значному збільшенні обсягу операцій та географічному розширенні з підтримки лише країн Південно-Сахарської Африки та Сусідства ЄС до глобального охоплення. Окрім цього, і незважаючи на мету розширення географічного фокусу та спрямування на зелені та цифрові переходи, ЄФРС+ відповідає подібним цілям, що і раніше ЄФРС (тобто географічний центр тяжіння залишається в Сусідстві ЄС та Південно-Сахарській Африці; також немає помітної відмінності в широкому секторному спрямуванні). У 2016-2020 роках експортні кредитні агентства ЄС підтримали експорт на суму 134,5 мільярда євро. Протягом того ж часу інструменти

розвиткової інвестиційної підтримки Комісії підтримували проекти загальною вартістю 73,1 мільярда євро. Внесок ЄС, який згенерував вищезгадані інвестиції у проекти розвитку, склав приблизно 5,4 мільярда євро, з яких приблизно 1,6 мільярда євро складався з бюджетної гарантії, а приблизно 3,8 мільярда євро - з змішаних операцій.[34]

У 2022 році через різноманітні фактори (наприклад, змінну поступову фазування економічних ефектів, пов'язаних з пандемією COVID-19, проблеми з боргами країн розвиваючогося ринку), багато інститутів експортного та торговельного фінансування у світі перебували у перехідній фазі. Тобто, дані за 2022 рік свідчать про зміну в різноманітних напрямках, як у відношенні активності, так і програм, проте ще не зовсім зрозуміло, чи є фактори, що визначають ці зміни, структурними (і, отже, довгостроковими), чи тимчасовими (що призводить до стрибків, але не до постійних змін).[36]

Звіт від EXIM про конкурентоспроможність описує повний спектр офіційної підтримки експорту та торговельно-зв'язаної підтримки, наданої у 2022 році. Незважаючи на обмеження через COVID-19, порушення ланцюжків постачання та геополітичні напруги, загальний обсяг офіційного експортного кредиту та торговельно-зв'язаного фінансування, наданого учасниками та неучасниками Угоди ОЕСР, збільшився на \$10 мільярдів, що на 6% вище, ніж обсяги 2021 року та перше зростання за останні три роки (див. Таблиця 2.1)[36].

Торговельна підтримка, що складається з інвестиційної підтримки, незв'язаної підтримки, ринкових вікон та діяльності інститутів розвитку, зазнала приблизного зменшення на \$8 мільярдів у 2022 році. У 2022 році, діяльність міжнародного експортного кредиту, яка відповідає Угоді ОЕСР, надана учасниками Угоди, зросла, відвернувши трьохрічну спадну тенденцію, яка розпочалася в 2019 році.

Таблиця 2.1 - Загальний обсяг офіційної середньо- та довгострокової експортної та торговельної активності учасників та неучасників Угоди ОЕСР у США

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Фінансові інститути розвитку (млрд. дол)	111,1	111,2	111,9	112,8	116,4	113,9	16,1	16,7
Ринкові вікна (млрд. дол)	11,7	00,3	22,7	44,2	44,1	33,9	33,2	2,6
Об'єднана підтримка (млрд. дол)	115,5	119,5	113,7	111,9	223,2	114,9	117,6	19,3
Інвестиційна підтримка (млрд. дол)	993,0	992,2	882,0	660,3	662,8	773,8	662,4	52,3
Сер.- та довгострокові експортні кредити без підтримки Угоди (млрд. дол)	445,3	449,0	550,6	550,3	441,8	220,8	115,3	21,9
Сер.- та довгострокові експортні кредити за підтримки Угоди (млрд. дол)	778,1	666,9	558,9	778,1	774,3	662,3	555,8	67,4

Джерело: [36]

Як і у минулі роки, Китай був найбільшим постачальником офіційних середньо- та довгострокових експортних кредитів серед країн BRICS у 2022 році (Бразилія, Росія, Індія, Китай, Південна Африка). Дослідження EXIM показує, що офіційний експортний кредит Китаю склав приблизно \$11 мільярдів у 2022 році (див. рис. 2.2), що подібна до рівня 2021 року [36].

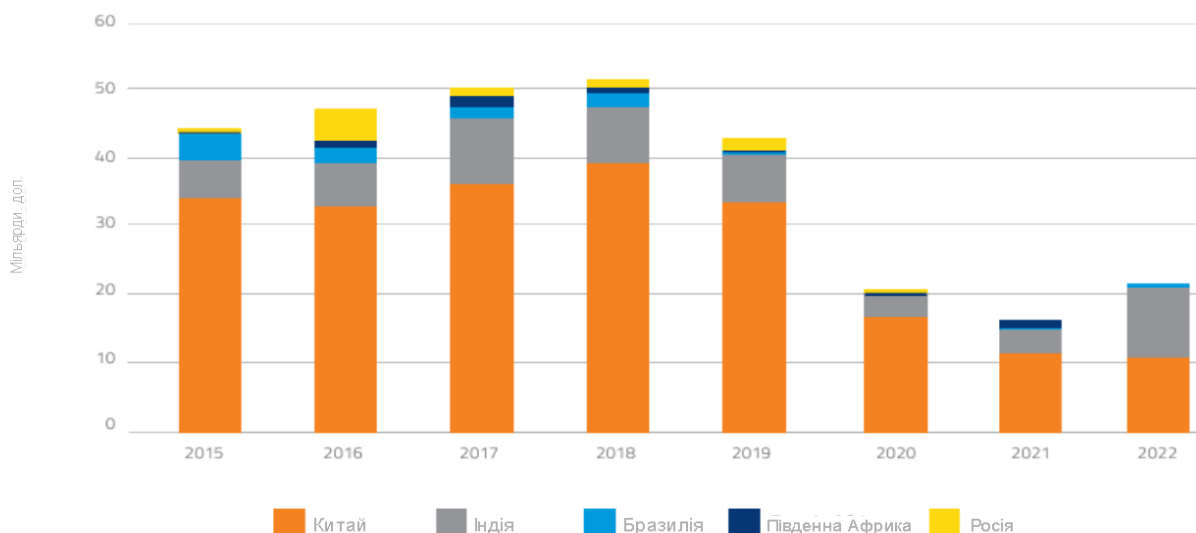


Рисунок 2.2 - Офіційна діяльність БРІКС з середньо- та довгострокового експортного кредитування

Джерело: [36]

Наразі Європейська Комісія контролює дотримання правил Співтовариства щодо залучення державних коштів до схем підтримки експорту в кожній країні. Співтовариство використовує процедуру консультацій та взаємного інформування для прийнятих заходів, що стосуються режиму підтримки експорту, яка повністю знаходиться в руках членів. З огляду на зростаючу конкуренцію на світових ринках та бажання уникнути конкурентних недоліків для європейських підприємств, завданням Комісії є підтримка зусиль ОЕСР щодо залучення країн, які не беруть участі в Угоді, шляхом використання білятеральних та мультilaterальних переговорів на шляху до встановлення глобальних стандартів для офіційно підтримуваних експортних кредитів [37].

Європейська Комісія здійснює нагляд за дотриманням правил Співтовариства щодо залучення державних коштів у схеми підтримки експорту кожної країни. Співтовариство використовує процедуру консультацій та взаємного інформування щодо заходів, які вживаються стосовно режиму підтримки експорту, яка повністю знаходиться в руках держав-членів. З огляду на зростаючу конкуренцію на світових ринках та бажання уникнути

конкурентних недоліків для бізнесу ЄС, завдання Комісії полягає в підтримці зусиль ОЕСР, спрямованих на залучення країн, які не беруть участі в Згоді, через використання двосторонніх та багатосторонніх переговорів для встановлення глобальних стандартів для офіційно підтримуваних експортних кредитів. У Повідомленні від 15 березня 2022 року Рада ЄС схвалила висновки щодо експортних кредитів (див. табл. 2.2) [37].

Таблиця 2.2 - Висновки Ради ЄС щодо експортних кредитів

<p>Рада ЄС визнала та підкреслила значну роль офіційно підтримуваних експортних кредитів:</p>
<p>1) У підтримці промислової конкурентоспроможності Європи на глобальному рівні, оскільки такі кредити підтримують компанії, що базуються в ЄС, коли вони конкурують за контракти та проекти за межами ЄС, тим самим забезпечуючи економічне зростання, а також робочі місця для малого та середнього бізнесу по всьому Європейському Союзу;</p> <p>2) У сприянні та підтримці переходу інвестиційних моделей до кліматично нейтральних та кліматично стійких проектів.</p>
<p>Рада ЄС позитивно оцінила такі плани дій, що стосуються офіційно підтримуваних експортних кредитів:</p>
<p>1) Розробити стратегію ЄС, присвячену фінансуванню експорту, торгівлі та інвестицій з державних ресурсів;</p> <p>2) Взяти на себе лідерство та залучити основних постачальників офіційного фінансування для розробки набору принципів публічного фінансування експорту на глобальному рівні;</p> <p>3) Розробити стратегію використання експортного фінансування для мобілізації капіталу для переходу до зеленої економіки;</p> <p>4) Зобов'язання Комісії 2021 року «дослідити варіанти розробки стратегії експортних кредитів ЄС», яка включатиме механізм експортних кредитів ЄС та кращу координацію фінансових інструментів ЄС.</p>
<p>Рада ЄС закликає:</p>
<p>1) Включити фінансові механізми в Консенсус ОЕСР для заохочення реалізації екологічно сталих проектів, наприклад, нижчі авансові платежі, довші терміни погашення або специфічні коригування премій на основі ризиків;</p> <p>2) Розпочати обговорення з учасниками Консенсусу ОЕСР, що призведе до угоди про припинення надання офіційно підтримуваних експортних кредитів для проектів у секторі викопного палива.</p>

Рада ЄС зазначає такі загрози:

- 1) Консенсус ОЕСР дедалі більше опиняється під загрозою через фінансування з боку країн, що не є членами ОЕСР і не пов'язані Консенсусом. Конкуренція ззовні Консенсусу ОЕСР зростає і становить виклик не лише для ЄС та його держав-членів, але й для всіх країн ОЕСР. Протягом багатьох років Міжнародна робоча група з експортних кредитів не змогла погодити спільні фінансові принципи для офіційно підтримуваних експортних кредитів, і переговори були призупинені в очікуванні консенсусу щодо основних елементів можливих таких принципів.
- 2) «Угода ОЕСР» та Регламент (ЄС) № 1233/2011 не були достатньо оновлені, щоб врахувати еволюцію глобальних ланцюгів вартості та міжнародну конкуренцію з боку країн, що не є членами ОЕСР.

Джерело: [33]

Останніми роками ЕКА посилили свою увагу до уникнення корупції та хабарництва. Це особливо важливо, враховуючи використання державного фінансування та той факт, що ЕКА часто фінансуватимуть проекти, які багатосторонні банки (такі як Світовий банк) не приймуть. Операції, які користуються підтримкою ЕКА, як правило, перебувають під посиленням контролем з боку НУО, і зараз існує міжнародна мережа спостереження ЕКА. Наприклад, звіт *Spotlight on Corruption*, опублікований у 2020 році, засуджував Агентство експортного фінансування Великобританії за його застарілі повноваження щодо боротьби з корупцією та закликав до більшої прозорості щодо його операцій. [38]

До домовленостей ОЕСР у 2006 році було внесено поправки, щоб вирішити це питання, і тепер вони вимагають більш суворої юридичної та комерційної належної перевірки, якщо раніше були проблеми з корупцією з будь-якою із залучених організацій. Заявники на підтримку ЕСА мають, серед іншого, заявити, що ані вони, ані будь-хто, хто діє від їх імені (агенти), не брали й не братимуть участі в хабарництві [18].

Після початку повномасштабного вторгнення Росії в Україну, країни ЄС мали швидко зорієнтуватися задля підтримки України, що також мало вплив на економічне становище та використання експортних кредитів на території ЄС. На прикладі Німеччини, розглянемо як вона стимулювала та підтримувала економіку.

Протягом перших шести місяців 2023 року Німецький федеральний уряд продовжував посилювати експортні кредитні гарантії в різних аспектах та підтримувати німецьку зовнішню торгівлю цим ключовим інструментом гарантій для німецької економіки. Важливу роль зіграла особливо реформа Консенсусу ОЕСР. Після рішення зробити строк кредитів та профілі погашення більш гнучкими, німецькі експортери тепер можуть пропонувати своїм клієнтам привабливіші та міжнародно-конкурентні фінансові пакети. Крім того, введення «Гарантії форфейтингу» федеральним урядом створило базу для полегшення фінансування малих та середніх підприємств у проведенні операцій з невеликими транзакціями. Різниця в сумах зумовлена округленням.

Для забезпечення подальшої економічної підтримки для України федеральний уряд нормалізував свою політику щодо покриття для цієї країни в травні, що означає, що від червня більше не потрібно було банківського заставування. За правилами, виданими Міжвідомчим комітетом з експортних кредитних гарантій, варіанти покриття, доступні в Німеччині, є одними з найбільш широких в ЄС (див. рис. 2.3).

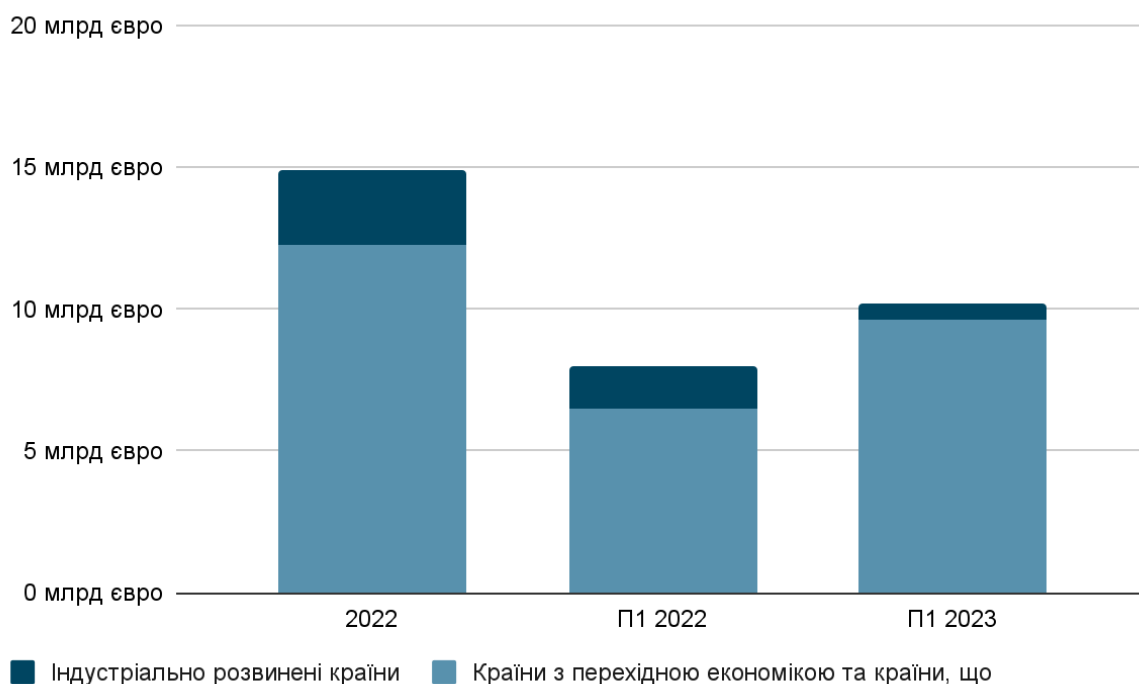


Рисунок 2.3 - Обсяг фінансового покриття Німеччини за групами країн

Джерело: розроблено автором за даними [39]

Протягом першої половини 2023 року Федеральний уряд Німеччини видав експортні кредитні гарантії на суму 10,3 мільярда євро (у першій половині 2022 року - 8,0 мільярда євро), що еквівалентно зростанню на 28,2 відсотка порівняно з таким же періодом попереднього року. Це різке збільшення в основному пов'язане з видачею трьох гарантій для великих транзакцій в Єгипті, Анголі та Саудівській Аравії. Ці транзакції передбачають товари та послуги для залізничної інфраструктури, сонячної енергії та зеленого водню, включаючи похідні продукти, тим самим вносячи важливий вклад у трансформацію та декарбонізацію економіки. Замовлення на суму понад чотири мільярда євро, зумовлені цими трьома транзакціями, склали більше половини нових полісів одноразових транзакцій, виданих у першій половині року (7,2 мільярда євро).

На суму 3,1 мільярда євро, доходи, покриті полісами загального обороту, знизилися порівняно з попереднім роком (у першій половині 2022 року: 4,3 мільярда євро). Це зменшення в значній мірі пов'язане з припиненням покриття поставок та послуг для Росії та Білорусі внаслідок вторгнення Росії до України та зниженням попиту на експортні кредитні гарантії Федерального уряду для експорту в Україну.

На рисунку 2.4 відображено, що за даними станом на 30 червня 2023 року, більшість нових гарантій, виданих німецьким урядом, припадає на одноразові поліси з тривалістю понад 5 років, що становить майже 61% від загальної суми гарантій. Це свідчить про значний обсяг фінансової підтримки для експортно-імпортних операцій, що здійснюються на тривалий період. Поліси загального обороту, які охоплюють діяльність протягом тривалого періоду, складають майже 30%, що також вказує на значний обсяг фінансових ресурсів, спрямованих на підтримку експорту. Однак важливо враховувати, що відносно менший відсоток гарантій припадає на короткострокові (до 1 року) та середньострокові (1-5 років) поліси. Це може вказувати на менший обсяг фінансової підтримки для бізнесу на короткий і середній термін, що може вплинути на їхню конкурентоспроможність на міжнародному ринку.

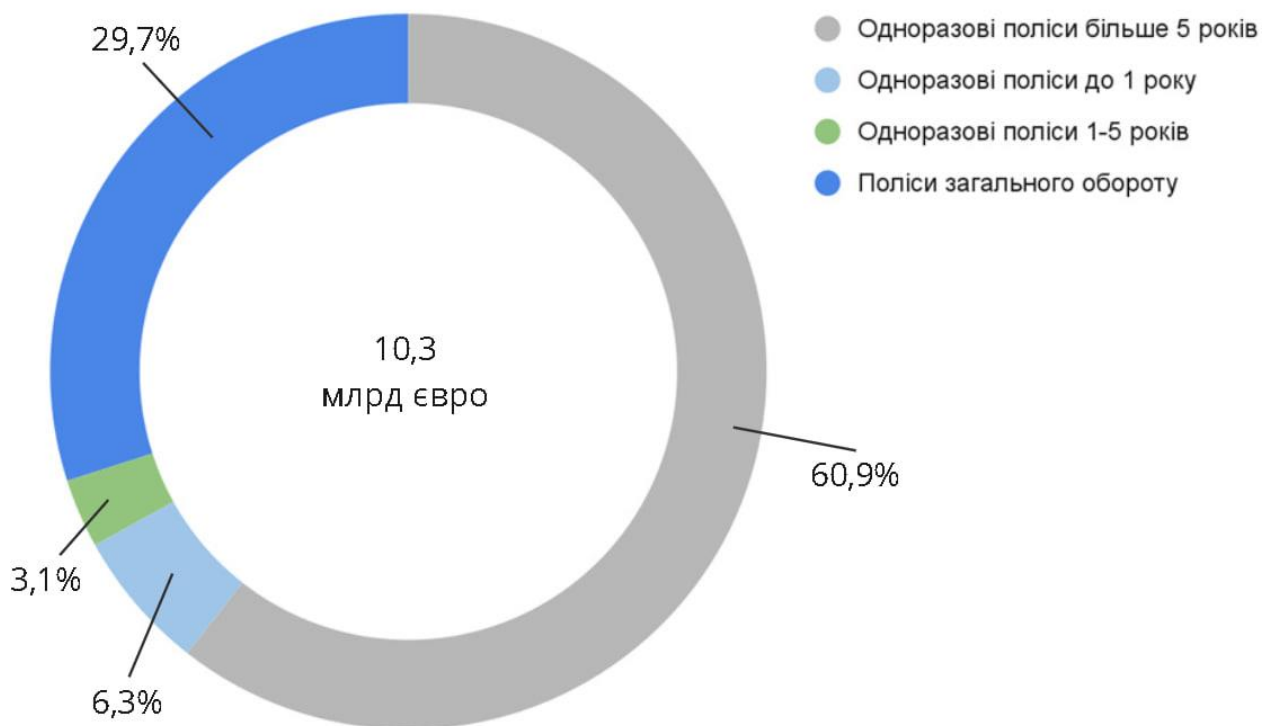


Рисунок 2.4 - Нові гарантії за горизонтом ризику в Німеччині

Джерело: розроблено автором за даними [39]

Гарантії експортного кредитування, інвестицій та незакріплених кредитів є довгостроковими та ефективними інструментами, які використовує федеральний уряд для сприяння зовнішній торгівлі. Під назвою "Hermes Cover" гарантії експортного кредитування захищають німецьких експортерів та банки, що фінансують експортні угоди, від різних політичних та комерційних ризиків. Гарантії незакріплених кредитів призначені для підтримки за кордоном проєктів з видобування сировини, які визнаються урядом як заслуговуючі на підтримку. Федеральний уряд доручив Акціонерній компанії "Euler Hermes" керувати федеральними фінансовими інструментами гарантій експортного кредитування та гарантій незакріплених кредитів. Гарантії для прямих інвестицій за кордон обробляються компанією "PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft". Особливу увагу приділяється підтримці малих і середніх підприємств. Забезпечення рівних можливостей у міжнародній конкуренції також передбачає збереження сталості зовнішніх діяльностей [40].

Федеральний уряд Німеччини продовжує зміцнювати гарантії експортних кредитів, підкреслюючи свою готовність підтримувати німецьку зовнішню торгівлю. Особливу роль відіграв реформування Консенсусу ОЕСР. Внаслідок рішення про розроблення кредитних періодів та графіків погашення більш гнучкими німецькі експортери тепер можуть пропонувати своїм клієнтам більш привабливі та міжнародно конкурентоспроможні фінансові пакети. Крім того, введення гарантії форфейтингу Федеральним урядом надало основу для полегшення фінансування невеликих та середніх підприємств (НСП), сприяючи доступності експортних кредитів [39].

2.2 Експортне кредитування в Україні

У сучасних умовах важливим питанням є здійснення країною зовнішньоекономічної діяльності, насамперед експортної. Вона впливає на розвиток економіки держави, на стан платіжного балансу і на добробут населення. Нині існує кілька проблем, пов'язаних із сучасною експортною діяльністю України: в структурі експорту переважають сировинні ресурси, спостерігаються значні диспропорції в географії поставок тощо. Однією з ключових проблем є відсутність належної системи стимулювання експорту.

В Україні перші спроби запровадження системи стимулювання експорту шляхом кредитування з'явилися у 1992 р., коли було створено Державний експортно-імпортний банк України (Укрексімбанк). Спочатку на нього покладалися функції, аналогічні до функцій західних банків, які спеціалізуються на фінансуванні зовнішньої торгівлі, включаючи кредитування експортерів. Однак на практиці функції Укрексімбанку стали ширшими, більше універсальними. З 1995 р. банк розгорнув проект фінансування експорту і у 1997 р. отримав від Міжнародного банку реконструкції і розвитку кредитний ліміт під гарантії уряду України. Загальний обсяг кредитного ліміту становив 60 млн. дол.

США та 15 млн. німецьких марок із зобов'язанням сплатити його до 15 жовтня 2015 р.

Українським експортерам кредит надається в доларах США або євро. Фінансування здійснюється шляхом короткострокового кредитування (на строк до 18 місяців) для поповнення оборотних коштів або довгострокового кредитування (на строк до 5 років) для інвестиційних проектів. Відсотки за користування кредитом сплачуються у валюті кредиту щомісяця, починаючи з дати отримання кредиту. Процентна ставка за користування кредитом для здійснення проекту розвитку експорту становить 15–20% річних. Вона залежить від поточного фінансового стану підприємства, ризиків здійснення проекту, ходу здійснення проекту і ринкової кон'юнктури.

Крім Укрексімбанку кредитування експортних операцій проводять і деякі комерційні банки. Однак кредитування здійснюється на рівних умовах з іншими виробниками, що не сприяє збільшенню обсягів експорту. Кредитуванню експорту в Україні властиві певні недоліки: воно здійснюється передусім не за рахунок державних коштів, а приватних установ і кредитних ліній міжнародних фінансових організацій, внаслідок чого умови кредитування менш привабливі; відсутній механізм кредитування іноземних покупців українських товарів [41].

Експортні кредити в Україні мають низку переваг та особливих умов, які роблять їх важливим інструментом підтримки вітчизняних експортерів. Однією з основних переваг є те, що платіж за акредитивом гарантується банком-емітентом, а не імпортером, і не залежить від рішення останнього щодо оплати документів за акредитивом. Це забезпечує експортеру додаткову впевненість у своєчасному отриманні коштів. Крім того, акредитиви є безвідкличними, що означає, що імпортер не може анулювати або змінити умови акредитива без згоди експортера [42].

Можливість отримання додаткових гарантій платежу у разі надання підтвердження за акредитивом також є важливою перевагою. Це дозволяє експортеру бути впевненим у тому, що він отримає кошти, навіть якщо виникнуть проблеми з оплатою з боку імпортера. Експортери можуть швидко

отримати експортну виручку за акредитивом у разі передбачення рамбурсних інструкцій в умовах акредитива або здійснення постекспортного фінансування, зокрема, через неогоціацію документів.

Для використання акредитивів у зовнішньоекономічних контрактах важливо, щоб контракт передбачав розрахунки за допомогою документарного акредитива. Документарний акредитив є всесвітньо визнаною та найбільш захищеною формою міжнародних розрахунків. Як інструмент забезпечення платежу акредитив вигідний для експортера тим, що після відвантаження товару та надання всіх документів відповідно до умов акредитива він отримує кошти незалежно від імпортера, оскільки в цьому випадку оплату за акредитивом здійснює банк.

Укресімбанк надає послуги з обслуговування експортних акредитивів усіх видів та конструкцій, з умовами різної складності. Банк також пропонує такі додаткові послуги, як надання підтвердження акредитивів, здійснення трансферу акредитивів, здійснення та авізування переуступки виручки за акредитивами, а також використання експортних акредитивів як інструментів фінансування торгівлі [42].

АТ "Укресімбанк" складається з Головного банку, 30 філій, 100 відділень та 2 представництв за кордоном (у Лондоні і Нью-Йорку), і практично охоплює всю територію України. З моменту свого заснування банк постійно входить до числа найбільших системних банків України та має найширшу мережу банків-кореспондентів (понад 800 установ у різних країнах світу). На початок 2011 року АТ "Укресімбанк" займає третє місце серед банків України за обсягом отриманого прибутку, шосте місце за розміром балансового капіталу та обсягом чистих активів [43].

Експортний акредитив є ідеальним варіантом для виходу на нові ринки та роботи з новими покупцями. Крім того, він може використовуватися як інструмент фінансування. Укресімбанк надає підтримку вітчизняним експортерам та пропонує послуги з постекспортного фінансування за експортними акредитивами, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності

українських товарів на міжнародних ринках та забезпечує додатковий захист від комерційних ризиків.[42]

Український уряд заснував ПАТ «Експортно-кредитне агентство» у 2018 році з метою підтримки експорту України та створення сприятливих умов для інвесторів. ЕКА, регульоване Національним банком України, страхує експорт усіх робіт та послуг українського походження, покриваючи до 85% вартості зовнішнього економічного контракту загальною вартістю до 150 мільйонів гривень (приблизно 3,6 мільйона євро). Метою є стимулювання масштабного розширення експорту шляхом страхування ризиків, таких як неплатоспроможність, невідшкодування кредиту чи закінчення гарантій [44].

Законом України «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення ефективного функціонування експортно-кредитного агентства» від 01.01.2024 були впроваджені важливі зміни до діяльності ЕКА, наприклад:

1. ЕКА зобов'язана створити систему внутрішнього контролю, яка складається з таких ключових функцій: управління ризиками, контроль за дотриманням норм (комплаєнс), внутрішній аудит;
2. На ЕКА не поширюються вимоги Закону України «Про управління об'єктами державної власності» щодо обов'язкової виплати дивідендів;
3. Діяльність ЕКА із страхування, перестрахування та надання гарантій здійснюється відповідно до:
 - політики страхування, яка включає, зокрема, загальні умови страхування, порядок визначення страхових сум, страхових премій та базових страхових тарифів, перелік страхових ризиків та страхових випадків;
 - політики перестрахування, яка включає, зокрема, порядок, механізми та умови перестрахування ризиків ЕКА;
 - політики надання гарантій, яка включає, зокрема, загальні умови надання гарантій;
4. Національний банк України має право проводити планові та позапланові інспекційні перевірки ЕКА та його діяльності, афілійованих осіб ЕКА, крім

Кабінету Міністрів України, та споріднених осіб ЕКА, крім юридичних осіб, власником істотної участі у яких є держава;

5. ЕКА щорічно готує та оприлюднює на своєму офіційному вебсайті звіт про результати діяльності, інформацію та інші документи (звіти), у тому числі обов'язкові до оприлюднення відповідно до вимог законодавства [31]

Також була створена програма «Кредити на виконання зовнішньоекономічних договорів за спрощеною процедурою», яка допомагає українським виробникам виходити на нові ринки та підвищувати конкурентоспроможність. Програму було запроваджено завдяки змінам до Закону України «Про забезпечення масштабної експансії експорту», прийнятого 22 березня 2022 року. Відповідно до Положення НБУ № 351, гарантії/договори страхування ЕКА є прийнятним видом забезпечення із коефіцієнтом ліквідності 0,85. Постановою КМУ № 312 від 18 березня 2022 року було розширено перелік інструментів програми «Доступні кредити 5-7-9%», доповнивши його страхуванням експортних кредитів від ЕКА. Максимальна сума позики - 20 млн грн або 85% від суми зовнішньоекономічного договору. Кредит може бути наданий на 12 місяців у USD, EUR або UAH. Виручка за договором є основним джерелом погашення. Основні вимоги до позичальника: українське походження, досвід зовнішньоекономічної діяльності, відсутність простроченої заборгованості. ЗЕД повинен відповідати переліку товарів та послуг українського походження та уникати порушень законодавства [45].

Нещодавні інновації в діяльності ЕКА включають стимулювання інвестиційного кредитування під час війни шляхом надання страхування та перестрахування від військових та політичних ризиків, таких як збройна агресія чи тероризм. Міністерство економіки та Національний банк готують постанову, щоб визначити умови та процедури для такого страхування/перестрахування.

ЕКА підтримало 74 експортерів у 93 нових угодах, загальний обсяг підтриманого експорту склав 7,8 мільярда гривень (приблизно 187 мільйонів євро). У зв'язку з усуненням минулих перешкод ЕКА тепер покриває 45%

українського експорту, порівняно з 16% раніше. Очікується, що її діяльність значно сприятиме відновленню експорту товарів в Україні та за її межами [46].

На сьогоднішній день в Україні все ще існує безліч перешкод для економічного розвитку через відсутність державної підтримки експортних операцій, недосконалість механізмів страхування кредитних операцій, відсутність розвиненої інфраструктури на ринку страхування та високі ризики страхових компаній, пов'язані зі страхуванням підприємницьких ризиків. Тому аналіз світового досвіду страхування експортних кредитів набуває особливої актуальності. В економічній літературі все більше уваги приділяється цій темі, де науковці досліджують сутність та особливості страхування експортних кредитів та роль державних установ у стимулюванні експорту. Зарубіжний досвід, а також дослідження в Україні, включаючи публікації О. Соколовської, С. Урванцевої, І. Іванової та інших, виявляють важливість цієї теми [47].

Наразі вже вісім банків співпрацюють з ЕКА для надання підтримки експорту, при цьому шість з них (Ощад, Укргаз, Укрексім, Приват, Кредо та ПУМБ) уклали з Експортно-кредитним агентством угоди про портфельне страхування наданих кредитів на виконання експортних угод. Згідно умов цього партнерства, кожен банк самостійно приймає рішення про надання експортерам беззаставних кредитів. Максимальна сума таких позик становить 20 мільйонів гривень. Банки можуть надавати кредити на суму від 20 мільйонів гривень за умови індивідуального страхування, залучаючи фахівців, що співпрацюють з ЕКА, для оцінки договорів зовнішньоекономічної діяльності, які планується прокредитувати [48].

Серед банків, що активно надають підтримку експортерам, Ощадбанк виділяється лідером за обсягом підтриманого експорту, виділивши 2,9 мільярдів грн. Друге і третє місце за обсягом підтримки займають Укргазбанк та Райффайзен банк (683,18 млн грн та 605,33 млн грн, відповідно). Загальна сума підтриманого експорту складає 4,758 мільярда гривень. Лідерами за обсягом підтримки експорту за регіонами є Запоріжжя (2,409 млрд грн), місто Київ (781,769 млн грн) та Вінниччина (345,525 млн грн). Серед категорій товарів

найпопулярнішими є електричні машини та обладнання, харчові продукти та папір і картон [48].

Для посилення стимулюючої ролі кредитування експорту в Україні доцільно визначити пріоритети стимулювання, обґрунтувати вибір організації, яка би займалася кредитуванням експорту, віднайти фінансові джерела та визначити види кредитів для експортерів. Пріоритети стимулювання експорту полягають у встановленні важливості стимулювання експорту товарів, враховуючи обмеженість кредитних ресурсів. Найбільш доцільне використання кредитних ресурсів вимагає визначити групи товарів, експорт яких найефективніший як для підприємств-експортерів, так і для держави загалом.

НБУ також оголосив про цільове послаблення валютного контролю. Це стосується платежів за непогашеними зовнішніми кредитами, залученими українськими підприємствами приватного сектору від експортно-кредитних агентств та кредиторів з мажоритарною часткою іноземного капіталу, а також платежів за новими зовнішніми кредитами приватного сектору (за певних умов щодо строків погашення та вартості). Очікується, що таке цільове пом'якшення допоможе підтримати економічну активність та зусилля з відновлення, водночас обмеживши ризик надмірного відтоку капіталу [49].

Загалом, для ефективного стимулювання експорту необхідно розробити конкретний механізм надання експортних кредитів, який включатиме фінансові інструменти та заходи, спрямовані на підтримку українських експортерів на міжнародних ринках. Це дозволить збільшити обсяги експорту, покращити платіжний баланс країни та сприяти економічному зростанню [41].

2.3 Прогнозування та перспективи розвитку експортного кредитування

Розвиток експортного кредитування є ключовим фактором для підтримки та зростання зовнішньоекономічної діяльності як України, так і країн

Європейського Союзу (ЄС). У сучасних умовах глобальної економічної нестабільності та посилення конкуренції на міжнародних ринках важливо мати ефективну систему підтримки експорту, яка включає надання експортних кредитів.

У 2022 році багато ЕКА впровадили нові продукти та програми для сприяння не пов'язаних з експортом інтересів. Особливою цікавістю для багатьох ЕКА у 2022 році було сприяння зеленим/сталим програмам, забезпечення критичних поставок, розвиток стратегічних галузей та малого та середнього бізнесу (МСБ). Загалом, більшість ЕКА вживають більш гнучкий підхід до вимог. Хоча розвиток експорту залишається основним врахуванням у деяких з цих програм, вітчизняний вміст рідко є основним фокусом. ЕКА можуть використовувати незв'язані продукти (кредити, гарантії, страхування з вимогами вітчизняного вмісту 0%), включаючи концесійні продукти (продукти з нижчими за ринковими умовами), та мінімально зв'язані продукти (з менш ніж 25% вітчизняного вмісту) для сприяння цим інтересам.

Сталість фінансування залишалася пріоритетною галуззю для багатьох ЕКА ОЕСР у 2022 році. Деякі з ЕКА мають розвиткові цілі та створюють продукти, пов'язані зі сталістю, щоб досягти цих цілей. Для Сталість означає програми, які сприяють екологічним, соціальним та управлінським цілям. Ці програми забезпечують просування Цілей сталого розвитку ООН (ЦСР), просування інвестицій, сприяння кліматично позитивним інвестиціям та збільшення представництва жінок та меншин у механізмах управління. Вони часто розробляються з метою вирівнювання зі стратегіями та зобов'язаннями уряду та іноді передбачають співпрацю з Інститутами розвитку фінансів (ДФІ) або Мультинаціональними банками розвитку (МБР) [36].

Значним прикладом є Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), який надав кредитну лінію на суму 600 млн євро італійському енергетичному гіганту Enel, підтриману гарантією SACE, для підтримки розвитку виробництва та розподілу відновлювальної енергії в Перу, Колумбії та Бразилії. Ця лінія пов'язана з інтенсивністю викидів проектів та включає коригування маржі у разі

невиконання цілей. Додатково, Enel підписав угоду про позику на суму 800 млн доларів США із Данії ЕКФ у 2022 році для підтримки будівництва вітрових електростанцій Enel обсягом 1,5 ГВт на всесвітньому ринку. Ця позика пов'язана з контрактами поставок з датськими експортерами [36].

У кінці 2022 року UK Export Finance (UKEF) надала сталісно пов'язану позику Pegasus Airlines для фінансування придбання десяти літаків Airbus. Позику було пов'язано з можливістю авіакомпанії досягти вуглецевої інтенсивності та цілей стосовно гендерної рівності. UKEF розвиває підтримку, пов'язану із сталістю, у секторі авіації, надаючи покриття на суму 1 мільярд фунтів стерлінгів British Airways у 2021 році [36].

Бельгійське експортно-кредитне агентство Credendo у 2022 році запровадило Green Package з новими умовами страхування, кредитування покупців та гарантійних продуктів, що ґрунтуються на принципах сталого розвитку. Тепер для отримання страхування лише 20% матеріалів, компонентів або виробничих витрат продукту повинні походити з Бельгії, а саме страхування тепер покриває до 98% експортної операції, тоді як раніше покривало лише до 90%. Цей пакет відкритий для бельгійських екологічно чистих проєктів, при умові, що товари або послуги мають експортний потенціал. У своїх програмах кредитування покупців Credendo збільшило максимальну суму фінансування однієї транзакції з 8 до 15 млн євро та збільшив максимальний термін кредитування з 5 до 10 років. Також була вдосконалена програма фінансових гарантій для кредитів, як наприклад кредити на поповнення обігових коштів або інвестиційні кредити і тепер пропонує покриття до 80% суми кредиту, порівняно з попередніми 50%.

Подібно до цього Cesce (Іспанія) запровадило нову політику Green Export для просування кліматично чистих експортів. Політика Green Export знизила мінімальний вітчизняний вміст з 50% до 30%, надає знижки на премії (в межах лімітів Угоди) та дозволяє компенсувати витрати на дослідження при підписанні полісу. У 2022 році Cesce використала політику Green Export, щоб забезпечити покриття на суму 500 мільйонів євро на синдиговану позику для підтримки

проектів з використання відновлювальної енергії та трансмісії в Великій Британії, Ірландії, Португалії та Польщі. Ця політика також призвела до стратегічної угоди на суму 500 мільйонів євро з «Альстомом», важким вагонобудівним підприємством з значною промисловою присутністю в Іспанії. Угода передбачає, що Cescce може гарантувати до 500 мільйонів євро зелених проектів Alstom щорічно через свій поліс страхування кредитів покупця [36].

Нещодавно з'явилася пропозиція щодо покращення співпраці між експортними кредитами та фінансуванням розвитку, прикладом якої є такі ініціативи, як Європейський фонд сталого розвитку плюс (EFSD+), що діє в рамках Регламенту Інструменту сусідства, розвитку та міжнародного співробітництва (NDICI). Ця пропозиція спрямована на просування європейських інтересів на міжнародному рівні, зокрема у сферах, пов'язаних з торгівлею, ланцюгами постачання сировини, виробництвом чистих технологій та отриманням доступу до ринків [50].

Це було важливим обговоренням у рамках стратегії Global Gateway - останнього підходу ЄС до політики розвитку, який критикували депутати та громадські організації за те, що вона за рахунок бюджету ЄС на допомогу розвитку просуває інтереси європейського приватного сектора, замість сталого та справедливого розвитку, який націлений на викорінення бідності, зменшення нерівноправності та забезпечення кращого життя для найбільш вразливих і маргіналізованих верств населення. Сама ж стратегія направлена на розширення експортного кредитування, як інструменту підтримки конкурентоспроможності бізнесу при впровадженні великих інфраструктурних та екологічно чистих технологічних проектів в країнах «третього світу».

Стратегія ЄС щодо «Зовнішньої енергетичної участі ЄС у країнах, що розвиваються» також є частиною плану Єврокомісії розробити стратегію експортних кредитів для того, щоб підтримати компанії, що займаються чистими технологіями, та покращити для них умови на ринках країн «третього світу». Це співпадає з цілями Global Gateway забезпечити участь в тендерах європейських компаній, в протипагу китайським, ще на етапі проектування таких проектів, які

розробляються Брюсселі без повноцінного обговорення їх у країнах-бенефіціарах [50].

Стратегія Global Gateway також пропонує створення механізму європейського експортного кредитування, який буде підтримувати національні експортні кредити. І хоч Єврокомісія наразі обговорює можливості посиленої співпраці між інститутами фінансування розвитку та ЕКА та закон про критично важливі сировинні матеріали, які закликають до створення цього механізму, наразі інтерес до створення серед держав-членів є незначним [50].

На Конференції об'єднаних націй 4 грудня 2023 року було запущено Альянс експортних кредитних агентств Net-Zero (NZECA) за участі восьми провідних експортних кредитних агентств та партнерів (Центр інновацій та знань Оксфордського університету, Майбутнє кліматичної співпраці та Фінансова ініціатива Програми ООН з навколишнього середовища) з метою переходу до нет-нульових економік (глобальна декарбонізація) до 2050 року. Ці засновники спільно забезпечили оцінену в 2022 році суму світової торгівлі у розмірі приблизно 120 мільярдів доларів США, що свідчить про значну роль ЕКА в міжнародній торгівлі. NZECA матиме спеціальний робочий напрямок для кліматичних рішень та фінансування перехідного періоду, деякі члени Альянсу вже виділили від 2 до 6,5 мільярдів доларів США кожен на зелені технології. За планом Альянс зобов'язується переходити до нульових викидів, встановлюючи на 2030 рік науково обґрунтовані цілі також обіцяє припинити нову підтримку сектору без переробки нафтової енергії до 2024 року та підтримує справедливий перехід до сталості. Керований секретаріатом на базі UNEP FI, управління NZECA повторює те, що існує в існуючих альянсах, з фокусом на кліматичних рішеннях та фінансуванні переходу. За підтримки партнерів, таких як Інноваційно-інформаційний центр при Університеті Оксфорду та Майбутнє кліматичного співробітництва, NZECA співпрацює з Глазговським фінансовим альянсом для нетто нуль та Race To Zero, відповідаючи критеріям партнерства та надаючи вірогідний шлях до досягнення нет-нульових викидів до 2050 року [51].

Висновки до розділу 2

Отже, другий розділ аналізує економічні й фінансові аспекти експортного кредитування, включаючи роль державних ресурсів у їх підтримці, а також виклики та переваги. Перший підрозділ наголошує на значенні експортних кредитів для конкурентоспроможності світових експортерів та їхньої підтримки за допомогою різних механізмів державної підтримки. Також відзначається, що розширення кредитного періоду може мати негативний вплив на умови торговельного фінансування та збільшення конкурентного тиску, що вимагає урядової координації через міжнародні угоди.

У другому підрозділі зазначено важливість експорту для економічного розвитку України. Недолік належної системи стимулювання експорту вирішується шляхом створення Укрексімбанку в 1992 році та ЕКА у 2018 році, що вказує на прогрес. Експортні кредити в Україні мають важливі переваги, такі як гарантований платіж за акредитивом банком-емітентом та можливість постекспортного фінансування, що забезпечує додаткову фінансову стабільність експортерам.

Третій підрозділ підкреслює важливість розвитку експортного кредитування для сприяння зовнішньоекономічній діяльності України та Європейського Союзу в умовах економічної нестабільності та конкуренції на міжнародних ринках. Посилена координація експортних кредитів та фінансування розвитку через ініціативи, такі як Європейський фонд сталого розвитку плюс та стратегія Global Gateway, визначається як ключовий елемент стратегії ЄС у зовнішньому енергетичному співробітництві та торгівлі. Ініціативи ЄС у цій сфері, зокрема, створення Європейського експортного кредитного механізму та співпраця з інститутами фінансування розвитку, сприятимуть підтримці європейських компаній та сталим проектам у третіх країнах.

ВИСНОВКИ

В результаті проведеного дослідження ми дійшли наступних висновків, що відповідають завданням, вирішення яких лягло в основу роботи:

1. Експортний кредит - це кредит, що надається банком-кредитором для фінансування покупців на іноземному ринку для придбання товарів національного походження, надання експортерам необхідних коштів для виконання зовнішньоекономічних контрактів, сприяння розвитку виробництва і поставок товарів на міжнародний ринок. Цей інструмент фінансування, як правило, надається урядом або спеціалізованими фінансовими установами для підтримки іноземних компаній, що дозволяє здійснювати операції навіть в країнах, які є фінансово та політично ризикованими. Такі кредити допомагають експортерам забезпечити стабільність та ефективність міжнародних операцій, сприяють розвитку торгівлі та зміцненню економічних відносин між країнами. Виявлено, що існують схеми зовнішньої торгівлі, такі як торговельна операція з акредитивом, страхування кредиту постачальника, страхування кредиту постачальника з дорученням банку, пряме банківське страхування кредитів постачальників, кредит покупця, учасниками яких є експортер, імпортер, банк та ЕКА, та схема форфейтингової угоди, в якій головну роль відіграє банк-форфейтор. В ході дослідження існуючих трактувань ми дійшли висновку, що експортні кредити є ключовим інструментом для підтримки експорту та розвитку економіки, оскільки вони забезпечують фінансову підтримку та захист від ризиків для експортерів. Банки, при цьому, не лише здійснюють фінансові перекази, але й забезпечують передачу товаросупровідних документів, що гарантує отримання оплати перед видачею товару імпортеру. Також, експортно-кредитні агентства можуть надавати кредитні лінії безпосередньо банку-кредитору або експортеру для покриття ризиків, пов'язаних з тривалими проєктами, і можуть вимагати від експортера угоди про регрес, щоб забезпечити виплати банку в разі дефолту позичальника.

2. В процесі виконання роботи та вивчення матеріалів ми змогли визначити, що таке ЕКА. Експортно-кредитні агентства - це установи, які можуть бути державні, квазі-державні або приватні. Державні ЕКА зазвичай створені на підставі конкретного законодавства, діють за підтримкою уряду, мають широке правове поле та підтримують широкий спектр галузей. Квазі-державні, на відміну, поєднують державну та приватну структуру власності, або отримують часткове фінансування чи гарантії від уряду, надаючи суміш спеціалізованих послуг та, зазвичай, ширшу підтримку для експортерів. Приватні ж діють на основі фінансових установ без прямого державного втручання та функціонують за рахунок власних фінансових ресурсів. Також, приватні ЕКА часто спеціалізуються на певних товарах і послугах для конкретних галузей чи секторів. Але всі вони займаються підтримкою національного експорту через надання кредитів чи страхування компаніям, які пропонують свої товари та послуги на іноземних ринках. Основними функціями ЕКА є захист інтересів експортерів та збереження їхньої конкурентоспроможності, особливо за умови, коли інші країни активно підтримують своїх експортерів; надання підтримки іноземним покупцям там, де приватні компанії відмовляються надавати їм кредит або давати гарантії успішної угоди; відстоювання ризиків, які перевищують обсяги, на які згодні приватні кредитори, що не лише підвищує рівень захисту експортерів, але й стимулює їхню активність на міжнародному ринку, сприяючи розвитку та зміцненню їхньої позиції в глобальному бізнес-середовищі. Експортно-кредитні агентства мають переваги, такі як страхування торгових кредитів, що допомагає експортерам уникнути збитків і отримати доступ до додаткових фінансових ресурсів, а також страхування боргів клієнтів, що зменшує ризик дефолту і сприяє розширенню бізнесу. Вони також забезпечують операційну стабільність, захищаючи ключових клієнтів і гарантуючи безперервність бізнес-процесів. Однак, є і недоліки експортно-кредитних агентств, які включають підвищене фінансове навантаження на уряди і потенційний моральний ризик при наданні фінансової підтримки; обмеження

та високі витрати на страхування кредитів можуть призвести до неповного покриття всіх видів ризиків і сценаріїв невиплат.

3. Страхування експортних кредитів є однією, з найголовніших функцій ЕКА, оскільки, є ситуації, в яких приватні фінансові установи не можуть взяти на себе ті чи інші ризики. Ризики поділяють на комерційні та політичні. Комерційні ризики пов'язані з можливістю неплатоспроможності боржника, неспроможністю відшкодувати кредит або виникненням інших фінансових труднощів. Політичні ж виникають внаслідок змін у законодавстві або політичному середовищі країни, наприклад при зміні уряду, воєнних конфліктах або обмеженні валютних операцій. Існує два види страхування - страхування експортних кредитів постачальника, тобто захист, постачальника від неплатоспроможності покупця, де страховик відшкодовує заборгованості за поставлені товари та послуги, та страхування експортних кредитів покупців, яке забезпечує захист покупця від ризику неплатоспроможності, що знижує фінансові ризики покупця та постачальника.

4. Угода «Arrangement on Officially Supported Export Credits» від Організації економічного співробітництва і розвитку, є міжнародною угодою, призначеною для координації сфери експортного кредитування між країнами-учасницями. Вона встановлює обмеження та правила щодо надання експортних кредитів. Основними прописаними правилами в ній виступають максимальний строк кредитування, мінімальний рівень відсоткової ставки, обов'язкове страхування ризиків та інші аспекти. Метою ж Угоди є забезпечення рівних умов конкуренції на міжнародному ринку та запобігання надмірному накопиченню державного боргу внаслідок експортного кредитування. Україна має із рядом країн рамкові угоди, які дозволяють користуватися підтримкою відповідно до правил Угоди ОЕСР. Зокрема, у рамках співпраці між Україною та Францією для фінансування пріоритетних проектів українська сторона отримує офіційну підтримку від Франції на основі умов Угоди ОЕСР. Ця підтримка покриває більшу частину суми контракту, тоді як покупець повинен внести авансовий

платіж. Фінансування передбачає закупівлю французьких товарів та послуг, а також певну частку українських або іноземних товарів.

5. На основі проведених досліджень стану експортного кредитування у світі ми дійшли висновку, що даний вид підтримки експорту користується великою популярністю в усьому світі. Великий обсяг експортного кредитування, зокрема, спостерігається у США та Китаї. При цьому, в межах ЄС варіанти покриття, доступні в Німеччині, є одними з найбільш широких та вигідних. Німецький федеральний уряд протягом перших шести місяців 2023 року посилював експортні кредитні гарантії, що сприяло підтримці німецької зовнішньої торгівлі. Особливу роль відіграла реформа Консенсусу ОЕСР, яка зробила строки кредитів та профілі погашення більш гнучкими. Це дозволило німецьким експортерам пропонувати своїм клієнтам привабливіші та конкурентоздатні фінансові пакети. На основі проведених досліджень також було виявлено, що введення «Гарантії форфейтингу» федеральним урядом створило базу для полегшення фінансування малих та середніх підприємств у проведенні операцій з невеликими транзакціями, що стало значним стимулом для розвитку МСБ та збільшення їх участі в експортних операціях. Крім того, на основі проведених досліджень стало очевидним, що для забезпечення подальшої економічної підтримки України, федеральний уряд нормалізував свою політику щодо покриття експортних кредитів для цієї країни в травні 2023 року. Це означає, що з червня не потрібно було банківського заставування для покриття, що значно спростило процедури та полегшило фінансування експорту до України.

6. Вивчення експортної діяльності в Україні виявило, що експорт відіграє ключову роль в економіці, суттєво впливаючи на платіжний баланс та добробут населення. Укрексімбанк був головною установою, яка сприяла фінансуванню експортних проєктів, створюючи підґрунтя для активізації економічної діяльності. Наразі, в Україні працює Експортно-кредитне агентство, яке страхує експорт українських товарів та послуг, забезпечуючи захист вітчизняних експортерів від міжнародних ризиків. Інновації ЕКА, які включають

стимулювання інвестиційного кредитування під час війни через страхування від військових та політичних ризиків, є важливими для підтримки українських експортерів у складний період. В результаті, діяльність ЕКА сприятиме відновленню експорту в умовах економічної нестабільності та післявоєнного відновлення, розв'язуючи проблеми відсутності державної підтримки та недосконалості механізмів страхування кредитних операцій. Створення сприятливих умов кредитування через державну підтримку та міжнародні ресурси має на меті підвищення конкурентоспроможності експортерів та загального економічного зростання.

7. В процесі аналізу стану експортного кредитування в країнах ЄС та в Україні, ми дійшли висновку, що країни займаються постійним удосконалення системи підтримки експорту та адаптуються до сучасних викликів міжнародної економіки. Особливо в умовах глобальної економічної нестабільності та зростаючої конкуренції на міжнародних ринках важливо мати ефективну систему експортних кредитів. У останні роки багато ЕКА впровадили нові продукти та програми, такі як SACE, Green Package, Green Export, Global Gateway, спрямовані на сталий розвиток, підтримку критичних поставок та розвиток малого та середнього бізнесу. Сталість фінансування залишається пріоритетом для багатьох ЕКА, які розробляли програми для підтримки екологічно чистих технологій та зменшення вуглецевого сліду.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Stephens M. The Changing Role of Export Credit Agencies. International Monetary Fund. Washington. 1999. 60 p. URL: https://books.google.de/books?hl=uk&lr=&id=jx9qT531-BoC&oi=fnd&pg=PP9&dq=what+is+export+credit&ots=Mb3x-OiXJg&sig=Lox_ajIM7lxK4q-DvBRLcmLnwPA&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false (Last accessed: 12. 04.2024)
2. Про фінансові механізми стимулювання експортної діяльності: Закон України від 20.12.2016 № 1792-VIII. URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/t161792?an=3&ed=2016_12_20 (дата звернення: 12. 04.2024)
3. Митна енциклопедія: У двох томах. Т.1/: Редкол.:І.Г. Бережнюк (відп. ред.) та ін. Хмельницький : ПП Мельник А.А., 2013. 472 с. (Митна справа в Україні. Т. 22). URL: https://web.archive.org/web/20190302204824/http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/dos/456/1/414_IR.pdf (дата звернення:12. 04.2024)
4. Войцешин В.П. Кредитування експорту як засіб його функціонування. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління.* 2019. Том 30 (69). № 5. URL: https://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2019/30_69_5/30_69_5_1/21.pdf (дата звернення: 12. 04.2024)
5. Export credits work at the OECD. *OECD: website.* URL: <https://www.oecd.org/trade/topics/export-credits/> (Last accessed: 13. 04.2024)
6. Export Credit Agencies Explained: What they are, how they impact development, the environment and human rights, and what the international reform campaign is doing about it. URL: https://web.archive.org/web/20100211140934/http://www.eca-watch.org/eca/ecas_explained.html# (Last accessed: 13. 04.2024)

7. “Export credit.” *Merriam-Webster Dictionary* : website. URL: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/export%20credit> (Last accessed: 13. 04.2024)
8. Export Credit Agencies and the World Trade Organisation. *A Center for International Environmental Law Draft Issue Brief*. URL: https://www.ciel.org/Publications/ECAs_WTO_Nov03.pdf (Last accessed: 13. 04.2024)
9. Financial Action Task Force. *Trade Based Money Laundering*. 2006. URL: <https://www.fatf-gafi.org/content/dam/fatf-gafi/reports/Trade%20Based%20Money%20Laundering.pdf.coredownload.pdf> (Last accessed: 21. 04.2024)
10. Schlögl L., Pfaffenbichler D., Raza W. Aligning European export credit agencies with EU policy goals. European Parliament. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2023/702590/EXPO_IDA\(2023\)702590_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2023/702590/EXPO_IDA(2023)702590_EN.pdf) (Last accessed: 21. 04.2024)
11. Forfaiting. *International Trade Administration*: website. URL: <https://www.trade.gov/forfaiting> (Last accessed: 21. 04.2024)
12. Форфейтинг. *Stud.com.ua*: вебсайт. URL: https://stud.com.ua/61210/bankivska_sprava/forfeyting (дата звернення 21. 04.2024)
13. Forfaiting and Factoring. *Exim Guru*: website. URL: https://www.eximguru.com/exim/guides/export-finance/ch_7_forfeiting_factoring.aspx (Last accessed: 21. 04.2024)
14. Banton C. Forfaiting: How it Works, Pros and Cons, and Examples. Investopedia: website. URL: <https://www.investopedia.com/terms/f/forfaiting.asp> (Last accessed: 21. 04.2024)
15. Export Credit Agency (ECA). *Corporate Finance Institute*: website. URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/commercial-lending/export-credit-agency-eca/> (Last accessed: 21. 04.2024)

16. Investments outside Germany: ECA-based export financing. *Deutsche Leasing*. URL: <https://www.deutsche-leasing.com/en/solutions/types-of-financing/eca-based-export-financing> (Last accessed: 21. 04.2024)
17. Krauss R. M. The Role and Importance of Export Credit Agencies. URL: <https://www2.gwu.edu/~ibi/minerva/Fall2011/Raquel.pdf> (Last accessed: 01.05.2024)
18. 10 Export Agency Financing. *PWC*: website. URL: <https://www.pwc.com.au/energy-transition/papers/10-export-credit-agency-financing.pdf> (Last accessed: 01.05.2024)
19. Export Credit Agency Supported Financing. *Clifford Chance*: website. URL: <https://www.cliffordchance.com/content/dam/cliffordchance/briefings/2011/12/export-credit-agency-supported-financing-an-introduction.pdf> (Last accessed: 01.05.2024)
20. Arrangement on Officially Supported Export Credits. *OECD*: website. URL: <https://www.oecd.org/trade/topics/export-credits/arrangement-and-sector-understandings/> (Last accessed: 01.05.2024)
21. Hur J., Yoon H. The Effect of Public Export Credit Supports on Firm Performance. University of Bristol. URL: https://www.bristol.ac.uk/efm/media/workingpapers/working_papers/pdffiles/dp22760.pdf (Last accessed: 01.05.2024)
22. Advantages & Disadvantages of Export Credit Insurance. *Atradius*: website. URL: <https://atradius.co.uk/faq/advantages-disadvantages-of-export-credit-insurance.html> (Last accessed: 01.05.2024)
23. Saravanakumar N. Export Credit Agency. URL: <https://www.wallstreetmojo.com/export-credit-agency/> (Last accessed: 01.05.2024)
24. Advantages and disadvantages of export credit. Niche Trade Credit: website. URL: <https://nichetc.com.au/advantages-disadvantages-of-export-credit-insurance/> (Last accessed: 13.05.2024)
25. Wright Ch. Export Credit Agencies and Global Energy: Promoting National Exports in a Changing World. URL:

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1758-5899.2011.00132.x> (Last accessed: 13.05.2024)

26. Лазнева І. О. Аналіз загальної концепції та структури ринку страхування експортних кредитів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Випуск 17. Частина 1. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/17_1_2018ua/32.pdf (дата звернення 16.04.2024)

27. Черепанич С.М. Світовий досвід страхування експортних кредитів та можливості його застосування в Україні. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Випуск 3 (15). С.27-31. URL: <https://dspace.znu.edu.ua/jspui/bitstream/12345/916/1/7.pdf> (дата звернення: 14.04.2024)

28. Волосович С. В. Страхування експортних кредитів: стан, проблеми та перспективи розвитку. *Економічний випуск університету*. 2011. Вип. 17/1. С.193-198.

29. Arrangement on officially supported export credits. 2023. *OECD*. URL: [https://one.oecd.org/document/TAD/PG\(2023\)7/en/pdf](https://one.oecd.org/document/TAD/PG(2023)7/en/pdf) (Last accessed: 21.05.2024)

30. Пристай Т.М. Становлення Експортно-Кредитного Агентства в Україні. *Право і суспільство*. 2018. №6. URL: http://pravoisuspilstvo.org.ua/archive/2018/6_2018/part_1/19.pdf (дата звернення: 13.05.2024)

31. Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення ефективного функціонування експортно-кредитного агентства: Закон України від 01.01.2024 № 2154-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2154-20#Text> (дата звернення: 11.05.2024)

32. Trends and Cashflow. *OECD: website*. URL: <https://www.oecd.org/trade/topics/export-credits/statistics/> (Last accessed: 21.05.2024)

33. Dorożyńska A., Dorożyński T. The Role of Export Credit Agencies in Trade Financing. URL: https://wydawnictwo.uni.lodz.pl/wp-content/uploads/2022/11/Dorozynska-i-in._The-Role-.pdf (Last accessed: 23.04.2024)
34. Main outcomes of the mapping of external financial tools of the EU. *European Commission*. URL: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-8157-2023-INIT/en/pdf> (Last accessed: 15.05.2024)
35. European Fund for Sustainable Development Plus. *European Commission*: website. URL: https://international-partnerships.ec.europa.eu/funding-and-technical-assistance/funding-instruments/european-fund-sustainable-development-plus_en (Last accessed: 15.05.2024)
36. Report to the U.S. Congress on Global Export Credit Competition. *Export-Import Bank of the United States*. URL: https://img.exim.gov/s3fs-public/reports/competitiveness_reports/EXIM_2023_CompetitivenessReport_Final_Print.pdf (Last accessed: 10.05.2024)
37. Economic and Financial Affairs Council, 15 March 2022. *European Council*: website. URL: <https://www.consilium.europa.eu/en/meetings/ecofin/2022/03/15/> (Last accessed: 13.05.2024)
38. Weak Link or first line of defence? The role of UK Export Finance in fighting corruption in a post-coronavirus and post-brexite trade drive. *Spotlight on Corruption*: website. URL: <https://www.spotlightcorruption.org/report/uk-export-finance-report/> (Last accessed: 17.05.2024)
39. Export Credit Guarantees Interim Report 2023. URL: https://www.exportkreditgarantien.de/_Resources/Persistent/e/7/5/5/e755f3cf5db7fa3f7ce8433f8e87596dcbdfc601/hjb-2023-e.pdf (Last accessed: 18.05.2024)
40. Foreign Trade and Investment Promotion Scheme. *Exportkredit Garantien*: website. URL: <https://www.exportkreditgarantien.de/en/knowledge/about-us/promotion-of-foreign-trade.html> (Last accessed: 18.05.2024)
41. Колінець Л. Аналіз стимулювання експорту в Україні та шляхи його покращення. *Наукові записки*. 2005. Випуск 14. URL:

http://library.tneu.edu.ua/files/EVD/site2_1/published/05klsyp.pdf (дата звернення: 17.05.2024)

42. Торговельне фінансування та документарні операції. UKREXIMBANK: вебсайт. URL: <https://www.eximb71m-msb/msb-dokumentarni-operacii/> (дата звернення: 18.05.2024)

43. Янчев А.В., Носач Л.Л. Активізація та стимулювання експортного кредитування зовнішньоекономічної діяльності в Україні. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2011. Випуск 2(14). URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/19788> (дата звернення: 18.05.2024)

44. Хто ми? Export Credit Agency: вебсайт. URL: <https://www.esa.gov.ua/pro-eka/> (дата звернення: 18.05.2024)

45. Державна підтримка: Кредитна програма для експортерів. ДІЯ Бізнес. Експортний напрям: вебсайт. URL: https://export.gov.ua/financing_of_exporters (дата звернення: 13.05.2024)

46. UKRAINE. The Legal Industry Reviews. 2024. Edition 4. URL: <https://www.flipsnack.com/cejchile/the-legal-industry-reviews-ukraine-vol-4-march-2024/full-view.html> (Last accessed: 21.05.2024)

47. Черепанич С. М. Світовий досвід страхування експортних кредитів та можливості його застосування в Україні. URL: <https://dspace.znu.edu.ua/xmlui/handle/12345/916> (дата звернення 12.05.2024)

48. За 5 місяців 2023 року банки надали експортерам кредитів на суму 380,76 мільйона гривень під страхове покриття ЕКА. *Урядовий портал*: вебсайт. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/za-5-misiatsiv-2023-roku-banky-nadaly-eksporteram-kredytiv-na-sumu-38076-miliona-hryven-pid-strakhove-pokryttia-eka> (дата звернення: 13.05.2024)

49. Ukraine: First Review under the Extended Arrangement under the Extended Fund Facility-Press Release; Staff Report; Staff Statement; and Statement by the Executive Director for Ukraine. *International Monetary Fund*: website. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2023/07/06/Ukraine-First-Review->

under-the-Extended-Arrangement-under-the-Extended-Fund-Facility-Press-535774
(Last accessed: 21.05.2024)

50. No role for export credits in the EU's development finance. *Challenging Public Investment Banks*. 2024. URL: <https://counter-balance.org/uploads/files/EKA-DFI.pdf> (Last accessed: 17.05.2024)

51. Export credit agencies supporting billions in global trade form net-zero alliance. UN Environmental Programme: website. URL: <https://www.unepfi.org/themes/climate-change/export-credit-agencies-supporting-billions-in-global-trade-form-net-zero-alliance/> (Last accessed: 21.05.2024)

52. Рамковий договір між урядом України та урядом Французької Республіки щодо офіційної підтримки посилення захисту населення, територій та навколишнього природного середовища України від надзвичайних ситуацій: Ратифікація від 01.07.2021 № 250_004-21. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/250_004-21#Text (дата звернення: 11.05.2024)