

Валентина МЕЛЬНИК

Кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та логістики Університету економіки та права «КРОК» м. Київ

Олександр ЙОСИПЕНКО

аспірант Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана

KREDYTY ZAGRANICZNE SZANSĄ DLA ROZWOJU UKRAIŃSKICH PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie. Poprawa efektywności ukraińskich przedsiębiorstw i ich konkurencyjności na rynku UE może być realizowana przez modernizację i wdrażanie osiągnięć europejskich standardów produkcji. Dla wielu ukraińskich przedsiębiorstw te możliwości są ograniczone ze względu na brak wystarczających środków inwestycyjnych. Dla większości ukraińskich przedsiębiorstw możliwości otrzymania funduszy na krajowych rynkach finansowych są ograniczone przez wysokie koszty pozyskiwania środków na te cele.

Słowa kluczowe: środki inwestycyjne, linie kredytowe, międzynarodowe instytucje finansowe.

OPPORTUNITIES OF OBTAINING BY UKRAINIAN ENTERPRISES OF DIFFERENT FORMS OF INTERNATIONAL LOANS

Summary. The improving of the efficiency of Ukrainian enterprises and increasing competitiveness in the EU market could be as results of modernization and achieving European standards of production. For many Ukrainian enterprises possibility of achieving such changes are limited due to the lack of sufficient investment resources in the domestic markets. Opportunities to receiving funds in domestic financial market for most Ukrainian companies has limits, such as high cost of resources and short-term use of borrowed funds.

Keywords: investment funds, credit lines, international financial institutions.

1. Вступ

Важливим питанням, яке вирішують сьогодні уряди багатьох держав, є подолання наслідків міжнародної фінансової кризи та забезпечення сталого економічного зростання. Незважаючи на беззаперечну значимість та розуміння всіма членами суспільства необхідності сталої позитивної динаміки розвитку як окремих підприємств, так і економіки країни в цілому, реалізація цих завдань має значну кількість перешкод. Особливо актуальним є таке твердження для українських підприємств, можливості успішної діяльності яких на сьогодні залежать не лише від внутрішніх економічних, але й від військово-політичних факторів, що ніколи ще не було характерно для українського підприємництва. Реальність така, що зростання економічних можливостей українських підприємств в значній мірі залежать не лише від внутрішніх, але й від зовнішніх факторів. Такі фактори лежать в площині як переваг, так і недоліків включення країни в сферу економічних стосунків з країнами Європейського Союзу. Можливості ефективних продаж українськими підприємствами безпосередньо залежить від рівня їх конкурентоспроможності на західних ринках. Досягнення конкурентоспроможності - це результат проведеної модернізації виробництва та досягнення європейських стандартів продукції. Для багатьох українських підприємств можливості досягнення таких змін обмежені в зв'язку з відсутністю достатньої кількості інвестиційних ресурсів.

2. Викладення основного матеріалу

Можливості залучення коштів на внутрішніх фінансових ринках для більшості українських компаній обмежені, насамперед, високою вартістю цих ресурсів та короткостроковими термінами використання запозичених коштів. Ситуація з кредитними ресурсами на українському ринку є дзеркальним відображенням стану економіки: при рецесії можливості отримання кредитної банківської підтримки скорочуються для більшості підприємств. Більшість українських банківських установ надають короткострокову кредитну підтримку, яка не може забезпечити інвестиційні потреби підприємств. Відсоткові ставки при кредитуванні компаній в 2013 році коливались від 21% до 30% в залежності від програм кредитування. В поточному році ситуація не змінюється, відсоткові ставки комерційних банків юридичним особам складають 21-23% в національній валюті. При цьому варто також відмітити, що довгострокове кредитування, яке і визначає перспективні можливості підприємства,

практично не здійснюється. Величини відсоткових ставок при кредитах юридичних осіб наведено на Рис. 1.

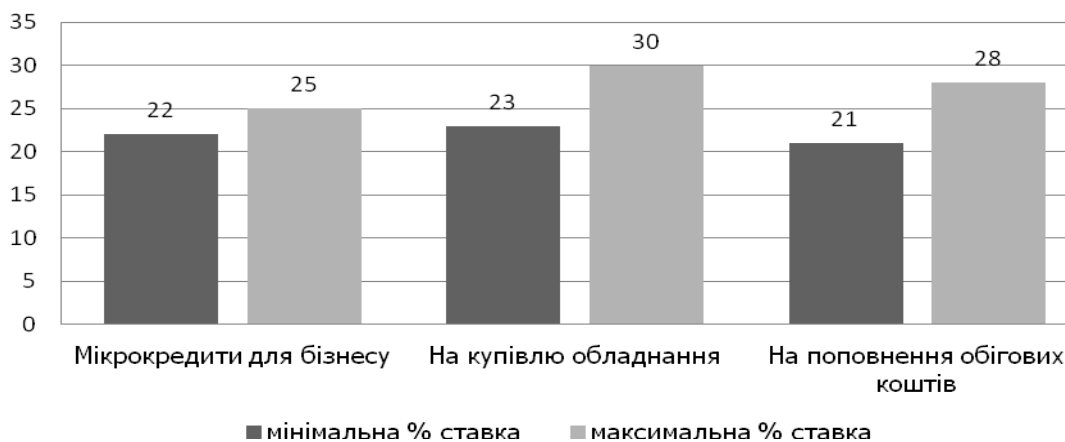


Рис. 1. Відсоткові ставки по кредитах компаній станом на 01.03.2014

Fig. 1. Interest rates on loans to companies as of 01.03.2014

В зв'язку з цим, актуальним є розширення програм залучення коштів для українських підприємців на зовнішніх фінансових ринках. При цьому варіантів такого залучення коштів є декілька. Найбільш привабливими з них, з точки зору автора, є самостійний вихід підприємств на міжнародні ринки капіталу, а також залучення коштів через посередників, якими є міжнародні банківські установи та міжнародні фінансові організації. Можливості та програми діяльності саме таких інститутів можуть безпосередньо впливати на діяльність українських підприємств і створювати для них додаткові конкурентні переваги.

Найбільш привабливим способом залучення довгострокових і дешевих ресурсів, є публічне розміщення українських емітентів на міжнародних ринках запозичення. Проведення IPO дозволяло українському бізнесу здійснювати значні залучення на зовнішніх ринках починаючи з 2007 року. Згідно з "Оглядом IPO українських компаній з 2005 р. по серпень 2013 р" найбільший обсяг залучених у результаті IPO коштів (близько 900 млн. дол. США) був здійснений в 2007 році. Однак кількість угод і обсяг залучених ресурсів на зовнішніх ринках в 2012 і 2013 роках мінімальний [3], і ця динаміка зберігається в 2014 році.

Інвестиційна привабливість українських цінних паперів на зовнішніх фінансових ринках є низькою в силу як економічних, так і політичних факторів. Характеристика України, як країни з поганим інвестиційним кліматом, була пов'язана з існуванням високого рівня корупції та податкового тиску. Додатковим фактором падіння довіри з боку зарубіжних інвесторів було зниження фінансових показників діяльності тих українських компаній, які вже присутні на міжнародних ринках та низьким рівнем їх капіталізації. Враховуючи стан української економіки на сьогодні, важко очікувати кардинальних змін в фінансових можливостях українських підприємств. Однак, при

умові реальних дій проти корупції в усіх сферах життя, при впровадженні тих економічних перетворень, які має на меті здійснити діючий український уряд, інвестиційна привабливість українських підприємств може поліпшуватися. Однак без досягнення політичної стабілізації в країні очікувати на такі зміни безперспективно.

В зв'язку з цим, в найближчій перспективі можливості виходу українських підприємств на зовнішні фінансові ринки та можливості залучення на них значних коштів є обмеженими.

Зміни соціально-політичного устрою, що відбуваються в країні, не зможуть потягом короткого терміну часу поліпшити економічну ситуацію та інвестиційну привабливість українських корпорацій без застосування додаткових засобів. Одним з таких засобів є розширення програм діяльності міжнародних фінансових організацій та банківських структур на Україні.

На українському ринку міжнародні банківські корпорації представлені як європейськими, так і російськими структурами. Серед переваг діяльності європейських банківських структур, перш за все, слід відзначити низькі процентні ставки за наданими ресурсами та можливості розширення спектру банківських послуг. Формування процентних ставок при запозиченнях українських підприємств, при використанні можливостей європейських банків, базується на вартості кредитних коштів на міжнародних ринках, а саме, величини ставок LIBOR або EURIBOR, а також величини власної маржі такої банківської структури. Враховуючи, що величина ставок LIBOR і EURIBOR коливається в межах 1%, стає очевидним, що кредитування на міжнародних ринках для будь-якого підприємства буде значно вигіднішим, ніж використання внутрішніх ресурсів. Однак, сьогодення тенденція європейських банків - це вихід з українського ринку. Протягом 2012-2013 років український ринок покинули такі міжнародні банківські структури як Swedbank і SEB bank (Швеція), Home Credit bank (Чехія), Commerzbank, Dresdner Bank і Bayerische Landesbank (Німеччина), Erste Bank і Volksbank (Австрія), HSBS (Великобританія), Societe Generale (Франція). Головними причинами такої тенденції були як власні ризики банків в євронзоні, так і незадовільний, з точки зору міжнародних банківських структур, стан українського ринку та непрозорість діяльності на ньому, що призводило до додаткових невиправданих ризиків і втрат. На відміну від європейських колег, російські банки були згодні приймати на себе практичні ті ж ризики, що й українські інвестори. Обумовлено це було як традиційно міцними виробничими зв'язками українського та російського бізнесу, так і досить великою питомою вагою російського капіталу в діяльності українських підприємств. Однак можливості залучення ресурсів для фінансування спільних проєктів, у тому числі інвестиційних, через посередництво російських банків на сьогодні практично вичерпані в зв'язку з особливими політичними умовами, що склалися між Україною та Росією після анексії Криму та підтримки сепаратизму та тероризму зі сторони Російської Федерації. В зв'язку з підписанням Україною договору

об асоціації з ЄС питання подальшої ефективної співпраці російського та українського банківського бізнесу є дуже проблематичним.

В той же час досить важко погодитися, що асоціація України до ЄС автоматично призведе до збільшення припливу дешевих кредитних ресурсів для приватного бізнесу. Для реалізації такого завдання необхідні додаткові заходи активізації такої діяльності зі сторони державних та міжнародних структур.

Одним із найбільш ефективних засобів, з точки зору автора, є страхування політичних ризиків тих, хто здійснює інвестиції в українську економіку. Насамперед це може стосуватися діяльності експортних страхових агенцій. Одним з ефективних банківських продуктів, застосування якого може бути розширене за сприяння європейських банків та експортних кредитних агенцій – це програми торгового фінансування експортно-імпортних угод з європейськими виробниками.

Експортні кредитні агентства або ЕКА - це уповноважені органи, які реалізують державну політику підтримки експорту зі своїх країн шляхом здійснення страхування експортних політичних і комерційних ризиків і надання гарантів з метою забезпечення конкурентоспроможних умов просування продукції / послуг своїх фірм на міжнародні ринки і стимулюють і забезпечують гарантії інвестицій за кордон [1]. Такі спеціалізовані організації, які допомагають національним виробникам реалізовувати свою продукцію за кордон, існують у понад 70 країн світу і практично у всіх європейських країнах. Найбільш активним на українському ринку є німецьке агентство Euler Hermes Deutschland AG (ГЕРМЕС).

Торгове фінансування – це механізм залучення довгострокового кредитного капіталу зарубіжних фінансових установ для оплати зовнішньоекономічних контрактів, укладених українськими компаніями з виробниками цих зарубіжних країн. В практиці такого фінансування існує цілий ряд інструментів. Здебільшого інструменти торгового фінансування застосовуються банківськими установами для фінансування імпортних операцій. Кредитування вітчизняного банку його закордонним партнером здійснюється для цільового надання пільгового довгострокового кредиту імпортеру для оплати зовнішньоекономічного контракту з експортером, який діє в країні кредитора. Така схема кредитування базується на міжбанківській угоді між закордонним і вітчизняним банками. В практиці України, організація торгового фінансування здійснюється за підтримки зарубіжних банків-партнерів з якими українські банки мають налагоджені кореспондентські відносини. Організація торгового фінансування можлива при виконанні декількох умов.

По-перше, між європейським постачальником та українським імпортером має бути укладено зовнішньоторговельний контракт.

По-друге, формою оплати зовнішньоекономічного контракту між сторонами є акредитив. Як наслідок, при таких схемах фінансування, імпортер отримує

відтермінування оплати акредитиву, відкритого для оплати його контракту, від свого банку.

По-третє, зарубіжними банками фінансується не більше 85% вартості контракту, тобто, умови контракту передбачають 15% власний внесок імпортера. Загальний термін кредитування імпортера – не більше 12 років, в практиці ж діяльності українських підприємств він зазвичай не перевищував 7 років. В залежності від характеру предмету фінансування, позичальник може отримати кредитні канікули по погашенню основного боргу – до 2 років.

По-четверте, відсоткова ставка по кредиту для позичальника буде розраховуватися як базова ставка (EURIBOR, LIBOR и др.) та маржа як зарубіжного банку, так і маржа вітчизняного банку, через якого здійснюється посередництво в організації кредитування українського імпортера. В порівнянні з діючими ставками на внутрішньому ринку це є значною перевагою такої форми кредитування.

По-п'яте, за організацію такого фінансування сплачується страхова комісія, і хоча чітко не вказується, хто ж саме має її сплачувати, зазвичай сплатити таку комісію є вимога до позичальника. Враховуючи, що розміри такої комісії можуть складати для українських підприємств до 10% від суми кредиту, такі фінансові вимоги є негативним фактором для підприємства та можуть стати вирішальним фактором при виборі такої форми фінансування.

По-шосте, фінансування здійснюється в іноземній валюті, що формує значні валютні ризики.

Незважаючи на достатньо велику зацікавленість імпортерів в торговому фінансуванні, обсяги його за останні роки в Україні є незначними. З погляду автора, при внесенні змін в умови кредитування таких програм в рамках окремих міждержавних угод ситуація може бути змінена та бути вигідною для всіх її учасників.

Враховуючи близькі стосунки українських та польських підприємств, особливо в прикордонних областях, та значний досвід діяльності польської страхової агенції КУКЕ, розширення програм кредитування експорту та імпорту, в рамках співдружності між двома країнами, може мати швидкий та позитивний економічний ефект для обох країн. Однак успішність таких програм для українських компаній буде реальною лише при внесенні змін в умови кредитування та наданні державою гарантів експортним кредитним агенціям для зменшення ними розмірів страхових платежів для імпортером. Ще одним кроком може стати створення експортної кредитної агенції в Україні.

Розширення кредитування за підтримки ЕКА є важливим моментом для стимулювання модернізації виробництва. Однак при цьому варто звернути увагу також на необхідність розширення класичних програм кредитування міжнародними фінансовими організаціями, які діють в Україні, такими як Європейський банк реконструкції та розвитку, Німецький банк KfW, за підтримки якого створено

«Німецько-Український фонд», який надає активну підтримку малому сектору економіки України, Північна екологічна фінансова корпорація (НЕФКО), Міжнародна фінансова корпорація (IFC), Агентство США з міжнародного розвитку USAID, та інші. Діяльність цих організацій в Україні може бути значно розширена при активній державній підтримці та формуванні спільних програм кредитуванні з розмежуванням та прийняттям ризиків такого кредитування як приватним сектором, так і державою.

3. Висновки

Можливості ефективного розвитку українських підприємств на сьогодні багато в чому залежать від стабілізації фінансового ринку та розвитку програм довгострокової кредитної підтримки бізнесу. Наразі підтримка необхідна як підприємствам, так і банківським структурам. Така підтримка може бути отримана від зарубіжних фінансових партнерів у формі розвитку програм цільового кредитування, але ефективність реалізації таких програм багато в чому залежить від послідовної підтримки державою такої діяльності міжнародних кредиторів та прийнятті нею певних ризиків, насамперед валютних та політичних.

Bibliografia

1. Бойко Є. Експортне кредитне агентство, як складова державного управління в підвищенні експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/NacGosp/2010/Boyko_EO.pdf.
2. Без улучшения инвестклимата, падения инвестиций не избежать – экспорт [Электронный ресурс] // Комментарии. - 2013.- 02/04/2013. – Режим доступу: http://comments.ua/money/396013-bez-uluchsheniya_invesklimata-padeniya.html
3. Обзор IPO украинских компаний с 2005 г. по август 2013 г. Еврооблигации украинских эмитентов за 12 месяцев, окончившихся в августе 2013 г.// PwC Украина: [сайт]. - Режим доступу: <http://www.pwc.com/ua/ru/services/capital-markets/an-overview-of-ukrainian-ipos.jhtml>

Abstract

The real problem is fundraising for Ukrainian businessmen in foreign financial markets. The most entertaining way to funding are IPO of Ukrainian companies on international capital markets and the expansion of various common lending programs foreign and Ukrainian banks. Due to low ratings, the possibility of attracting long-term funds through an IPO for Ukrainian companies is limited. In this regard, the most preferred is the increased use of such programs as trade finance and credit lines from international financial institutions to specific sectors of the economy. Success of such programs of international lender now depends from support by Ukrainian government and opportunities insurance policy and exchange rate risks.