

Сучасні методи зниження ризиків експортно-імпорتنих операцій МСП в країнах ЄС

Кишакевич Богдан Юрійович¹, Демедюк Богдан Тарасович²

Опубліковано	Секція	УДК
29.02.2024	Економіка	330.3

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.10801526>

Ліцензовано за умовами Creative Commons BY 4.0 International license

Анотація. У статті проведено аналіз сучасних інструментів зниження ризиків, пов'язаних із експортно-імпортною діяльністю малих та середніх підприємств (МСП) у країнах ЄС, підкреслено важливість удосконалення сучасних методів управління ризиками експортно-імпорتنих операцій у контексті збільшення обсягів та складності міжнародної торгівлі. Показано, що основні зусилля урядів спрямовані на мінімізацію валютних, кредитних, політичних, регуляторних, операційних та ринкових ризиків через застосування різноманітних інструментів, таких як страхування, диверсифікація, використання фінансових інструментів для хеджування валютних ризиків, і вдосконалення політик експортного контролю. Наголошується на важливості адаптації до новітніх технологічних змін та цифровізації для формування ефективної системи ризик-менеджменту. Обґрунтовано чому страхування експортних кредитів у Європейському Союзі стало дуже популярним та поширеним інструментом зниження ризиків експортних операцій. Показано, що використання інкотермс допомагає чітко розподілити витрати на покриття ризиків між продавцем та покупцем.

Ключові слова: ризики експортно-імпорتنих операцій, інкотермс, акредитив, ЄС, валютні ризики, малі та середні підприємства, хеджування ризиків, зниження ризиків.

Modern methods of reducing the risks of export-import operations of smes in EU countries

Annotation. The article analyzes modern tools for reducing risks associated with export-import activities of small and medium-sized enterprises (SMEs) in EU countries, emphasizes the importance of improving modern methods of risk management of export-import operations in the context of increasing volumes and complexity of international trade. It is shown that the main efforts of governments are aimed at minimizing currency, credit, political, regulatory, operational and market risks through the use of various tools, such as insurance, diversification, the use of financial instruments to hedge currency risks, and the improvement of export control policies. The importance of adaptation to the latest technological changes and digitalization for the formation of an effective risk management system is emphasized. It is justified why export credit insurance in the European Union has become a very popular and widespread tool for

¹ доктор економічних наук, професор, професор, кафедра зовнішньоекономічної та митної діяльності, НУ «Львівська політехніка», ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5721-8543>

²аспірант, Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка, ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-0502-4560>

reducing the risks of export operations. It is shown that the use of Incoterms helps to clearly distribute the costs of covering risks between the seller and the buyer. The analysis showed that the leaders among the EU countries in terms of the volume of exports among SMEs are Germany, which traditionally exports machinery, automotive components, chemical products and electrical engineering, Italy, which is known for its SMEs in the fields of fashion, design, food industry and mechanical engineering, the Netherlands, which has powerful logistics infrastructure and a large number of SMEs engaged in international trade. The article classifies the risks associated with export-import activities of SMEs. Each of these risks requires careful analysis and planning by SMEs to effectively manage and minimize the potential negative impact. Risk management can include insurance, diversification, creating backup supply chains, using financial instruments to hedge currency risks, etc. It is argued that in order to better protect their own interests, EU countries should develop a more effective trade policy towards China, which will reduce economic and political risks in relations.

Keywords: risks of export-import operations, Incoterms, letter of credit, EU, currency risks, small and medium-sized enterprises, risk hedging, risk reduction.

Вступ

Сьогоднішній бізнес в усьому світі працює в умовах великої невизначеності та нестійкості, що обумовлено геополітичними конфліктами та напруженнями, економічними обмеженнями, торговельними війнами, пандемією COVID-19 та іншими факторами. Хоча цифровізація відкриває нові можливості для торгівлі, вона також несе ризики, пов'язані з кібербезпекою, які можуть впливати на довіру та безпеку торговельних операцій. Методи зниження ризиків експортно-імпортних операцій набувають особливої важливості сьогодні з цілої низки причин. Розширення міжнародної торгівлі та залучення до неї нових країн збільшують обсяги та складність експортно-імпортних операцій, що зумовлює вищі ризики.

Нестабільність у світовій економіці, політичні конфлікти, санкції негативно впливають на міжнародну торгівлю, роблячи важливим розроблення дієвих інструментів мінімізацію таких ризиків. Валютні ризики є актуальними сьогодні у міжнародній торгівлі, де зміни обмінних курсів можуть суттєво вплинути на прибутковість операцій. Строгі вимоги до якості продукції та відповідності міжнародним стандартам можуть становити ризики для експортерів, що не здатні відповідати цим вимогам. Проблеми з доставкою, затримки, пошкодження товарів під час транспортування можуть негативно вплинути на експортно-імпортні операції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема аналізу методів зниження ризиків, пов'язаних із експортно-імпортною діяльністю присвячено чимало наукових праць, серед яких слід виокремити роботи Р. Хейнзової, Е. Хоук, Т. Урбанека, П. Тараба [1], М. Вілара, П. Марія [2], О. Ключнікова, М. Цівелек, К. Клімек, Р. Фарани [3], Т. Гехрке, Ю. Рінгофа [5], Б. Канупа [6], М. Крозет, Б. Яворчік [7], І. Хейланда, Е. Ялціна [8], Кишакевич Б. [9] та інших. Проте розроблення гнучкої системи ризик-менеджменту у сфері експортно-імпортних відносин країн ЄС сьогодні вимагає врахування цілої низки чинників, які проявились протягом останнього часу, такі як, наприклад, війна України та росії, політична нестабільність на Близькому Сході, зростання ролі Китаю у міжнародній торгівлі тощо.

Мета статті - аналіз сучасних інструментів зниження ризиків, пов'язаних із експортно-імпортною діяльністю МСП у країнах ЄС.

Результати

Як зазначають фахівці Європейської ради з міжнародних відносин, уряди європейських країн при розробленні систем управління ризиками експортно-імпорتنими операціями на національному рівні повинні брати до уваги наступні важливі чинники [4]:

- технології все частіше стають полем битви в стратегічній конкуренції між США та Китаєм;
- Сполучені Штати запроваджують обмеження на торгівлю передовими технологіями з Китаєм та спонукають держави Європейського Союзу дотримуватися цієї політики, пояснюючи це тим, що західні технологічні розробки сприяють військовому оновленню Китаю та підтримці військового потенціалу Росії;
- з метою кращого захисту власних інтересів, країни ЄС повинні виробити більш ефективну політику щодо Китаю та національної безпеки, що дозволить зменшити економічні та політичні ризики у стосунках з Китаєм;
- ЄС має розробити нову стратегічну технологічну доктрину та оновити політику експортного контролю.

Як бачимо, розроблення гнучкої системи ризик-менеджменту у сфері експортно-імпорتنих відносин для ЄС сьогодні вимагає врахування особливої ролі Китайського експорту та інвестицій. В 2021 році обсяг прямих інвестицій від китайських компаній в Європейський Союз досягнув 7,86 мільярда доларів США, що на 22,2% нижче порівняно з попереднім роком, з ЄС, який зайняв третю позицію за розміром вхідних інвестицій з Китаю в 2021 році. Протягом того ж періоду загальний обсяг китайських прямих інвестицій у ЄС склав 95,9 мільярда доларів США, становлячи 33,5% від усіх китайських інвестицій у розвинені економіки і роблячи ЄС найбільшим отримувачем цих інвестицій. До кінця 2021 року в ЄС діяло понад 2700 китайських компаній із прямими інвестиціями, що охоплюють всі 27 країн-членів і забезпечують роботою майже 270 000 іноземних співробітників.

Домінування Китаю в ланцюжках доданої вартості чистих технологій – від видобутку та переробки найважливіших мінералів до виробництва сонячних елементів, модулів і батарей викликає серйозне занепокоєння, що основи економічної безпеки ЄС знаходяться під загрозою. Небезпека виникнення стратегічної залежності призвела до серйозних намірів в ЄС диверсифікувати свій імпорт [5].

Обсяги імпорту та експорту МСП країн ЄС у 2021 році подано на рис. 1 та рис. 2 відповідно. Німеччина вважається економічним двигуном Європи, оскільки вона має сильну промислову базу та велику кількість МСП, які активно займаються експортом, особливо в таких секторах, як машинобудування, автомобільна промисловість та хімічна промисловість. З великою кількістю МСП у таких галузях, як мода, ювелірні вироби, харчова промисловість та меблеве виробництво, Італія є одним з ключових експортерів в ЄС. Франція вирізняється у таких секторах, як виноробство, мода та косметика, де МСП відіграють важливу роль у міжнародній торгівлі. Завдяки своєму стратегічному розташуванню та розвиненій логістичній інфраструктурі, Нідерланди є ключовим центром для міжнародної торгівлі, де МСП активно займаються експортом, особливо в агропромисловому секторі та технологічному секторі. МСП в Іспанії мають сильні позиції у таких секторах, як текстиль, харчова промисловість та виробництво машин, де вони активно займаються експортом. В останні роки Польща демонструє зростання експортної активності МСП, особливо в секторах виробництва меблів, харчової промисловості та машинобудування. Успіх МСП у цих країнах частково обумовлений сприятливою державною політикою, доступом до фінансування, високим рівнем інновацій та активною підтримкою експортної діяльності. Ці країни створюють

приклади кращих практик, які можуть бути корисні для МСП в інших регіонах ЄС, що прагнуть розширити свою присутність на міжнародних ринках.

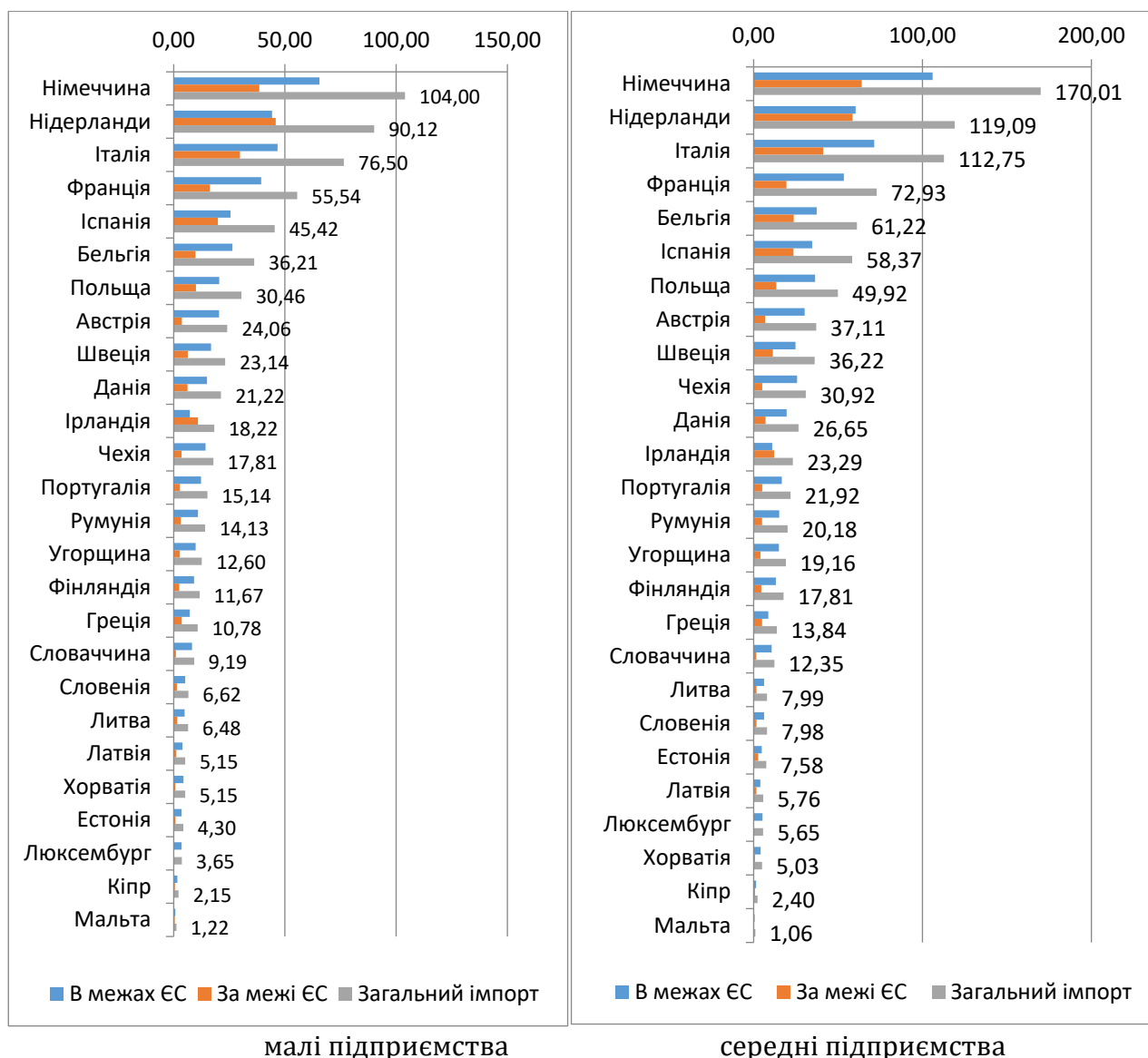
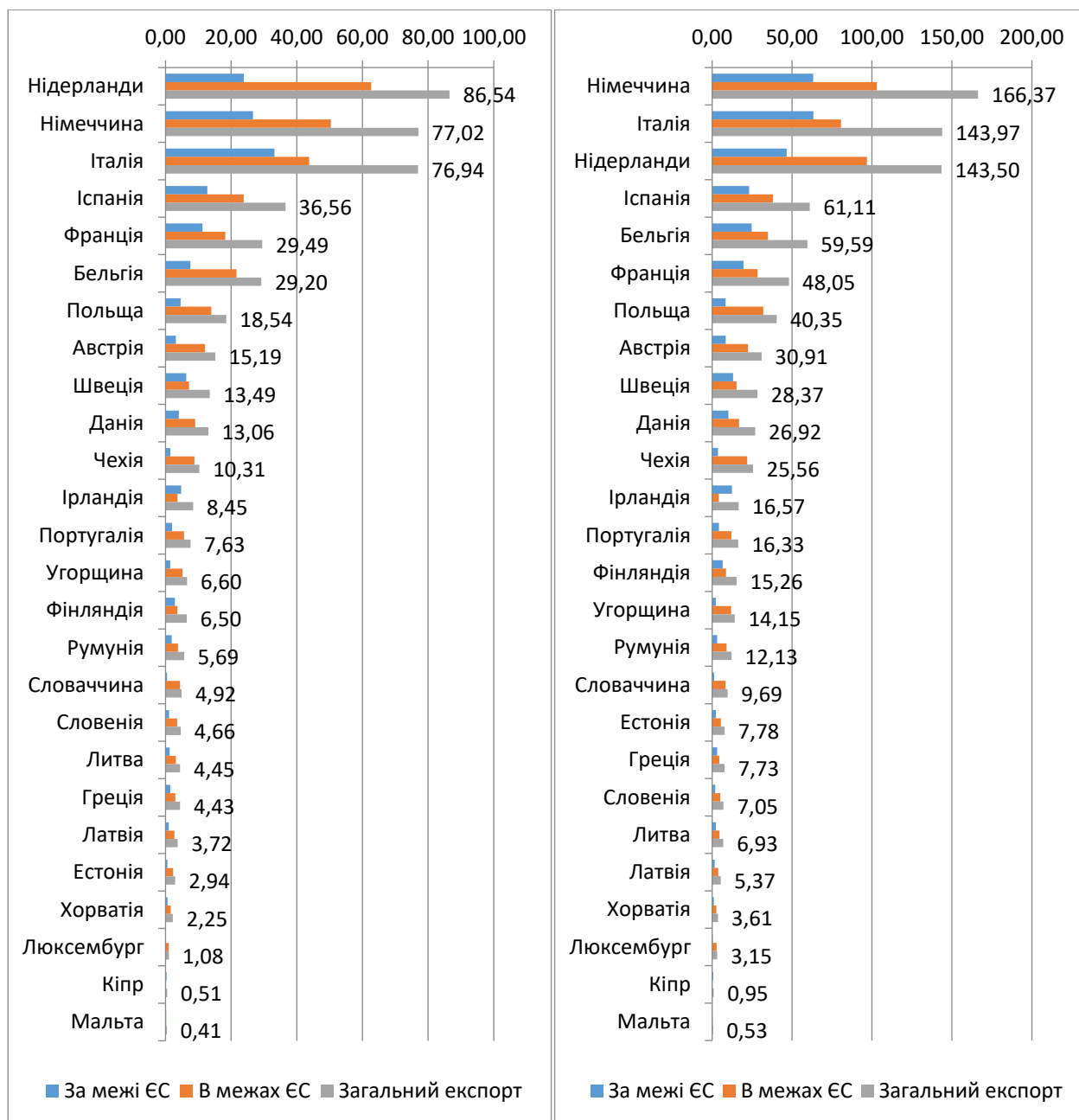


Рис. 1. Імпорт малих підприємств країн ЄС у 2021 році, млрд. євро

Ризики експортно-імпоротної діяльності малих та середніх підприємств (МСП) в Європі можна класифікувати за декількома основними категоріями, залежно від їх джерела та характеру впливу (див. таблицю 1).

Кожен з цих ризиків вимагає ретельного аналізу та планування з боку МСП для ефективного управління та мінімізації потенційного негативного впливу. Управління ризиками може включати страхування, диверсифікацію, створення запасних ланцюгів постачання, використання фінансових інструментів для хеджування валютних ризиків тощо.

Аналіз впливу пандемії COVID-19 на діяльність малих і середніх підприємств Чехії, проведений у дослідженні [1] показав, що пандемія спричинила падіння експорту малих і середніх підприємств, які розглядали тоді COVID-19 як найбільший ризик. Відзначається проте, що впровадження стандартів ISO 31000 може значно покращити ситуацію на малих і середніх підприємствах, оскільки закордонні дослідження демонструють ефективність цього стандарту в управлінні ризиками.



малі підприємства

середні підприємства

Рис. 2. Експорт МСП країн ЄС у 2021 році, млрд. євро

Відносини у сфері зовнішньо-економічної діяльності побудовані здебільшого на основі довіри, однак згідно із дослідженням [2] іспанських МСП, мовні бар'єри, культурні розбіжності та психологічні аспекти ускладнюють розвиток цих відносин. М. Вільяр в роботі [2] аналізує вплив психологічної відстані на вибір іспанськими малими та середніми підприємствами ринків збуту. Результати цього дослідження загалом підтверджують ідею про те, що залежність міжнародного досвіду від психологічної відстані зникає, коли МСП набувають достатнього міжнародного досвіду, після чого рішення про вибір потенційних ринків обумовлюються суто бізнесовими цілями.

Класифікація ризиків, пов'язаних із експортно-імпортною діяльністю МСП

Економічні ризики	
Валютні ризики	коливання обмінних курсів можуть вплинути на вартість і прибутковість міжнародних угод
Кредитні ризики	ризик, що покупці не сплатять за товари або послуги вчасно
Ризики ліквідності	проблеми з доступом до фінансування або затримки в платежах можуть створити проблеми з ліквідністю для МСП
Політичні та правові ризики	
Регуляторні ризики	зміни в митних правилах, імпорتنих квотах, експортних обмеженнях тощо.
Політичні ризики	політичні зміни або соціальна напруженість в країні партнера можуть вплинути на торгівельні угоди
Операційні ризики	
Ланцюги постачання	перебої в ланцюгах постачання можуть спричинити затримки або втрату товарів
Технологічні ризики	залежність від технологій може призвести до значної чутливості бізнесу від кібератак чи збоїв в системі
Якість товарів	ризик, що імпортовані або експортовані товари не відповідають стандартам якості або безпеки
Ринкові ризики	
Ризик зміни попиту	зміни попиту на продукцію можуть вплинути на обсяги продажів та прибутковість.
Конкурентний ризик	зростання конкуренції на цільових ринках може зменшити частку ринку та прибутки МСП.
Соціальні та культурні ризики	
Культурні відмінності	нерозуміння культурних норм та практик може ускладнити переговори та взаємодію з партнерами
Мовні бар'єри	спілкування та документація можуть стати проблемою, якщо є значний мовний бар'єр

Стаття [3] присвячена аналізу відмінностей у сприйнятті експортних перешкод МСП з країн Вишеградської групи. Отримані результати підкреслюють розбіжності у сприйнятті законодавчих та податкових бар'єрів серед чеських і словацьких МСП, тоді як ставлення до культурних та мовних бар'єрів залишається однаковим серед МСП усіх країн.

У Європейському Союзі (ЄС) застосовують низку методів для мінімізації ризиків, пов'язаних з експортно-імпортними операціями, щоб забезпечити безпеку торгівлі та стимулювати економічне зростання серед своїх членів. До основних підходів можна віднести:

- Регулювання та контроль за дотриманням стандартів. ЄС встановлює високі стандарти якості для товарів та послуг, що імпортуються та експортуються, включаючи санітарні та фітосанітарні заходи (SPS), технічні бар'єри у торгівлі (ТБТ) і заходи безпеки.
- Єдина митна система. ЄС використовує єдину митну систему для спрощення митного оформлення товарів, що переміщуються між країнами-членами, а також для ефективного контролю за імпортом і експортом з третіми країнами.

- Кредитне страхування експорту. Державні та приватні страхові компанії в ЄС пропонують страхування експортного кредиту для захисту від неплатежів з боку іноземних покупців.
- Використання акредитивів та банківських гарантій. ЄС сприяє використанню акредитивів та банківських гарантій як засобів забезпечення платежів, що знижує фінансові ризики для експортерів.
- Багатосторонні та двосторонні торгові угоди. ЄС активно укладає торгові угоди з іншими країнами та регіонами, що забезпечує сприятливіші умови торгівлі, зниження мит та спрощення торговельних процедур.
- Політика зовнішньої торгівлі та захисту. ЄС розробляє політики для захисту своєї економіки від нечесної торгівлі, включаючи антидемпінгові заходи та компенсаційні мита.
- Економічна підтримка МСП. ЄС надає ресурси та підтримку малим та середнім підприємствам (МСП) для сприяння їхньому виходу на міжнародні ринки, включаючи фінансову підтримку, консультування та інформаційні служби.
- Освітні та інформаційні програми. ЄС проводить різноманітні освітні та інформаційні кампанії, спрямовані на підвищення обізнаності бізнесу щодо правил і процедур міжнародної торгівлі.

Ці методи допомагають знижувати ризики, пов'язані з експортно-імпортними операціями та сприяють стабільному економічному розвитку в межах Європейського Союзу.

Страхування експортних кредитів представляє собою фінансовий інструмент, який захищає експортерів від ризиків неплатежу з боку іноземних покупців. Це особливо актуально при угодах з тривалими термінами платежу або коли існує високий ризик неплатоспроможності покупця або країни. Страхування допомагає експортерам захиститися від комерційних (наприклад, банкрутство покупця) та політичних ризиків (наприклад, воєнні дії, націоналізація або обмеження валютних операцій), які можуть перешкоджати отриманню платежів. Страхування експортних кредитів у Європейському Союзі є досить популярним та розвиненим, оскільки ЄС активно сприяє міжнародній торгівлі та експортній діяльності своїх країн-членів. Багато країн ЄС мають національні агенції, які пропонують страхування експортних кредитів, наприклад Euler Hermes у Німеччині, COFACE у Франції, SACE у Італії, CESCE в Іспанії тощо. Ці агенції можуть пропонувати різноманітні програми страхування, включаючи короткострокове та довгострокове страхування, забезпечуючи покриття для різних типів експортних операцій.

Крім національних агенцій, існують також приватні страхові компанії, які пропонують подібні послуги.

Використання страхування експортних кредитів дозволяє експортерам з ЄС розширювати свою діяльність на нові ринки з меншим ризиком та підтримувати конкурентоспроможність на міжнародній арені. Європейський Союз також розвиває ініціативи на рівні ЄС для підтримки транскордонного страхування експортних кредитів, спрямовані на гармонізацію стандартів та практик серед країн-членів, щоб забезпечити рівні умови для всіх експортерів у ЄС [6].

Як видно із рисунків 1 та 2 лідерами серед країн ЄС щодо обсягу експорту традиційно є Німеччина, яка має значну кількість високо технологічних МСП, що експортують машини, автомобільні компоненти, хімічну продукцію та електротехніку. Італія відома своїми МСП у сферах моди, дизайну, харчової промисловості та машинобудування, які експортують продукцію в усьому світі. Нідерланди мають сильну логістичну інфраструктуру та велику кількість МСП, які займаються міжнародною торгівлею, особливо в аграрному секторі та торгівлі квітами. Іспанія вирізняється МСП

у сферах сільського господарства, харчової промисловості, текстилю та виробництва взуття, які активно експортують свою продукцію. Франція має сильні позиції в експорті вина, косметики та моди, включаючи продукцію від МСП.

Важливим засобом зниження ризиків експортерів є надання ним державних кредитних гарантій. Цей інструмент зазвичай виправдовується урядами як пом'якшення несприятливих наслідків від волатильності на фінансових ринках для компаній-експортерів. Накопичені доходи німецької системи державних кредитних гарантій, отримані від премій, що компенсують ризик, перевищили сукупні збитки за останні 60 років [8]. Цікаво, що приватні фінансові агентства не поспішають надавати такий вид послуг з огляду, не дивлячись на те, що державна програма приносить позитивний прибуток. Причиною може слугувати те, що витрати на диверсифікацію ризиків, управління ліквідністю та координацію дій кредиторів обмежують здатність приватних фінансових агентів пропонувати такого виду страхові продукти. Крім цього, вважається, що більші можливості уряду у реалізації претензій у інших країнах дає державі перевагу у витратах на зниження ризиків, пов'язаних з експортними операціями.

Банківські акредитиви є однією з форм розрахунків у міжнародній торгівлі, що забезпечує певні гарантії як для продавця, так і для покупця. Вони використовуються для забезпечення платежу в обмін на надання документів, що підтверджують відправку товару або виконання робіт. У статті [7] увага акцентується на тому факті, що існує тісна залежність між стійкістю торгових продукції та випуском акредитивів. Зокрема, у періоди підвищеної невизначеності експорт продукції, застрахованої через акредитиви, стрімко зростає. Навпаки, фінансові кризи, які негативно впливають на пропозицію акредитивів мають наслідком значне скорочення торгівлі товарами. Ці закономірності відслідковуються на основі даних про експорт США під час пандемії Covid-19 та світової фінансової кризи [7].

Для малих та середніх підприємств в ЄС, які можуть мати обмежені ресурси для управління ризиками, окрім згаданих вище банківських гарантій, акредитивів та страхування кредиту експорту особливо актуальними також є наступні методи та інструменти зниження ризиків:

- Міжнародні комерційні правила (Incoterms) допомагають чітко розподілити витрати та ризики між продавцем та покупцем.
- Форвардні валютні контракти дозволяють забезпечити захист від валютних коливань, фіксуючи обмінний курс для майбутніх платежів.
- Диверсифікація ринків через розширення діяльності на нові ринки може допомогти МСП зменшити залежність від одного ринку та розподілити ризики.
- Використання цифрових платформ для експортно-імпортних операцій може спростити процеси та зменшити деякі ризики, пов'язані з традиційною торгівлею.

Incoterms (International Commercial Terms) — це набір міжнародних правил, які визначають ключові умови доставки товарів, використовувані в міжнародній торгівлі. Розроблені Міжнародною торговою палатою (ICC), ці правила допомагають чітко розподілити витрати, ризики та обов'язки між продавцем та покупцем у процесі доставки товарів від продавця до покупця. Incoterms вказують, хто відповідає за витрати на перевезення, страхування, завантаження та розвантаження товарів, а також за отримання всіх необхідних документів. Правила визначають момент переходу ризиків від продавця до покупця. Наприклад, за однією умовою ризик переходить, коли товари завантажуються на транспортний засіб продавця, за іншою — коли вони доставляються на склад покупця. Incoterms стандартизують торгові умови в усьому світі, що спрощує розуміння контрактних умов між торговельними партнерами з різних країн.

Incoterms оновлюються кожні 10 років, щоб відображати зміни у міжнародній торгівлі. Останнє оновлення, Incoterms 2020, вступило в силу 1 січня 2020 року. Використання актуальних Incoterms допомагає забезпечити, що угоди відповідають сучасним практикам та нормам міжнародної торгівлі.

Хеджування валютного ризику є фінансовою стратегією, яку використовують малі та середні підприємства (МСП), щоб захиститися від непередбачуваних змін валютних курсів, які можуть негативно вплинути на їхню прибутковість при здійсненні експортно-імпортних операцій. Основна мета хеджування полягає в забезпеченні стабільності фінансових потоків та зниженні ризику втрати доходів через коливання валютних курсів. При хеджуванні валютного ризику МСП використовують різні фінансові інструменти, такі як:

- Форвардні контракти, які дозволяють заморозити курс валюти на майбутню дату, за яким буде здійснено обмін валют, незалежно від його реальних коливань на момент здійснення платежу.
- Стандартизовані форвардні контракти, які купуються та продаються на біржах, дозволяють хеджувати ризики, пов'язані з великими сумами.
- Опціони на валюту надають право, але не обов'язок, купити або продати валюту за певним курсом до певної дати, що дозволяє захиститися від небажаних коливань курсу, при цьому зберігаючи можливість скористатися сприятливими змінами.

Ці інструменти дозволяють МСП не тільки мінімізувати ризики, але й підвищити конкурентоспроможність на міжнародних ринках.

Висновки

У статті проведено аналіз основних інструментів зниження ризиків експортно-імпортних операцій МСП у країнах ЄС. Одним з ключових елементів стратегії ЄС є встановлення строгих стандартів якості для імпортованих та експортованих товарів, зокрема санітарних і фітосанітарних заходів, що обмежують технічні перепони у торгівлі. В ЄС реалізовано єдину митну систему для полегшення процесу митного оформлення між країнами-членами та забезпечення контролю над імпортом та експортом з країнами, що не входять до ЄС. Захист від фінансових ризиків, пов'язаних з неплатежами зарубіжних покупців, забезпечується через страхування експортного кредиту державними та приватними страховими компаніями в ЄС. Використання акредитивів та банківських гарантій у ЄС спрямоване на забезпечення надійності платежів, що мінімізує фінансові ризики для експортерів. Через укладання мультilaterальних та двосторонніх торговельних угод, ЄС покращує умови торгівлі, сприяє зниженню митних тарифів та оптимізує торговельні процедури. Політика ЄС у галузі зовнішньої торгівлі та захисту спрямована на оборону від недобросовісних торговельних практик, включаючи введення антидемпінгових заходів та компенсаційних мит. ЄС активно підтримує малі та середні підприємства, надаючи їм доступ до ресурсів та підтримки для розширення на міжнародні ринки, в тому числі через фінансування та консультації. Загалом, ЄС використовує комплексний підхід до управління ризиками в експортно-імпортних операціях, спрямований на зміцнення торгової безпеки та стимулювання економічного розвитку серед своїх членів.

Список використаних джерел

1. Heinzova R., Hoke E., Urbanek T., Taraba P. Export and exports risks of small and medium enterprises during the COVID-19 pandemic. *Problems and Perspectives in Management*, 2023. Vol. 21(1), 24-34. doi:10.21511/ppm.21(1).2023.03

2. Villar M., Maria P. Delimitation of the experience factor in the decision to select international markets by Spanish SMEs: The influence of psychic distance. *Small Business International Review*. 2021. Vol. 5. e368. 10.26784/sbir.v5i2.368.
3. Ključnikov A., Civelek M., Klimeš C., Farana R. Export risk perceptions of SMEs in selected Visegrad countries. *Equilibrium*. 2022. Vol. 17. 173-190. 10.24136/eq.2022.007.
4. Gehrke T., Ringhof J. The power of control: How the EU can shape the new era of strategic export restrictions. European Council on Foreign Relations. 2023. <https://ecfr.eu/wp-content/uploads/2023/05/The-Power-of-Control-How-the-EU-can-shape-the-new-era-of-strategic-export-restrictions.pdf>
5. CCPIT Academy. Business Environment of the European Union 2022/2023. 2023. 166 p. <https://www.ccpit.org/image/1466402627901239297/250e3a99ac0144a6ba52b179080fc1a9.pdf>
6. Canup B. ICISA releases top 2022 trade credit insurance highlights. Trade Finance Global 2023. <https://www.tradefinanceglobal.com/posts/icisa-releases-top-2022-trade-credit-insurance-highlights/>
7. Crozet M., Demir B., Javorcik B. International Trade and Letters of Credit: A Double-Edged Sword in Times of Crises. *IMF Econ Rev*. 2022. Vol. 70, 185–211. <https://doi.org/10.1057/s41308-021-00155-3>
8. Heiland I., Yalcin E. Export market risk and the role of state credit guarantees. *Int Econ Econ Policy*. 2021. Vol. 18, 25–72 <https://doi.org/10.1007/s10368-020-00466-2>
9. Кишакевич Б.Ю. Стрес-тестування економічного капіталу банку на основі однофакторних моделей. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. 2011. № 21.02. с. 210 – 219.