

# Експортно-кредитне страхування

## Отримання цільових кредитів від закордонних банків під гарантії ЕКА

Олександр АЛЕКСЕЄНКО

Партнер МЮФ Integrites

Світлана БЕРЕЖНА

Молодший юрист МЮФ Integrites

Багато українських підприємств потребує залучення позикових коштів для фінансування своїх проектів. Однак в той час, коли відсоткові ставки вітчизняних банків залишаються високими, одним із оптимальних інструментів залучення недорогих фінансових ресурсів є отримання цільових кредитів, які надаються закордонними банками під гарантії експортно-кредитних агентств (далі – ЕКА).

Слід наголосити, що ЕКА, зазвичай, не фінансують, а лише надають страхове або гарантійне покриття ризиків банкам, які здійснюють фінансування угод. Експортно-кредитне страхування (далі – ЕКС) покриває ризик оплати дебіторської заборгованості за наданими покупцями кредитами. ЕКС захищає банк експортера, який надає покупцеві чи його банку кредит, від комерційних ризиків, як-от: неплатоспроможності покупця, тривалого невиконання зобов'язань за договором (прострочені платежі), а також від деяких політичних ризиків, наприклад, війни, тероризму, повстання, революції тощо. ЕКС також може покривати ризики, пов'язані з неможливістю обміну валют, експропріацією та змінами в порядку регулювання експортно-імпортерних операцій.

Досліджувати роль ЕКА у страхуванні експортних договорів необхідно залежно від того, чи застосовується схема «кредит постачальника» (supplier credit) або ж «кредит покупцю» (buyer credit).

Перша схема є більш простою, оскільки за нею продавець поставляє покупцеві товар з відстроченням платежу. Таким чином, продавець, фактично, сам кредитує покупця. Для зниження ризику невиконання покупцем зобов'язань за договором продавець-експортер укладає з ЕКА в країні, де він здійснює господарську діяльність, договір страхування, за яким ЕКА зобов'язується, у разі настання страхового випадку, сплатити продавцю вартість контракту.

Кредит покупцю ж, зазвичай, застосовується для фінансування багатьох триваліших та дорожчих проектів. Цим пояснюється складність цієї схеми та кількість її учасників. Зокрема, продавець планує укласти з покупцем зовнішньоекономічний контракт на поставку товару, однак покупець не має необхідних коштів для придбання товару або ж, навіть, для здійснення попередньої оплати 15% (умова страхування договорів, що застосовується в країнах-членах Організації економічного співробітництва та

розвитку). У такому разі покупець-імпортер укладає договір кредиту з обраним ним банком (такі договори, зазвичай, забезпечуються договорами застави, оскільки покупці, які можуть знайти надійних поручителів, укладають договори поставки безпосередньо з продавцями і забезпечують виконання зобов'язань за ними договорами поруки). Банк покупця укладає договір про фінансування з банком продавця, зобов'язуючись здійснювати періодичні платежі за зовнішньоекономічним договором. Відповідно, між ЕКА та банком продавця укладається договір страхування, за яким ЕКА зобов'язується, у разі настання страхового випадку, сплатити банку 85% (або ж якщо сторони домовилися про продаж без попередньої оплати – 100%) вартості контракту.

Обидві схеми опосередковуються великою кількістю договорів, що укладаються сторонами даних правовідносин. Так, якщо при кредитуванні постачальником, між покупцем та продавцем укладається зовнішньоекономічний контракт, а між продавцем та ЕКА укладається договір страхування, то при кредитуванні покупця, крім, власне, контракту, укладаються договори кредиту та застави між покупцем та банком покупця, договір про фінансування між банками покупця і продавця та договір страхування між банком продавця й ЕКА.

Безумовно, усі договірні правовідносини повинні здійснюватися відповідно до нормативно-правових актів, якими врегульований порядок їх здійснення. Зокрема, при укладенні зовнішньоекономічних контрактів сторонами рекомендується брати до уваги вимоги Положення «Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)», затвердженого Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 201 від 6 вересня 2001, якщо сторони не вкажуть в договорі про незастосування до нього рекомендацій, викладених у Положенні.

Крім того, при здійсненні попереднього платежу на користь продавця покупець повинен дотримуватися вимог щодо валютного контролю за такими операціями. Так, статтею 2 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» № 185/94-ВР від 23 вересня 1994 року передбачено, що імпортерні операції резидентів, які здійснюються на умовах відстрочення поставки, у випадку, коли таке відстрочення перевищує 180 календарних днів з моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь постачальника продукції (робіт, послуг), що імпортується, потребують висновку центрального органу

виконавчої влади з питань економічної політики. Отже, якщо імпортер, перерахує грошові кошти за товар, а потім отримає цей товар з ввезенням в Україну протягом 180 календарних днів з моменту здійснення такого перерахування, висновок йому не потрібен.

Також слід враховувати, що, якщо ЕКА страхує угоди, які, окрім поставки товару (з чітко визначеною вартістю), передбачають здійснення певних робіт з монтажу або запуску обладнання, то, у певних випадках, відповідність контрактних цін на такі роботи / послуги кон'юнктурі ринку повинна підтверджуватися актом цінової експертизи Державного інформаційно-аналітичного центру моніторингу зовнішніх товарних ринків, що зумовлює додаткові витрати часу та збільшення паперової роботи над проектом.

Іншим проблемним питанням в даному контексті є можливість використання векселів для оплати імпортером поставленого товару. Так, зокрема, Національний Банк України (далі – НБУ) у своєму листі № 13-124/1411 від 14 серпня 1998 року зазначив, що резидент не може випускати на користь нерезидента за імпортною операцією тільки простий вексель, оскільки, у разі виставлення переказного векселя, платником за яким є третя особа, що має зобов'язання перед резидентом-векселедавцем, може виникнути одна з таких ситуацій:

- якщо платником буде визначений резидент, то, у випадку пред'явлення векселя до оплати, резидент повинен буде сплатити вексельну суму нерезиденту. А, оскільки такий платіж не буде платежем в іноземній валюті, здійснюваним на виконання зобов'язань даного резидента перед нерезидентом щодо оплати продукції, послуг, робіт, прав інтелектуальної власності та інших майнових прав, така операція, згідно з пунктом 4-а статті 5 Декрету Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» №15-93 від 19 лютого 1993 року, потребуватиме отримання резидентом індивідуальної ліцензії Національного банку України;
- якщо платником буде визначений нерезидент, що можливо за наявності у даного нерезидента заборгованості перед резидентом-векселедавцем за експортовану з України продукцію (роботи, послуги), це призведе до ненадходження в Україну валютної виручки за дану продукцію, а отже, до порушення вимог законодавства.

У той же час, оскільки листи НБУ не мають обов'язкового характеру, на практиці для оплати імпор-

терами товарів використовуються переказні векселі. Однак дане питання потребує подальшого врегулювання на нормативному рівні.

Щодо договорів страхування кредитних ризиків, то вони завжди складаються в індивідуальному порядку і враховують специфіку угоди, яка страхується. Страховий внесок сплачується, як правило, одноразово в якості авансу.

Після підписання експортного контракту ЕКА, залежно від схеми фінансування, укладає з експортером або банком експортера договір страхування. У договорі страхування визначаються тариф страхового внеску, його загальна сума, обсяг участі застрахованої особи у відповідальності за завдану шкоду. Величина страхового внеску розраховується в залежності від відсотку покриття ризику ЕКА, від суми страховки, від терміну, на який надається кредит, а також від оцінки ступеню ризику боржника і країни його перебування.

Наявність договору забезпечує експортеру впевненість у тому, що у випадку невиконання імпортером-покупцем зобов'язань по оплаті придбаних товарів, ЕКА сплатить експортеру заборговану суму коштів. Гарантія одержання коштів є важливим рушієм розвитку міжнародної торгівлі, оскільки зменшення ризику неплатежу дозволяє експортерам збільшувати обсяги продажу на експорт, завойовувати ринки країн, що розвиваються. Крім того, необхідно враховувати, що навіть покупці з визнаною платоспроможністю можуть не виконати договірні зобов'язання щодо оплати, залежно від обставин, що знаходяться поза їхнім контролем.

Серед інших переваг ЕКС для покупця варто зазначити тривалий період користування залученими фінансовими ресурсами, що сприяє стабільному розвитку компанії та підвищенню її конкурентоздатності, можливість зменшити пов'язане фінансування для оплати авансових платежів контрагенту за рахунок короткострокового документарного кредитування, а також те, що вартість фінансування за такої схеми є набагато меншою, ніж вартість послуг українських банків щодо надання кредитів.

З іншого боку, складність оформлення угоди, що кредитується, та необхідність глибокої оцінки її ризикованості мають наслідком тривалий строк ухвалення рішення про страхування. Крім того, коли йдеться про встановлення умов фінансування, необхідно брати до уваги індивідуальне ставлення ЕКА різних країн до українських банків.

Однак, якщо сторони контракту дійшли згоди щодо того, що ЕКА надаватиме послуги зі страхування, необхідно визначитися, яке саме ЕКА здійснюватиме страхування.

У більшості країн діє одне ЕКА, що користується державною підтримкою. Агентство може належати державі або керуватися нею, в той час як страхова діяльність здійснюється від імені і за рахунок держави. Крім цього, поряд з державним ЕКА можуть існувати комерційні структури, які виконують аналогічні функції. ЕКА керуються національними державними інтересами і, відповідно, прагнуть підвищувати конкурентоспроможність вітчизняної економіки. ЕКА надають страхове покриття, як правило, для національних компаній щодо товарів, вироблених на території країни перебування, а також стоварів тих галузей, які мають пріоритетний, з точки зору державних інтересів, характер. При вирішенні

питання про страхування збитків від некомерційних (політичних) ризиків до розгляду беруть не тільки економічні, але й зовнішньополітичні фактори.

Єдиної моделі або ж типового ЕКА не існує. Навіть враховуючи спільність цілей, об'єктів і багатьох умов страхування експорту та інвестицій, ЕКА мають значні відмінності, пов'язані з їх орієнтованістю на потреби місцевих компаній.

Так, зокрема, в Україні ще в 1992 деякі функції ЕКА щодо сприяння експорту виконує «Укресімбанк», який з 2008 року є членом Празького Клубу Бернського союзу (об'єднує ЕКА країн Східної Європи, Африки, Азії та Близького Сходу).

Більше того, питання створення (чи обрання) національного ЕКА є більш ніж актуальним питанням. Наразі в Україні не існує закону, яким би було врегульовано порядок здійснення експортно-кредитного страхування. У даному контексті варто зазначити, що очікує розгляду Верховною Радою України проект Закону України «Про державну фінансову підтримку експортної діяльності», яким передбачається створення правових передумов для запровадження в Україні системи державної фінансової підтримки експорту високотехнологічних товарів, аналогічної відповідним системам у країнах – членах Світової організації торгівлі.

Законопроект передбачається формування інфраструктури для забезпечення реалізації державної політики щодо підтримки національного експорту шляхом створення та забезпечення функціонування спеціалізованої фінансової установи страхування експорту, визначення уповноваженої банку з реалізації державної політики щодо підтримки кредитування та гарантування національного експорту. Також у проекті закону визначаються особливості та умови страхування експорту, джерела формування спеціального рахунку для фінансування діяльності спеціалізованої фінансової установи страхування експорту, та цілі, на які спрямовуються кошти з цього рахунку.

**Загалом, метою вищезазначеного документа є приведення діяльності з кредитування та страхування експорту в Україні у відповідність до міжнародних правил і принципів, головні з яких закріплені в Консенсусі (рекомендації щодо надання та гарантування експортних кредитів, що офіційно підтримуються державою) країн-членів Організації економічного співробітництва та розвитку, а також договорами порозуміння Бернського Союзу.**

У той же час, тоді як проект закону містить багато резонних положень, ним передбачено створення нових державних структур, що в українських реаліях може призвести до корупції та нецільового використання коштів. Відтак, очевидно, що даний документ в подальшому повинен бути детально обговорений та вдосконалений.

Підсумовуючи вищесказане, зазначимо, що питання, пов'язане з державним ЕКА в Україні, є дуже нагальним і створення такого ЕКА свідчитиме про більш високий рівень розвитку економіки країни та її відкритості для світового ринку. Проте не варто копіювати досвід інших країн, а, натомість, необхідно вибудувати та на законодавчому рівні врегулювати ефективну систему кредитування і страхування експорту, яка б враховувала українські національні особливості.

### КОМЕНТАР ЕКСПЕРТА



**Вікторія КАПЛАН**  
Старший юрист ЮФ CMS Cameron McKenna

Відповідно до існуючої практики, в незалежності від того, хто фактично кредитує покупця та які саме ризики страхуються, постачальник або банк-кредитор налягають на тому, щоб витрати, пов'язані із страхуванням ризиків неплатежу з боку покупця, були понесені самим покупцем.

У зв'язку з цим покупець може або сам укласти договір страхування з ЕКА, або такий договір укладає постачальник чи банк-кредитор з умовою, що всі витрати, понесені ним у зв'язку із договором страхування, будуть компенсовані покупцем. Якщо договір страхування з ЕКА укладається безпосередньо покупцем, то відповідно до Постанови Правління НБУ від 30.12.2003 р. № 597 «Про переказування коштів у національній та іноземній валюті на користь нерезидентів за деякими операціями», у випадку, якщо страховий платіж (премія) за договором страхування перевищує 100 000

євро, або еквівалент цієї суми в іншій валюті, покупець має отримати акт цінової експертизи Державного інформаційно-аналітичного центру моніторингу зовнішніх товарних ринків, який засвідчує відповідність контрактних цін на послуги. У разі письмової відмови у проведенні зазначеної цінової експертизи, здійснення платежу за договором страхування з ЕКА буде можливим лише за наявності погодження Національного банку України.

У випадку, якщо договір страхування з ЕКА укладається постачальником або банком-кредитором, покупець може здійснити компенсацію одним з таких шляхів:

- розмір страхового платежу закладено у вартість товарів – реалізація може бути неможливою через питання, пов'язані з ціноутворенням та відповідною документацією;
- розмір страхового платежу закладено в ціну кредиту – може вплинути на загальну вартість кредиту для покупця та, відповідно, на загальну процентну ставку, що має бути зареєстрована в Національному банку України, якщо банк-кредитор є нерезидентом; або
- розмір страхового платежу компенсується відповідно до окремого договору – у такому випадку діє правило «100 000 євро», описане вище.