

## ЛЕКЦІЯ 8. СТРАХУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ КРЕДИТІВ

### План

1. Страхування експортних кредитів
2. Страхування експортних операцій
3. Роль держави в організації страхування міжнародних торговельних операцій

### 1. Страхування експортних кредитів

Страхування експорту готової продукції та експортної посередницької діяльності. Цей вид страхування покриває збитки, які виникли в результаті неможливості здійснювати експортну або посередницьку діяльність внаслідок:

- форс-мажорних обставин, таких як війна, революція, імпорнтні обмеженні або заборони, тероризм або природні катастрофи;
- банкрутства контрагента (імпортера).

Такий вид страхування також покриває збитки в результаті неможливості отримати платіж експортером після здійснення поставки у зв'язку з виникненням зазначених вище обставин.

Схематично дія цього виду страхування представлена на рис. 1.

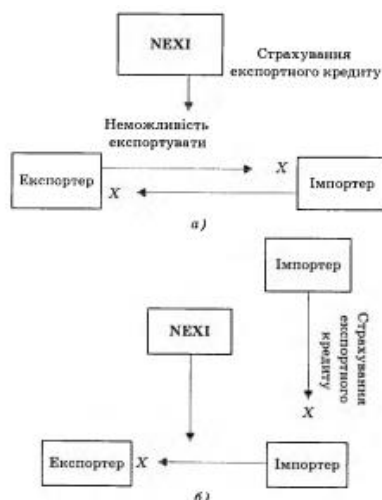


Рис. 1 – Страхування експортних кредитів: а) для експортера; б) для посередника

Страховання експорту ліцензій. Страховання ліцензування інтелектуальної власності, започатковане в жовтні 2003 р., покриває збитки, які виникають за експорту патентів, ноу-хау, авторського права та ін. у результаті неможливості отримати ліцензійні платежі, такі як роялті, через форс-мажорні обставини, такі як війна, або банкрутство, або затримка платежу контрагентом (рис. 2).



Рис. 2 Страховання торгівлі інтелектуальною власністю

Страховання кредитів покупців (рис. 3) покриває можливі збитки національних комерційних банків, які видають позики іноземним покупцям для придбання товарів та послуг, що виробляються національними виробниками.



Рис. 3 Страховання позики покупця

Причинами, які призводять до збитків національних банків, є неможливість отримати повернення кредитів внаслідок війни, революції, введення валютних обмежень, призупинення можливостей репатріації прибутків або форс-мажорних обставин, таких як природні катастрофи та ін., а також внаслідок банкрутства та дефолту імпортера. Необхідно також

зауважити, що національні комерційні банки надають позики іноземним імпортерам за підтримки державних органів, які забезпечують реалізацію заходів, спрямованих на стимулювання експорту. Зокрема в Японії є спеціальний банк, який називається Японський банк міжнародного співробітництва (Japan Bank for International Cooperation).

Приклад. Проект будівництва заводу з виробництва добрив у Омані / Сохар. Проект з будівництва заводу з виробництва добрив у Промисловій портовій зоні Сохар (Sohar Industrial Port Area) з щоденною потужністю виробничих потужностей 3500 т. Ініціатором проекту є “Сухал Бахван Груп” (Suhail Bahwan Group) — один із найбільших конгломератів в Омані, а підрядником — “Мітсубіші Хеві Індустрі” (Mitsubishi Heavy Industries Ltd.) у співробітництві з “Сожітс корпорейшин” (Sojitz Corporation). Оскільки Оман стимулює розвиток промисловості на основі наявних у країні газових ресурсів, то це проект є одним із найбільших та найважливіших з тих, що здійснюється керівництвом Оману, з погляду співвідношення витрат газових ресурсів на одного зайнятого. Загальний бюджет проекту становить 46 млрд дол. США, що надаються Японським банком міжнародного співробітництва та комерційним банком. Розмір страхування, що забезпечується NEXI, становить 23 млрд дол. (частина позики, що надається комерційним банком).

Торгове страхування для виробників. На відміну від страхування експортних кредитів, цей вид кредитування надається виключно національним виробникам, які експортують свою продукцію або здійснюють посередницькі операції з експорту (рис. 4). Страховик покриває збитки, які виникають, коли експортери не можуть або здійснити поставку, або отримати платіж. Претендент на отримання такого виду страхування може подавати заявки на кожну окрему операцію. У випадку настання страхового випадку з конкретним контрагентом страхове відшкодування буде виплачуватися в межах заздалегідь визначеної суми для конкретного покупця.



Рис. 4 Торгове страхування для виробників

## 2. Страхування експортних операцій

Страхування експортних кредитів передбачає фінансування експортних операцій американських компаній та уникнення ризику неплатежу. Процедури, які пропонуються ЕКСІМ-банком США, дають змогу компанії запропонувати кредит своєму іноземному покупцю та збільшити обсяг оборотних коштів. Основною перевагою страхування експортних кредитів для компанії є надання низки інструментів для стимулювання експортної діяльності національних товаровиробників

Страхування, здійснюване ЕКСІМ-банком, поділяється на коротко- та середньострокове. Короткострокове страхування передбачає, що продукція, яка відвантажується з США, повинна містити не менше 50 % компонентів, вироблених у Сполучених Штатах. Короткострокові страховки покривають широке коло товарів, сировинних матеріалів, запчастин, компонентів та більшість послуг на строк до 180 днів. Також здійснюється страхування капітальних товарів, споживчих товарів тривалого користування та масові сільськогосподарські товари. У виняткових ситуаціях строк страхування

експорту останніх може бути збільшений до 360 днів. Середньострокове страхування (експортерам та позичальникам) (Medium-term Insurance (Exporters and Lenders)), що надається ЕКСІМ-банком, спрямоване на захист довгострокового фінансування іноземних покупців капітальних товарів або послуг, покриваючи одну або декілька поставок. Фінансування за цією програмою може бути подовжено до п'яти років (до семи років у виняткових випадках) та має розмір до 10 млн дол.

ЕКСІМ-банк вимагає від покупця здійснити грошову оплату експортера розміром до 15 % від контрактної вартості. Страхуванню буде підлягати решта 85 % від чистої контрактної вартості або та частина контракту, яка постачається експортером зі США. Дуже часто фінансовий заклад вже є застрахованим та виплачує кошти експортеру після підтвердження страхового випадку. ЕКСІМ-банк буде розглядати документацію лише після представлення вимоги про відшкодування збитків. Така вимога буде оплачуватися лише після падання відповідної документації у повній формі та у визначені строки. Розмір страхових премій визначається на основі існуючої шкали, яка складається з урахуванням якості та типу покупця і країни покупця. Середньострокове страхування покриває до 85 % чистої контрактної вартості США (якщо іноземні компоненти становлять більше 15 %, то ЕКСІМ-банк покриє лише частку США). Основні програми страхування, які пропонуються урядом США через ЕКСІМ-банк США з метою стимулювання експортного потенціалу країни.

Страхування експортного договору залежить від суті експортної угоди, що лежить в основі цього договору, платоспроможності імпортера та його гарантії (банку чи уряду). У такому разі експортер може застрахувати ризик неплатежу за допомогою державного страхування на 85-95 % суми вимог.

Гарантії видаються при дотриманні таких умов:

- о заявник - резидент країни-експортера;
- о товари і послуги мають походження країни-експортера;

- о імпортер згоден сплатити аванс у розмірі 15-20 % від суми поставки;
- о графік погашення заборгованості по середньо- і довгострокових кредитах передбачає кілька дат погашення протягом строку дії кредиту;
- о учасники угоди зобов'язуються своєчасно надавати дані про неможливість своєчасного погашення кредиту, як наслідок, можливі збитки;
- о дія гарантії починається після сплати збору, який отримує страхова організація.

Послуги з державного страхування експортних кредитів надаються практично в усіх розвинутих країнах, але найбільш активно вони представлені у Швейцарії, Німеччині, США, Франції, де існують спеціальні інститути, коштами яких управляє держава.

Цими організаціями страхуються звичайно такі види ризиків:

- о зовнішньополітичний;
- о заборони на переказ коштів, включаючи ризик мораторію;"
- о кредитний, якщо замовник або боржник є державною установою (кредитні ризики приватних замовників не страхуються).

Способи страхування експортних ризиків. Існують різні способи зниження ризиків, пов'язаних зі здійсненням експортно-імпортних операцій, а саме: банківські інструменти страхування ризиків (акредитив, гарантія і т. ін.) і страховки, особливо спеціальних страхових товариств (таблиця 2).

Таблиця 2 – Способи страхування експортних ризиків при довгострокових угодах

<b>Ризики</b>	<b>Способи страхування</b>
<b>Фабрикаційний</b>	Страховка спеціального страхового товариства Безвідкличний підтверджений акредитив Аванс замовника
<b>Неплатежу</b>	Страховка спеціального страхового товариства Безвідкличний підтверджений акредитив Банківська гарантія / аваль Форфетинг
<b>Обмінного курсу валют</b>	Строкова валютна угода Валютний опціон

	Отримання кредиту в іноземній валюті Страховка спеціального страхового товариства  Форфетинг  Внутрішньовиробнича компенсація заборгованості і вимог в іноземній валюті
<b>Зростаючих витрат при виробництві товару</b>	Примітка про зміну ціни в експортному контракті  Перенесення додаткових витрат на постачальників  Відсоткова своп-операція
<b>Зміни відсоткових ставок</b>	Перенесення додаткових витрат на постачальників  Відсоткова своп-операція  Фінансування з плаваючими відсотковими ставками

### **3. Роль держави в організації страхування міжнародних торговельних операцій**

Необхідно зазначити, що провідна роль у страхуванні міжнародних торговельних операцій у розвинених країнах належить державним установам та приватним страховим компаніям, які користуються державною підтримкою. Серед них слід особливо відзначити Міністерство економіки, торгівлі та промисловості Японії та Японську компанію страхування експорту та інвестицій (Nippon Export and Investment Insurance — (NEXI)) та Експортно-Імпортний банк США (Ex-It Bank). У Великій Британії операції торгового страхування забезпечуються Відділом гарантій експортних кредитів при Міністерстві торгівлі та промисловості — ECGD (Export Credits Guarantee Department), у США — Ексімбанком — EXIM Bank (Export-Import Bank), в Німеччині — HERMES та у Франції — COFACE.

Можна назвати такі причини здійснення перестраховування державою.

- У більшості випадків страховикам необхідно сплачувати великі суми страхових компенсацій, тобто страховик повинен мати у розпорядженні необмежені ресурси для покриття збитків.

- Необхідність проведення міжнародних переговорів на національному рівні.

- Торгове страхування може розглядатись як один із найефективніших засобів стимулювання зовнішньої торгівлі на рівні країни. Основними типами страхування в межах торгового є:

- страхування експортних кредитів;
- страхування кредитів покупця;
- торгове страхування для виробників;
- страхування експортних кредитів для малого та середнього бізнесу;
- страхування іноземних позик, що були отримані для фінансування діяльності, пов'язаної з експортом;
- страхування іноземних інвестицій;
- страхування експортних рахунків;
- страхування експортних гарантій;
- страхування попередньої оплати імпорту.