

РОЛЬ БАНКІВ В АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У.М. Сігасва, Київський національний торговельно-економічний університет

Розвиток експортно-імпоротної діяльності підприємства залежить від багатьох чинників. Серед них – виробничий потенціал, конкурентноздатність продукції, наявність ліцензій та надійних партнерів тощо. Серед факторів нарощування обсягів зовнішньоекономічної діяльності значне місце посідає проблема пошуку джерел фінансування.

Останнім часом у світі значно посилилася тенденція поширення міжнародних розрахунків у кредит. Кредитування імпорту сьогодні є досить звичним засобом реалізації продуктів на світовому ринку. Експортні кредити стають все більш дійовим засобом боротьби за ринки збуту, ніж ціна, терміни поставок, якість товару.

Система зовнішньоекономічних взаємовідносин суб'єктів господарювання має можливість застосовувати різноманітні форми та методи міжнародного кредитування. Комерційний кредит значно поступається за обсягами та гнучкістю фінансовому кредиту.

Банківський кредит, як форма прямого фінансування імпорту або експорту, пов'язаний із цілою низкою ризиків. В умовах нестабільності національної економіки це призводить до скорочення числа потенційних позичальників та обсягів кредитування. Відповідно, негативної тенденції набувають і обсяги зовнішньоекономічної діяльності.

Компромісним напрямком фінансування міжнародних торговельних відносин є використання документарних інструментів: надання непокритих акредитивів та гарантій, підтвердження документарних інструментів без покриття та ін. Це більш дешевий та доступний для підприємств спосіб кредитування, який одночасно дає можливість клієнту мінімізувати свій комерційний ризик.

Фінансування імпорту за допомогою документарних інструментів можна здійснювати за наступними схемами.

1. Відкриття акредитивів та гарантій без фінансового покриття. Переваги для українського імпортера:

- не відволікаються власні оборотні кошти на період виконання контрагентом своїх зобов'язань щодо відвантажень продукції;
- надання контрагенту гарантії на реалізацію угоди у майбутньому;
- гарантія виконання платіжних зобов'язань;
- низькі витрати (незначна комісія банку у зв'язку з безресурсним характером фінансування).

2. Фінансування відстроченого платежу. Сутність: відкриття непокритого акредитиву, платіж за яким здійснюється протягом певного часу від дати постачання товарів, або відкриття гарантії, що забезпечує зобов'язання імпортера щодо своєчасного погашення товарного кредиту.

Ця схема доцільна за умови, що витрати на товарний кредит та банківську комісію нижче за вартість реальних кредитних ресурсів.

3. Пост-імпортне фінансування. Сутність: сплата за акредитивом, що здійснюється шляхом платежу за пред'явленням документів, здійснюється іноземним банком під зобов'язання українського банку надати відшкодування по закінченні певного періоду часу. Банк імпортера, у свою чергу, вимагає від клієнта надання фінансового покриття на момент виникнення необхідності надання відшкодування іноземному банку.

Доцільність цієї схеми:

- у разі високої вартості товарного кредиту;
- у разі неможливості отримання товарного кредиту.

4. Безресурсне фінансування клієнтів з використанням кредитних ліній іноземних банків. Сутність: документарна операція українського банку здійснюється у супроводі іноземного банку, який проводить підтвердження акредитивів, надає гарантії та кредити.

Доцільність:

- іноземний експортер не приймає непідтверджених акредитивів українського банку;
- іноземний партнер вимагає гарантії першокласного банку;
- неможливість/небажання українського покупця здійснювати попереднє авансування комерційної угоди.

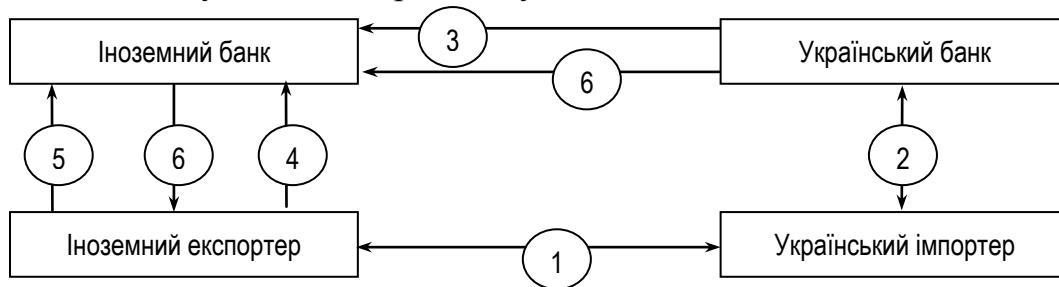


Рис. 1. Схема використання кредитної лінії іноземного банку для підтвердження акредитивів українського банку без грошового покриття

1. Укладання комерційної угоди.
2. Підписання угоди про непокритий акредитив та угоди застави.
3. Випуск непокритого акредитива.
4. Авізування та підтвердження акредитива.
5. Відвантаження продукції та надання документів за акредитивом.
6. Сплата документів підтверджуючим банком за рахунок коштів українського банку (коштів імпортера).

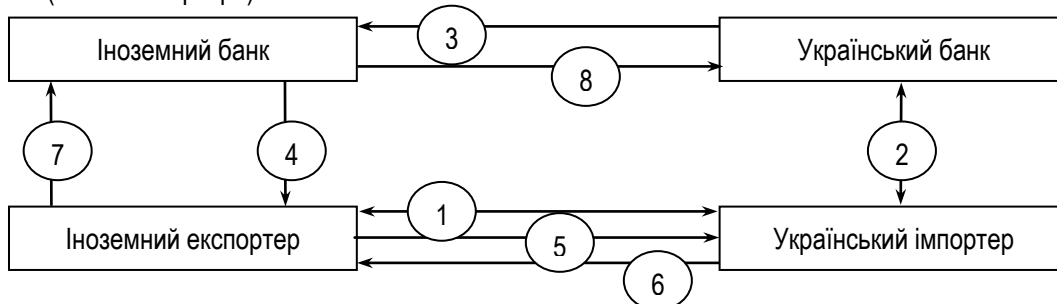


Рис. 2. Схема використання кредитної лінії іноземного банку для надання гарантії під контргарантію українського банку без грошового покриття

1. Укладання комерційної угоди.
2. Підписання угоди про випуск контргарантії та угоди застави.
3. Випуск контргарантії без грошового покриття.
4. Випуск гарантії на користь експортера.
5. Відвантаження продукції за комерційною угодою.
6. Оплата товарів через обумовлений термін.
7. Звільнення іноземного банку від зобов'язань за гарантіями.
8. Звільнення українського банку від зобов'язань за контргарантіями.

Основні переваги наведених схем для українського імпортера:

- можливість реалізації зовнішньоторговельної угоди;
- низькі витрати у порівнянні з оплатою кредиту для авансування угоди.

Можливе застосування схем прямого кредитування іноземним банком українського банку, який випускає непокритий акредитив з відстроченням платежу. У такому разі перевагою для імпортера буде більш низька вартість залучення банком ресурсів на міжнародних ринках, ніж на внутрішньому.

Фінансування експорту – це ще один напрямок активізації зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. І банкам доцільно приділити увагу більш раціональним способам гарантування повернення коштів українським експортерам з боку контрагентів та сприяння зростанню обсягів експортування продукції вітчизняного виробництва.

Банківське обслуговування використання документарних інструментів при експортуванні можливе за наступними напрямками:

1. Підтвердження експортних акредитивів на непокритій підставі.

Сутність: надання українським банком підтвердження акредитиву, відкритого на користь українського експортера.

Доцільність операції:

- експортер не довіряє зобов'язанням банку-емітента, а останній – встановленим лімітом на українські банки;
- імпортер відкриває у своєму банку підтверджений непокритий акредитив.

2. Гарантування повернення авансового платежу чи виконання контракту експортером.

Доцільність операції:

- зацікавленість експортера у контрагенті;
- потреба у коштах для виробництва або придбання експортного товару.

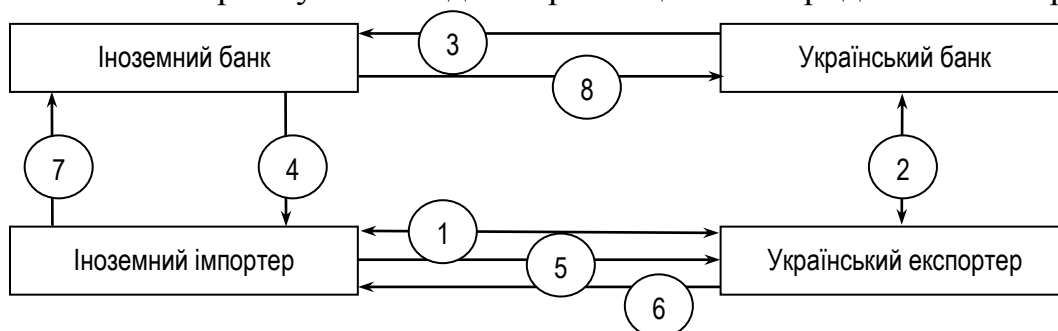


Рис. 3. Схема використання кредитної лінії іноземного банку для надання гарантії під контргарантію українського банку при експортуванні

1. Укладання комерційної угоди.
2. Підписання угоди про випуск гарантії повернення авансового платежу та угоди застави.
3. Випуск контргарантії без грошового покриття.
4. Випуск гарантії на користь експортера.
5. Перерахування авансового платежу.
6. Постачання товарів через обумовлений термін.
7. Звільнення іноземного банку від зобов'язань за гарантією.
8. Звільнення українського банку від зобов'язань за контргарантією.

Різноманітність схем залежить від особливостей умов комерційних угод, від рівня прийнятного ризику, від зацікавленості банку у клієнті, від можливостей самого банку. Зростання обсягів зовнішньоекономічної діяльності є загальнодержавною зацікавленістю і повинно стимулюватися на всіх рівнях.

Сігаєва, У.М. Роль банків в активізації зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / У.М. Сігаєва // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць.- Суми: УАБС НБУ, 2003.- Т. 7.- С. 277-281.