

АЛТЕРНАТИВНИ ИЗВОРИ НА ФИНАНСИРАЊЕ НА ТРГОВИЈАТА

доц.д-р Емилија Митева-Кацарски¹

¹ Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
emilija.miteva@ugd.edu.mk

Апстракт

Расположливоста на финансиски средства е од особена голема важност за одржливост на трговскиот систем. Во денешни услови, околу 80% од глобалната трговија е поддржана преку некој извор на финансирање или кредитно осигурување. Сепак, постојат сериозни препреки во обезбедувањето финансиски средства, и оттука многу од компаниите не се во можност да ги обезбедат потребните финансиски инструменти. Без соодветно финансирање на трговијата, можностите за економски раст и развој се ограничени. Предмет на истражување на овој труд се можностите за финансирање на трговската размена, пред се на размената на малите и средните претпријатија.

Клучни зборови: финансирање на трговијата, мали и средни претпријатија, извори на финансирање.

ALTERNATIVE SOURCES OF TRADE FINANCE

Assistant professor Emilija Miteva-Kacarski¹

Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
emilija.miteva@ugd.edu.mk

Abstract

The availability of finance is essential for a healthy trading system. Today, up to 80 per cent of global trade is supported by some sort of financing or credit insurance. However, there are significant gaps in provision and therefore many companies cannot access the financial tools that they need. Without adequate trade finance, opportunities for growth and development are missed. The purpose of this paper are the possibilities for trade finance, primarily financing the exchange of SMEs.

Key words: trade finance, SMEs, sources of trade finance .

Вовед

Трговијата е важен двигател на економскиот раст. Поради тоа, соодветното финансирање и поддршка на трговијата е од особено голема важност. Кредитирањето и обезбедувањето на кредитите им овозможува на увозниците и извозниците да ги надминат очекувањата за тоа кога треба да се реализира исплатата. За разлика од големите компании во развиените земји, кои имаат поддршка од финансиските индустрии, малите и средните претпријатија се соочени со препреки при добивањето финансиски средства бидејќи имаат помал залог, гаранција и кредитна историја. Малите и средните претпријатија пак, во помалку развиените земји освен со проблемот на помала кредитна способност се соочени и со други предизвици како што се помали и помалку напредни локални финансиски индустрии. Заради надминување на проблемот на финансирање на трговијата, неопходни беа локални реформи во финансискиот систем како што беше случај во земјите во развој, каде што финансискиот сектор ја зголеми поддршката на трговијата. Сепак, развојот на локалниот финансиски сектор вообичаено има голема придобивка од присуството на глобалните банки заради пренесување на релевантни знаења и искуства, но во ерата на пост-финансиска криза, глобалните банки се помалку склони да инвестираат во земјите во развој. Со тоа се намалени можностите за финансирање на трговијата, и покрај фактот што трговскиот потенцијал е голем. Како резултат на тоа, постојат големи препреки во финансирањето на трговијата, особено во Африка и Азија кои треба да бидат надминати.

1. Извори на финансирање на трговијата

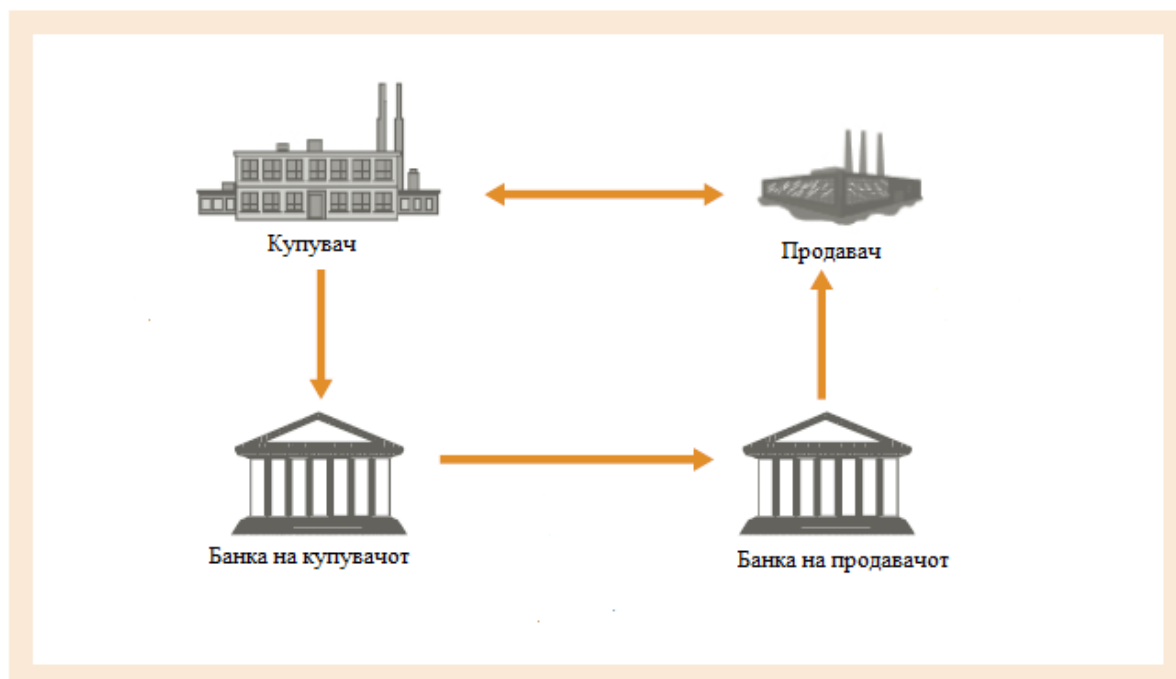
Само мал дел од меѓународната трговија се плаќа во готово, бидејќи увозниците би сакале да ја платат стоката по приемот на истата и утврдувањето на нејзините физички карактеристики. Извозниците пак, сакаат да ги добијат парите до испораката на стоката. За да се премости јазот меѓу времето во кое извозниците сакаат да ги добијат парите и времето во кое увозниците ќе ја платат стоката, е неопходно кредитирање или гарантирање на плаќањето. Во тој контекст, финансирањето на трговијата подразбира кредитирање, платежни гаранции и осигурување кое е неопходно да се олесни плаќањето на стоката или услугата под услови кои би ги задоволиле и извозникот и увозникот. Оттука, финансирањето на трговијата често пати е опишано и како олеснување на трговијата. Поголемиот дел од кредитирањето на трговијата, платежните гаранции и осигурувањето на трговијата се краткорочни со стандарден рок на достасување од 90 дена. Во одредени случаеви, кредитирањето на трговијата може да се продолжи на подолг временски период особено за категории на добра кои се подложни на подолги производствени или циклуси на испорака, како што се авиони и капитална опрема. Клучен аспект на финансирањето на трговијата е фактот дека истото овозможува да се намали ризикот од безготовинските трговски трансакции. Постојат две важни форми на финансирање на трговијата [10]:

- *Меѓукомпаниско кредитирање*

Во овој случај, кредитирањето директно е овозможено од купувачот на продавачот (кредитирање на продавачот) или обратно, од продавачот на купувачот (кредитирање на купувачот) во зависност од способноста на едниот или другиот да го овозможи кредитот и времето во кое двете страни се согласни да се реализира плаќањето.

- *Финансирање со посредство на банките*

Акредитивот претставува најчесто применуван инструмент за плаќање и обезбедување во меѓународната размена. Предност за купувачот при користење на акредитивот е сигурноста дека ќе ја добие договорената стока. Купувачот ја обезбедува испораката на стоката преку добро дефинирани документи во акредитивните услови. Предност за продавачот при користење на акредитивот е сигурноста дека ќе ја наплати стоката што ја испорачал, доколку ги следи упатствата и условите во акредитивот. Плаќањето со акредитив илустративно е прикажано на Слика 1:



Слика 1. Плаќање со акредитив

Figure 1 Letters of credit

Со отворањето на акредитивот, банките во функција на издавач по налог на својот клиент, преземаат неотповиклива обврска дека на утврдениот датум ќе извршат плаќање на презентираниите документи во корист на корисникот на акредитивот, доколку се доставени документи за извршениот увоз во согласност со однапред предвидени услови и рокови во текстот на акредитивот. Самата постапка на плаќање со акредитив се реализира на тој начин што купувачот врз основа на склучениот договор за купопродажба поднесува барање за акредитив до банката во која е депонент. Банката на купувачот го одобрува акредитивот и го праќа до банката на продавачот. Банката на продавачот го проверува акредитивот и го кредитира продавачот. Акредитивите вообичаено се користат од страна на компаниите за увоз и извоз кога станува збор за големи набавки, и со тоа му овозможуваат на купувачот да не плати депозит пред да се реализира испораката на стоката. Преку акредитивот, банката на купувачот гарантира за неговата кредитна способност. Целосното кредитирање од страна на банката може да вклучи и финансирање на продавачот за купување на сировини потребни за производство на финални производи, кои би биле наменети за извоз.

2. Важноста на финансирање на трговијата

Финансирањето на трговијата е од особена голема важност за трговските активности. Се до финансиските кризи во 1990-тите и 2008-2009 година, финансирањето на трговијата не беше отежнато. Во периодот на Азиската финансиска криза и кризата во Латинска Америка, кредитирањето беше ограничено на национално ниво, резултирајќи со прекин на увозот и извозот. Ваквата состојба ја наведе меѓународната заедница да размислува за прашања во врска со достапноста на извори за финансирање на трговијата во услови на криза. Во анализите на Меѓународниот монетарен фонд (ММФ) [7] и Светската трговска организација (СТО) [11] беа идентификувани елементи на пазарен неуспех, несоодветни реакции од страна на банките, јаз меѓу актуелниот и проценетиот кредитен ризик итн. ММФ предложи голем број на мерки во насока на зголемување на довербата меѓу увозниците, извозниците и нивните банки, посебно користењето на мултилатерални програми со цел олеснување на финансирањето на трговијата во услови на криза. Поради тоа, на петтата Министерска конференција на СТО во Канкун во 2005 година, беше констатирано дека имајќи го предвид искуството со Азиската финансиска криза, постои потреба од подобрување на стабилноста и безбедноста на изворите на финансирање на трговијата, особено во услови на финансиска криза. [7]

И покрај лекциите од Азиската финансиска криза, во периодот на глобалната финансиска криза од 2008-2009 година, финансиските пазари се одликуваа со сериозни недостатоци. Иако, Г20 овозможија пакет во износ од 250 милијарди американски долари (вклучувајќи 130 милијарди долари за земјите во развој) во форма на кредитни гаранции и осигурување на трговците, состојбата не ги врати во нормала главните трговски линии се до 2012 година. [12] Ваквите информации беа овозможени од страна на експертската група за финансирање на трговијата (the Expert Group on Trade Finance), група на мултилатерални институции и банки од приватниот сектор кои ги анализираат трендовите на финансиските пазари во делот на трговијата. Нивните извештаи беа предмет на дискусија на земјите членки на СТО. [14]

Малите и средните претпријатија (дефинирани како компании кои вработуваат 250 или помалку работници) сочинуваат голем дел од компаниите регистрирани во развиените и земјите во развој. Нивната улога во економската активност, генерирањето на растот и иновациите не може да биде потценета. Според извештаите на Светска банка, малите и средните претпријатија учествуваат со повеќе од 60% во вкупната вработеност во развиените земји и со 80% во земјите во развој. [13] Според Организацијата за економска соработка и развој (ОЕЦД), малите и средните претпријатија учествуваат со 40% во извозот на земјите членки на ОЕЦД. [13]

Истражувањата покажуваат дека во услови на отсуство или отежнат пристап до финансии, се ограничува развојот на малите и средните претпријатија, без оглед на нивото на економска развиеност на земјите. Проблемите на финансиските пазари, без разлика дали се предизвикани од финансиски кризи или асиметрични информации влијаат врз малите и средните претпријатија преку ограничено кредитирање, повисоки торшоци за анализа на кредитната способност и повисоки камати од банките во споредба со големите претпријатија. [4][8]

Кредитните ограничувања се јасно видливи при анализа на пристапот до извори за финансирање на трговијата. Една анализа на Комисијата за меѓународна трговија на САД (US International Trade

Commission) на 2350 мали и средни претпријатија и 850 големи фирми покажува дека 32% од малите и средните претпријатија во производствениот сектор и 46% од малите и средните претпријатија во услужниот сектор сметаат дека процесот на добивање финансиски средства за реализирање на прекугранична трговија е тешок. Само 10% од големите фирми во производствениот сектор и 17% во услужниот сектор, ги почувствувале овие потешкотии. Оваа студија покажува дека неможноста за пристап до кредити е главната пречка за малите и средни претпријатија од производствениот сектор и еден од трите најважни ограничувања на малите и средните претпријатија од услужниот сектор, кои сакаат да извезуваат или да се прошират на нови пазари. [9] Анализата покажува дека и покрај фактот што американските банки сметаат дека малите и средните претпријатија поседуваат голем потенцијал за профитабилност, истите не се нивна таргет група поради високите трансакциски трошоци во споредба со големите компании. Во принцип, малите и средните претпријатија се жалат поради прекумерниот надзор на банките, неможноста да се исполнат нивните специфични барања за задолжување како и недостигот на флексибилност во поглед на алтернативните извори на финансирање. Други истражувања покажуваат слични резултати во Европа и Јапонија. Во една студија која опфаќа 50000 извозници од Франција, во периодот на финансиската криза од 2008-09 година, кредитните ограничувања на помалите извозници биле многу повисоки во споредба со големите фирми, што довело до намалување на опсегот на дестинации за бизнис или целосно запирање на извозот од страна на истите. [5]

Во Јапонија, малите и средните претпријатија претежно се поврзани со проблематичните банки и оттука нивниот извоз се соочува со финансиски потешкотии во услови на финансиска криза.

Во помалку развиените земји, локалните банки се поконзервативни во финансиската поддршка на извозниците и увозниците. Во земјите во развој, локалните банки имаат недостиг од капацитет, знаење, меѓународна мрежа и/или странска валута за да обезбедат финансии за увозот и извозот. Исто така, трговците можат да не бидат информирани за расположливите производи, или за тоа како да ги искористат истите ефикасно. Другите препреки во земјите во развој вклучуваат банкарски ризици, посебно во контекст на регионалните и глобалните финансиски кризи. Во периодот на Азиската финансиска криза дојде до прекин на извозот и увозот поради недостиг на доверба за издавање на банкарски акредитиви во погодените земји. Во поново време, извозот од Суб-сахарска Африка и другите ниско доходовни земји беше особено погоден од глобалната финансиска криза, бидејќи тие се повеќе зависни од кредитирањето на банките во споредба со другите региони.

Утврдувањето на квантитативниот јаз во финансирањето на трговијата е тешко, бидејќи податоците за финансирање на трговијата на регионално, глобално или национално ниво се ограничени или делумни дури и во развиените земји. Финансискиот јаз е најголем во најсиромашните земји, особено во Африка и дел од Азија. Како главни причини за отфрлање на барањата за финансирање на трговијата се посочени ниската кредитна способност, ниски лимити за кои гарантираат локалните банки, неповолен биланс на состојба како и ограничен капитал на Африканските банки.

Заради надминување на овие проблеми, се основани низа мултилатерални развојни банки како што се Азиската банка за развој, Европската банка за обнова и развој, Американската развојна банка, Меѓународната финансиска корпорација итн.

Табела 1 Преглед на поважните програми за олеснување на финансирање на трговијата од страна на мултилатералните развојни банки

Table 1 Overview of the main MDB trade finance facilitation programmes

	Европска банка за обнова и развој (EBRD)	Меѓународна финансиска корпорација (IFC)	Меѓународна банка за развој (IDB)	Азиска банка за развој (ADB)
	Програма за олеснување на трговијата (TFP)	Глобална програма за финансирање на трговијата (GTFP)	Програма за олеснување на финансирањето на трговијата (TFFP)	Програма за финансирање на трговијата (TFP)
Број на земји вклучени во програмите	23	96	21	18
Отпочнување на програмите	1999	2005	2005	2004
Број на трансакции од отпочнување на програмите (заклучно со 31.12.2012 година)	15,508	31,600	4,457	8,338
Вредност на трансакциите во 2013 година	1.2 милијарди евра	22 милијарди долари	1.21 милијарди долари	4.03 милијарди долари
Број на банки учеснички во програмите	800+	1,100	297	124

На почетокот на 2013 година, Африканската развојна банка креираше програма за финансирање на трговски трансакции во износ од 1 милијарда американски долари, во очекување да обезбеди поддршка во износ од 10 милијарди долари во текот на наредните четири години. Различните финансиски институции често работат на принцип на партнерство. На пример, Африканската развојна банка работи во координација со Меѓународната банка за обнова и развој.

3. Препораки за олеснување на финансирањето на трговијата

За да се надминат препреките кои го отежнуваат финансирањето на трговијата неопходно е мултилатералните развојни банки да направат анализа на институционалните ограничувања во постоечките програми за олеснување на финансирањето на трговијата и со тоа да се надминат географските ограничувања. Иако, Одборот на директори во секоја институција го задржува суверинитетот над своите програми, корисно би било да се направи ревизија на истите и да се идентификува јазот во финансирањето на трговијата. Посебно загрижува фактот што во голем дел, земјите во развој не се подобни за програми кои го олеснуваат финансирањето на трговијата. Банките во државна сопственост се заедничка карактеристика за ниско доходовните земји и имаат важна улога во увозот и извозот на истите. Во Етиопија, на пример, голем дел од финансирањето на трговијата е управувано од страна на Комерцијалната Банка која е во државна сопственост на Етиопија. Неопходно е проширување на програмите за финансирање, посебно за помалку развиените земји, и тоа од 30 милијарди до 50 милијарди долари годишно. Ваквата цел би можела да се реализира преку заеднички напори на сите релевантни страни. Техничката поддршка од страна на Мултилатералните развојни банки, би била од исклучителна важност за локалниот банкарски сектор. Истата вклучува зголемена информираност за инструментите преку кои би се финансирала трговијата, можност да се избере најдобриот инструмент, како и соодветна обука за нивната примена. Поради тоа, сите инволвирани мултилатерални институции имаат поставено за

цел да обучат 5000 професионалци насекаде ширум светот за инструментите за финансирање на трговијата во период од 5 години.

Поради асиметричноста на информациите на финансиските пазари во периодот на финансиската криза од 2008-09 година, акцентот е поставен на подобрување на методологијата за собирање на сите релевантни информации што е овозможено преку вмрежување на сите релевантни институции, и мултилатералните организации и приватниот сектор. На тој начин би се креирале аналитички показатели за финансирање на трговијата и рани предупредувања пред било која идна финансиска криза.

Заклучок

Финансирањето на трговијата има клучна улога во овозможувањето на земјите во развој да учествуваат во глобалната трговија. Во периодот на глобалната економска криза од 2008-2009 година, малите и средните претпријатија се соочија со потешкотии во обезбедувањето на кредити за финансирање на нивните трговски активности. Колку е посиромашна земјата, толку е поголем предизвикот во обезбедувањето на соодветни финансиски средства. Недостигот од средства за финансирање на трговијата е особено присутен во Африка и развојниот дел од Азија. Олеснувањето на понудата на кредити во регионите со нагласен трговски потенцијал може да има големо влијание во растот на малите бизниси и во поддршката на развојот на најсиромашните земји. Поради тоа, финансиската поддршка од мултилатералните агенции е од особено голема важност. Неопходно е ревидирање на програмите кои предвидуваат финансирање на трговијата, зголемување на капацитетот за тргување на земјите во развој и подобрување на комуникација помеѓу сите засегнати страни во финансирањето на трговијата.

Користена литература:

- [1] Amiti, M. and Weinstein, D. E. (2011). "Exports and financial shocks", *The Quarterly Journal of Economics* 126(4): 1841-1877.
- [2] African Development Bank (AfDB) (2014), "Trade finance in Africa", 3 December 2014, Abidjan: African Development Bank.
- [3] Asian Development Bank (ADB) (2015), "2015 trade finance gaps, growth, and jobs survey", ADB briefs no. 45, October 2015, Manila: Asian Development Bank.
- [4] Beck, T. and Demirgüç-Kunt, A. (2006), "Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint", *Journal of Banking and Finance* 30(11): 2931-2943.
- [5] Bricongne, J.-C., Fontagné, L., Gaulier, G., Taglioni, D. and Vicard, V. (2012), "Firms and the global crisis: French exports in the turmoil", *Journal of International Economics* 87: 134-146.
- [6] German Development Institute (GDI) (2015), "Financing global development: The role of local currency bond markets in Sub-Saharan Africa", Briefing paper 11/2015 by Berensmann *et al*, Bonn: GDI.
- [7] International Monetary Fund (IMF) (2003), "Trade finance in financial crises: An assessment of key issues", IMF Policy Development and Review Department, Washington DC: IMF Board Paper.
- [8] Stiglitz, J., and Weiss, A. (1981), "Credit rationing in markets with imperfect information", *The American Economic Review* 71(3): 393-410.
- [9] United States International Trade Commission (USITC) (2010), "Small and Medium-Sized Enterprises: Characteristics and Performance" Investigation no. 332-510, USITC publication no. 4189, November 2010, <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4189.pdf>.
- [10] World Trade Organization (WTO) (2016), Trade Finance and SMEs: Bridging the gaps in provision, Geneva: WTO.
- [11] World Trade Organization (WTO) (2004), "Improving the availability of trade finance during financial crises", WTO Discussion Paper by Auboin, M. and Meier-Ewert, M., Geneva: WTO.
- [12] World Trade Organization (WTO) (2013), "Trade finance in periods of crisis: what have we learned in recent years?", ERSD Working Paper by Auboin, M., and Engemann, M., Geneva: WTO.
- [13] World Bank (2013), "Evaluation of the World Bank Group's targeted support for small and medium enterprises", Independent Evaluation Group (IEG) approach paper, Washington DC; World Bank.
- [14] World Trade Organization (WTO) (2014b), Document WT/WGTDF/W/74 – Working Group on Trade, Debt and Finance – Improving the availability of trade finance in developing countries: An assessment of remaining gaps – Note by the Secretariat, 4 September 2014.