

Українська академія банківської справи
Національного банку України

На правах рукопису

ПЛАСТУН В'ЯЧЕСЛАВ ЛЕОНІДОВИЧ

УДК 336.64

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКОВИХ
ВІДНОСИН У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ

Спеціальність 08.04.01 - фінанси, грошовий обіг і кредит

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник:
доктор економічних наук,
професор

Міщенко Володимир Іванович

Суми – 2005



ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКОВИХ ВІДНОСИН У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	12
1.1.Значення зовнішньоекономічної діяльності для економіки України.....	12
1.2.Сутність розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств та необхідність їх фінансового забезпечення ...	23
1.3.Форми фінансового забезпечення розрахункових відносин підприємств-учасників зовнішньоекономічної діяльності.....	53
Висновки до розділу 1	
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИКА ЗДІЙСНЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКОВИХ ВІДНОСИН У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	64
2.1.Проблеми організації фінансового забезпечення розрахункових відносин експортера та імпортера.....	64
2.2.Кредитування як основна форма фінансової підтримки зовнішньоекономічної діяльності	76
2.3.Необхідність додаткового гарантійного забезпечення розрахункових відносин підприємств-учасників ЗЕД.....	106
Висновки до розділу 2	124
РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКОВИХ ВІДНОСИН У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	129
3.1.Механізми вдосконалення організаційних форм державної підтримки зовнішньоекономічної діяльності	129
3.2.Впровадження електронних акредитивів при проведенні міжнародних розрахунків	152

3.3. Застосування методу аналізу ієрархій для оптимізації форм фінансового забезпечення розрахункових відносин підприємств- учасників зовнішньоекономічної діяльності	163
Висновки до розділу 3	179
ВИСНОВКИ.....	184
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	196
ДОДАТКИ.....	212

Державний вищий навчальний заклад
“УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ”

State Higher Educational Institution
“UKRAINIAN ACADEMY OF BANKING
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE”



ВСТУП

За останні роки спостерігається поступова активізація діяльності суб'єктів господарювання на зовнішніх ринках. Це зумовлено як покращенням внутрішнього економічного становища України, її підприємств, намаганням держави відстоювати свої інтереси на міжнародній арені, так і появою більш широких можливостей для роботи у зовнішньоекономічній сфері.

Зовнішньоекономічні зв'язки стають все більш помітною складовою частиною господарської діяльності українських підприємств та організацій. Збільшується інтерес до економічного, виробничого та науково-технічного співробітництва з партнерами із зарубіжних країн. В цих умовах значна кількість підприємств та організацій потребують об'єктивної інформації про механізм функціонування світового ринку, його структуру, організацію та техніку здійснення комерційних операцій.

В той же час через досить жорстку конкуренцію на зовнішніх ринках, брак досвіду роботи підприємств в подібному середовищі стає очевидним, що для поступового підвищення ефективності їх дій необхідно по-новому поглянути на існуючі методи співпраці із зовнішніми контрагентами. Окрім цього, ЗЕД є специфічною сферою діяльності, яка потребує широких та спеціальних знань в галузі міжнародної комерції та права.

На нашу думку, основою ЗЕД, одним з найбільш важливих її напрямків є організація фінансового забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств. Тому саме їм приділена основна увага в цій роботі.

Взагалі, необхідно відмітити, що процеси, які пов'язані з визначенням шляхів можливого фінансування розрахункових відносин, базуються на багатоваріантності, альтернативності та ризикованості. Суб'єкти господарювання, які намагаються здійснювати діяльність на зовнішніх ринках постійно стурбовані оцінкою того, яким чином, використовуючи

мінімальну кількість ресурсів, досягти максимально прийняттого результату і звести ризик до найменшого рівня.

Саме тому визначення серед різноманітності фінансових інструментів того з них, який в конкретно заданій ситуації може забезпечити найбільшу ефективність, вимагає постійної уваги до змін у ринковій кон'юнктурі. Це в свою чергу потребує від підприємства створення фінансового механізму, спрямованого на пошук оптимального вибору, який розрахований як на самостійні дії суб'єкта господарювання, так і на залучення кваліфікованої допомоги з боку фінансово-кредитних інститутів. Останні, виступаючи посередниками при здійсненні багатьох операцій суб'єктів ЗЕД, мають в своєму розпорядженні дійові рішення по їх проведенню. Тісна взаємодія з цими інститутами стає одним з ключових моментів у діяльності підприємств.

В той же час найбільшою проблемою українських підприємств залишається недостатня обізнаність про весь спектр можливостей щодо фінансового забезпечення розрахункових відносин в межах світового ринку. Зокрема, мало хто використовує найновіші послуги, такі як міжнародний факторинг, форфейтинг, віддаючи перевагу традиційним комерційним та банківським кредитам, які в тому чи іншому ступені, звичайно, можуть забезпечити як короткострокові так і довгострокові потреби контрагентів. Але підприємства розвинених країн, застосовуючи такі фінансові інструменти, як синдиковане кредитування, міжнародний лізинг, послуги агентств з експортного кредитування тощо, мають значні конкурентні переваги перед вітчизняними підприємствами.

Однією з особливостей здійснення зовнішньоекономічної діяльності на сучасному етапі для українських підприємств, враховуючи як їх недостатню надійність так і економіки в цілому, є застосування зарубіжними партнерами більш жорстких умов виконання та забезпечення зобов'язань, які в свою чергу, призводять до використання інструментів підвищеної надійності та високої ціни. А це безпосередньо впливає на конкурентоспроможність

суб'єктів ЗЕД, адже такі дії не можуть не позначитись на її загальній прибутковості.

Враховуючи вищезазначені фактори, в роботі приділено основну увагу саме визначенню шляхів ефективного використання як наявних форм фінансового забезпечення розрахункових відносин, так і збільшенню можливостей застосування інших інструментів за рахунок поступового розширення їх кількості та якості.

Питанням у сфері фінансового забезпечення розрахункових відносин займаються такі відомі вчені-економісти, як: Базидевич В.Д., Мочерний В.С., Кириченко О.А., Клапків М.С., Лютий І.О., Ареф'єва О.В., Білик М.Д., Руденко Л.В., Філімоненков О.С., Кредісов А.І., Райзенберг Б.А., Поддєрьогін А.М., Дробозіна Л.А., Кірейцев Г.Г., Слепов В.А., Гордієнко В.І., Хілл Ч.У., Болл Д.А., Сінки Дж. Ф., Маршалл Дж. Ф. та інші.

При всій значущості розробок вітчизняних та зарубіжних науковців, в певній мірі деякі проблеми залишаються недостатньо розкритими, особливо якщо говорити про їх розгляд в комплексі та системній взаємодії окремих складових елементів. До того ж існують деякі вади, які не дозволяють активно використовувати окремі дослідження саме в практиці українських підприємств.

Все вищевикладене обумовило вибір теми дослідження, її актуальність, значимість та практичну спрямованість.

Вибраний напрямок дисертаційного дослідження є складовою частиною науково-дослідницьких тем та розробок, над якими працює колектив співробітників Української академії банківської справи Національного банку України: „Стан і перспективи розвитку банківської системи України” (номер державної реєстрації 0190044204) та „Сучасні технології фінансово-банківської діяльності” (номер державної реєстрації 0102U006965). До звітів за цими темами включено пропозиції автора щодо аналізу та страхуванню фінансових ризиків, а також розробки заходів

фінансового забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств.

Метою дисертаційного дослідження є узагальнення теоретичних засад організації фінансового забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств, проведення аналізу та впровадження науково обґрунтованих пропозицій і практичних рекомендацій щодо його вдосконалення.

Виходячи з цієї мети були поставлені наступні дослідницькі задачі:

- розкрити теоретичні засади фінансового забезпечення розрахункових відносин підприємств-учасників ЗЕД;
- проаналізувати стан міжнародних розрахункових відносин вітчизняних підприємств та напрями їх розвитку;
- визначити особливості фінансового забезпечення розрахункових відносин підприємств-учасників ЗЕД в сучасних умовах та форми додаткового гарантійного забезпечення міжнародних розрахунків;
- на основі досліджень теоретичних та практичних питань надати пропозиції стосовно вдосконалення існуючих форм фінансового забезпечення розрахункових відносин, запропонувати нові методи та механізми роботи при здійсненні ЗЕД;
- обґрунтувати доцільність створення в Україні Національного агентства з кредитування експорту;
- довести можливість застосування методу аналізу ієрархій в процесі оптимізації форм фінансового забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств.

Об'єктом дослідження є фінансові відносини між підприємствами-учасниками зовнішньоекономічної діяльності.

Предметом дослідження є фінансове забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств.

Теоретичною основою дослідження є теорія фінансів та кредиту в ринковій економіці, теоретичні уявлення про управління ризиками, наукові

та методичні розробки щодо організації фінансового забезпечення розрахункових відносин на підприємствах. В процесі дослідження залежно від конкретних цілей і задач застосовувались відповідні методи аналізу і дослідження економічних процесів: при визначенні сутності розрахункових відносин у сфері ЗЕД підприємств – монографічний, методи аналізу, синтезу, індукції; при розробці методики визначення оптимальної форми фінансового забезпечення розрахункових відносин – розрахунково-аналітичний, економіко-математичне моделювання, метод експертних оцінок та спостережень; при вдосконаленні форм додаткового гарантійного забезпечення та класифікації форм фінансового забезпечення розрахункових відносин – монографічний, нормативний, метод конкретизації та аналізу; при обґрунтування необхідності створення Національного агентства з кредитування експорту та механізму здійснення міжнародних розрахунків з використанням електронних акредитивів – методи аналогії, спостереження, розрахунково-аналітичний, економіко-статистичний.

Інформаційною базою роботи є матеріали наукових та науково-практичних конференцій і семінарів, присвячених проблемам організації фінансової підтримки при проведенні розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств, публікації в періодичній печаті, фактологічні матеріали статистичних збірників та публікацій довідкового характеру, а також нормативно-правові акти державних органів влади та міжнародне уніфіковане законодавство.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в наступному:

вперше:

- визначено сутність розрахункових відносин у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємств можна визначити як сукупність фінансових відносин, що виникають між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності у процесі здійснення ними зовнішньоторговельних угод, та спрямовані на виконання грошових зобов'язань у відповідній формі та у визначені

строки, на основі дотримання діючих норм національного законодавства і міжнародних банківських правил та звичаїв;

- розроблено методику визначення оптимальної форми фінансового забезпечення розрахункових відносин експортерів та імпортерів на основі використання методу аналізу ієрархій;

вдосконалено:

- форми додаткового гарантійного забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств на основі застосування банківських гарантій, механізму експортного страхування, валютних застережень;
- механізм здійснення міжнародних розрахунків в умовах української практики з використанням електронних акредитивів, з метою значного скорочення строку розрахунків та вартості їх обслуговування;

дістали подальшого розвитку:

- класифікація форм фінансового забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств;
- обґрунтування необхідності створення Національного агентства з кредитування експорту і конкретизовано основні напрямки його роботи з контрагентами з метою підвищення рівня державної фінансової та гарантійної (страхової) підтримки зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Обґрунтовані положення, висновки, запропоновані методи та практичні рекомендації, які містяться в дисертаційному дослідженні, можуть бути використані для вивчення фінансового забезпечення розрахункових відносин у ЗЕД підприємств, для подальшого вдосконалення нормативно-правової бази їх діяльності, для підвищення ефективності управління суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Внесені пропозиції щодо здійснення розрахунків з використанням електронних акредитивів використовуються в практичній діяльності

Бердичівської філії АБ «АЖІО», м. Бердичів, Житомирська обл. (довідка від 24.03.2005, № 102-12/7).

Рекомендації щодо створення Національного агентства з кредитування експорту, методи організації його діяльності можуть бути застосовані при розробці програми їх дій, а також практичних механізмів роботи з підприємствами ЗЕД.

Запропонована автором модель визначення оптимальної форми фінансового забезпечення розрахункових відносин може бути використана українськими імпортерами та експортерами у своїй практичній діяльності.

Положення та рекомендації щодо застосування методики визначення оптимальної форми фінансового забезпечення розрахункових відносин експортерів та імпортерів на основі використання методу аналізу ієрархій прийняті до впровадження СУБП „Укртехносинтез”, м. Суми (довідка від 24.12.2004 р., №02/08-7907).

Одержані автором результати наукового дослідження використовуються в процесі викладання в Українській академії банківської справи навчальних дисциплін: „Ринок фінансових послуг”, „Страховий менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”, „Міжнародні валютно-кредитні відносини”.

Результати наукового дослідження, які виносяться до захисту, отримано автором особисто і знайшли своє відображення в опублікованих працях.

Особистий внесок здобувача полягає в поглибленні й конкретизації економічного змісту досліджуваних категорій, обґрунтуванні нової схеми розрахунків з використанням електронних акредитивів для значного скорочення строку розрахунків, вдосконаленні існуючих та впровадженні нових механізмів фінансово-кредитної підтримки підприємств-учасників ЗЕД, запропонованні моделі визначення оптимальної форми фінансового забезпечення розрахункових відносин на основі методу аналізу ієрархій, обґрунтуванні необхідності державної підтримки зовнішньоекономічної

діяльності шляхом заснування Національного агентства з кредитування експорту.

Основні положення і результати виконаного наукового дослідження були оприлюднені на конференціях і семінарах. Серед них: Всеукраїнська науково-практична конференція „Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України” (м. Суми, 2001, 2002, 2003), Міжнародна молодіжна науково-практична конференція „Інформаційні технології в освіті і науці” (м. Луганськ, 2004).

Крім того, результати дослідження доповідалися на науково-практичних конференціях та семінарах професорсько-викладацького складу Української академії банківської справи.

По темі дисертаційного дослідження опубліковано 8 робіт у фахових виданнях загальним обсягом 3,45 друк. арк., із яких особисто автору належить 2,4 друк. арк.

Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, бібліографічного списку та додатків.

Загальний обсяг дисертації становить 216 сторінок, у т.ч. на 80 сторінках розміщені 28 таблиці, 33 ілюстрації, 4 додатки і список використаної літератури із 214 найменувань.



РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РОЗРАХУНКОВИХ ВІДНОСИН У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Значення зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств в сучасних умовах господарювання

В часи зростання економіки України, що супроводжується поступовим насиченням окремих ринків товарами, а також виникає необхідність в іншій продукції, на перший план виходить розуміння про неможливість подальшої діяльності без більш тісних зовнішньоекономічних контактів. Це спричинило поступове розширення сфери діяльності українських підприємств не тільки на вітчизняні, а й на зовнішні ринки.

Переваги української продукції очевидні. Це, перш за все, досить низька ціна товарів, порівняно зі світовими аналогами, що досягається за рахунок використання більш дешевої сировини та низькими витратами на робочу силу. По друге – це добра якість товарів. Її досягнення можливе не скільки за рахунок використання кваліфікованих працівників, скільки за рахунок вимог, які існують на світовому ринку до продукції, що пропонується. Тому якість є тим фактором, який взагалі визначає, потрапить український товар на світові ринки чи ні. А комбінація „ціна-якість” в даному випадку є визначальною при відборі постачальників. Таким чином, експорт України, як держави, що тільки почала набирати досвід в цій сфері, потребує ретельного виконання всіх умов закордонних партнерів. До того ж переважна більшість товарів, які йдуть на експорт, мають сировинну спрямованість, що також свідчить про існуючу недовіру іноземних контрагентів до української продукції.

Звернемось до фактичного матеріалу та проаналізуємо реальний стан речей, який склався за останні роки в зовнішньоекономічній галузі.

Зокрема, згідно даних Міністерства статистики України та Національного банку України, які мають деякі розбіжності в абсолютних показниках експорту та імпорту, що створює додаткові труднощі при здійсненні аналізу. Але показники темпів зростання експорту та імпорту майже збігаються і зберігають загальну тенденцію розвитку.

Таким чином, протягом останніх 6 років спостерігались наступні зміни у зовнішньоекономічній діяльності України (див. рис. 1.1). З 1997 по 1999 роки спостерігалось поступове зниження обсягів як експорту, так і імпорту. Так, за даними Держкомстату (табл. 1.1) темпи зростання експорту протягом 1998 року становили 86,75% і 92,33% у 1999 році. Імпорт зменшувався більш стрімко: 86,84% у 1998 році та 80,46% у 1999 році.

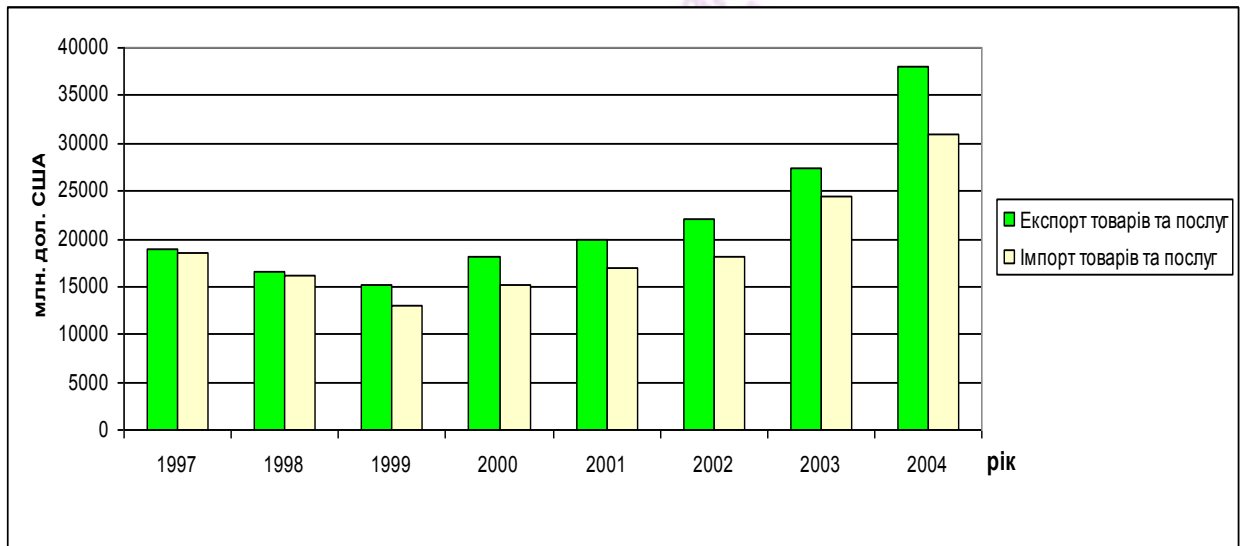


Рис. 1.1. Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг України

Такі тенденції пояснюються кризовими явищами, які мали місце як в економіці України, так і в більшості країн світу. В подальшому спостерігалось зростання цих показників. При цьому найвищі темпи спостерігались у 2004 році – 139,05% за експортом і у 2003 – 134,73% за імпортом. В інші роки темпи були дещо повільнішими.

Слід також зазначити, що загальні темпи зростання імпорту протягом періоду, що аналізується, склали 167,17% (у відношення показника 2004 р.

до 1997 р.), в той час, як відповідний показник за експортом за цей період становив 200,21%.

Таблиця 1.1

Динаміка торговельного балансу України, млн. дол. США

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Експорт товарів та послуг	18970	16457	15196	18059	19809	22012	27315	37980
Імпорт товарів та послуг	18546	16107	12959	15107	16923	18168	24478	31004
Баланс	424	351	2236	2952	2887	3844	2837	6976

Зазначені тенденції знайшли також своє відображення і в балансі експорту та імпорту. В перші два роки експорт майже не переважав імпорт. Баланс складав 424 та 351 млн. дол. США у 1997 і 1998 роках відповідно. В наступні роки товарів та послуг експортувалось значно більше і максимальна різниця між експортом та імпортом становила у 2004 році – 6976 млн. дол. США.

Що стосується географічної структури ЗЕД (додаток А і Б), то згідно даних Держкомстату спостерігались наступні тенденції. В експорті товарів та послуг (див. рис. 1.2) переважають країни Європи, СНД та Азії на які припадає відповідно 30,64%, 37,88% та 20,86%.

Але протягом періоду, що аналізується, позиції експорту в країни СНД поступово втрачали свою важливість. Якщо у 1997 році на них припадало 47,02%, то за останні роки він значно знизився і темпи зростання склали 124,17%. В той же час, експорт до країн Європи, навпаки зміцнив свої позиції майже на 15 пунктів (з 23,76% у 1997 році), а темпи зростання становили 260,97%. При цьому експорт до країн ЄС зростав значно швидше – темпи склали 427,53%. Що ж стосується експорту в азіатські країни, то він збільшився майже у 2 рази.

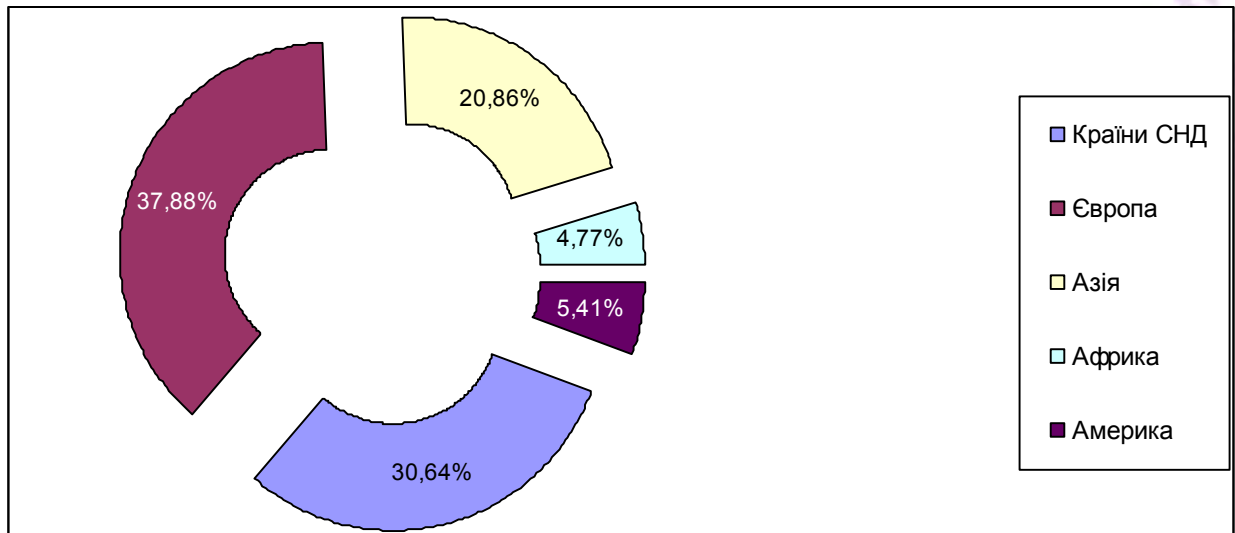


Рис. 1.2. Географічна структура експорту України в 2003 році

Інші напрямки здійснення експортної діяльності українськими підприємствами великого значення не мають. Так в країни Африки обсяг експорту в загальній структурі займав лише 4,77%. При цьому він постійно збільшувався: щорічні темпи зростання коливались в межах 115-120%, а за весь період зростання склало 348,53%. Експорт в країни Америки постійно коливався в загальній структурі. І якщо у 1997 році він складав лише 4,49%, то вже у 2000 році досяг свого максимуму – 7,77%. Але в останні роки спостерігалась деяка втрата позицій: 6,0% у 2001 р., 5,23% у 2002 р., 5,41% у 2003 р., що визначило розмір темпів зростання за весь період – 298,95%.

Якщо поглянути на співвідношення між експортом товарів та експортом послуг, то можна відмітити, що протягом періоду, що аналізується, все більше значення має саме експорт товарів. Якщо у 1997 році співвідношення становило 75,02% до 24,98% на користь товарів, то послуги, втрачаючи свою позиції, у 2004 році становили лише 13,98%, що на нашу думку, є досить негативною тенденцією, адже надання послуг майже не супроводжується використанням матеріальних ресурсів, а залежить в більшій мірі від інтелектуального потенціалу та наявності кваліфікованих трудових ресурсів. Така тенденція спричинена незначним зростанням обсягу послуг, що надаються на експорт (темпи зростання за період склали 112,02%) при

одночасному значному збільшенні експорту товарів (темпи зростання дорівнювали 229,57%).

Саме тому за всіма основними напрямками експорт товарів зростає трохи вищими темпами ніж узагальнюючий показник, в той час як експорт послуг мав дещо нижчі темпи зростання або навіть зменшувався. Відзначимо також, що більшість товарів у 2003 році експортувалась до Європи (39,66%), Азії (23,41%), країн СНД (26,20%). А переважна більшість послуг йде до країн СНД (54,70%) та Європи (28,24%). На нашу думку, такий розподіл експортних напрямків в першу чергу залежить від географічної близькості країн, в які здійснюється експорт, а також наявності усталених господарських зв'язків між суб'єктами господарювання.

Якщо розглядати географічну структуру імпорту (див. рис. 1.3), то найголовнішими імпортерами для України є країни СНД, на які припадає майже половина (48,39%) всього обсягу імпортованих товарів та послуг. З Європи імпортується більше третини – 35,58%. Значення інших напрямків менш вагомі: 8,37% – з країн Азії та 5,48% – з Америки. Слід відзначити, що лише імпорт з Азії протягом 1997-2003 рр. зростає досить швидкими темпами – 221,92%. Імпорт з інших регіонів зростає повільніше: 149,14% з Європи, 120,40% з Америки, 115,26% з країн СНД.

Однією з головних особливостей імпорту є майже повна перевага товарів над послугами. Навіть в кращі роки (1998 та 1999 рр.) питома вага послуг не складала більше 9% (8,88% та 8,59% відповідно), а на кінець 2004 року взагалі знизилась до 6,48%. Саме тому динаміка показників, що стосуються імпорту послуг, майже не мають ніякого впливу на результуючий показник імпорту. Відмітимо лише, що обсяг імпортованих послуг зростає повільно, а загальний темп росту за період, що аналізується, взагалі становив 141,58%. Розподіл імпортованих послуг за регіонами у 2003 році був такий: 23,10% з країн СНД, 37,32% з Європи, 5,40% з Азії та 18,38% з Америки.

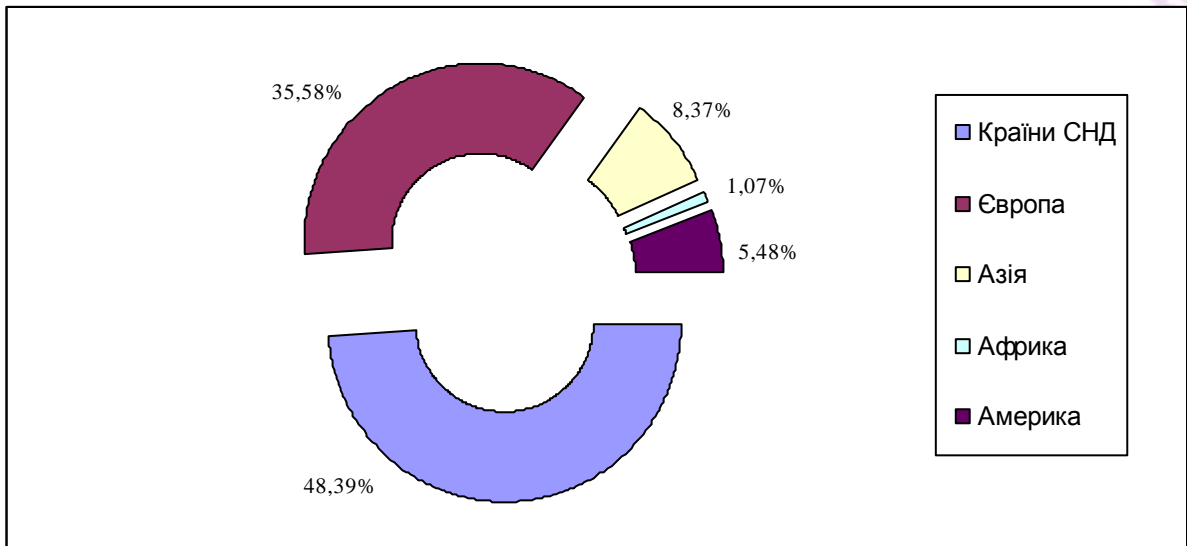


Рис. 1.3. Географічна структура імпорту України в 2003 році

Таким чином, визначальною є саме динаміка імпорту товарів, темпи зростання яких склали 169,29%. Хоча останні три роки імпорт товарів постійно зростає, але його стрімке зменшення в протязі 1998-99 років не дозволило у 2002 році вийти на рівень 1997 року. Це здебільшого спричинено зменшенням темпів зростання з основних регіонів – з країн СНД та Європи, питома вага яких і загальній структурі імпорту товарів коливалась між 85% і 90%, – у початкові роки (відповідно темпи зростання становили 79,93% та 91,69% у 1998 році і 85,39% та 70,97% у 1999 році). Зростання, яке спостерігалось у 2000-2002 роках було недостатнім для перевершення показника 1997 року.

Звичайно, таке становище можна характеризувати як досить сприятливе для України, адже збільшення експорту при поступовому зменшенні імпорту дозволяє мати позитивне сальдо платіжного балансу, накопичувати валютні резерви за рахунок продажу експортерами валютної виручки. З іншого боку, експорт України має переважно сировинний характер (див. табл. 1.2), що суттєво обмежує можливості його розширення в довгостроковій перспективі. В той же час імпорт складається з енергоносіїв та обладнання, потреба в яких буде постійно збільшуватись, якщо загальні темпи зростання економіки будуть залишатись на сучасному рівні.

Динаміка товарної структури зовнішньоекономічної діяльності України,

млн. дол. США

Найменування груп товарів	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Товарна структура експорту								
УСЬОГО	15418	13699	12463	15448	17091	18669	23739	33432
<i>у тому числі:</i>								
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	1802	1379	1418	1378	1824	2389	2732	3473
Мінеральні продукти	1142	1023	1057	1273	1614	2087	3293	4067
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	2015	1735	1384	1914	1871	1818	2511	3479
Деревина та вироби з неї	209	238	313	419	517	568	718	910
Промислові вироби	643	672	593	725	840	878	1088	1285
Чорні й кольорові метали та вироби з них	5904	5336	4874	6468	6720	7126	8501	13051
Машини, устаткування і транспортні засоби	1970	1786	1388	1859	2340	2630	3638	5660
Різне	1733	1530	1436	1412	1365	1173	1258	1507
Товарна структура імпорту								
УСЬОГО	19623	16283	12945	14943	16893	17959	23221	29691
<i>у тому числі:</i>								
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	898	1052	902	908	1126	1114	2174	1909
Мінеральні продукти	8280	6170	5441	6419	6590	6940	7761	10027
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	2151	1821	1459	1647	1959	2218	2944	3835
Деревина та вироби з неї	500	473	397	436	611	767	949	942
Промислові вироби	745	743	635	741	875	929	1215	1427
Чорні й кольорові метали та вироби з них	665	629	409	681	821	811	1197	1753
Машини, устаткування і транспортні засоби	3687	3409	2255	2625	3379	3785	5716	7785
Різне	2697	1986	1447	1486	1532	1395	1265	2013

Тож аналізуючи товарну структуру зовнішньоекономічної діяльності (за даними Національного банку України) можна зрозуміти, що в 1997-99 рр. ситуація для України була досить несприятливою через наявність значного від'ємного сальдо у торгівлі товарами. Так у 1997 році воно становило 4205 млн. дол. США, у 1998 – 2584 млн. дол. США, 1999 – 482 млн. дол. США. В подальшому спостерігалась більш сприятлива ситуація – з 2000 по 2004 роки

сальдо було позитивним. І якщо у 2000-2003 рр. його значення було відносно невеликим, то у 2004 році воно складало 3741 млн. дол. США.

Саме 2004 рік був найбільш вдалим з точки зору розширення експортно-імпоротної діяльності. В цей рік спостерігались найбільші темпи зростання, відбувалась корінна зміна загальної тенденції зростання до значного переважання експорту над імпортом, збільшення їх обсягів.

Якщо більш детально проаналізувати товарну структуру експорту (див. рис. 1.4), то можна побачити, що найбільш важливою статтею експорту є чорні й кольорові метали та вироби з них. На них припадає 39,04% всього товарного експорту. При цьому важливість даної статті протягом всього періоду суттєво не зменшувалась і залишалась в межах 36-42%, а темпи зростання склали 221,05%.

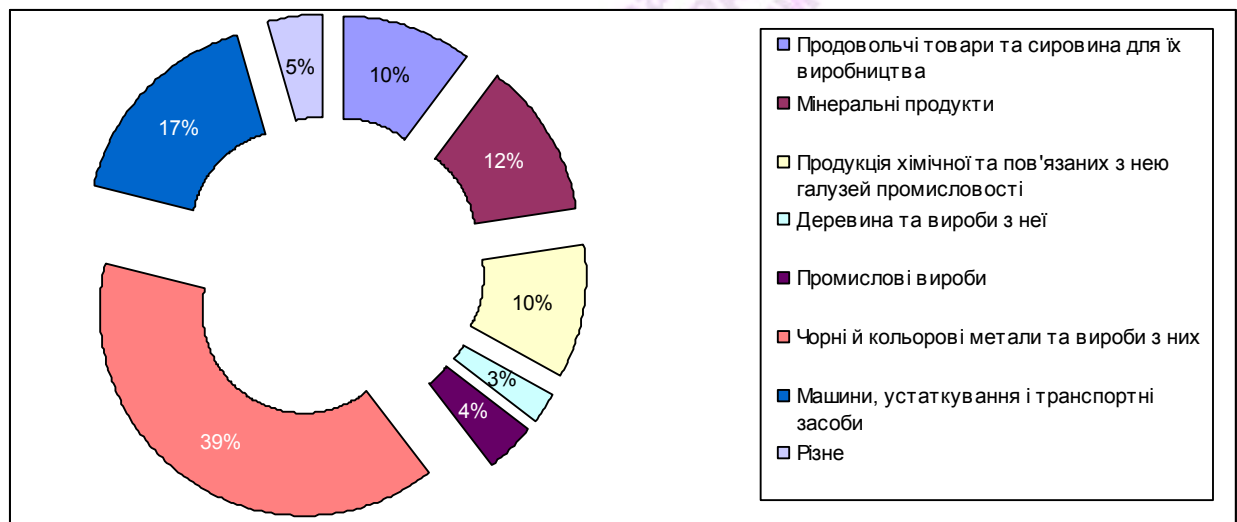


Рис. 1.4. Товарна структура експорту на кінець 2004 року

Значно меншу питому вагу займають інші види експортної продукції. Другим за значенням є експорт машин, устаткування та транспортних засобів – 16,93% загального обсягу експорту товарів при темпах зростання 287,31%. Досить цікавою є тенденція розвитку інших статей. Так мінеральні продукти, займаючи лише 7,41% в загальній структурі товарного експорту в 1997 році постійно збільшувалась кожного року, маючи одні з найвищих темпів зростання – 356,13%, і зміцнювала свої позиції, що в кінцевому випадку

призвело до збільшення її частки майже на 4 пункти і в 2004 році вона становила 12,16%.

Натомість продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості протягом тривалого періоду була однією з провідних (13,07% в загальній структурі товарного експорту у 1997 році), але в кінцевому випадку недостатні темпи зростання (172,66% за період, що аналізується) призвели до суттєвої втрати нею своїх позицій (лише 10,41% на кінець 2004 року).

Ще однією з важливих статей експорту залишаються продовольчі товари та сировина для їх виробництва. Їх темпи зростання становили 192,73%, при цьому, на противагу іншим статтям експорту, у 2000 році спостерігалось деяке зменшення обсягів (темпи зростання склали лише 97,18%), що стало причиною зниження важливості цієї статті в загальній структурі експорту до 8,92%, а на кінець 2004 року її доля становила 10,39%.

Серед статей товарного імпорту (див. рис. 1.5) виділяються мінеральні продукти, на долю яких у 2004 році припадало 33,77%, що свідчить про значну залежність України від енергоносіїв, які безпосередньо формують цю статтю.

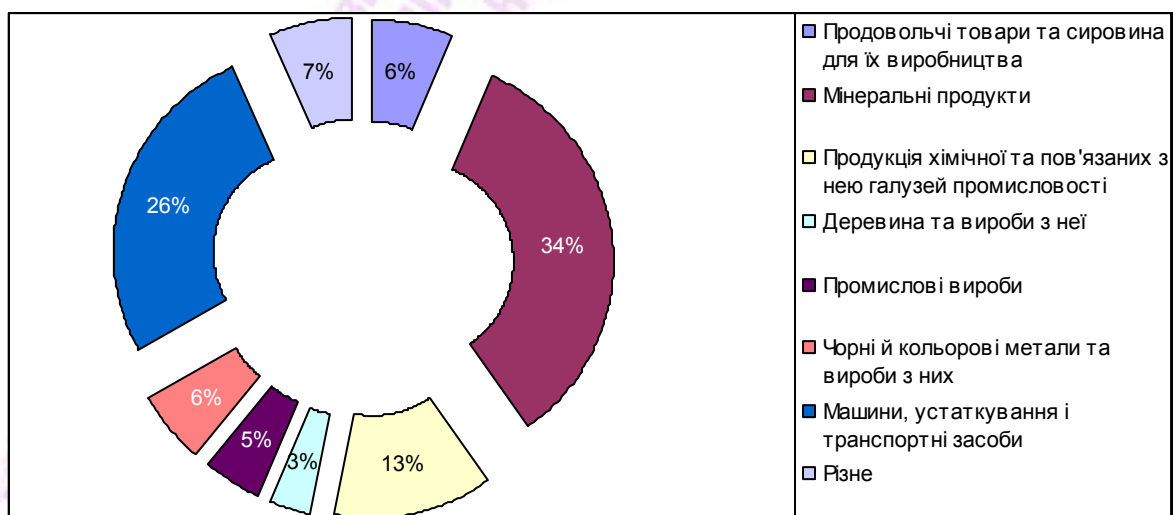


Рис. 1.5. Товарна структура імпорту на кінець 2004 року

І хоча за останні роки питома вага дещо зменшилась (з 42,96% у 2000 р. при темпах зростання за весь період 121,10%), все ж потреби економіки в цій

продукції залишаються на постійному рівні. А зазначений перерозподіл є свідченням лише більш швидкого зростання інших статей імпорту.

Серед інших статей важливе місце займає імпорт машин, устаткування та транспортних засобів, яка за період, що аналізується, зросла на 111,15%. Такі темпи викликані насамперед скороченням імпорту у 1999 році в порівнянні з 1998 роком, коли вони склали лише 66,15%. Це в свою чергу викликало деяку втрату цією статтею своїх позицій в загальній структурі імпорту: з 20,94% у 1998 р. до 17,42% у 1999 р. Але поступове збільшення обсягів імпортування цього виду призвело до того, що у 2004 р. він займав вже 26,22% в загальній структурі товарного імпорту.

Досить важливою залишається імпорт продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей. Не дивлячись на посередні темпи зростання – 178,29%, – вона стабільно займає третє місце серед зазначених статей з 12,92% від загального обсягу імпорту (на кінець 2004 року).

Імпорт продукції інших галузей поступово збільшується, але їх питома вага не є досить значною, що не дозволяє суттєво вплинути на узагальнюючий показник. Зазначимо лише, що у 2004 році на продовольчі товари та сировину для їх виробництва, деревину та вироби із неї, промислові вироби, чорні та кольорові метали та вироби з них припадало лише 20,31% загального обсягу товарного імпорту, хоча саме за цими статтями спостерігалися найбільші темпи зростання (майже 200%).

Якщо поглянути на сальдо за вказаними вище статтями, то стає зрозумілим, що в багатьох видах товарів за зовнішньоекономічними операціями перекрыття імпорту експортом не відбувається. Позитивне сальдо формується лише за рахунок експорту продовольчих товарів та сировини для їх виробництва і чорних та кольорових металів та виробів з них. Всі інші статті за весь період мають лише від'ємне сальдо (за виключенням показника 2000 року за продукцією хімічної та пов'язаних з нею галузей економіки). Таке положення для України є дуже вразливим, адже знизити потребу в енергоносіях майже неможливо, в той час як проти українських товарів з

боку різних країн час від часу виникають заборони та обмеження, які, при загальній несприятливій економічній ситуації, можуть суттєво вплинути на стан внутрішнього ринку.

Важливим показником зовнішньоекономічної активності є динаміка прямих інвестицій (див. табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Динаміка прямих інвестицій за даними Держкомстату
(на початок року), млн. дол. США

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Прямі іноземні інвестиції в Україну	2063,6	2810,7	3281,8	3875,0	4406,2	5471,8	6794,4	8353,9
Прямі інвестиції з України	127,5	97,5	98,5	170,3	157,5	144,3	166,0	175,9
Баланс	1936,1	2713,2	3183,3	3704,7	4248,7	5327,5	6628,4	8178,0

За період, що аналізується, темпи зростання прямих іноземних інвестицій в економіку України становили 404,82%. При цьому найбільш стрімкі темпи зростання спостерігались в 1998-99 роках – 143,48% та 136,20% відповідно. Майже третина всіх надходжень відбувається з країн ЄС, при цьому найбільша питома вага припадає на Великобританію, Нідерланди, Німеччину, Австрію, Італію, Швецію.

Таким чином, за останні роки спостерігається досить сприятлива ситуація щодо провадження зовнішньоекономічної діяльності, яка характеризується перевищенням надходжень валютних коштів до країни над їх відтоком. Це дозволяє накопичувати золотовалютні резерви, сприяє стабільності росту ВВП, який залежить саме від експортної діяльності.

В той же час необхідно відмітити, що розширення ЗЕД не в останню чергу зобов'язано поступовим збільшенням кредитування цієї сфери з боку банківської системи. Саме банківські позики та окремі програми з підтримки експортно-імпортової діяльності стали тим джерелом, яке забезпечило фінансовими ресурсами підприємства ЗЕД. Більш детальний аналіз цієї підтримки дамо далі.

1.2. Сутність розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств та необхідність їх фінансового забезпечення

Важливість зовнішньоекономічної діяльності не підлягає сумніву, а її обсяги безпосередньо свідчать про обсяги розрахунків, які проводять між собою контрагенти. В той же час при здійсненні експортно-імпортової діяльності підприємствам доводиться вирішувати цілий ряд проблем:

- вивчення світового ринку в цілому;
- вибір партнера;
- аналіз діяльності зарубіжних фірм та маркетинг;
- сучасні форми реалізації товару та післяпродажного обслуговування [36, с. 7].

Важливе місце займає також проблема укладання зовнішньоекономічного контракту, адже від того, наскільки правильно, професійно він складений залежить успішність комерційної угоди в цілому. У контракті, як правило, міститься наступна інформація, яка представлена у вигляді статей або пунктів: преамбула; предмет контракту (найменування товару); кількість товару; ціна та загальна вартість; базисні умови поставки; платіж; строк поставки; пакування; маркірування; санкції за порушення умов контракту; обставини непереборно сили (форс-мажор); транспортні умови (порядок відвантаження); приймання-здача товару; претензії (рекламації); страхування; арбітраж; перелік документів для платежу; ліцензії; інші умови; порядок розірвання контракту.

Зокрема, стаття «Платіж» (умови платежу) визначає валюту платежу, строк платежу, спосіб платежу та форми розрахунків, гарантії виконання зобов'язань сторонами. Якщо валюта платежу, як правило, визначається виходячи з практики використання твердих та сильних валют, а строк платежу – виходячи з відстані перевезення та транспорту, який для цього використовується, то вибір способу платежу, форми розрахунків та гарантій виконання сторонами зобов'язань є процесом більш складним і потребує

детального розгляду. Саме вони визначають характер розрахункових відносин між контрагентами і формує підстави для їх фінансового забезпечення.

Спосіб платежу визначає, коли відбувається оплата товару по відношенню до його фактичної поставки. Основними способами платежу є: авансовий платіж, готівковий платіж, платіж в кредит.

Авансовий платіж передбачає виплату покупцем-імпортером постачальнику-експортеру узгоджених у контракті сум до моменту передачі товару в його розпорядження, а частіше за все до моменту виконання замовлення. Авансовий платіж виконує подвійну функцію: він виступає як формою кредитування продавця покупцем, а також виступає як засіб забезпечення зобов'язань, прийнятих покупцем за контрактом.

Готівковий платіж – це повна або часткова оплата товару до строку або в момент переходу товару у розпорядження покупця.

Платіж в кредит передбачає розрахунок за контрактом на основі наданого експортером імпортеру фірмового (комерційного) кредиту.

Виходячи зі способу платежу можна визначити, які форми розрахунків будуть використовуватись, а також які додаткові гарантії мають бути застосовані для нормального протікання розрахунків. Це в свою чергу висуває умови щодо фінансового забезпечення розрахункових відносин підприємств-учасників ЗЕД.

Природа розрахунків тісно пов'язана з розвитком та організацією товарного виробництва і обігу. В них виражається відносно відокремлена форма руху вартості в обороті через розбіжність у часі виробництва, реалізації і оплати товарів. Розрахунки охоплюють перш за все торгівлю товарами і послугами, а також некомерційні операції, кредити і рух капіталів між країнами, в тому числі відносини, пов'язані з будівництвом об'єктів.

Вважаємо за необхідне відзначити той факт, що окремі дослідники досить по-різному дивляться на сутність розрахункових відносин. Звичайно, вони безпосередньо пов'язані із фінансовими відносинами, які існують на

підприємствах. Багато науковців [190, 191, 192] відзначають той факт, що всю сукупність фінансових відносин, як «частину грошових відносин, що виникають лише при реальному русі грошових коштів, супроводжуються формуванням і використанням власного капіталу, централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів» [190, с. 77] за економічним змістом можна згрупувати за кількома напрямками, одним з яких є відносини між підприємствами та організаціями.

Так Л.А. Дробозіна відзначає, що «вони пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції, виникненням знову створеної вартості. Ці відносини є основними, оскільки від їх ефективної організації багато в чому залежить кінцевий фінансовий результат комерційної діяльності» [190, с. 77].

Г.Г. Кірейцев, розподіляючи всі фінансові відносини підприємства на внутрішні та зовнішні, в свою чергу відмічає, що сфера зовнішніх фінансових відносин включає відносини «між підприємством і його постачальниками та покупцями з приводу виконання господарських договорів та зобов'язань, реалізації продукції (робіт, послуг), отримання виручки, здійснення платіжних розрахунків тощо» [192, с. 11 - 12].

О.С. Філімоненков також вказує на те, що «фінансові відносини охоплюють різноманітні процеси», в тому числі «взаємовідносини з розрахунків із постачальниками та підрядниками» [191, с. 3].

Подібні уявлення зустрічаються і в авторів інших наукових робіт [115, 30, 163, 189, 193].

В той же час у дослідженні [194, с. 13-14] висловлюється думка про те, що «здійснення актів купівлі-продажу саме собою не може належати до фінансових відносин, бо вони не охоплюють еквівалентні обмінні операції», мотивуючи це тим, що фонди оборотних коштів у продавця і покупця залишаються сталими, не збільшуються і не зменшуються у жодного з них. Але в той же час «коли при актах купівлі-продажу відшкодування грошей покупцями не збігається за часом з моментом переходу товару у їхню власність, то у одного з контрагентів з'являється фонд грошових коштів у

вигляді кредиторської заборгованості. Якщо покупець авансує продавця через попередню оплату товару, то цей фонд створюється у продавця, а якщо покупець має заборгованість за отриманий товар, то цей грошовий фонд з'являється у нього. У цих випадках відбувається перерозподіл грошових коштів між суб'єктами ринкових відносин і між ними виникають певні фінансові відносини» [194, с. 13-14].

На нашу думку, авторам слід було більш точно визначити тривалість самого проміжку часу, якого достатньо для того, щоб акт купівлі-продажу не належав до фінансових відносин. Якщо наслідувати їх логіку, то єдиною можливою ситуацією, що відповідає зазначеним вимогам, може бути продаж товару за готівку – ситуація, яка є нетиповою для діяльності підприємств, адже більшість своїх розрахунків вони здійснюють без використання готівки. А безготівкові розрахунки зазвичай супроводжуються затримками в часі, тому розрахунки можна з впевненістю включати до фінансових відносин.

Таким чином, достатньо зрозумілим є те, що розрахункові відносини належать до зовнішніх фінансових відносин підприємства і пов'язані з виконанням договірних відносин з іншими підприємствами з приводу оплати товарів, робіт, послуг.

Нажаль визначення того, що є розрахунковими відносинами, майже не зустрічається у вітчизняних та закордонних дослідників. Окремі науковці зазвичай говорять про розрахунки, а не про відносини, які виникають між суб'єктами господарювання.

Наприклад, Г.Г. Кірейцев відмічає, що «розрахунки представляють собою відносини, що виникають між підприємствами і організаціями в процесі реалізації, розподілу та перерозподілу суспільного продукту на підставі здійснення статутної діяльності» [192, с. 33], принаймні вказуючи на наявність відносин, хоча й не конкретизують їх фінансовий характер.

У дослідженні О.С. Філімоненкова «розрахунками в народному господарстві називається система грошових відносин, пов'язаних з оплатою товарів, послуг і виконанням інших фінансово-кредитних зобов'язань

підприємств, організацій, населення» [191, с. 27], називаючи їх системою грошових відносин.

Але такі визначення не в достатній мірі конкретизують сутність розрахункових відносин. В них лише відмічається, що ці відносини мають місце між підприємствами і організаціями, в той час як не останню роль в цих відносинах відіграють банківські інститути, на яких дослідники не вказують.

Інші науковці взагалі відразу розподіляють грошовий оборот на готівковий і безготівковий, окремо розглядаючи кожен із складових. При цьому до визначення суті розрахунків підходять з боку техніки проведення саме безготівкових розрахунків: «Безготівкові розрахунки – це перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки одержувачів коштів, а також перерахування банками з доручення підприємств коштів, внесених ними готівкою в касу банку, на рахунки одержувачів коштів» [193, с. 25]; «безготівкові розрахунки між підприємствами здійснюються ... через банк перерахуванням коштів з рахунка платника на рахунок одержувача» [163, с. 17].

Подібні тлумачення вносять ясність в сам процес розрахунків, але вони є досить конкретними і торкаються процедурного елемента здійснення розрахунків. Це, звичайно, є ще одним недоліком у існуючих дослідженнях, який не дозволяє безпосередньо дійти до сутності того, що є розрахунковими відносинами.

Тому, виходячи з існуючих недоліків та враховуючи вищенаведені точки зору різних дослідників, на нашу думку, необхідно розрахункові відносини визначити як частину фінансових відносин, що виникають між суб'єктами економічної діяльності у процесі реалізації, розподілу та перерозподілу суспільного продукту, та спрямовані на виконання грошових зобов'язань у відповідній формі та у визначені строки, на основі дотримання діючих норм національного законодавства.

Подібне визначення спроможне не тільки охопити всі елементи та особливості розрахункових відносин, що виникають між суб'єктами господарювання, конкретизувати їх, але й вперше виявити економічну сутність того, що покладено в їх основу.

Розрахункові відносини, що виникають у зовнішньоекономічній діяльності підприємств, несуть в собі специфіку цієї сфери, яка має бути врахована при їх визначенні. Зокрема, як відзначає Л.В. Руденко «на стан міжнародних розрахунків комплексно впливають чисельні фактори: економічні і політичні відносини між країнами; стан країни на товарних та грошових ринках; ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання; валютне законодавство; міжнародні торгові правила та звичаї; регулювання міждержавних товарних потоків, послуг і капіталів; відмінності в темпах інфляції в окремих країнах; стан платіжних балансів; банківська практика; умови зовнішньоторгових контрактів та кредитних угод; конвертованість валют тощо» [153, с. 396]. Враховуючи ці фактори необхідно відзначити головні особливості проведення розрахунків у сфері ЗЕД, які, зокрема, відзначені в «Господарському кодексі України».

По-перше, вони регулюються як національними, так і міжнародними законодавчими актами, банківськими правилами і звичаями. До них, наприклад, можна віднести Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів, Уніфіковані правила для інкасо, Уніфіковані правила для контрактних гарантій, Уніфіковані правила для гарантій, які підлягають оплаті за вимогою, Уніфікований чековий закон, Уніфікований закон про перевідний і простий вексель тощо.

По-друге, міжнародні розрахунки здійснюються у різних валютах, а тому на їх ефективність впливають зміни валютних курсів, а також можливість вільного обміну національних валют.

По-третє, мають, як правило, документарний характер, тобто здійснюються проти фінансових та комерційних документів. Хоча, необхідно

відмітити, що у розвинених країнах перевагу віддають недокументарним формам розрахунків, наприклад, відкритому рахунку.

По-четверте, в країнах можуть бути певні валютні обмеження, які впливають на проведення міжнародних розрахунків: строки платежів за експортом та імпортом, контроль за авансовими платежами імпортерів, обов'язковий продаж частини валютної виручки експортерами.

По-п'яте, «суб'єктами міжнародних розрахунків є імпортери, експортера, і банки, які вступають у відносини, пов'язані з рухом товаророзпорядчих документів та операційним оформленням платежів» [48, ст. 344].

Таким, чином, сутність розрахункових відносин у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємств можна визначити як частину фінансових відносин, що виникають між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності у процесі здійснення ними зовнішньоторговельних угод, та спрямовані на виконання грошових зобов'язань у відповідній формі та у визначені строки, на основі дотримання діючих норм національного законодавства і міжнародних банківських правил та звичаїв.

Опарін відмічає, що «торгівельні взаємовідносини підприємств різних країн охоплюють два грошові потоки: надходження підприємству валютних доходів від експорту товарів та послуг; оплата підприємством товарів та послуг, що імпортуються» [115, с. 184].

А самі міжнародні фінансові відносини безпосередньо «ґрунтуються на двох складових: установлених формах розрахунків та системі валютного регулювання» [115, с. 187]. При цьому «форми проведення розрахунків становлять організаційний аспект руху грошових потоків – порядок проведення операцій, їх документальне оформлення, відповідальність сторін, банків тощо і регламентуються відповідними міжнародними документами і угодами» [115, с. 188].

Що ж стосується системи валютного регулювання, то в Україні існують такі норми, як обов'язковий продаж частини валютних надходжень

експортерами, можливість купівлі імпортером валюти лише на міжбанківському валютному ринку через уповноважені банки, обмеженість строків виконання розрахунків.

Так в Законі України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23 вересня 1994 р., №185/94-ВР зокрема зазначається, що «резиденти, які купують іноземну валюту через уповноважені банки для забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентами, зобов'язані здійснювати перерахування таких сум протягом 5 робочих днів з моменту зарахування таких сум на валютні рахунки резидентів.». При порушенні зазначеного терміну «придбана валюта продається уповноваженими банками протягом 5 робочих днів на міжбанківському валютному ринку України. При цьому позитивна курсова різниця, що може виникнути за такою операцією, щоквартально направляється до Державного бюджету України, а негативна курсова різниця відноситься на результати господарської діяльності резидента».

У статті 1 цього Закону відзначається, що «виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення продукції, що експортується...». Імпортні операції резидентів на умовах відстрочки платежу при перевищенні 90 денного строку потребують отримання індивідуальної ліцензії Національного банку України, що значно стримує можливості підприємств щодо швидкого проведення розрахунків. Порушення ж зазначених термінів «тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3 відсотка суми неоподаткованої виручки... в іноземній валюті».

Зазначені вище норми валютного регулювання ставлять досить жорсткі умови щодо розрахункових відносин у сфері ЗЕД підприємств. Особливо це стосується строків завершення розрахунків. На нашу думку, 90 днів є недостатнім строком для цього і його слід подовжити. Але, виходячи з

існуючої на даний момент ситуації, у експортерів та імпортерів автоматично виникає необхідність у додаткових джерелах фінансового забезпечення.

Характерною особливістю розрахункових відносин у сфері ЗЕД є необхідність участі в них багатьох сторін, головними з яких виступають експортер та імпортер. Окрім них важливу роль відіграють комерційні банки. Перш за все, вони виступають як обслуговуючі агенти та посередники в розрахунках: проводять перевірку та оплату торгових документів, отримання платежів від імпортера, надання додаткових послуг у вигляді гарантування платежів, поручительств, авалювання та акцепт векселів тощо [189]. По-друге, через банківську систему проходить більша частина валютних потоків країни; зарахування виручки на рахунок експортера, проведення валютообмінних операцій та здійснення валютного контролю також покладено на комерційні банки. А операції з валютою є основною особливістю організації розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств.

Роль банків може зводитись як лише до механічної передачі торгових документів, так і до їх ретельної перевірки. Те ж стосується й оплати: банки можуть виконувати тільки переказ грошових коштів, а можуть здійснювати акцепт платіжних документів, проводити їх оплату за власний рахунок (тобто кредитувати імпортера), надавати гарантії платежу та кредитувати суб'єктів ЗЕД при виникненні такої необхідності.

Виходячи з того, що саме форми міжнародних розрахунків є проявом відповідних розрахункових відносин у сфері ЗЕД, в цій роботі буде приділено основну увагу фінансовому забезпеченню цих відносини. На нашу думку в більшості випадків саме через форми міжнародних розрахунків стає можливим виявити основні можливості та шляхи щодо їх фінансового забезпечення.

Власне, саме фінансування визначається Р.А. Слав'юком як «отримання суб'єктом господарювання необхідних грошових фондів для здійснення господарської діяльності» [163, с. 179]. Подібна думка

зустрічається у Г.Г. Кірейцева, який відмічає, що фінансове забезпечення полягає у «виділенні певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики господарюючого суб'єкта» [192, с. 20]. При цьому він виділяє забезпечувальну і регулятивну дію фінансового забезпечення. «Забезпечувальна дія проявляється у встановленні джерел фінансування, тобто покриття повсякденних потреб і характеризує пасивний вплив фінансового забезпечення. Регулятивна дія здійснює вплив через виділення достатніх коштів та через конкретну форму фінансового забезпечення і характеризує активний вплив фінансового забезпечення» [192, с. 20].

Більшість дослідників відносять фінансове забезпечення до складової частини фінансового механізму суб'єктів господарювання. При цьому ними виділяються майже однакові форми фінансового забезпечення. Наприклад, Василик відмічає наявність «методів бюджетного фінансування, самофінансування, кредитування тощо» [30, с. 102 - 103]. Опарін наголошує на реалізації фінансового забезпечення через «самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування» [115, с. 56 - 57]. Г.Г. Кірейцев вважає, що фінансове забезпечення може здійснюватись за допомогою самофінансування, акціонерного капіталу, кредитування, безповоротного фінансування [192, с. 20]. Тобто, можна стверджувати, що в цілому позиції щодо фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання збігаються у більшості дослідників.

Самофінансування реалізується через забезпечення потреб простого і розширеного виробництва за рахунок власних коштів. В.М. Опарін відмічає, що з позиції ефективності самофінансування призначено для покриття витрат на мінімально можливому рівні, а решта ресурсів повинна формуватись на основі кредиту [115, с. 56 - 57].

Кредитування здійснюється через тимчасове використання позичених ресурсів на принципах поворотності, платності, терміновості, матеріального забезпечення, цільового використання.

Безповоротне фінансування полягає у виділенні коштів певним суб'єктам господарювання на безповоротній та безоплатній основі. Зазвичай воно реалізується через бюджетні асигнування.

В той же час існують інші форми фінансового забезпечення, які, як правило, виступають допоміжними інструментами щодо виконання зобов'язань за отриманими кредитами, хоча можуть виступати і в якості їх альтернативи. Це особливо відноситься до банківських гарантій, страхування експортних кредитів, міжнародного факторингу і лізингу, форфейтингових угод.

Кожна з цих форм фінансового забезпечення знаходить своє застосування у розрахункових відносинах при проведенні зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Розглянемо, які властивості притаманні формам розрахунків і які існують можливості щодо їх фінансового забезпечення.

Так акредитивна форма розрахунків вважається найбільш безпечною при проведенні зовнішньоекономічної діяльності. Вона є формою безготівкових розрахунків за товари і послуги, за якої оплату пред'явлених поставачальником документів про відвантаження товарів або надання послуг здійснює банк поставачальника (в якому відкрито його рахунок) за рахунок коштів платника, що знаходяться на його розрахунковому рахунку в іншому банку.

Інструментом, який визначає назву цієї форми розрахунків та порядок її проведення є акредитив – розрахунковий або грошовий документ, який містить розпорядження (доручення) банку чи іншої кредитної установи іншому банку чи кредитній установі про виплату фізичній або юридичній особі певної суми на зазначених в акредитиві умовах [52, с. 26].

Основними суб'єктами, які приймають участь в розрахунках акредитивами, є імпортер (покупець), експортер (продавець, бенефіціар), банк-емітент, авізуючий банк. Окрім них, в розрахунках також можуть брати

участь й інші суб'єкти, а саме неогоціуючий банк, підтверджуючий банк, банк-платник, або виконуючий банк, транспортні та страхові компанії.

Умови використання акредитивів у зовнішньоекономічній діяльності регламентуються „Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів”, які розроблені Міжнародною торгівельною палатою за №500 в редакції 1993 р. За цими правилами акредитив є будь-якою угодою, згідно з якою банк (банк-емітент), діючи на прохання і на підставі інструкцій клієнта (заявника) або від свого імені повинен провести платіж третій особі (бенефіціару) або його наказу, або акцептувати і сплатити переказні векселі (тратти), виставлені бенефіціаром; уповноважує інший банк провести такий платіж або акцептувати і сплатити переказні векселі (тратти); уповноважує інший банк неогоціувати проти передбачених документів при дотриманні строків та умов акредитива.

Зазначені правила досить добре регулюють всі можливі питання щодо використання акредитиву, тому майже всі публікації, які присвячені питанням його сутності та застосуванню не мають суттєвих протиріч і розбіжностей. В Україні окрім цього застосовують „Положення про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями”, затверджене Постановою Правління Національного банку України №514 від 03.12.2003. Документарні акредитиви можуть бути класифіковані за основними ознаками [87, с. 18] таким чином (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Класифікація документарних акредитивів

Класифікаційні ознаки	Види акредитива
Підстави виконання	Товарний Резервний Чистий (грошовий) Змішаний

Спосіб виконання	Платіжний: – із платежем за пред'явленням – із розстрочкою платежу – із частковою розстрочкою платежу Акцептний Із неогоцією тратт
Можливість відкликання	Відкличний Безвідкличний
Наявність покриття	Покритий Непокритий
Наявність підтвердження	Підтверджений Непідтверджений
Можливість переказу	Переказний Непереказний Компенсаційний
Можливість відновлення	Відновлювальний (револьверний) Невідновлюваний

Порядок проведення розрахунків з використанням акредитиву в загальному вигляді здійснюється відповідно до схеми, наведеної на рис. 1.6.

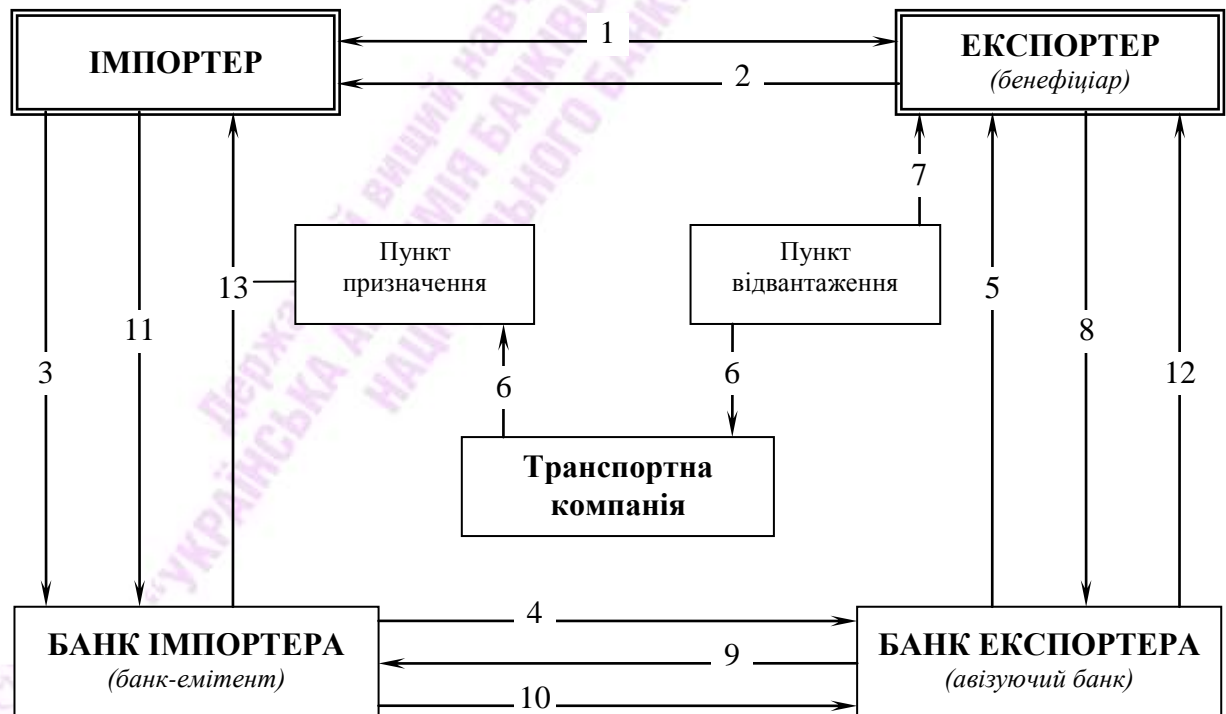


Рис. 1.6. Загальна схема організації розрахунків документарними акредитивами

Імпортёр та експортёр укладаються угоду (1), в якій зазначається, що розрахунки між ними будуть проводитись за допомогою документарного акредитиву. Після підписання угоди експортёр повідомляє імпортеру про готовність відправити товари (2). Імпортёр подає до банку заяву про відкриття акредитиву (3). Банк імпортера проводить оформлення акредитиву і направляє його в банк експортера (4) для перевірки. Авізуючий банк, перевібивши акредитив, повідомляє про це експортеру (5) і доводить до його відома умови акредитивної угоди. Експортёр, після перевірки достовірності акредитива умовам укладеної угоди відвантажує товар (6).

Товарно-транспортні документи, які він отримує від транспортної компанії (7), експортёр передає до свого банку (8), де вони перевіряються і пересилаються до банку імпортера (9). Одержавши документи, банк імпортера проводить їх перевірку і в разі підтвердження відповідності здійснює платіж банку експортера (10). При цьому з рахунку імпортера списується відповідна сума коштів (11). Банк експортера, після отримання пересланих коштів, зараховує їх на рахунок експортера (12). Банк емітент передає комерційні документи імпортеру (13) і той стає власником товару, який отримує в пункті призначення.

Фінансове забезпечення акредитивної форми розрахунків в залежності від виду акредитивів буде різнитись доволі суттєво. Воно може проводитись як за рахунок власних коштів, так і за рахунок запозичених.

Найбільшого поширення набув товарний акредитив, через те, що в ньому поєднуються такі ознаки фінансового інструменту, як розрахункові, забезпечувальні та кредитні.

Резервний акредитив є інструментом забезпечення плати же, який за своїм економічним змістом близький до банківських гарантій і поручительств. При цьому він може застосовуватись у випадках, коли, по-перше, постачальник вимагає використання більш надійної форми розрахунків, ніж банківський переказ; по-друге, імпортер несе високі витрати на відкриття товарного акредитиву; по-третє, існує необхідність збільшення

гарантованості платежу; по-четверте, є потреба в забезпеченні зобов'язань експортера за акредитивом, яке передбачає здійснення банком-емітентом авансового платежу; по-п'яте, платіжними умовами контракту не передбачено акредитивної форми розрахунків.

Таблиця 1.5

Порівняння акредитивів за підставами виконання

Види акредитивів за підставами виконання	Функції акредитивів				Ступінь застосовності
	розрахункова	забезпечувальна	кредитна	інформаційна	
Товарний	Так	Так	Так	Так	В абсолютній більшості випадків
Резервний	Ні	Так	Ні	Так	В більшості випадків
Чистий	Так	Ні	Ні	Ні	Доволі рідко
Змішаний	Ні	Частково	Частково	Так	Практично не застосовується

В табл. 1.5 [87, с. 19] досить змістовно вказано на можливість виконання акредитивами таких функцій, як розрахункової, забезпечувальної, кредитної та інформаційної. Виходячи з того, наскільки повно ними виконуються зазначені функції, визначається і ступінь застосовності даних видів акредитивів.

Поєднання всіх зазначених функцій у товарному акредитиві визначає його більш часте застосування. Поєднання меншої кількості функцій, як у змішаного та чистого акредитивів робить їх менш привабливими. До того ж вони є досить ризикованими, адже не мають належного забезпечення.

Таким чином, товарний та резервний акредитиви з точки зору фінансового забезпечення є найбільш привабливими для учасників розрахункових відносин через те, що мають достатню надійність, а товарний акредитив до того ж дозволяє здійснити кредитування.

Якщо розглядати види акредитивів щодо способу їх виконання, то платіжний акредитив за своєю технологією є найбільш простим, на відміну від акредитивів акцептного та з неогоціацією тратт. Окрім цього можливість вибору виду платіжного акредитиву дозволяє в повному обсязі реалізувати

його кредитну функцію. Для експортера буде найбільш привабливим акредитив із платежем за пред'явленням, що забезпечує негайний платіж проти пред'явлених документів. Імпортер віддасть перевагу акредитиву із розстрочкою платежу, який дозволяє проводити оплату після визначеного строку. Акредитив із частковою розстрочкою платежу є компромісним варіантом, коли контрагенти не хочуть або не можуть піти на значні поступки один одному.

В той же час, необхідно відзначити, що два остання види платіжного акредитиву застосовуються доволі рідко і в більшості випадків перевага віддається саме акредитиву із платежем за пред'явленням. Це пов'язано з тим, що акредитиви із розстрочкою платежу та із частковою розстрочкою платежу втрачають для експортера забезпечувальну функцію, оскільки імпортер вступає у володіння товаром до моменту його остаточної оплати.

Використання акцептного акредитива та акредитива з негоціацією тратт пов'язано із застосуванням векселів, що дозволяє розширити можливості самої акредитивної форми розрахунків. І хоча подібні акредитиви не застосовуються досить часто в практиці розрахункових відносин через складну процедуру виконання, вони дозволяють одночасно реалізувати окремі переваги, що неможливо здійснити в інших видах акредитивів. В першу чергу – це можливість надання відстрочки платежу імпортеру за контрактом. По-друге, посилюється безумовність зобов'язань банку за акредитивом шляхом трансформації умовних акредитивних зобов'язань у безумовне вексельне зобов'язання. По-третє, експортер може достроково одержати кошти за поставлені товари, врахувавши векселі в банку. Окрім цього сам вексель може вільно передаватись третім особам, чого не можна робити з акредитивом.

Такі акредитиви дозволяють імпортеру повністю розрахуватись за поставлений товар не використовуючи власні кошти, і розраховувати на зовнішні джерела фінансового забезпечення.

Застосування відкличного акредитиву на відміну від безвідкличного майже не здійснюється через те, що він не утворює ніякого платіжного зобов'язання банку, а тому не виконує забезпечувальної та кредитної функцій. Виконання розрахункової функції в такому випадку краще покласти на менш надійні, але більш дешеві форми розрахунків.

Досить змістовно фінансове забезпечення розрахункових відносин проявляється при застосуванні покритого та непокритого акредитивів. Покритий акредитив більш привабливий ніж непокритий через мінімізацію ризиків, пов'язаних з країною імпортера. Можливі три способи надання покриття: а) відкриття банком-емітентом депозиту у виконуючому банку; б) кредитування на суму акредитива кореспондентського рахунку виконуючого банку в банку-емітенті чи іншому банку; в) надання виконуючому банку права списувати суму акредитива з відкритого в нього кореспондентського рахунку банку-емітента. Покриття може здійснюватись за рахунок власних коштів імпортера, які заздалегідь депонуються, або шляхом кредитування імпортера на визначену суму, яка буде використовуватись його банком для здійснення покриття.

Багато в чому вибір виду акредитива (покритого чи непокритого) визначається надійністю банку-емітента. За високо надійності цілком може використовуватись непокритий акредитив, що дозволяє імпортеру перераховувати кошти в момент отримання документів, передбачених акредитивом, а не депонувати їх заздалегідь (в момент відкриття акредитиву), що дозволяє більш повно використовувати власні кошти та зменшити строк кредитування на випадок залучення їх із зовнішніх джерел.

Практика роботи вітчизняних банків свідчить про більш часте застосування саме покритих акредитивів, що обумовлено їх використанням як засобу страхування ризиків, пов'язаних з економічною і політичною ситуацією в країні імпортера, а також зі складністю проведення претензійно-позовної роботи щодо стягнення боргів в разі невиконання банком-емітентом зобов'язань за акредитивом.

Що стосується підтверджених та непідтверджених акредитивів, то перші майже абсолютно надійні, адже за ним зобов'язання мають одразу два банки – банк-емітент і виконуючий (підтверджуючий) банк. Таким чином підтвержені акредитиви несуть в собі додаткове гарантійне забезпечення виконання зобов'язань, в той час як непідтвержені акредитиви такої гарантії не мають. Звичайно, що додаткова надійність необхідна експортеру при більш високому ступені ризику невиконання покупцем (імпортером) своїх зобов'язань.

Застосування переказного акредитива надає додаткові можливості учасникам розрахункових відносин, серед яких можна виділити:

- спрощення розрахунків між першим і другим бенефіціарами (зобов'язання щодо перерахування коштів, які надійшли від імпортера другому бенефіціару покладаються на виконуючий банк);
- спрощення схеми платежів та документообігу (експортер має можливість виконувати свої зобов'язання відразу перед кількома кредиторами, оскільки переказ акредитива може здійснюватися як повністю одній особі, так і частинами кільком особам);
- удосконалення процедури здійснення переказу шляхом уточнення даних про особу, відповідальну за відшкодування переказую чому банку витрат за переказом, про осіб, яким може бути переказано акредитив, про місце платежу.

Що ж стосується використання акредитивів залежно від можливості поновлення, то необхідно відзначити той факт, що в Україні переважають непоновлювальні акредитиви. Це пов'язано із досить частими змінами умов поставок навіть між контрагентами з постійними відносинами.

Але в майбутньому слід сподіватись на збільшення обсягів саме поновлюваних акредитивів, які мають ряд переваг перед не поновлюваними. Взагалі поновлювальні акредитиви доцільно застосовувати при тісних стосунках між експортером та імпортером, коли фінансовий стан імпортера не викликає підозри, а існуючі схеми постачань та розрахунків між

контрагентами є сталими. При цьому експортер має можливість уникнути ризику того, що після використання акредитива, виставленого в рахунок оплати першої партії відвантажених товарів, банк-емітент відмовиться від відкриття акредитива для оплати наступних поставок. Що стосується імпортера, то він значно зменшує витрати на обслуговування акредитивів, оскільки поновлюваний акредитив відкривається лише один раз, тож імпортер не має потреби повторно звертатись в банк.

Акредитивна форма розрахунків, як це стає зрозумілим з аналізу схеми її проведення, є досить вимогливою до гарантії виконання зобов'язань обома сторонами. Основою цього є депонування коштів імпортером на окремому рахунку в його банку та оплата товарів лише після отримання товарно-транспортних документів. Тобто сам по собі акредитив є гарантійним інструментом. Але необхідність депонування коштів досить несприятливо позначається на діяльності імпортера. Враховуючи те, що сама процедура проведення розрахунків з використанням акредитиву є досить тривалою (до 21 дня), а обсяг коштів, які необхідно сплатити на користь продавця може бути значним, то стає зрозумілим, що виконати всі умови без залучення зовнішніх джерел фінансування виявляється проблематичним. Тобто імпортеру заздалегідь слід продумати можливі шляхи фінансового забезпечення угоди, а також, за необхідності, і застосування додаткових гарантій, як для самого розрахункового процесу, так і його фінансового забезпечення.

В подальшому ми покажемо, що подібні проблеми виникають при організації будь-яких розрахункових відносин. Майже будь-яка зовнішньоекономічна угода, при реалізації якої необхідно мати значні суми вільних грошових коштів, потребує як фінансового, так і гарантійного забезпечення.

Що ж стосується акредитивної форми розрахунків, то не зважаючи на досить тривалу процедуру оформлення, вона має суттєві переваги, які визначають частоту її застосування. До них відносять:

- гарантія здійснення платежу з боку банка-емітента;
- платіж є зобов'язанням одного чи кількох банків (в залежності від виду акредитива);
- зменшення комерційного ризику;
- полегшення фінансування зовнішньоекономічних операцій;
- використання єдиної нормативно-правової бази при здійсненні розрахунків для всіх учасників;
- значний досвід застосування акредитивів.

Що стосується недоліків, то для продавця найбільш суттєвим є наявність великої кількості вимог щодо оформлення документації, при недотриманні яких платіж не буде здійснений. Для покупця, як правило, не існує повної гарантії того, що товар буде отриманий. До того ж перехід права власності на нього відбувається лише після оплати відповідних рахунків. І, звичайно, ще однією вадою є досить значні витрати контрагентів на використання акредитивів у порівнянні з іншими формами розрахунків.

Провести аналіз використання тих чи інших форм розрахунків досить важко. Адже офіційних статистичних даних з цього питання не надається. Окремі висновки можна робити, застосовуючи інформацію окремих банківських установ. На наш погляд, найбільш прийнятними є дані Укрексімбанку, сфера інтересів якого безпосередньо стосується обслуговування зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

За даними ВАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України» загальний обсяг акредитивних угод на 01.01.2003 р. складав 159,9 млн. грн. За календарний рік він збільшився на 107,32% і на 01.01.2004 р. вже становив 171,6 млн. грн.

В структурі виданих акредитивів переважають акредитиви за експортними угодами (див. табл. 1.6). На 01.01.2004 р. на них припадало 80% всіх виданих акредитивів «Укрексімбанком». Відповідно на акредитиви за імпортними контрактами приходилося 20% (рис. 1.7). Хоча роком раніше питома вага експортних акредитивів була дещо більшою – 81,2%, в той час як

імпортні акредитиви складали 18,8%. Це пов'язано з більш стрімкими темпами зростання саме обсягів імпортних акредитивних угод – 113,95%. Обсяги експортних акредитивних угод за той же період збільшились лише на 105,78% зі 129,8 млн. грн. до 137,3 млн. грн.

Таблиця 1.6

Обсяги експортних та імпортних акредитивних угод "Укрексімбанку",
млн. грн.

Назва показника	на 01.01.2003 р.	на 01.01.2004 р.
Обсяги імпортних акредитивних угод	30,1	34,3
- у відсотках до загального обсягу	18,8	20,0
Обсяги експортних акредитивних угод	129,8	137,3
- у відсотках до загального обсягу	81,2	80,0
Загальний обсяг акредитивних угод	159,9	171,6

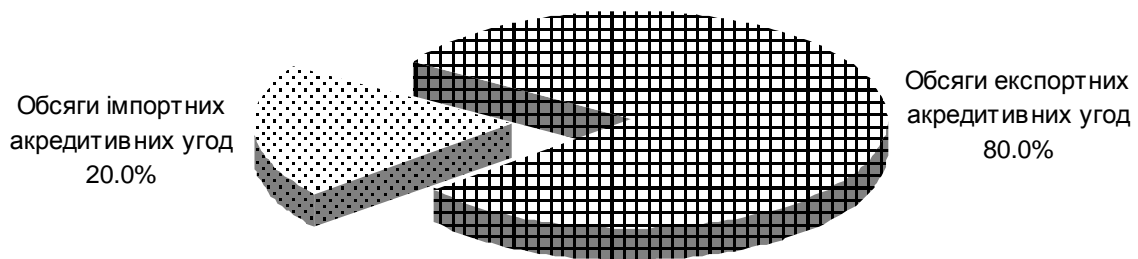


Рис. 1.7. Структура акредитивних угод на 01.01.2004 р. за даними «Укрексімбанку»

За даними на 01.01.2004 р. в «Укрексімбанку» більшість акредитивів в якості валюти розрахунку використовували долар США (див. рис. 1.8), на який припадало 61%. В той же час євро займає 39%. Інші валюти застосовуються вкрай рідко, тому їх питома вага є незначною. В той же час необхідно відмітити, що у 2000 році, до введення євро у готівковий обіг, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності віддавали перевагу найбільш надійним європейським валютам. Найчастіше застосовувалась німецька марка, на яку припадало 27%, значно рідше швейцарський франк – у 4% випадків – та євро (6 %). Окрім цього 3 % акредитивних угод застосовували

російській рубль в якості валюти розрахунків, а переважна більшість укладених угод – 60% – здійснювалась у доларах США.

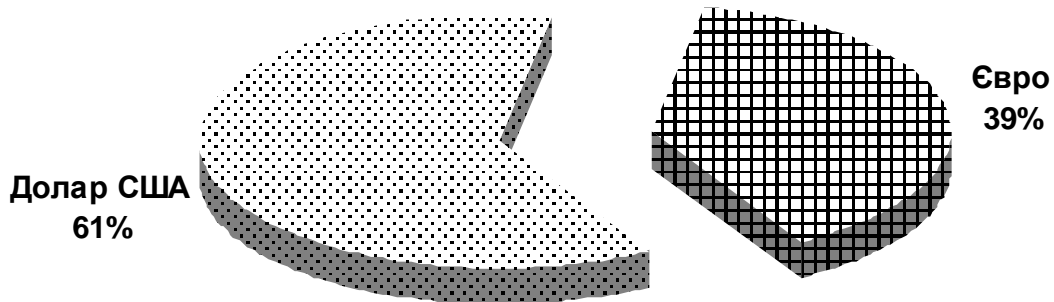


Рис. 1.8. Валютна структура акредитивних угод на 01.01.2004 р. за даними «Укресімбанку»

На акредитиви також припадає найбільший обсяг операцій в загальній структурі документарних операцій, які проводив «Укресімбанк» (табл. 1.7). При цьому, хоча їх питома вага дещо зменшилась на 01.01.2004 р. у порівнянні з попереднім роком з 96,21% до 90,80%, все ж вона залишається переважаючою.

Таблиця 1.7

Структура документарних операцій "Укресімбанку", %

	на 01.01.2003 р.	на 01.01.2004 р.
Акредитив	96,21	90,80
Інкасо	2,77	1,50
Гарантії	1,02	7,70

Розрахунки з використанням інкасо також втратили свої позиції. Якщо на 01.01.2003 р. на них припадало 2,77%, то наступного року – лише 1,50%. І хоча обсяги розрахунків з використанням акредитиву ті інкасо не зменшились, все ж їх зростання не було таким значним, як обсягів документарних гарантій. На 01.01.2004 р. вони займали вже 7,70%, що у порівнянні з минулорічними даними (1,02%) є достатньо вражаючим показником (рис. 1.9).

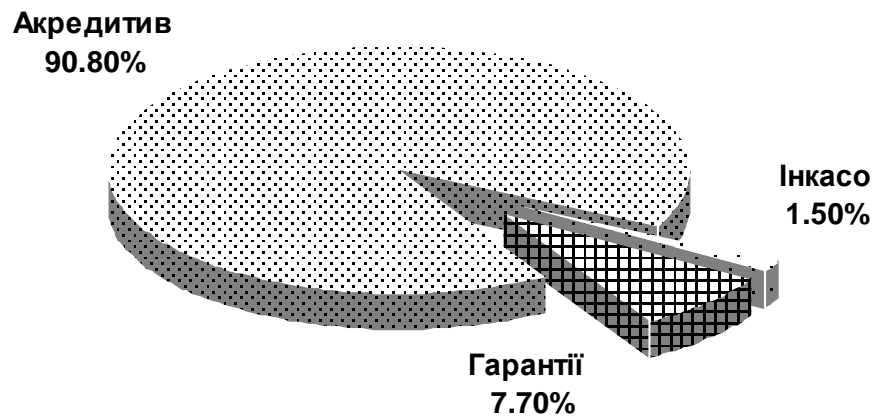


Рис. 1.9. Структура документарних операцій «Укрексімбанку» на 01.01.2004 р.

На нашу думку, підвищення ролі гарантій спричинено в першу чергу підвищенням надійності України як держави, а разом з цим і її господарюючих суб'єктів, у тому числі й банківської системи. Це дає змогу використовувати при розрахункових відносинах інші джерела фінансового забезпечення, якими і виступають гарантії. Роль цього інструменту у фінансовому забезпеченні розрахункових відносин буде показано нижче.

Через недостатню надійність інкасової форми розрахунків у порівнянні із акредитивною чи гарантіями вона застосовується значно рідше. В той же час процедура її використання значно простіша і дешевша для обох контрагентів. Сутність таких розрахунків за товари та послуги полягає в існуванні домовленості експортера зі своїм банком, яка передбачає зобов'язання передачі товарно-транспортних документів імпортеру тільки після оплати їм відвантаженого товару (чи наданих послуг).

Взагалі, використання інкасової форми розрахунків регулюється Уніфікованими правилами по інкасо [180], де вказано, що інкасо є операції, що здійснюються банками на підставі одержаних інструкцій, з метою одержання акцепту та/або платежу; видачі комерційних документів проти акцепту та/або проти платежу; видачі документів на інших умовах.

В розрахунках з використанням інкасо приймають участь такі сторони, як довіритель, банк-ремітент, інкасуєчий банк, банк-представник, платник.

Загальна схема взаємодії між суб'єктами інкасової форми розрахунків може мати такий вигляд (рис. 1.10).

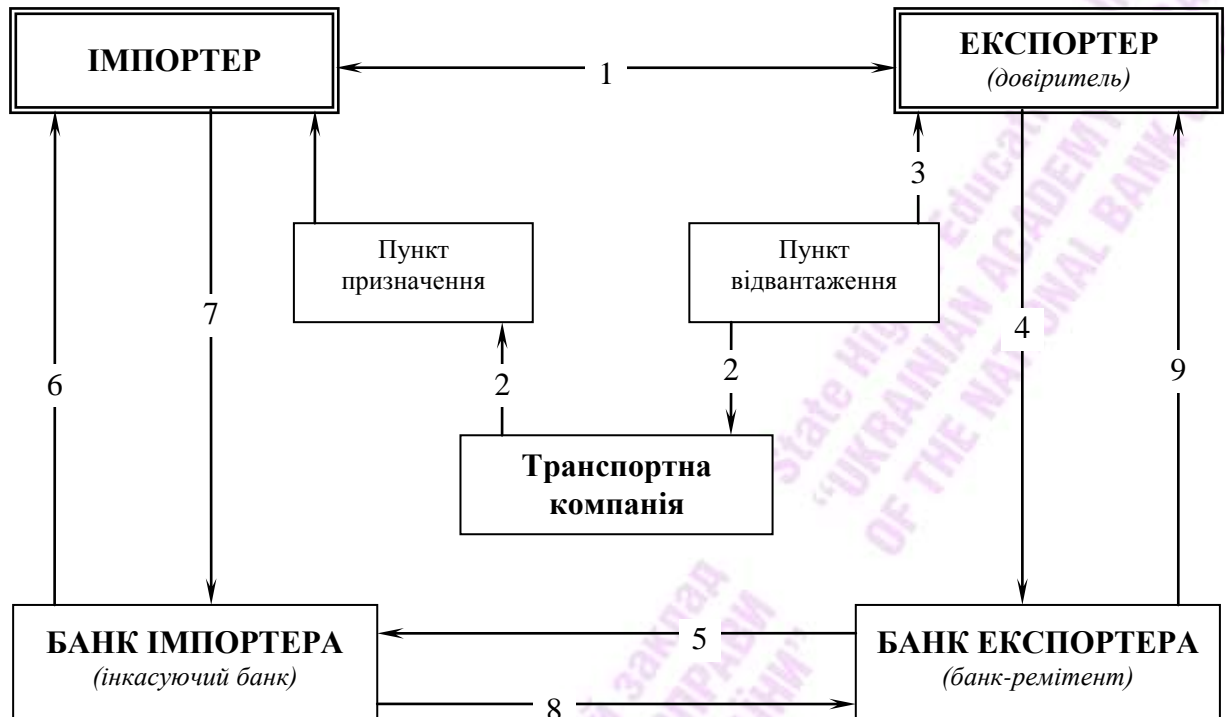


Рис. 1.10. Схема здійснення інкасової форми розрахунків

Розрахунки за допомогою інкасо здійснюються таким чином. Спочатку контрагенти підписують угоду (1), згідно якій розрахунки між ними будуть проводитись з використанням інкасо. Після відвантаження товару (2), експортер отримані від транспортної компанії товарно-транспортні документи (3) передає своєму банку разом з фінансовими документами та інкасовим дорученням (4). Банк-ремітент після відповідної перевірки отриманих документів згідно з вимогами інкасового доручення відправляє їх разом з дорученням банку-кореспонденту в країні імпортера (5). Інкасуєчий банк після отримання доручення та інших документів передає їх імпортеру для перевірки та отримання оплати (чи акцепту трат) (6). Після отримання платежу від імпортера (або акцепту трат) (7), банк імпортера переводить відповідну суму на рахунок банка-ремітента (8). Останній, отримавши переказ, зараховує відповідну суму на рахунок експортера (9).

Інкасова форма розрахунків, хоча і проводиться більш швидко, ніж акредитивна, але не виключає необхідності зовнішнього фінансування. Так

само і надійність інкасо є достатньо проблемною ланкою при організації розрахункового процесу. Власне кажучи тому, в залежності від способу передачі прав власності на товарно-матеріальні цінності між контрагентами документарне інкасо може підрозділятися на такі форми:

- документи проти оплати;
- документи проти акцепту;
- документи проти листа-зобов'язання;
- акцептування з врученням документів проти оплати у визначений строк.

Фінансове забезпечення інкасової форми розрахунків, як і акредитивної, також залежить від форми інкасо. Так інкасо «документи проти оплати» звичайно потребує негайного виділення власних коштів імпортера для здійснення оплати виставленої трати. Грошові кошти будуть отримані експортером у найкоротший термін, що робить цей різновид інкасо найбільш вигідним для нього. А успішне завершення розрахунків в даному випадку може бути здійснено шляхом самофінансування імпортера. Такий вид інкасо використовується найчастіше серед інших видів інкасо.

Інкасо «документи проти акцепту» навпаки, дозволяючи імпортеру відстрочити платіж, включає один з різновидів кредиту – комерційний кредит. Інші дві форми є компромісним варіантом між першими двома, що, при небажанні одного з контрагентів йти на поступки по оплаті товарів, дає можливість більш гнучко варіювати умовами та строками інкасо і в свою чергу, видами фінансового забезпечення цієї форми розрахунків.

Безперечно, документарне інкасо забезпечую кращий захист, ніж рахунок-фактура, але не такий надійний, як документарний акредитив. В той же час, як відзначалось раніше, інкасо дає змогу виконати та провести необхідні розрахунки з контрагентом не витрачаючи додаткових коштів та в більш стислий термін у порівнянні з акредитивною формою розрахунків.

Можна погодитись, що загальними перевагами інкасової форми розрахунків вважають:

- простоту та низьку вартість виконання операцій;
- можливість використання банків для відстеження документації;
- досить швидку оплату;
- передачу безпосередньо покупцю документів і, в окремих випадках, товарів після попередньої домовленості проти оплати належної суми або акцепту векселя;
- в імпортера не має потреби в додаткових кредитних ресурсах.

Серед недоліків для експортера слід відмітити:

- відсутність банківської гарантії платежу;
- права власності на товар переходять імпортеру до їх оплати;
- при відмові покупця прийняти документи, пошуки нового покупця чи повернення товару можуть спричинити значні витрати.

Імпортер в свою чергу несе відповідальність у випадку несплати по зобов'язанням або відмові в акцепті трат.

Що стосується відкритого рахунку, то для експортера він є найменш вигідною формою розрахунків, бо вона не дає йому гарантій своєчасного отримання платежу.

Її сутність полягає в тому, що експортер проводить поставку товару імпортеру і передає йому всі необхідні товарно-транспортні та розрахункові документи. Протягом терміну, що зазначений в угоді між сторонами, імпортер повинен здійснити платіж, з використанням векселів, банківського переказу або чеків.

Відкритий рахунок, як форма розрахунків найчастіше використовується між фірмами та організаціями при регулярних поставках вантажів, що здійснюється протягом досить довгого періоду часу. На основі домовленості між експортером та імпортером продавець записує на рахунок покупця в якості боргу вартість проданих та відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погашати в обумовлені строки комерційний кредит, що йому надається. Оскільки фактичні поставки можуть не співпадати за вартістю з заздалегідь погодженими розмірами платежів, то сторони

регулярно проводять звірку та домовляються про погашення різниці у розрахунках.

При цій формі розрахунків вимоги експортера до імпортера та зобов'язання останнього погашати виникаючу заборгованість оформлюється у вигляді записів у бухгалтерських книгах: експортер відкриває дебетовий рахунок імпортеру, а імпортер – кредитовий рахунок експортеру, і при погашенні імпортером своїх зобов'язань рахунки закриваються [189, с. 778].

Механізм проведення платежів за відкритим рахунком має такий вигляд (рис. 1.11) [130, с. 218].

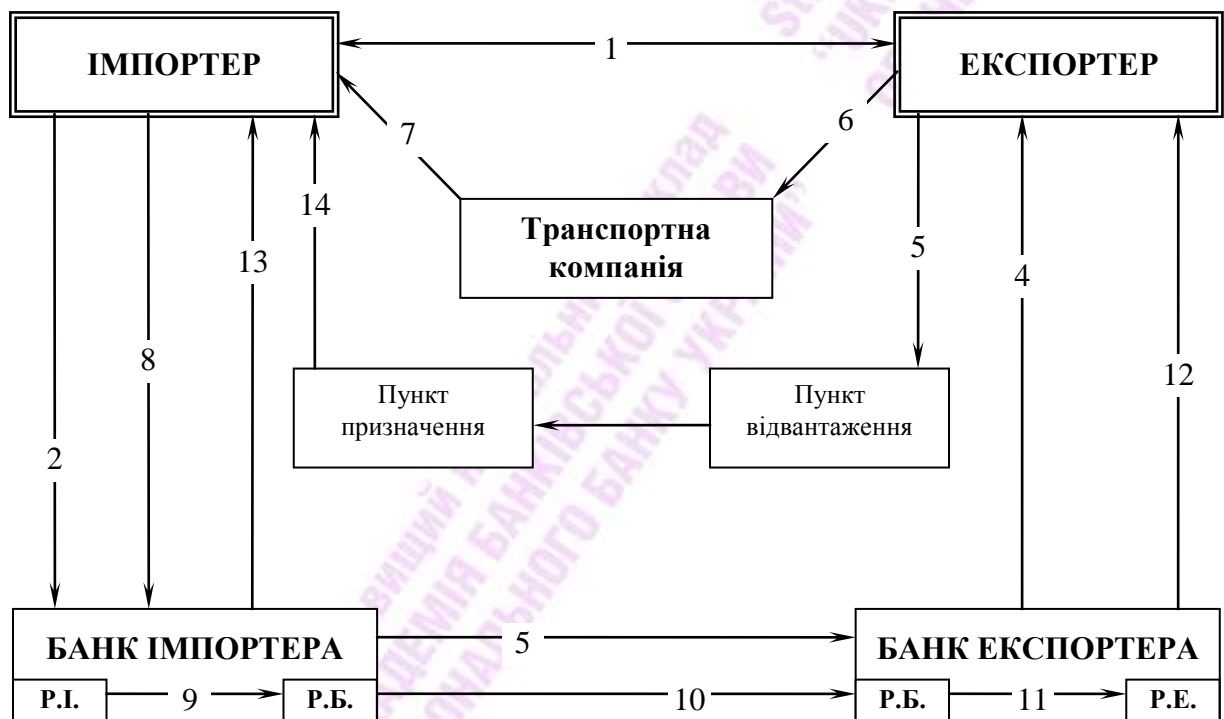


Рис. 1.11. Механізм здійснення розрахунків за відкритим рахунком

Після укладання угоди (1) імпортер дає вказівку своєму банку направити письмову гарантію платежу (2), яка пересилається в банк експортера (3). Останній повідомляє експортера про отримання гарантії (4) експортера і той здійснює відвантаження товару (5). На наступному етапі експортер, після відвантаження товару передає супровідні документи транспортній компанії (6), яка пересилає їх імпортеру (7). Останній після отримання документації дає наказ своєму банку про оплату (8). Банк імпортера проводить списання коштів (9) з рахунка імпортера (Р.І.) на свій

коррахунок (Р.Б.). За допомогою банківського переказу здійснюється зарахування коштів (10) на коррахунок банку експортера (Р.Б.), а потім і на рахунок експортера – Р.Е. (11). По мірі отримання повідомлень постачальником про оплату (12), банк імпортера здійснює передачу платіжних документів платнику (13), після чого імпортер має можливість отримати товари в пункті призначення (14).

Найчастіше погашення заборгованості здійснюється за допомогою банківського переказу шляхом доручень, що адресуються одним банком іншому, а також за допомогою чеків та інших платіжних документів.

Серед переваг цієї форми розрахунків виділяють можливість фінансування покупця, а також здійснення платежу тільки після отримання та перевірки товарів. В той же час відкритий рахунок характеризується значним ризиком неплатежу та існуванням трансфертного ризику.

Необхідно відмітити, що віднесення авансу до форм розрахунків чи до кредитних інструментів, на нашу думку, є найбільш суперечливою точкою зору. З погляду на його сутність, аванс є грошовою сумою або майновою цінністю, що передається покупцем продавцю до моменту відвантаження товарів в рахунок виконання зобов'язань за контрактом [164, с. 81].

В той же час, розглядаючи зовнішньоекономічний контракт, аванс є невід'ємною частиною умов здійснення платежу. Тобто, з цього погляду аванс виступає як додаткове фінансове забезпечення розрахункових відносин.

Але у світовій банківській практиці міжнародних розрахунків авансовий платіж є специфічною формою розрахунків, заснований на взаємній домовленості між контрагентами, яка надає постачальнику доступ до грошових коштів платника. Хоча при перерахуванні авансу покупець бере на себе кредитний ризик, що дає можливість віднести його до різновиду комерційного кредиту, все ж, з погляду світової банківської практики, авансовий платіж не припускає повернення авансованих сум. З позиції комерційного банку як учасника міжнародних торгових розрахунків

припускається, що при оплаті у формі авансу грошові кошти не повертаються покупцю, навіть якщо постачальник несумлінно виконав свої зобов'язання. Така точка зору виключає один з принципів кредитування – обов'язковість повернення коштів, – а значить дозволяє не відносити аванс до кредиту.

Таким чином, з погляду банківських структур, авансовий платіж розглядається тільки як форма розрахунків, двостороння домовленість між покупцем та продавцем.

Зазвичай вказаний підхід є справедливим, якщо ми маємо справу з авансом, як інструментом гарантії виконання зобов'язань однією з сторін за умови незначної (у порівнянні з загальною сумою угоди) питомої ваги при розрахунках за поставлені товари.

Але при використанні авансових платежів в якості забезпечення експортера фінансовою можливістю виконати свої зобов'язання, наприклад, здійснити закупівлю необхідних матеріалів для виробництва предмета угоди, і у випадку значної питомої ваги авансу в загальній сумі контракту, слід розглядати аванс саме з позиції кредитного інструмента.

Як справедливо зазначено у Горіденко В.І. та Слепова В.А., іноді аванс може виступати у вигляді товарно-матеріальних цінностей і в цьому разі передбачає передачу імпортером експортеру сировини, напівфабрикатів, комплектуючих, які необхідні для виготовлення обладнання на замовлення [164, с. 81]. Це ще більше наближає його до своєрідного комерційного кредиту.

Тому необхідно підкреслити, що розрахунки з використанням авансу є тією формою розрахунків, яка має дуже тісний зв'язок з фінансовою підтримкою розрахункового процесу, через те, що фактично він є різновидністю фінансового забезпечення імпортером експортера.

У світовій практиці аванс використовується при сумнівній платоспроможності покупця, нестабільності економічної та/або політичної обстановки в країні покупця, поставках обладнання, виготовленого за індивідуальним замовленням, поставках рідких товарів та товарів

стратегічного призначення, довготривалих строках виконання контракту. Але навіть зазначені умови не є такими, що обмежують застосування авансу тільки своїми рамками. В сучасних умовах майже кожен контракт потребує наявності авансу, сума якого може змінюватись в залежності від надійності контрагентів та загального ризику проведення розрахунків. Через те, що такий ризик для України залишається досить значним, то через це вітчизняні суб'єкти ЗЕД вимушені застосовувати аванс частіше і на більший відсоток до суми контракту у порівнянні з практикою іноземних контрагентів.

Таким чином, особливістю авансу є впевненість експортера в тому, що грошові кошти будуть виплачені до відвантаження товарів. В той же час імпортер несе ризик невиконання експортером своїх зобов'язань, тому аванс є для покупця досить небезпечною формою розрахунків.

В українській практиці імпортерам дозволено застосовувати лише аванс в розмірі 20% від суми контракту і за умови не перевищення її 100 тис. дол. США [143, ст. 3]. В іншому випадку переказ коштів потребує підтвердження з НБУ. Хоча це обмеження не поширюється на здійснення платежу проти документів за документарними інкасо та акредитивами.

Таким, чином, можна зробити висновок, що на сучасному етапі розвитку розрахункові відносини між вітчизняними та закордонними контрагентами багато в чому визначається існуванням недовіри до надійності українських експортерів та імпортерів. Це вимагає від них пошуку шляхів, які б дозволили забезпечити проведення розрахунків у найкоротший період часу або забезпечення надійних гарантій їх здійснення. Вирішення поставлених проблем можливо за наявності вільних грошових коштів, які забезпечать негайну оплату або надійного забезпечення, що може гарантувати поставку. При цьому, в першому випадку, при нестачі власних коштів необхідно залучати додаткові ресурси із зовнішніх джерел, тобто мати фінансування в достатніх обсягах; в другому випадку слід здійснити пошук фінансово-кредитної установи, яка б виступила гарантом успішної реалізації розрахункового процесу.

1.3. Форми фінансового забезпечення розрахункових відносин підприємств-учасників зовнішньоекономічної діяльності

Як було з'ясовано, необхідність у фінансовому забезпеченні при організації розрахункових відносин виникає як у експортера, так і імпортера постійно. При цьому важливо розібратись, які саме форми можуть бути застосовані в тому чи іншому випадку та виникає необхідність дати змістовну класифікацію цих форм.

Як було з'ясовано і показано вище, фундаментом фінансового забезпечення розрахункових відносин виступають такі його прояви як самофінансування, кредитування та безповоротне фінансування. Така думка висловлюється більшістю дослідників, але не всіма дається детальна характеристика цих напрямів фінансового забезпечення. Більше того, переважна частина науковців не приділяють увагу зовнішньоекономічній діяльності, як специфічній сфері розрахункових відносин, де окремі фактори мають пріоритетне значення і вплив на загальний процес здійснення розрахунків, а отже і їх фінансове забезпечення.

На нашу думку, існує необхідність узагальнення інформації щодо форм фінансового забезпечення розрахункових відносин підприємств-учасників ЗЕД, подання певної їх класифікації, а також виявлення чинників та факторів, які можуть мати принциповий вплив на формування такої класифікації.

За основу такої класифікації можуть бути обрані ті напрями, які традиційно відзначаються більшістю дослідників, а саме – самофінансування, кредитування та безповоротного фінансування.

Очевидним є той факт, що самофінансування може здійснюватись виключно за рахунок тимчасово вільних грошових коштів підприємств, джерелами яких, як правило, є залишки коштів на поточному та валютному рахунках. Ці кошти безпосередньо можуть бути списані з рахунків для проведення остаточних розрахунків з контрагентом. Самофінансування має

найбільш важливе значення, принаймні якщо ми говоримо про вітчизняних суб'єктів господарювання, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Безповоротне фінансування у більшості випадків здійснюється за рахунок бюджетного фінансування. Можливості бюджетного фінансування визначаються в першу чергу наявністю відповідних програм підтримки експортно-імпоротної діяльності на державному рівні. Нижче нами буде показано, що така підтримка в Україні знаходиться на низькому рівні і потребує подальшого вдосконалення.

Більшої уваги потребує розгляд кредитування як форми фінансового забезпечення розрахункових відносин підприємств-учасників ЗЕД. Складність цього питання пов'язана з існуванням значної кількості різних форм кредитування.

Традиційно до кредитної підтримки прийнято відносити комерційні, банківські, державні кредити. Комерційне кредитування, яке пов'язано з наданням відстрочки платежу є найбільш поширеним видом кредитування. Майже кожна зовнішньоторговельна угода супроводжується комерційним кредитуванням, що пов'язано із неспівпадінням строків здійснення поставки товарів та строків платежу за нею. Навіть незначний розбіг у часі призводить до виникнення цього виду кредитування. При цьому необхідно розрізняти кредити, які надаються імпортером у вигляді задатків та авансів, та кредити, які надаються експортером у вигляді обліку торгових векселів, та різних підвидів кредиту постачальника (товарний, фінансовий, безпроцентна відстрочка платежу, кредит за відкритим рахунком). В окремих країнах в практиці комерційного кредитування знайшли свого застосування брокерські кредити.

Банківські кредити є традиційним джерелом поповнення обігових коштів будь-якого підприємства, головною відмінністю та перевагою яких є можливість їх вільного використання одержувачем для розрахунків. До того ж не виникає необхідності звертатись за кредитом до фірми-постачальника. Як правило, банківські кредити надаються у формі кредитів під товари в

країні експортера, позик під товари, що знаходяться в дорозі, кредитів під товари або товарні документи в країні імпортера, бланкових кредитів, синдигованих кредитів. До окремої категорії можна віднести так звані синдиговані кредити, значення яких постійно збільшується, особливо коли мова йде про фінансування значних за обсягом проектів.

Менш поширеним є виділення міждержавних або міжнародних кредитів саме до форм фінансового забезпечення розрахункових відносин є зайвим, адже такі кредити, як правило, надаються на фінансування певних цільових програм, і вишукати випадки, коли вони б застосовувались для фінансування звичайної розрахункової діяльності буде досить важко.

Слід також зазначити існування певних кредитних інструментів, які прийнято відносити до нетрадиційних банківських послуг – факторинг, лізинг, форфейтинг. Хоча, необхідно відзначити, що не лише банки можуть надавати ці послуги, адже існують спеціалізовані компанії, які можуть їх надавати у виключному порядку для своїх клієнтів.

Найбільшого поширення, принаймні за кордоном, набув саме міжнародний лізинг, хоча сфера його можливого використання обмежується певною групою товарів, які можна віднести до основних засобів. Існує певна кількість суб'єктів господарювання, які готові здійснювати продаж своєї продукції, використовуючи при цьому лізинг. Більше того, реалізація певних груп товарів взагалі здійснюється виключно або переважно шляхом їх лізингу (наприклад, літаки).

Свого поширення та розвитку набули форфейтинг, який передбачає використання векселів як засобів розрахунку між експортером та імпортером з їх подальшою купівлею форфейтинговою компанією та можливістю реалізації придбаних векселів на вторинному ринку, а також міжнародний факторинг, який включає в себе цілий комплекс послуг: фінансування постачальника, приймання факторинговою компанією або банком на себе ризиків за угодами (кредитні, валютні, процентні), облік рахунків та стягнення боргів за ними. Окрім цього можливе надання консультаційних та

інформаційних послуг, які пов'язані з обслуговуванням дебіторської заборгованості покупців.

Найбільш впливовим фактором на діяльність експортерів та імпортерів залишається ризик проведення зовнішньоекономічних операцій. В умовах міжнародних відносин продаж товарів і здійснення їх поставок іноземним покупцям містить в собі додаткові ризики у порівнянні з внутрішньою торгівлею. Це, як ми доведемо нижче, призводить до необхідності виділення такого важливого напряму фінансового забезпечення розрахункових відносин як додаткове гарантійне забезпечення, значення якого у сучасних умовах важко переоцінити.

Слід також відзначити, що для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності основою при врегулюванні умов поставок товарів виступають правила «Інкотермс-2000». Ці правила мають тісний зв'язок з угодами купівлі-продажу, які укладають між собою експортер та імпортер, і допомагають розподілити певні обов'язки між сторонами, такими як зобов'язання продавця поставити товар у розпорядження покупця або передати його для перевезення чи доставити його в пункт призначення, що в свою чергу призводить до розподілу ризиків між сторонами в цих випадках. Необхідно також відзначити, що цими ж правилами визначається сторона, яка буде проводити очищення товару для експорту та імпорту, пакування товару, фіксує зобов'язання покупця прийняти поставку, а також необхідність надання підтвердження того, що відповідні зобов'язання були виконані належним чином.

Тобто можна стверджувати, що вибір тих чи інших умов постачання товару може суттєво вплинути на його ціну. У свою чергу, це визначає необхідність збільшити чи навпаки зменшити обсяги фінансового забезпечення розрахункових відносин. Наприклад, якщо експортер за умовами контракту бере на себе поставку товару до кордону (DAF) або поставку з оплатою мита (DDP), то досить ймовірним буде те, що він вимагатиме певну суму авансу від імпортера, яка б могла покрити витрати,

пов'язані з поставкою товару, а також компенсувати можливі ризики пошкодження товару або витрати, пов'язані з уникненням цих ризиків, при транспортуванні.

І навпаки, зовсім інша ситуація виникатиме, якщо поставка здійснюється, наприклад, на умовах «франко завод» (EXW). В даному випадку всі витрати, пов'язані з транспортуванням вантажу бере на себе імпортер. Експортер лише передає товар безпосередньо з місця його тимчасового зберігання. Тому всі ризики перевезення приймає на себе імпортер. Це зменшує ціну товару, але підвищує для нього загальний ризик всієї операції.

Компромісними варіантами можуть бути умови груп F та C, які частково розподіляють ризики поставки між обома контрагентами. Саме тому у підприємств-учасників ЗЕД виникає необхідність гарантувати поставку та її оплату в зовнішньоекономічних операціях, що й може бути здійснено за допомогою різних форм фінансового забезпечення розрахункових відносин.

Тобто, виходячи з зазначених міркувань стає зрозумілим, що вплив ризикового фактору на зовнішньоекономічну діяльність підприємств має принципове значення, що призводить до необхідності застосовувати певні гарантії виконання зобов'язань з обох сторін. Саме тому, на нашу думку, в окрему класифікаційну групу слід виділити додаткове гарантійне забезпечення, як можливий прояв фінансового забезпечення розрахункових відносин підприємств-учасників ЗЕД.

Ще одним фактором, який свідчить про необхідність застосування додаткових гарантій є те, що сам процес розрахункових відносин може бути розтягнений в часі. Тобто, як стає зрозумілим з розгляду тих же форм міжнародних розрахунків, підприємствам-учасникам ЗЕД неможливо повністю розрахуватись за стислий проміжок часу. А в ситуації, коли імпортер не має у себе можливості щодо застосування традиційних джерел фінансового забезпечення, виникає необхідність дати експортеру гарантію чи

впевненість в тому, що він (імпортер) зможе виконати взяті на себе зобов'язання. І якщо цю гарантію дає першокласний банк чи інший суб'єкт господарювання, найдіть якого не викликає жодних сумнівів, то експортер, звичайно не турбується про те, що оплата поставлених товарів буде здійснена у обумовлені строки.

В якості такого гарантійного забезпечення можуть виступати як самі банківські гарантії, акцепти, так і страхування, аванси, валютні застереження та, як було показано вище, й акредитиви окремих видів.

Особливого значення має використання банківських гарантій та акцептів. Вони полягають в тому, що комерційні банки за винагороду приймають на себе платіжні зобов'язання або дають поруки по зобов'язанням клієнта. Зазвичай, подібним операціям передують загальні домовленості банку з його кореспондентами та клієнтами про надання акцептів і гарантій в межах обумовлених сум, на звичайних або відновлюваних засадах чи без обмежень. Застосування акцептів пов'язано із використанням векселів в якості засобу розрахунків. Банківські гарантії є зобов'язанням банку виконати платіж при настанні передбачених гарантією умов.

Значення страхування взагалі важко переоцінити. Зазначимо лише, що практика проведення страхування будь-яких економічних угод за кордоном дуже поширена, що пов'язано з необхідністю мати додаткового захисту того, що зобов'язання будуть виконані контрагентом у строк та в повному обсязі відповідно до досягнутих домовленостей. Тобто страхування виступає своєрідною гарантією нормального завершення розрахункового процесу. Але в Україні воно поки що тільки набуває свого розвитку, а це потребує окремих механізмів його подальшого вдосконалення. В той же час, як вже зазначалось вище, сама практика здійснення зовнішньоекономічної діяльності в багатьох випадках вимагає застосування страхування, прикладом чого можуть бути умови правил «Інкотермс-2000».

Аванс, як було показано вище, виконує подвійну функцію: виступає в якості комерційного кредиту і одночасно є певною гарантією того, що імпортер має намір виконати свої зобов'язання.

Валютні застереження мають принципове значення саме при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Їх наявність дає гарантію обох сторонам розрахункових відносин, що при можливому зміні валютного курсу вони не зазнають значних втрат, і таким чином, страхують їх від валютного ризику. Окрім цього можуть також застосовуватись неконтрактні форми страхування валютних ризиків – валютні деривативи.

Документарний акредитив, який поєднує в собі кілька функцій, дозволяє експортеру отримати впевненість в тому, що імпортер не тільки намагається виконати умови контракту і провести розрахунки за поставлені товарно-матеріальні цінності, а має все необхідне для здійснення цього в повному обсязі навіть до моменту отримання самих товарів, що, звичайно знімає всі питання щодо можливих гарантій при проведенні розрахунків.

Таким чином, розглянуті вище форми фінансового забезпечення розрахункових відносин підприємств-учасників ЗЕД дає підставу здійснити їх класифікацію, виходячи з окреслених напрямів їх проведення (рис. 1.12).

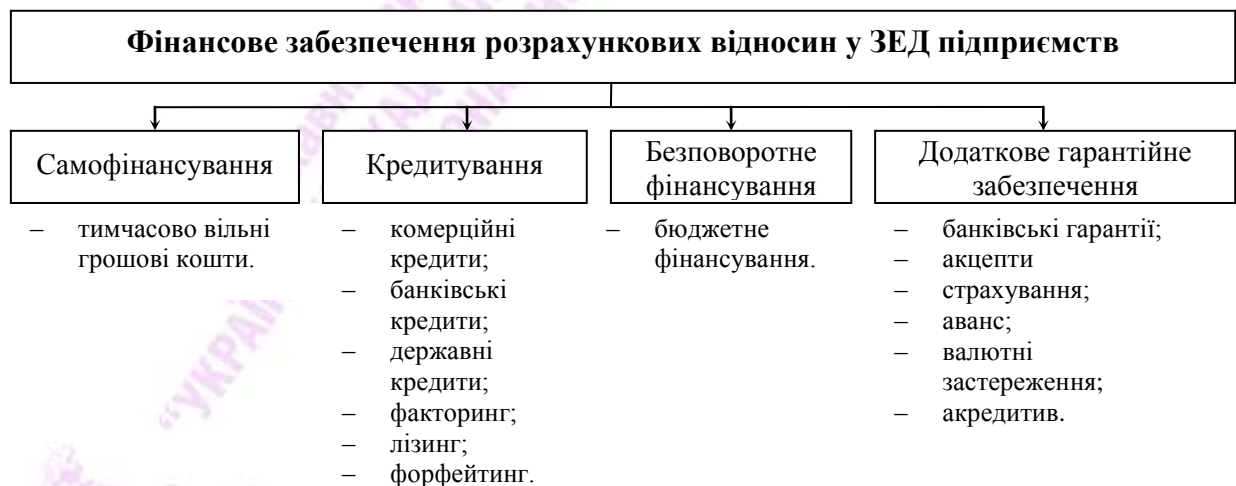


Рис. 1.12. Класифікація форм фінансового забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств

Подана класифікація дозволяє більш змістовно розглядати ті форми фінансового забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній

діяльності підприємств, які мають безпосереднє відношення саме до зовнішньоекономічної діяльності, враховує її специфіку і дає можливість надалі проводити детальне дослідження обраної теми. Важливим і найбільш принциповим моментом цієї класифікації є виділення в окрему класифікаційну групу ті форми фінансового забезпечення, які дають можливість гарантувати нормальне протікання розрахунків між контрагентами, що не здійснювалось іншими дослідниками цього питання.

Більш детальний розгляд найбільш важливих форм фінансового забезпечення розрахункових відносин підприємств-учасників ЗЕД та проблеми їх застосування здійснимо в наступних розділах, що особливо стосується кредитування та додаткового гарантійного забезпечення.

Висновки до розділу 1

Збільшення важливості експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання для економіки України в цілому встановлює нові вимоги до фінансового забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств. Постійно зростаючі обсяги як експорту, так і імпорту визначають необхідність дослідження проблем, які пов'язані із проведенням розрахунків, а саме їх фінансовим забезпеченням.

Необхідно відзначити, що за період з 1997 по 2004 рр. обсяги експорту зросли у 2 рази, а імпорту – у 1,67 рази. Це зумовило значне перевищення експорту над імпортом і визначило можливості щодо постійного надходження валютних коштів та їх накопичення в якості резервів, сприяє зростанню ВВП, який залежить саме від успішної експортної діяльності. Найбільшого значення у зовнішньоекономічній діяльності для України мають відношення із такими регіонами як СНД, Європа, Азія. Що ж стосується товарної структури, то в експорті найбільшу роль відіграють чорні та кольорові метали та вироби з них; в імпорті – мінеральні продукти, а також машини, устаткування і транспортні засоби.

Існуючі проблеми, які стосуються сутності розрахункових відносин взагалі і їх специфіки у сфері ЗЕД зокрема, пов'язані з неоднозначними трактуваннями різними дослідниками цього поняття. Врахувавши різні точки зору, нами було дано нове визначення розрахункових відносин, яке спроможне охопити всі їх елементи та особливості, що виникають між суб'єктами господарювання і конкретизувати їх. Окрім цього, враховуючи специфічні фактори, які впливають на стан розрахункових відносин у зовнішньоекономічній сфері, на базі отриманого визначення нами було дано поняття розрахункових відносин у сфері ЗЕД підприємств.

Фінансове забезпечення розрахункових відносин реалізується через самофінансування, кредитування та безповоротне фінансування і залежить від достатності власних коштів та необхідності використання залучених та запозичених коштів.

Прояв розрахункових відносин відбувається через форми міжнародних розрахунків, розгляд яких і було здійснено в цій роботі, а також показано які існують можливості щодо їх фінансового забезпечення.

Наприклад, різні види акредитивів поєднують в собі розрахункову, забезпечувальну, кредитну та інформаційну функції, що визначає частоту їх застосування у розрахункових відносинах. Так, за даними Укрексімбанку їх клієнтами акредитиви здебільшого застосовуються при розрахунках за експортними угодами (80%). Імпортні акредитиви використовуються у значно менших обсягах (20%), хоча темпи їх зростання переважають темпи зростання обсягів експортних акредитивів. В якості валюти розрахунків домінує долар США – 61% акредитивних угод. На євро припадає 39%.

Що ж стосується структури документарних операцій, то на 01.01.2004 р. домінування акредитиву є незаперечним (90,8%). На інкасо припадало лише 1,5%, а на банківські гарантії – 7,7%. При цьому, на нашу думку необхідно відмітити втрату позицій саме документарним інкасо і значним розширенням обсягів угод, які фінансуються за рахунок банківських гарантій.

Значно менше застосовується інкасо, не є поширеною і практика застосування відкритого рахунку українськими підприємствами-учасниками ЗЕД. Що стосується авансу, то його сплата є майже обов'язковою умовою взаємовідносин між контрагентами.

Взагалі кажучи, на нашу думку, використання будь-яких форм розрахунків призводить до необхідності їх фінансового забезпечення. Жодна з них не може забезпечити виконання зобов'язань миттєво, а це потребує відволікання власних коштів, або залучення додаткових ресурсів для підтримки розрахункового процесу.

Необхідно зазначити, що на сучасному етапі розвитку розрахункові відносини між вітчизняними та закордонними контрагентами багато в чому визначається існуванням недовіри до надійності українських експортерів та імпортерів. Це вимагає від них пошуку шляхів, які б дозволили забезпечити проведення розрахунків у найкоротший період часу або забезпечення надійних гарантій їх здійснення. Вирішення поставлених проблем можливо за наявності вільних грошових коштів, які забезпечать негайну оплату або надійного забезпечення, що може гарантувати поставку. При цьому, в першому випадку, при нестачі власних коштів необхідно залучати додаткові ресурси із зовнішніх джерел, тобто мати фінансування в достатніх обсягах; в другому випадку слід здійснити пошук фінансово-кредитної установи, яка б виступила гарантом успішної реалізації розрахункового процесу.

Дослідження існуючих форм фінансового забезпечення рахункових відносин підприємств-учасників ЗЕД виявив існування певних проблем, які пов'язані з методологією їх розгляду окремими дослідниками. Зокрема, автори у більшості випадків приділяють увагу таким групам форм фінансового забезпечення, як самофінансування, кредитування, безповоротне фінансування. Їх аналіз та розгляд окремих форм дав змогу провести класифікацію форм фінансового забезпечення розрахункових відносин підприємств-учасників ЗЕД. В той же час, було виявлено, що окрім зазначених форм фінансового забезпечення, на нашу думку, необхідно в

окрему групу виділяти додаткове гарантійне забезпечення. Це обумовлено наявністю таких факторів, як ризиковий характер зовнішньоекономічної діяльності, наявність певних умов її проведення, таких як правила «Інкотермс-2000», розтягненість розрахункового процесу в часі. В якості такого гарантійного забезпечення можуть виступати як самі банківські гарантії, акцепти, так і страхування, аванси, валютні застереження та, як було показано вище, й акредитиви окремих видів.

Це дозволило розширити класифікацію форм фінансового забезпечення розрахункових відносин та значно поглибити його сутність, дозволяє більш змістовно розглядати ті форми фінансового забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств, які мають безпосереднє відношення саме до зовнішньоекономічної діяльності, враховує її специфіку і дає можливість надалі проводити детальне дослідження обраної теми.

Основні положення, висновки та рекомендації, що містяться у розділі I дисертаційної роботи знайшли свої відображення у наступних публікаціях: Банківський менеджмент: Підручник / За ред.. О.А. Кириченка, В.І, Міщенко. – К. Знання, 2005. – 831 с. – (Вища освіта ХХІ століття); Пластун В.Л. Проблемні ланки кредитного моніторингу // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т.5. Суми. 2002. – с.204-210; Міщенко В.І., Яценюк А.П., Пластун В.Л. Особливості системи рейтингової оцінки корпоративних облігацій агентства Moody's // Вісник УАБС. – 2003. – №2 (15). – с.8-13.



РОЗДІЛ 2

ПРАКТИКА ЗДІЙСНЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКОВИХ ВІДНОСИН У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Проблеми організації фінансового забезпечення розрахункових відносин експортера та імпортера

Необхідність фінансового забезпечення розрахункових відносин експортерів та імпортерів є очевидною, що й було показано в попередньому розділі.

На даному етапі важливим виглядає розгляд конкретних джерел, за рахунок яких можна проводити фінансування. Зрозумілим є той факт, що інтереси учасників зовнішньоекономічної угоди є одночасно тотожними і протилежними. Як експортер, так і імпортер зацікавлені в остаточному завершенні розрахунків, але шляхи досягнення цього в обох сторін будуть різними. Експортер бажає отримати грошові кошти негайно після відвантаження продукції, а імпортер навпаки – вважає за необхідне відстрочити платіж на якомога більший термін. Існування подібних протилежних цілей вимагає пошуку компромісу, який міг би задовольнити обидві сторони. Саме в цей момент і постає необхідність у пошуку джерел фінансування розрахункових відносин.

Розглянемо детальніше, яких саме форм фінансового забезпечення розрахункових відносин потребують обидві сторони, а також покажемо їх застосування в практичній діяльності.

Безперечно, найбільшу роль фінансове забезпечення відіграє у діяльності імпортера, адже саме йому необхідно проводити оплату поставлених товарів (робіт, послуг). Тому для нього є важливими такі форми як самофінансування, кредитування, безповоротне фінансування, а також гарантійне забезпечення (рис. 2.1).

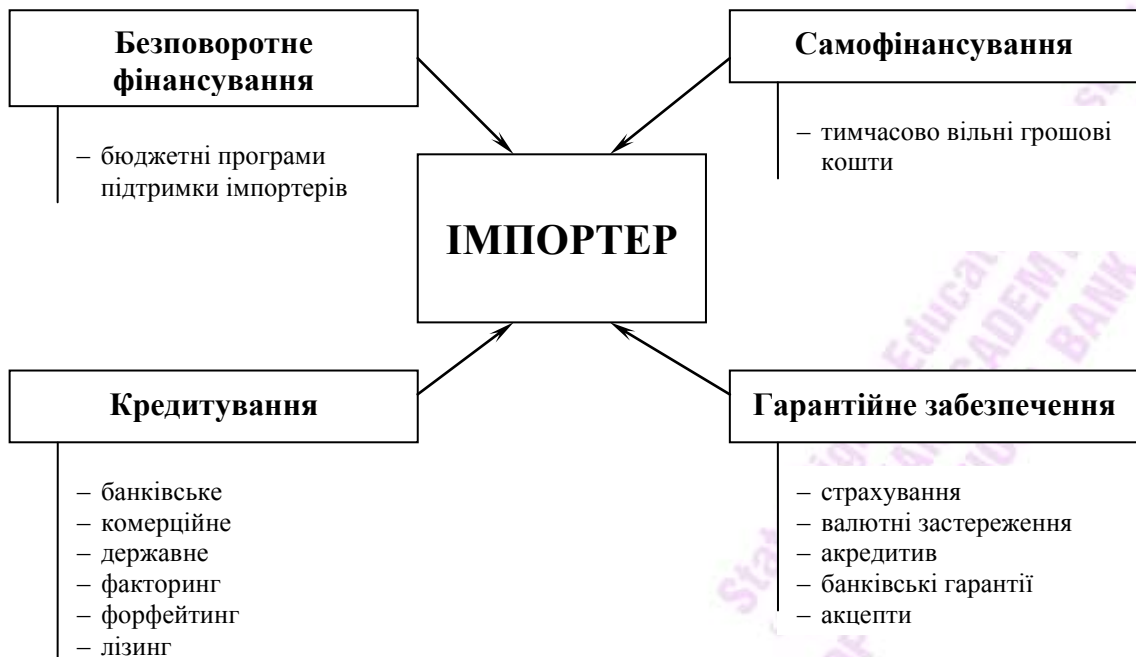


Рис. 2.1. Джерела фінансового забезпечення розрахункових відносин імпортера

Самофінансування, звичайно, є найбільш простим способом фінансового забезпечення розрахункових відносин, при якому тимчасово вільні кошти імпортера використовуються для розрахунків за поставлену продукцію. У більшості випадків саме через самофінансування і здійснюється оплата товарів (робіт, послуг), адже воно не потребує якихось додаткових витрат коштів та часу на завершення розрахунків.

Але при виникненні ситуацій, коли власних коштів у імпортера не вистачає, йому доводиться звертатись до інших джерел фінансування. Як зазначалось раніше ними можуть бути безповоротне фінансування, кредитування, гарантійне забезпечення.

Так в рамках безповоротного фінансування, як правило, найбільш поширеними є бюджетні програми підтримки імпортерів, що застосовуються для фінансування тих суб'єктів, які здійснюють імпорتنі поставки продукції, яка має критичне значення для функціонування економіки в цілому. В Україні, як показав проведений аналіз зовнішньоекономічної діяльності, до такої продукції можна віднести в першу продукцію чергу паливно-енергетичного комплексу, а також імпорт машин, устаткування та

транспортних засобів. Окрім цього шляхом бюджетного фінансування можна надавати певні преференції імпортерам при закупівлі конкретних товарних груп.

Кредитування має найбільшого значення для фінансового забезпечення розрахункових відносин імпортера після самофінансування. В більшій мірі це стосується комерційного кредиту, адже він виникає кожного разу, коли існує хоча б невелика за терміном відстрочка платежу. Це може відбуватись навіть у тих випадках, коли розрахунки насправді проводяться з використанням тимчасово вільних коштів.

Банківське кредитування є традиційним джерелом фінансового забезпечення не тільки розрахункових відносин, а й майже будь-якої діяльності суб'єктів господарювання, хоча отримання такого кредиту може бути пов'язано з певними труднощами, які залежать в більшій мірі від фінансового стану імпортера та його кредитоспроможності. До того ж банк, для зменшення загального ризику кредитної операції, може забажати здійснювати фінансування лише частково, що також обмежує можливості імпортера щодо повного фінансового забезпечення розрахункових відносин.

Державне кредитування багато в чому подібне до банківського, але воно, зазвичай, націлене на конкретні підприємства, галузі, групи товарів, імпорт яких може бути профінансований державою через уповноважені фінансово-кредитні установи.

Використання міжнародного факторингу та форфейтингу як джерела фінансового забезпечення розрахунків з точки зору імпортера більше нагадують комерційний кредит, враховуючи те, що сам імпортер в окремих випадках взагалі може не знати про їх використання.

Що ж стосується міжнародного лізингу, то можна говорити, про часткову відповідність його як формі фінансового забезпечення розрахункових відносин. Це пов'язано з тим, що лізинг за своєю суттю може передбачати повернення лізингоотримувачем об'єкту лізингу лізингодавцю. Тобто об'єкт розрахункових відносин не обов'язково залишатиметься у

власності його безпосереднього отримувача. В той же час необхідно враховувати, що лізинг, як правило, застосовується при продажу майна, яке може виступати в якості основних засобів, що значно обмежує сферу його використання.

Говорячи про додаткове гарантійне забезпечення, на нашу думку, необхідно його виділяти у якості окремої форми фінансового забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств. Це пов'язано зі значним ризиком проведення такої діяльності суб'єктами господарювання. Тому в окремих випадках виникає необхідність забезпечити належне виконання зобов'язань обома сторонами. Якщо поглянути на цю проблему з боку імпортера, то можна стверджувати, що для нього головною метою є гарантування факту отримання в належному вигляді товарно-матеріальних цінностей. Це може бути здійснено шляхом страхування як самого вантажу, так і ряду пов'язаних з ним ризиків. Крім того, існує можливість страхування від певних фінансових ризиків, які супроводжують процес розрахункових відносин. В якості своєрідної гарантії отримання товару може також виступати акредитивна форма розрахунків, особливо це стосується документарного акредитиву. Адже, як розглядалось вище, перерахування коштів на користь експортера здійснюється банком імпортера лише після перевірки товарно-транспортних документів на справжність, що гарантує отримання товару імпортером. Своєрідним засобом гарантії також може бути інкасова форма розрахунків, яка забезпечує імпортеру можливість вступу у володіння товаром до моменту його оплати.

Специфічним інструментом гарантійного забезпечення можуть виступати валютні застереження. Їх метою є захист від можливих коливань валютних курсів національної валюти імпортера та валюти, в якій здійснюються розрахунки між контрагентами. Валютні застереження, як правило, вказуються у зовнішньоекономічному контракті, хоча на практиці можуть застосовуватись різні форми строкових контрактів: опціони, форварди, ф'ючерси, свопи.

Для експортера фінансове забезпечення розрахункових відносин має не менше значення, але йому доводиться застосовувати ті форми, які дозволяють отримати платіж, або дають гарантії його отримання. Тому саме гарантійне забезпечення, а також певні різновиди кредитного забезпечення є для нього найважливішим (рис. 2.2).

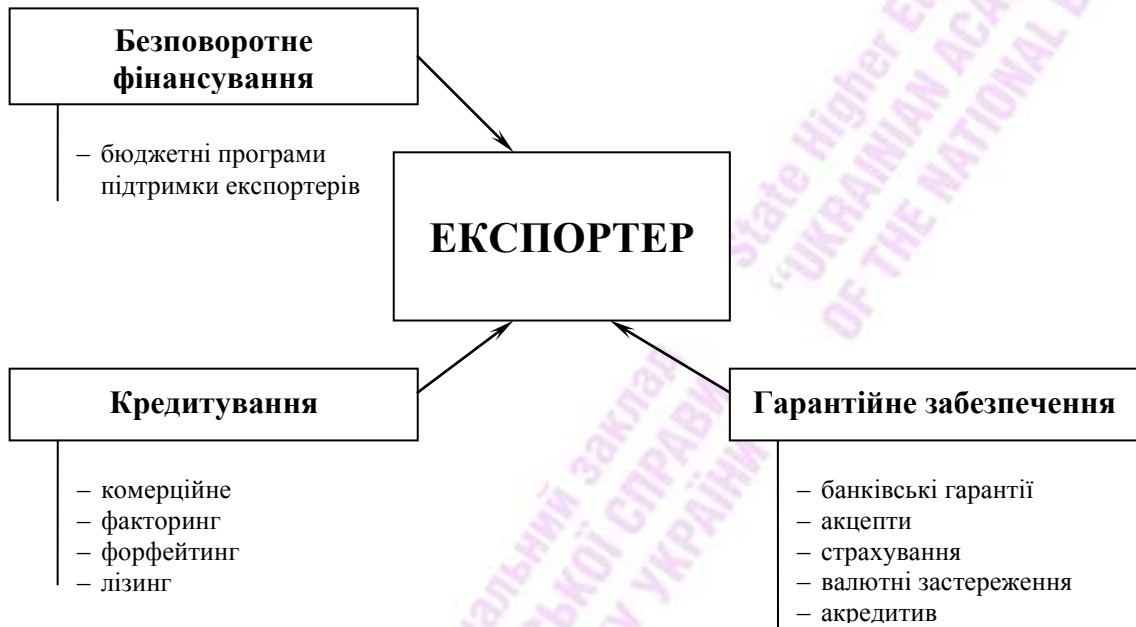


Рис. 2.2. Джерела фінансового забезпечення розрахункових відносин експортера

Бюджетні програми підтримки експортерів можуть бути застосовані для допомоги експортерам реалізувати власну продукцію іноземним покупцям. При цьому основними напрямками може бути безпосереднє відшкодування певних витрат, які несе експортер в процесі фінансового забезпечення розрахункових відносин. Прикладом цього може бути компенсація плати за комерційний кредит, який надає експортер імпортеру.

Кредитні форми фінансового забезпечення відіграють менш важливу роль у діяльності експортера ніж в імпортера. Зокрема можна говорити лише про важливість для нього міжнародного факторингу, який забезпечує експортеру можливості щодо отримання оплати за поставлену продукцію від факторингової компанії чи комерційного банку шляхом продажу прав вимоги боргу до імпортера. Подібні можливості надає йому і використання

форфейтингу з тією різницею, що в якості боргових інструментів будуть виступати векселі, а також певні умови щодо їх врахування, подальшого обігу та погашення. Міжнародний лізинг, як і у випадку імпортером дозволяє експортеру реалізувати свою продукцію на умовах оренди, забезпечуючи розрахункові відносини шляхом часткової відстрочки платежу.

Що стосується комерційного кредиту, то в даному випадку може йти мова лише про аванси, які надаються імпортером в рахунок майбутніх поставок товарно-матеріальних цінностей. Вони ж можуть виступати і в якості додаткового гарантійного забезпечення розрахункових відносин, метою якого є забезпечення впевненості у експортера в тому, що імпортер здійснить оплату продукції після її отримання.

На нашу думку, найбільш важливу роль у розрахункових відносинах для експортера має саме їх гарантійне забезпечення, адже для нього дуже важливим є факт здійснення оплати відвантаженої продукції. Досить часто з цією метою використовуються банківські гарантії, які є засобом виконання зобов'язань сторін по зовнішньоекономічному контракту, а їх головною метою виступає забезпечення виконання фінансових зобов'язань.

Сфера використання акцептів дещо обмежена, адже, як правило, вона поширюється на операції з векселями.

Більш поширеним інструментом фінансового забезпечення розрахункових відносин є страхування, і зокрема страхування експортних кредитів. Об'єктом страхування є комерційні кредити експортера імпортерам. Такі кредити у відповідності з умовами контракту надаються у вигляді товарного кредиту або надання послуг в кредит з підтвердженням рахунками страхувальника до отримання (рахунки-фактори, виставлені для оплати іноземному контрагенту).

Не менш важливе значення має використання акредитивів як форми гарантії оплати за поставлену продукцію. Через той факт, що імпортер повинен спочатку здійснити оплату перш ніж отримати право власності на

товарно-матеріальні цінності, експортер може вважати себе повністю захищеним від можливого неплатежу.

Нарешті валютні застереження мають той же сенс, що й у випадку з імпортером і призначенні для страхування валютних ризиків, забезпечуючи захист від можливих коливань валютних курсів. Експортер, як і імпортер може застосовувати строкові контракти в якості альтернативних інструментів хеджування валютних ризиків.

Українські підприємства-учасники ЗЕД не можуть розраховувати на безповоротне фінансування як одну з форм фінансового забезпечення. Адже бюджетні асигнування, які і є основою їх реалізації на даний момент є недостатніми. Так 26 жовтня 2001 року розпорядженням Кабінету міністрів України за №498-р була схвалена «Програма стимулювання експорту продукції», яка включає в себе комплекс фінансово-економічних заходів, які передбачають:

- активізацію інвестиційної діяльності з метою підтримки конкурентоспроможних проектів;
- сприяння подальшій активізації експортної діяльності у тих секторах економіки, де вже створено конкурентні переваги на світовому ринку;
- накопичення матеріальних і фінансових ресурсів для освоєння нових технологій та реалізації перспективних інвестиційних проектів;
- широкомасштабна диверсифікація наукоємних виробництв.

За проведеними розрахунками, для виконання проектів Програми потреба в коштах на 2002-2006 роки становить 7119,39 млн. грн. (у тому числі капітальні вкладення - 6447,69 млн. грн.; на проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт – 671,7 млн. грн.). Тобто як свідчать наведені цифри коштів на фінансове забезпечення розрахункової діяльності за експортом цією Програмою майже не передбачається. Принаймні реалізація Програми стимулювання експорту продукції повинна

забезпечити спрощення процедури продовження термінів проведення розрахунків під час здійснення експорту високотехнологічної та наукоємної продукції.

Окрім цього заходи Програми спрямовані на:

- запровадження механізму зустрічного товарного кредитування інших держав з метою нарощування експорту товарів (робіт, послуг);
- сприяння укладенню міжбанківських угод про довгострокове кредитування контрактів на умовах використання національної валюти;
- передбачається створення системи страхування експортних кредитів та розвиток насамперед таких видів страхування, як страхування експортних кредитів, що надаються експортеру, з метою захисту його від ризику неплатежу іноземного покупця

Очікувана ефективність Програми за основними показниками наведена в табл. 2.1. Зокрема, щорічний приріст експорту повинен складати 2571,44 млн. грн., відповідний показник по прибутку – 627,12 млн. грн. При цьому середня ефективність програми повинна становити 0,39, а середній термін окупності – 2,7 роки.

Найбільш важливу роль у цій Програмі відводиться машинобудівній галузі та металообробці, про що свідчить найбільша кількість проектів, що необхідно реалізувати – 129. Відповідно, вони повинні дати найбільший щорічний приріст експорту – 1925,32 млн. грн. та найбільший приріст прибутку – 456,70 млн. грн.

Необхідно також відзначити, що достатньо важливими за цим Проектом вважаються такі галузі як хімічна і нафтохімічна промисловість (12 проектів), промисловість будівельних матеріалів (16 проектів), харчова промисловість (17 проектів), сільське господарство (15 проектів).

Середні розрахункові показники ефективності виконання проектів
Програми стимулювання експорту продукції за галузями

Галузь	Кількість проектів	Показники ефективності			
		щорічний приріст експорту, млн. грн.	щорічний приріст прибутку, млн. грн.	коефіцієнт ефективності проекту	термін окупності проекту, років
Енергетика	5	20,56	5,44	0,42	2,4
Паливна промисловість	3	6,34	1,68	0,39	2,6
Хімічна і нафтохімічна промисловість	12	168,91	44,69	0,47	2,1
Машинобудування і металообробка	129	1925,32	456,70	0,40	2,5
Промисловість будівельних матеріалів	16	48,25	12,77	0,41	2,4
Легка промисловість	4	6,27	1,66	0,37	2,7
Харчова промисловість	17	215,02	57,19	0,38	2,6
Сільське господарство	15	77,52	20,50	0,20	5
Будівництво	2	9,25	2,45	0,32	3,1
Транспорт	4	20,33	5,38	0,56	1,8
Зв'язок	2	4,70	1,25	0,34	2,9
Охорона здоров'я	9	65,57	16,51	0,40	2,5
Освіта	2	3,40	0,90	0,38	2,6
Усього	220	2571,44	627,12		
Середнє значення				0,39	2,7

Але розраховувати на успішну реалізацію цієї програми достатньо важко. Адже, наприклад, у 2004 році на Програму стимулювання експорту продукції було заплановано виділити лише 250 тис. грн. з загального фонду державного бюджету України.

Таким чином, бюджетне фінансування не може розглядатись вітчизняними суб'єктами ЗЕД як вагоме джерело фінансового забезпечення їх розрахункової діяльності і потребує подальшого вдосконалення.

Зазначені особливості вимагають більш детального розгляду тих джерел фінансування, які забезпечують належне проведення розрахунків, а саме їх кредитне, гарантійне, страхове забезпечення тощо.

І все ж, враховуючи широкі можливості щодо застосування різних форм фінансового забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств, основною проблемою як для імпортера, так і для експортера буде залишатись вибір найбільш оптимальної форми фінансового забезпечення. У деяких випадках цей вибір буде залежати від конкретних домовленостей між контрагентами, прикладом чого може бути фіксація у зовнішньоторговельній угоді способу платежу та форми розрахунків. В інших випадках це можуть бути вимоги однієї зі сторін про необхідність використання певної форми фінансового забезпечення, наприклад комерційного кредиту у випадку відстрочки платежу за поставлені товари, надання авансу або інших гарантій здійснення як поставки, так і оплати товарів. В той же час сторони можуть домовитись при застосовуванні таких форм фінансового забезпечення, як міжнародний лізинг, форфейтинг. У тих випадках, коли жодна зі сторін не висуває певних умов щодо проведення розрахунків, то виникає необхідність проводити аналіз та здійснювати вибір найбільш прийнятної форми їх фінансового забезпечення.

Як правило, на даний вибір не в останню чергу впливає фактор ризику, що який має особливий вплив при здійсненні саме зовнішньоекономічної діяльності. Існуючі ризики є різноманітними і можуть бути поділені на кілька категорій. Багатогранність поняття ризику обумовлена різноманітністю факторів, що характеризують як особливості конкретного виду діяльності, так і специфічні риси, при яких ця діяльність здійснюється.

З метою чисельного визначення величини ризику виділяють два підходи: теоретичний і емпіричний [84, с. 575]. Теоретичний підхід виражає вимоги до результатів визначення рішень, зв'язаних з ризиком. Ризик розраховується при цьому не на основі минулого досвіду, а шляхом логічних міркувань. Емпіричний підхід розглядає очікуваний ризик, екстраполюючи його на базі минулих, вже вивчених подій, узагальнення інформації масових фактів і явищ.

Необхідно відмітити, що в ході кількісної оцінки ризику варто знати розміри реальної вартості предмета, об'єкта, який піддається ризику, величину очікуваного прибутку, збитку. Звичайно перший параметр буває відомий вже в момент ухвалення рішення, а розміри прибутку або збитку можуть бути визначені лише з відомою часткою невизначеності. І саме від конкретних методів, способів дослідження причин, що викликають ризик, залежить міра розкриття згаданої невизначеності.

Інтерес становить розгляд схеми організації проведення оцінки ризику підприємництва (рис. 2.3). Укрупнена блок-схема демонструє організаційний процес оцінки ризику, від виявлення факторів ризику до розробки конкретних заходів щодо можливого зниження ступеня ризику.

Відзначимо, що оцінка конкретного виду ризику припускає як визначення фінансової заможності, реальності окремого рішення, так і розрахунок ефективності вкладення коштів. Для практичного застосування така схема організації робіт вимагає, природно, деталізації.



Рис. 2.3. Організаційний процес оцінки ризику

Головною проблемою управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності підприємства є управління ризиками, настання яких не залежить від самого підприємства і які є зовнішніми по відношенню до нього. Можна виділити такі шляхи, спрямовані на зменшення можливих збитків, викликаних цими ризиками, як страхування, хеджування, використання певних форм фінансового забезпечення розрахункових відносин, аналіз та прогнозування кон'юнктури ринку тощо [36, с. 480].

З метою проведення ефективного управління ризиковими ситуаціями слід здійснити аналіз наявної ситуації у наступній послідовності. На першому етапі проводиться аналіз інформації про кон'юнктуру зовнішнього ринку. На другому етапі здійснюється пошук форм та методів роботи на зовнішньому ринку та організації зовнішньоекономічної операції. Сюди входить пошук країни та вибір партнера. На третьому етапі здійснюється остаточний вибір форм фінансового забезпечення з урахуванням всіх факторів ризику.

Але прийняття рішення про використання інструментів по управлінню ризиком, наприклад, застосування гарантійного забезпечення при організації розрахункових відносин, неможливе без уявлення про майбутній розвиток подій. Це повертає нас до необхідності прогнозування, яке, як показано вище, є неефективним, якщо здійснюється окремо взятим суб'єктом ринку. В цьому випадку його прогнозування має базуватись не на власних дослідженнях, а на прогнозах спеціальних організацій та агентств, які провадять таку діяльність на професійній основі. Прийняття рішення конкретним контрагентом буде здійснюватись на основі власного досвіду, конкретної ситуації та досліджень зовнішніх організацій.



2.2. Кредитування як основна форма фінансового забезпечення розрахункових відносин у ЗЕД підприємств

Як вже зазначалось, основним фактором, що сприяє виникненню необхідності у фінансовому забезпеченні розрахункових відносин є розбіжність у часі та неоднаковій тривалості процесу виробництва і обігу різних товарів.

Окрім самофінансування існує декілька способів уникнення дефіциту грошових коштів, до яких традиційно відносять відстрочку платежу, банківське кредитування, застосування взаємозаліків, проведення бартерних угод, використання лізингу, факторингу, форфейтингу, векселів тощо.

Всі ці способи відносять до кредитування – основної форми фінансового забезпечення розрахункових відносин. Найбільш поширеними з них є відстрочка платежу (або комерційний кредит) і банківське кредитування.

Розвиток кредитних відносин багато в чому визначає ефективність фінансового забезпечення господарської діяльності експортерів та імпортерів. Кредит є досить ефективним засобом підтримки конкурентоспроможності як суб'єктів господарювання, так і економіки країни в цілому, оскільки розширює можливості по придбанню і продажу товарів та послуг на світових ринках, а також, що є досить важливим, сприяє підвищенню ефективності проведення розрахунків.

Міжнародний кредит, являючи собою рух позичкового капіталу між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і пов'язаний з наданням товарних і валютних ресурсів на умовах повернення, платності і строковості, виконує досить важливі функції:

1. Забезпечує перерозподіл вільних грошових ресурсів між учасниками.
2. Посилює процеси накопичення в масштабах світового господарства.

3. Прискорює процеси, пов'язані з реалізацією товарів та послуг в межах всього світу.

Основні принципи міжнародного кредитування залишаються такими ж, що й при видачі звичайного кредиту: строковість, платність, обов'язковість повернення, забезпеченість, цільове використання. Але, вважаємо за необхідне підкреслити, що вони можуть мати більш чи менш важливе значення ніж при внутрішньому кредитуванні. Зокрема, якщо брати до уваги поточну ситуацію на кредитному ринку України, то можна стверджувати, що, наприклад, вимоги до забезпечення міжнародних кредитів значно вищі, порівняно з внутрішніми. В той же час, відсоткова ставка може бути і нижчою за національну. Для іноземних кредиторів також важливе значення має обґрунтування цільового використання наданих коштів. Саме належне обґрунтування є суттєвою запорукою отримання кредиту.

Суттєвими і специфічними рисами, які притаманні саме міжнародному кредитуванню і обумовлені функціонуванням міжнародного фінансового механізму, як справедливо відмічає Руденко Л.В., є валютні ризики, втрати, пов'язані зі зміною курсу валют, недотримання валюти кредиту, валюти його погашення тощо [153, с. 164].

На нашу думку, слід відмітити такий, важливий для всіх форм кредитування, момент: у зв'язку з тим, що експортер передає всі товарно-транспортні документи імпортеру, останній стає власником товару до моменту його оплати. Тобто експортер втрачає контроль над товаром і він зобов'язаний думати над тим, яким чином забезпечити гарантію оплати в обсягах і строках, що відповідають вимогам контракту між сторонами. Без цієї умови будь-яка кредитна угода не буде мати не тільки економічної доцільності, а й практичного сенсу.

Використання кредитних коштів дає переваги всім сторонам. Зокрема дозволяє виробничим та зовнішньоторговельним підприємствам та організаціям формувати обіговий капітал за рахунок позичкових коштів, які отримують під заставу реалізованих товарів на весь період їх руху від

продавця до покупця і до завершення розрахунків між ними. В той же час банки отримують прибуток від вигідного розміщення залучених тимчасово вільних коштів грошового ринку.

Якщо зосередити увагу на шляхах кредитування розрахункових відносин, то більшістю авторів [13, 36, 49, 81, 116] виділяються два основні типи кредитування зовнішньоекономічної діяльності: комерційний та банківський кредит. Окреме місце займає кредитування, в якому приймає участь держава та міжнародні фінансово-кредитні організації, хоча погляди деяких дослідників відрізняються від наведеної точки зору. Наприклад, в підручнику Покровської В.В. розглядається окремо лише кредитування експортерів та імпортерів без врахування кредитів держави та міжнародних фінансово-кредитних інститутів.

Досить часто дослідники вказують на існування в міжнародній практиці факторингових, форфейтингових, лізингових операцій, хоча й відмічають їх недоступність для вітчизняних підприємств-учасників ЗЕД. Тому ми спробуємо дати більш зважену оцінку того, яким чином здійснюється забезпечення суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності додатковими коштами з наведенням розширеної її класифікації.

На нашу думку, в основі цієї класифікації необхідно покласти такі форми кредитної підтримки ЗЕД, як:

- комерційний кредит;
- банківський кредит;
- державний кредит;
- кредити міжнародних фінансово-кредитних інститутів;
- міжнародний факторинг, форфейтинг, міжнародний лізинг.

Комерційний (фірмовий) кредит є визначальним фактором у відносинах між експортером та імпортером при наданні одним контрагентом іншому під час реалізації товарів можливості відстрочки платежу. Тобто такий кредит є різновидом розрахунків з розстрочкою оплати.

Він може надаватись у двох основних напрямках:

- експортером імпортеру – тобто у вигляді розстрочки при реалізації товарів;
- імпортером експортеру – тобто у вигляді авансових платежів та інших форм задатків.

Основні відносини по таких кредитах складаються безпосередньо між контрагентами за рахунок їх власних коштів. Але зустрічаються і комерційні кредити, в яких опосередковано приймають участь і комерційні банки, коли вони надають позичковий капітал на тій чи іншій стадії розрахункового процесу. Таким чином, межі понять комерційного і банківського кредитування поступово нівелюються, особливо якщо мова йде про середньо- та довгострокове кредитування. Хоча традиційно до сфери банківського кредиту відносять саме короткострокові позики, в той час як комерційні переважають при середньо- та довгострокових відносинах.

Основні форми комерційного кредиту показані на рис. 2.4 [130, с. 214].

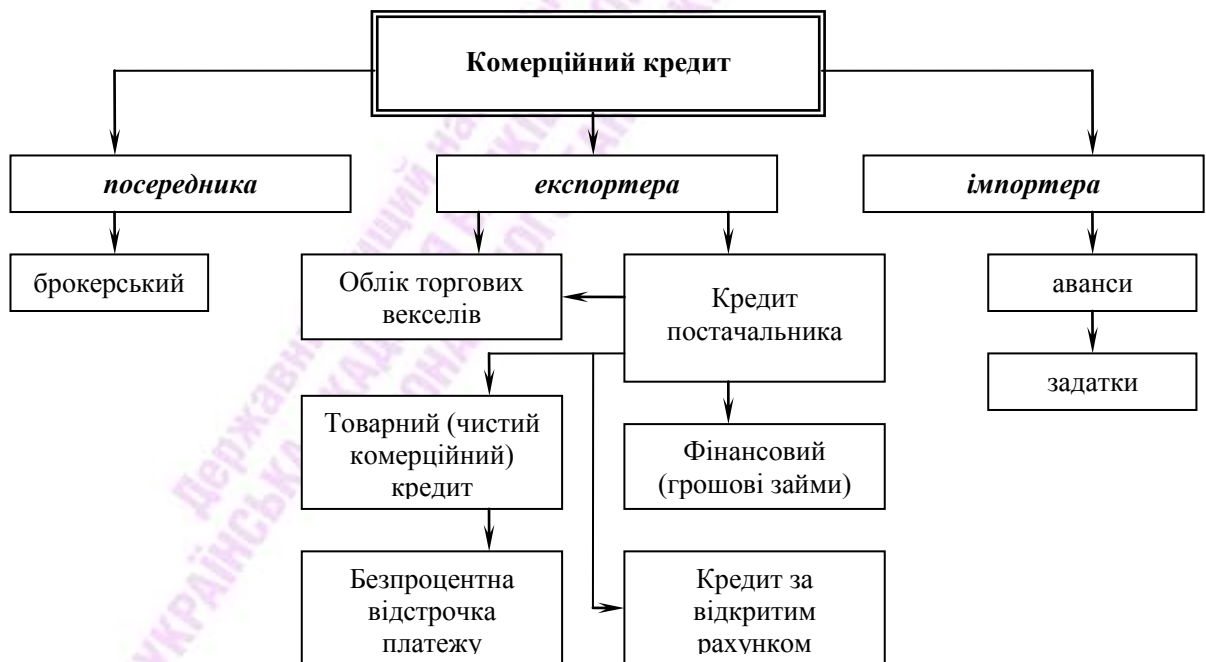


Рис. 2.4. Форми комерційного кредиту при здійсненні ЗЕД

Комерційні кредити можуть надаватись в товарній формі у вигляді відстрочки платежу. В цьому випадку він називається товарним або чистим комерційним кредитом. Відстрочка платежу може носити безоплатний характер, тобто стягнення відсотків не відбувається. Якщо кредит надається у

вигляді грошових позик, виданих імпортеру під майбутню оплату експортеру, він носить назву фінансового кредиту.

Облік торгових векселів безпосередньо пов'язаний з наданням вексельного кредиту, тобто кредиту, що оформлюється шляхом виставлення експортером переказного векселя імпортеру, який повинен провести його акцепт проти отриманих товарно-транспортних документів. Облік векселя є банківською операцією, що визначається як купівля векселя до настання строку оплати по ньому. Таким чином банк здійснює кредитування векселедержателя на суму векселя за мінусом дисконту.

З двох існуючих видів векселів (простий та переказний) простий вексель в практиці міжнародних кредитно-розрахункових відносин не має широкого застосування і використовується доволі рідко.

Переказний вексель є більш розповсюдженим через те, що він дозволяє здійснювати регулювання зобов'язань між третіми особами. Виставляючи трати за комерційними кредитами, експортери в якості ремітентів вказують банки, які їх кредитують. Тобто з оплатою переказного векселя погашають одночасно два зобов'язання: комерційний кредит та заборгованість експортера банку.

Суб'єкт господарювання може розпоряджатись векселем наступним чином:

- тримати до настання строку оплати за ним;
- використовувати для погашення своїх боргових зобов'язань;
- продати комерційному банку (облік векселів).

Перша можливість очевидна. Що стосується другої, то вона передбачає передачу прав по векселю і здійснюється шляхом нанесення передавального напису на обороті векселя – індосаменту. Особа, що передає вексель, називається індосантом, а особа, що його отримує – індосат. Здійснення індосаменту рівнозначно видачі нового векселя. Тому індосат отримує самостійне право вимоги.

В міжнародні практики прийнято, що боржник зобов'язаний письмово підтвердити свою згоду провести платіж за векселем в означений строк, тобто здійснити акцепт тратти. Необхідність акцепту обумовлена насамперед тим, що зобов'язання боржника сплатити за векселем виникає саме після його акцепту. Тому, при проведенні інкасової операції, зазначається, що передача товарно-транспортних документів відбувається після акцепту тратт. Подібну операцію за контрагента може здійснити його банк, що використовується для дострокового обліку тратт.

Однією з форм підвищення надійності векселів може бути надання вексельного поручительства – авалю. Аваль може бути наданий за будь-яку особу, що несе зобов'язання за векселем. Аваліст несе таку ж відповідальність, що й особа, на ім'я якої він надав поручительство. Сплачуючи за векселем аваліст отримує право вимоги за зобов'язанням, що зазначено в векселі у відношенні до тієї особи, що є платником за векселем. Звичайно, за аваль векселів банк стягує комісію, розмір якої залежить здебільшого від суми, вказаної на векселі.

Кредит за відкритим рахунком має теж саме значення, що й розрахунки за відкритим рахунком, тобто імпортер здійснює погашення заборгованості за поставлені товари періодично у зазначені в контракті терміни.

Комерційний кредит також може бути реалізовано шляхом авансування експортера імпортером. Як зазначалось раніше, аванс є формою розрахунків, яка вважається найбільш привабливою і безпечною для експортера і полягає в отриманні повної або часткової оплати до відвантаження товару. В цьому випадку експортер не несе ризику відмови іноземного покупця від платежу за поставлені товари або товари, які тільки будуть відвантажені. Авансовий платіж означає також, що експортер, не надаючи покупцю ніякого кредиту не повинен сам фінансувати цю продаж і, відповідно, вкладати власні кошти в обіговий капітал для експортної торгівлі [199, с. 99].

Комерційний кредит надається також торговими посередниками-брокерами. Брокерські кредити використовуються окремими країнами

(особливо у Великобританії) та в деяких галузях (пов'язаних з сировинною спрямованістю). Брокери приймають участь у фінансуванні експортерів, але не своєї країни, а тих країн, які поставляють продовольство та сировину в країну брокера. Кредити надаються, як правило, під товари. При цьому брокери використовують не власні кошти, а позики банків. Банки віддають перевагу брокерам через більш низький кредитний ризик і вагоміші гарантії повернення коштів. Брокери в свою чергу кредитуючи суб'єктів ЗЕД стягують проценти, які більш високі, ніж банківські, а також комісію за посередництво у вигляді фіксованої ставки. І хоча такі кредити дорожчі за банківські, експортери вимушені їх використовувати при неможливості отримати позичкові кошти в своїй країні, або за умови їх значної вартості.

До послуг брокерів удаються за умови, коли ринок малознайомий або реалізація товару вимагає особливого підходу та специфіки. В деяких країнах торгівля окремими видами товарів не може відбутись без участі брокерських фірм, що передбачено відповідними нормативно-правовими актами.

У світовій практиці прийнято виділяти різні за строками комерційні кредити: короткострокові (до 1 року), середньострокові (до 5 років), довгострокові (5-8 років). Але термін використання кредиту багато в чому залежить перш за все від того, яка стадія руху товарів покривається кредитом. Тому кредити, що пов'язані з процесом обігу, як правило, короткострокові, а кредити, що призначені для використання товару в процесі виробництва, надаються на більш тривалий строк.

З іншого боку на термін кредиту впливає характер товару, що постачається. Тобто, продукти споживання, побутова техніка, серійне обладнання, зазвичай кредитуються на короткий строк. А при постачанні більш складного обладнання, що вимагає значних виплат, – на більш тривалий строк. Довгострокові кредити надаються при постачанні комплексного, складного та коштовного обладнання і зазвичай гарантуються урядовими органами.

Конкретний строк також залежить від суми угоди, фінансового стану покупця та постачальника, ціни кредиту, наявності довгострокових зв'язків між контрагентами, конкуренції між постачальниками, якості товару тощо.

Для постачальника комерційний кредит не тільки прискорює реалізацію продукції, а й приносить додатковий дохід у вигляді проценту, що включається у вартість товару. Розмір проценту залежить від багатьох факторів, найбільш важливими з яких є попит та пропозиція позичкового капіталу в країні кредитора, розміру кредиту, його тривалості, типу валюти, якості забезпечення, ризику неплатежу тощо.

Елементи вартості кредиту можуть бути поділені на договірні та приховані. Перші безпосередньо вказуються в договорі, другі в договорі не фігурують, але виникають при його здійсненні. Наприклад, основний процент, що сплачується за кредитом указується в угоді і є договірним елементом витрат, а витрати за оформленням товарної застави по цьому кредиту є прихованими.

Крім того, елементи вартості кредиту можна віднести до двох типів: основні та додаткові. До основних відносять ті витрати, які поступають в якості доходу кредитору; до додаткових – всі ті, що є витратами позичальника, але не складають доходу кредитора, а поступають до третіх осіб, які приймають участь в наданні кредиту та його забезпеченні. До додаткових витрат, наприклад, відносять комісію, яку сплачує імпортер банку, що гарантує експортеру своєчасне погашення боргу.

На наш погляд, для позичальника найбільш важливим моментом є необхідність врахування всіх витрат при прийнятті рішення про доцільність використання кредиту для фінансування зовнішньоторговельної угоди. Тому до вартості кредиту повинна бути віднесена вся різниця між вартістю товару при його купівлі за готівковий рахунок і вартістю його при оплаті за рахунок отриманого кредиту.

Активне використання комерційного кредиту при здійсненні розрахункової діяльності пов'язано перш за все з тими перевагами, що він надає. Такий кредит [153, с. 169]:

- є додатковим джерелом розширеного відтворення;
- полегшує реалізацію товарів (особливо за умов жорсткої конкуренції, яка існує на міжнародних ринках);
- дає змогу постачальнику збільшувати ціну товару;
- забезпечує оперативність отримання засобів в товарній формі;
- досить легкий та зручний в оформленні;
- розширює можливості підприємств у маневруванні обіговими коштами тощо.

Що стосується недоліків, то слід відмітити, що така форма кредитування пов'язана зі значним ризиком несвоєчасної оплати (або навіть з неможливістю оплати в наслідок погіршення фінансового стану покупця), зміною валютних курсів, що може призвести до збитків за рахунок їх різниці. До того ж відстрочка платежу в часі призводить до тимчасового відволікання обігових коштів експортера, а значить до труднощів в забезпеченні наступного циклу виробничого процесу. Імпортер в свою чергу позбавляється можливості отримати товар за більш низькою ціною, що пов'язано з закладанням у суму контракту вартості кредиту.

Банківське кредитування експорту та імпорту є не менш важливим ніж комерційний кредит і здійснюється у формі позик під заставу товарів, товарно-супроводжувальних документів, векселів та обліку трат. Можливе також надання бланкових кредитів надійним клієнтам.

Банківські кредити можуть надаватись у формі:

- кредитів під товари в країні експортера (такий кредит дає експортерам можливість продовжувати операції по заготівлі та накопиченню товарів, призначених для експорту);

- позик під товари, що знаходяться в дорозі (під забезпечення транспортними документами – коносаменти, залізничні накладні тощо);
- кредитів під товари або товарні документи в країні імпортера;
- банківських кредитів, не забезпечених товарами, які отримують великі фірми-експортери від банків, що мають з ними довготривалі ділові стосунки або участь в капіталі.

Банківські кредити мають деякі переваги перед фірмовими. Вони дають змогу одержувачу вільно використовувати наявні кошти на купівлю товарів. До того ж не виникає необхідності звертатись за кредитом до фірми-постачальника, а розрахунки з ними можна здійснювати використовуючи позичкові кошти банку. Банківські кредити у ЗЕД можна класифікувати таким чином (рис. 2.5).



Рис. 2.5. Форми банківського кредитування ЗЕД

Облік векселів здійснюється аналогічно описаному вище комерційному кредитуванню. Розмежування між цими видами кредитування є досить умовним і здебільшого залежить від погляду на проблему з боку банку чи експортера.

Кредити під товари супроводжують всі стадії експортування: виготовлення, підготовку, відвантаження та перебування товару в дорозі тощо. Забезпеченням таких кредитів є товарні документи. А погашення заборгованості проводиться по мірі отримання експортером оплати за відвантажені товари.

Акцептне кредитування імпортерів отримало поширення у зв'язку з виникненням при комерційному кредитуванні ряду фінансових ризиків, а саме:

- у експортера, що не має достовірних відомостей про платоспроможність покупця виникають сумніви з приводу його спроможності оплатити вексель;
- у експортера можуть виникнути труднощі з обліком трати, акцептованої імпортером, у випадку, якщо експортер не відомий банку.

Це спонукає замінити комерційний кредит банківським у формі акцептного кредитування. Його суть полягає в тому, що експортер виставляє трату не на імпортера, а на банк, який кредитує останнього. При цьому банк імпортера акцептує трату експортера. Забезпеченням такого кредиту є товари, реалізовані експортером. Банк, акцептуючи трату, зобов'язується лише здійснити платіж у вказані строки, не вкладаючи своїх коштів. Ступінь ризику банку значно підвищується при невиконанні імпортером своїх зобов'язань по внесенню необхідної суми в рахунок оплати товару до настання строку платежу.

Акцептно-рамбурсний кредит є більш ускладненою формою акцептного кредиту, при якому експортер виставляє трату не на банк імпортера, а на узгоджений між сторонами першокласний банк на міжнародному валютному ринку. Особливістю такого кредиту є те, що акцептовані подібним банком трати вільно обертаються на грошовому ринку і можуть бути враховані будь-яким банком, на відміну від трат, що акцептовані банком імпортера. Тож в подібній операції приймають участь три банки: експортера, імпортера та першокласний міжнародний банк-гарант. При цьому останній дає свою згоду на акцепт лише за умови відсутності сумнівів щодо платоспроможності покупця. Отримавши згоду першокласного банку, банк імпортера дає йому зобов'язання на переказ суми, необхідної для акцепту трат. Таке зобов'язання є рамбурсним (що й

дало назву таким кредитам) і є підставою для відкриття безвідзивного акредитиву в банку експортера з метою акцепту трати експортера проти товарних документів за умови виконання вимоги акредитиву.

Ще одним різновидом банківського кредитування, механізм надання якого майже не зустрічається серед робіт і досліджень вітчизняних авторів, є синдиковані кредити. Такий тип кредиту надає можливість позичальнику отримати значну суму коштів (кілька мільйонів доларів) строком до 3-5 років. Особливістю такого кредиту є участь так званого організатора, який бере на себе всю процедуру по залученню коштів з боку кредиторів. При цьому організатор і сам може виступати в якості кредитора (рис. 2.6).



Рис. 2.6. Механізм залучення коштів при синдикованому кредитуванні

Витрати на організацію та збір коштів складають лише кілька відсотків і включають винагородження організатору (1-1,5%), розробка інформаційного меморандуму (10-20 тис. дол.), розробка юридичної документації (20-30 тис. дол.).

Необхідно відмітити, що кредитування експортно-імпортних операцій посідає важливе місце в кредитній діяльності банків (див. табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Кредити, надані банками в економіку України (за видами кредитів), млн. грн.

	1998 р.			1999 р.			2000 р.			2001 р.			2002 р.			2003 р.		
	Усього	в нац. валюті	в іноз. валюті	Усього	в нац. валюті	в іноз. валюті	Усього	в нац. валюті	в іноз. валюті	Усього	в нац. валюті	в іноз. валюті	Усього	в нац. валюті	в іноз. валюті	Усього	в нац. валюті	в іноз. валюті
Усього	8873	5117	3756	11787	5716	6071	19574	10568	9006	28373	15845	12528	42035	24463	17572	67835	39563	28272
Овердрафт	44	41	2	127	105	21	359	316	44	710	565	144	1166	899	267	1562	1459	104
За операціями РЕПО	5	5	-	11	11	-	58	58	-	46	46	-	70	70	-	101	101	
За втраченими векселями	328	326	3	355	355	-	588	588	-	1063	1063	-	1253	1253	-	1212	1212	
За факторинговим і операціями	20	20	-	12	12	-	22	22	-	33	33	-	35	35	-	43	43	
За внутрішніми торговельними операціями	1179	1079	100	1307	1098	209	2303	1628	676	2935	1930	1006	4067	2863	1204	5681	4333	1348
Кредити за експортно-імпортними операціями	2434	120	2314	3836	208	3629	5121	438	4683	6172	602	5569	6144	447	5697	6768	474	6294
Інші кредити в поточну діяльність	3975	3144	831	5095	3440	1655	9596	6610	2986	15523	10478	5045	26939	17634	9305	48087	29711	18376
Кредити в інвестиційну діяльність	887	382	505	1044	487	557	1073	563	510	1309	717	592	2361	1261	1100	4381	2231	2151

Загальна динаміка цього показника за останні роки підтверджує поступове розширення обсягу операцій з кредитування ЗЕД. Так, загальні темпи зростання складають 278%, хоча з року в рік вони поступово зменшувались і лише у 2003 році знов спостерігалось їх збільшення. Порівнюючи показники зростання за кожним роком (у 1999 р. по відношенню до 1998 р. зростання складало 157%, у 2000 р. до 1999 р. – 133%, у 2001 р. до 2000 р. – 120%, у 2002 р. до 2001 р. – 98%, у 2003 до 2002 – 110%), слід відмітити, що спостерігається поступове зменшення активності суб'єктів господарювання у залученні таких видів кредитів.

Крім цього, ще одним фактором, який вплинув на активність надання кредитів у ЗЕД, може бути й поступове зменшення темпів зростання обсягів експортно-імпортних операцій. Хоча їх динаміка не відповідає в повній мірі динаміці кредитування експортно-імпортних операцій, все ж за останні три роки темпи їх зростання становили лише 110% у 2001 р. до 2000 р. і 107% у 2002 р. до 2001 р. і це при тому, що протягом 1998-2000 років зростання знаходилось на рівні 150%.

За обсягами ця стаття посідає друге місце в структурі кредитів, наданих банками в економіку України (рис. 2.7).

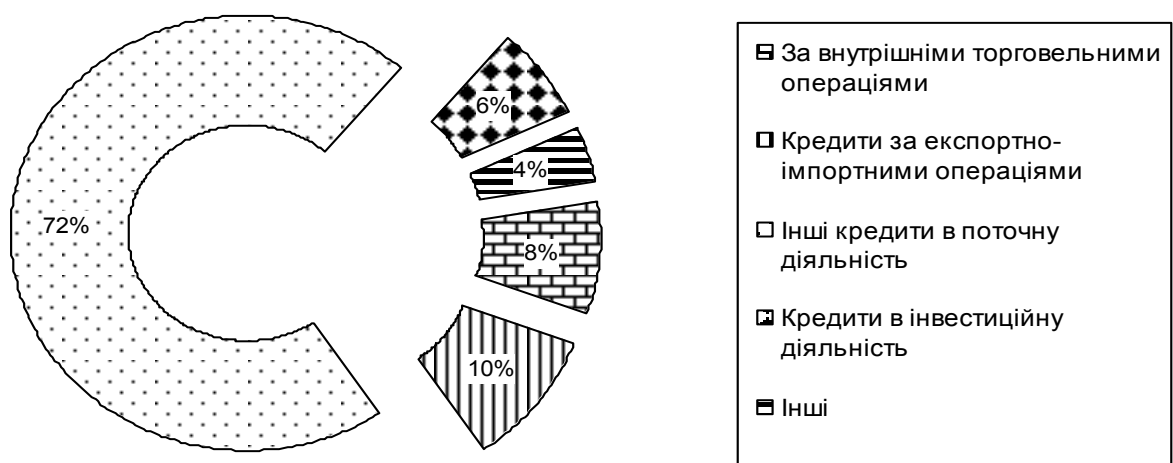


Рис. 2.7. Структура кредитів, наданих банками в економіку України у 2003 році

В той же час, на нашу думку, слід відмітити, що спостерігалась поступова втрата своїх позицій саме цієї статті. Наприклад, якщо у 1998 році кредитування ЗЕД в загальній сумі кредитів складало 27,4%, в 1999 – 32,5%, то в наступні роки це співвідношення поступово зменшувалось до 14,7% у 2002 році та 10,0% у 2003 р.

Це визначалось, в першу чергу, більш швидкими темпами зростання інших статей, особливо інших кредитів в поточну діяльність, які збільшилися у 12 разів, в той час як кредитування експортно-імпортних операцій – тільки у 2,8 рази. До того ж у 2002 році остання стаття взагалі зменшилась на 0,5%, а інші кредити в поточну діяльність, навпаки, збільшилися майже на 74%. Середні темпи зростання кредитів у ЗЕД також були найнижчими серед всіх статей – 124,27%.

Це також призвело до того, що у 2003 році за показником надання кредитів в іноземній валюті вона також втратила лідируючі позиції. Складаючи абсолютну більшість протягом трьох перших років (61,6% у 1998 р., 59,8% у 1999 р., 52,6% у 2000 р.) вже у 2001 р. показник зменшився до 45,1%, у 2002 р. – до 32,4%, а у 2003 р. взагалі становив лише 22,3%.

Зазначені тенденції свідчать скоріше про збільшення внутрішнього попиту на кредитні ресурси, ніж про тенденцію скорочення кредитування ЗЕД. Адже обсяги експортно-імпортних операцій зростають постійно (хоча їх темпи також зменшуються), курс основної валюти розрахунків – долара США – залишається досить стабільним, тому, на нашу думку, причини цього слід шукати в інших сферах. Зокрема, окремі банківські структури зарубіжних країн, маючи на меті підтримку свого експорту, надають можливість українським імпортерам отримати кредити під закупівлю продукції саме з цих країн. Зважаючи на те, що процентні ставки за цими кредитами є набагато меншими за ті, що пропонуються вітчизняними банками, можна стверджувати, що їх пропозиції є неконкурентоспроможними з точки зору світового фінансового ринку. Зважаючи на високу

ціну на кредитні ресурси на національному ринку, суб'єкти ЗЕД шукають інші можливості щодо залучення додаткового фінансування своєї діяльності.

Якщо проаналізувати структуру кредитів за експортно-імпортними операціями в розрізі валют, то майже весь обсяг кредитування здійснюється виключно в іноземній валюті. В той же час необхідно зазначити, що поступово розширюється й кредитування в національній валюті. Якщо у 1998 і 1999 роках в структурі наданих кредитів на національну валюту припадало 4,9% і 5,4% відповідно, то у 2001 році цей показник досяг максимуму – 9,8%.

Аналіз динаміки кредитів у ЗЕД свідчить (рис. 2.8), що уповільнення темпів зростання забезпечувалось у 2002 році насамперед відмовою від кредитів в національній валюті. Вони скоротились в 1,35 рази, в той час як зростання кредитів в іноземній валюті хоч і не було значним (лише 102,3%), але спостерігалось.

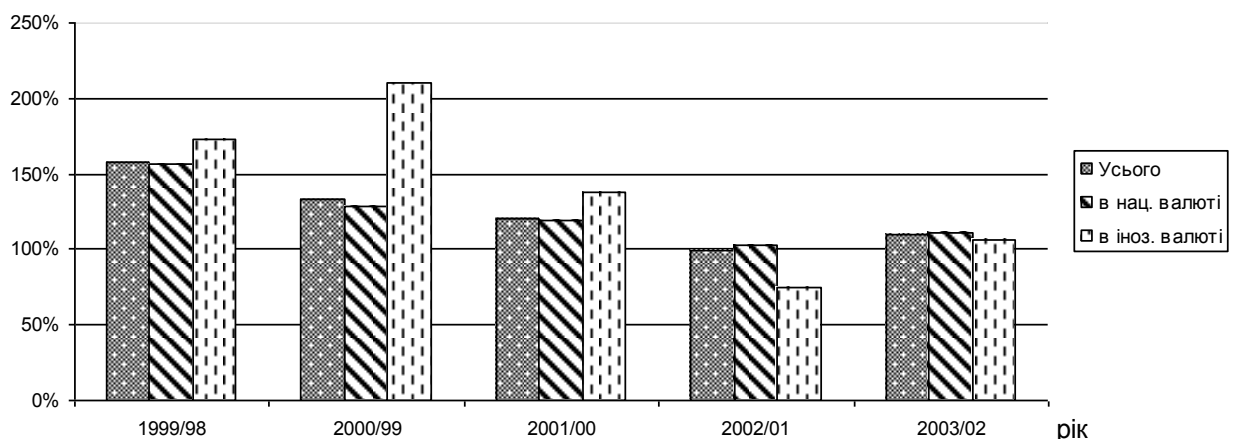


Рис. 2.8. Темпи зростання кредитів за експортно-імпортними операціями в розрізі валют

Особливе місце в кредитуванні експортно-імпортних угод займають державні кредити. Їх головною метою є створення сприятливих умов для реалізації національних товарів на зовнішніх ринках.

Державні кредити, як правило, надаються на пільгових умовах. При цьому суми кредитів є доволі значними, а терміни кредитування носять довгостроковий характер.

Однією з особливостей таких кредитів є те, що не всі вони надаються безпосередньо державою. Найчастіше в якості агентів держави виступають спеціально створені інститути (управління) при міністерствах, відомствах, експортно-імпортні банки, а також приватні структури банківського типу, засновані об'єднаннями комерційних банків для задоволення власних потреб у проведенні фінансування експорту.

Взагалі, в Законі України „Про зовнішньоекономічну діяльність”, в статті 14, зазначається, що всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право „брати і надавати комерційні кредити за рахунок власних коштів у діючій на території України валюті та в іноземній валюті як у межах, так і за межами України, самостійно приймати рішення у зазначених питаннях”. Окрім цього визначається, що кредитне обслуговування суб'єктів ЗЕД на території України здійснюється банком для зовнішньоекономічної діяльності, тобто Державним українським експортно-імпортним банком, а також уповноваженими банківськими і кредитними установами, іноземними і міжнародними банками.

Слід відзначити, що саме „Укрексімбанк” повинен відігравати провідну роль у кредитуванні національних експортерів і імпортерів. Статус цього банку дозволяє йому напряму здійснювати співробітництво з багатьма міжнародними та національними організаціями, головною метою яких є підтримка експортно-імпортного потенціалу.

Окремі кроки в цьому напрямку були здійснені „Укрексімбанком” протягом останніх років. Зокрема у 1997 році розпочато виконання програми „Проект розвитку експорту” спільно з Міжнародним банком реконструкції та розвитку, головним завданням якої є сприяння розвитку економіки України шляхом кредитування підприємств-експортерів. Участь у проекті взяли 32 підприємства-експортери, більшість з яких належать до числа найбільших експортерів України. З початку реалізації Проекту було підписано 107 кредитних угод. Загальні обсяги кредитування постійно зростали (рис. 2.9) і їх сума за підсумками 2001 року досягла 88 млн. дол. США.

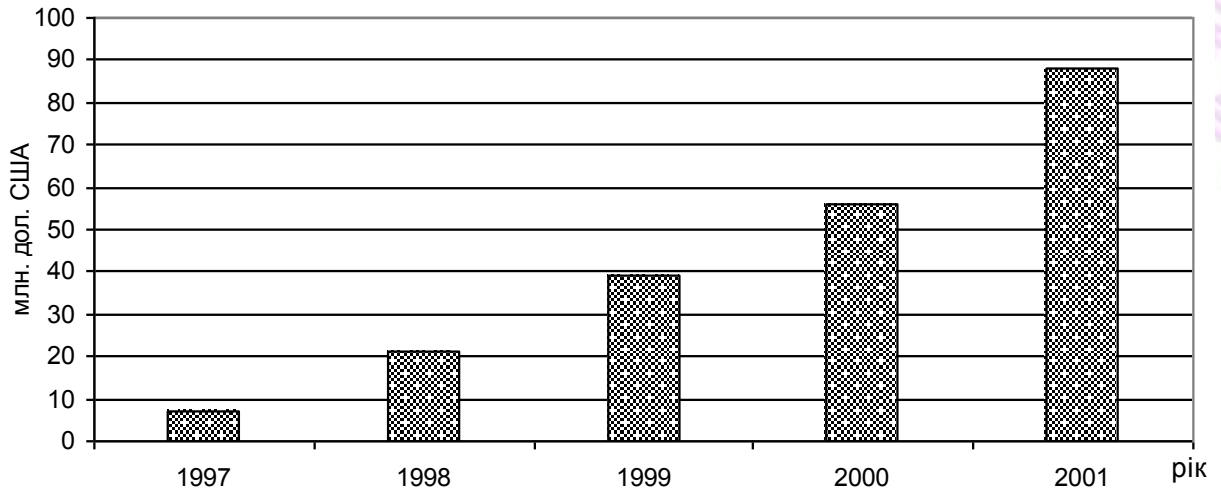


Рис. 2.9. Динаміка обсягів кредитів, наданих Укресімбанком в рамках Проекту розвитку експорту

Слід відзначити, що позички, надані банком за Проектом розвитку експорту, за підсумками 2001 року, становили 24% від загального обсягу кредитного портфелю банку в іноземній валюті. Що стосується структури кредитів в рамках цього проекту, то у 2001 році переважали позички підприємствам машинобудування та легкої промисловості (рис. 2.10).

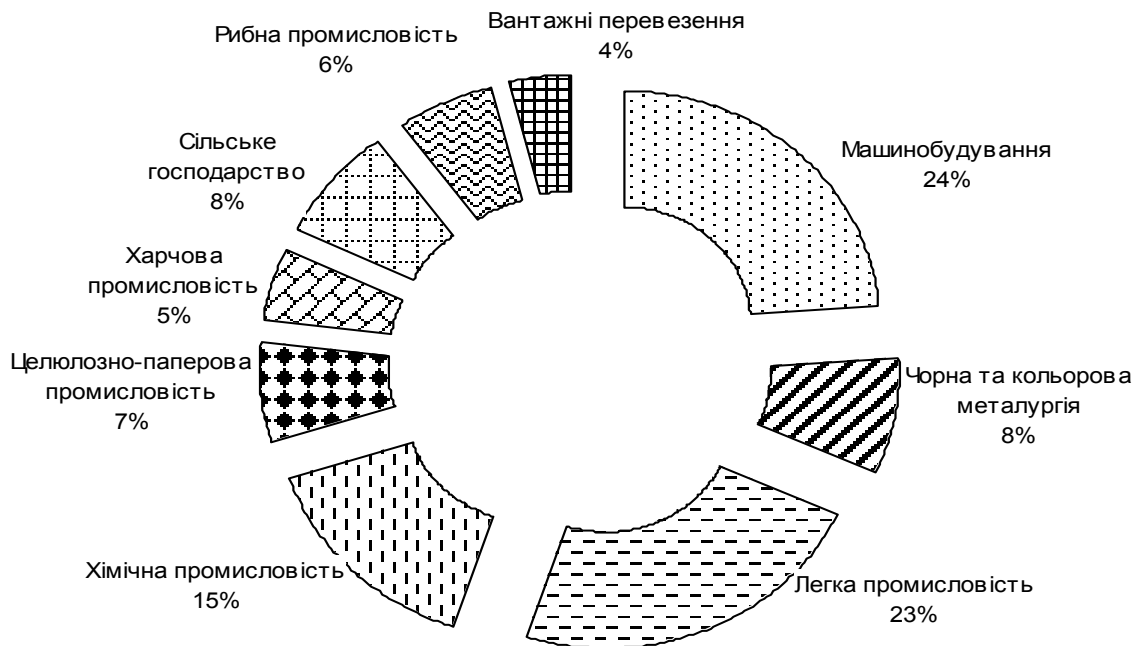


Рис. 2.10. Галузева структура кредитів, наданих у 2001 році в рамках Проекту розвитку експорту

Реалізація Проекту розвитку експорту сприяла суттєвому покращенню умов кредитування підприємств-експортерів України, зокрема, втіленню принципу довгострокового кредитування.

Середній термін кредитування під час здійснення проекту складав більше 36 місяців для інвестиційних кредитів та 18 місяців для кредитів, спрямованих на поповнення обігових коштів. При цьому частка кредитів терміном до 1 року складала 7,9%, від 1 до 2 років – 49,7%, понад 2 роки – 42,4%.

У 1997-2000 рр. частка інвестиційних кредитів за Проектом складала 32%. У 2001 році внаслідок значних обсягів кредитування проектів, пов'язаних з поповненням обігових коштів у чорній металургії, легкій промисловості та машинобудуванні – галузях, які суттєво збільшили експортні поставки, – частка інвестиційних кредитів зменшилась на 11%.

Окрім цього, Укрексімбанк за рахунок коштів Фонду розвитку експорту надає технічну допомогу підприємствам, які експортують товари та послуги власного виробництва. Розмір такої допомоги може сягати 125 тис. дол. США одному підприємству. Вона надається шляхом оплати банком частини (але не більше половини) загальної вартості заходів, здійснених підприємством і спрямованих на розвиток його експортної діяльності.

Програма технічної допомоги експортерам передбачала фінансування експортозорієнтованих заходів і була спрямована на розвиток і вдосконалення тактики й стратегії опанування нових ринків збуту, на поліпшення конкурентних позицій вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках.

Але, на нашу думку, кредитування ЗЕД підприємств залишається на незадовільному рівні. Наприклад, якщо поглянути на питому вагу кредитів за експортно-імпортними операціями в загальній сумі експорту та імпорту (тобто загального обсягу розрахункових операцій, які проводять вітчизняні суб'єкти ЗЕД), то ситуація виявляється доволі сумною.

Як свідчать дані табл. 2.3 обсяг кредитування ЗЕД за останні п'ять років не перевищував і 3%, що говорить про відсутність майже будь-якої підтримки експортерів та імпортерів з боку фінансово-кредитних інститутів, а, отже, про застосування підприємствами при розрахунках традиційних інструментів: передплати, відстрочки платежу, комерційних кредитів. Це зменшує їх можливості при веденні як зовнішньоекономічної, так і звичайної поточної діяльності.

Таблиця 2.3

Співвідношення кредитів у ЗЕД до загального обсягу імпорту та експорту

Показник	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Кредити за експортно-імпортними операціями, млн. грн.	2 434	3 836	5 121	6 172	6 144	6 768	7 596
Сумарний обсяг експорту та імпорту, млн. грн.	89282	130393	202348	223259	238871	301927	396626
Питома вага кредитів у зовнішньоторговельному обігу, %	2,73	2,94	2,53	2,76	2,57	2,24	1,92

В той же час „Укрексімбанк” не виконує в необхідному обсязі задекларовані в його статуті цілі діяльності: „фінансування та гарантування експортно-імпортних операцій підприємств; надання кредитно-фінансової підтримки суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності з метою просування товарів вітчизняного виробництва на зарубіжні ринки”¹. Звичайно, це потребує розробки механізмів, як б дозволили значно підвищити рівень кредитування підприємств-учасників ЗЕД як комерційними банками, так і державою через своїх агентів.

Особливу роль у кредитуванні ЗЕД відіграють інститути міжнародної кооперації умов надання експортних кредитів. До найбільш впливових відносять Бернський союз, ЄС, Організація економічної кооперації та розвитку (OECD).

Бернський союз, повна назва якого Союз по страхуванню міжнародних кредитів, був створений у 1934 році і його засновниками були здебільшого

¹ Статут відкритого акціонерного товариства „Державний експортно-імпортний банк України”. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 10 серпня 2000 р., № 1250

страхові компанії. Тому сьогодні однією з основних функцій союзу є обмін інформацією та узгодження заходів по здійсненню страхування експортних кредитів. Крім цього ними розроблені універсальні умови надання експортних кредитів. Ці умови створюються окремо для середньорозвинених та слаборозвинених країн. Але на сьогоднішній день його роль поступово знизилась і він являє собою союз страхових компаній з 26 країн, які обмінюються інформацією та наглядає за тим, щоб не отримали розвитку форми міжнародних розрахунків, що суперечать ідеї вільної торгівлі.

В ЄС був створений спеціальний орган по координації політики в галузі надання довгострокових кредитів, забезпечених державними гарантіями. У 1978 р. були прийняті загальні принципи надання кредитів (див. табл. 2.4), які щорічно переглядаються та затверджуються [183, с. 193].

Слід відмітити, що міждержавне регулювання умов надання кредитів по ЗЕД стає визначальним як для країн-резидентів, так і нерезидентів. Для України подібні умови повинні стати орієнтиром в розвитку національних систем кредитування ЗЕД.

Таблиця 2.4

Умови надання експортних кредитів, прийняті країнами-членами OECD

Показники	Категорії країн-імпортерів		
	Розвинені країни	Середньорозвинені країни	Країни, що розвиваються
Мінімальна частка участі власними коштами (аванс), %	15	15	15
Мінімальні ставки процентів за середньостроковими (на 2-5 років) кредитами (в рік), %	7,25	7,25	7,25
Мінімальні ставки процентів за довгостроковими (більше 5 років) кредитами (в рік), %	8	7,75	7,50
Мінімальні строки кредитування, років	2-5	8,5	10

Що стосується міжнародного факторингу, форфейтингу, міжнародного лізингу, то ці форми фінансової підтримки поки що не набули свого розвитку

в практиці вітчизняних суб'єктів ЗЕД. Зазначимо, що в розвинених державах вони є альтернативою традиційним формам фінансового забезпечення. Хоча обсяги таких операцій не є значними, але вони знайшли своє застосування у практичній діяльності. Особливо це стосується міжнародного лізингу, який призначений в першу чергу для фінансування операцій по продажу товарів тривалого циклу використання і високої вартості, тобто прийнятний для довгострокових відносин.

Здійснення міжнародного лізингу регулюється Конвенцією UNIDROIT з міжнародного фінансового лізингу, що була прийнята в Оттаві 28 травня 1988 року. Окрім цього українським підприємствам ЗЕД слід враховувати положення Закону України «Про фінансовий лізинг» від 11 грудня 2003 року, а при проведенні лізингових операцій з країнами СНД – Конвенцію про міждержавний лізинг, підписану в м. Москві 25 листопада 1998 року.

Цією конвенцією регулюються операції оренди, при яких одна сторона (орендодавець) укладає по вказівці іншої сторони контракт (контракт на поставку) з третьою стороною (постачальником), у відповідності з яким закупає устаткування, майно на умовах, затверджених орендарем та укладає угоду з орендарем надаючи йому право користування обладнанням при умові виплати йому суми оренди.

Головною відмінністю міжнародного лізингу від лізингу внутрішньокраїнного полягає в укладанні договору лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або у разі коли майно чи платежі перетинають державні кордони.

Міжнародний лізинг є важливою формою фінансової підтримки підприємств-учасників ЗЕД, які закупають товари інвестиційного призначення. За останні роки обсяги лізингових операцій у світі, за даними видавництва “London Financial Group”, перевищили 500 млрд. дол. США. Більше 70% всіх лізингових операцій зосереджено у 4-х країнах: США, Японії, Великобританії, Німеччині. Доля лізингу в інвестиціях цих країн складає приблизно 30%, тобто третина капіталовкладень в їх економіку

здійснюється за допомогою лізингових операцій. При цьому найбільш привабливими об'єктами лізингу залишаються автотранспорт, машинобудівельне та технологічне обладнання, комп'ютерна техніка.

Найбільш високими темпами розвивався лізинг в Росії (328% у 1996-97 рр.) та Чехії (за останнє десятиліття доля лізингу в загальному обсязі інвестицій збільшилась з 7% до 30% і складає 2 млрд. євро).

Реальну активність вітчизняних підприємств у сфері міжнародного лізингу оцінити нескладно. За даними Київської регіональної митниці, на яку припадає 32% надходжень до держбюджету від всієї Державної митної служби, у 2002 році біло оформлено 96 вантажних митних декларацій, пов'язаних з операціями лізингу. Серед найбільш ходових товарів виділяються автотранспорт, гральні автомати, поліграфічне обладнання. Враховуючи той факт, що загальна кількість оформлених цією митницею вантажних митних декларацій складала більше 215 тисяч, то стає зрозумілим приблизна питома вага міжнародного лізингу – 0,04%. За 5 місяців 2003 року тією ж митницею було оформлено 21 митну декларацію, пов'язану з лізингом. При цьому 90% всіх товарів складала гральні автомати. За таких цифр важко говорити про розвиненість міжнародного лізингу в Україні.

Актуальним для України є міжнародний оперативний лізинг бувших у експлуатації літаків західних країн. Внутрішній авіаційний лізинг розвивається незначними темпами. Серед українських лізингових компаній лише ВАТ ЛК «Укртранслізинг» фінансує виробництво літаків АН-140 та АН-74ТК-300. Вона ж здійснює лізинг середньо магістральних літаків Boeing 737 та Airbus-320 з наступним наданням їх авіакомпаніям України у суборенду.

Більшість експертів вважають, що без лізингу неможливе повноцінне оновлення основних засобів підприємств. Це може в кінцевому випадку привести до занепаду цілих галузей промисловості. А застосування лізингу стане можливим лише за умови, коли займатись ним буде вигідніше, ніж торгівлею у розстрочку чи кредитуванням. Невизначеними залишаються й

проблеми нормативно-правового врегулювання питань міжнародного лізингу і сублізингу в Україні, особливо в сфері оподаткування.

Міжнародний факторинг орієнтований на фінансову підтримку короткострокових розрахункових операцій і полягає у купівлі прав вимоги боргу у постачальника спеціалізованою факторинговою компанією або відповідним відділом комерційного банку. Факторинг включає цілий комплекс послуг, які охоплюють фінансування постачальника, приймання банком-фактором на себе ризиків за угодами (кредитні, валютні, процентні), облік рахунків та стягнення боргів за ними. Окрім цього можливе надання консультаційних та інформаційних послуг, які пов'язані з обслуговуванням дебіторської заборгованості покупців.

Здійснення міжнародного факторингу регулюється Конвенцією UNIDROIT з міжнародних факторних операцій, що була прийнята в Оттаві 28 травня 1988 року.

На сучасному етапі розвитку ринку факторингових послуг цей інструмент має стати доступним для українських суб'єктів господарювання, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Загальна схема здійснення міжнародного факторингу має наступний вигляд (рис. 2.11)

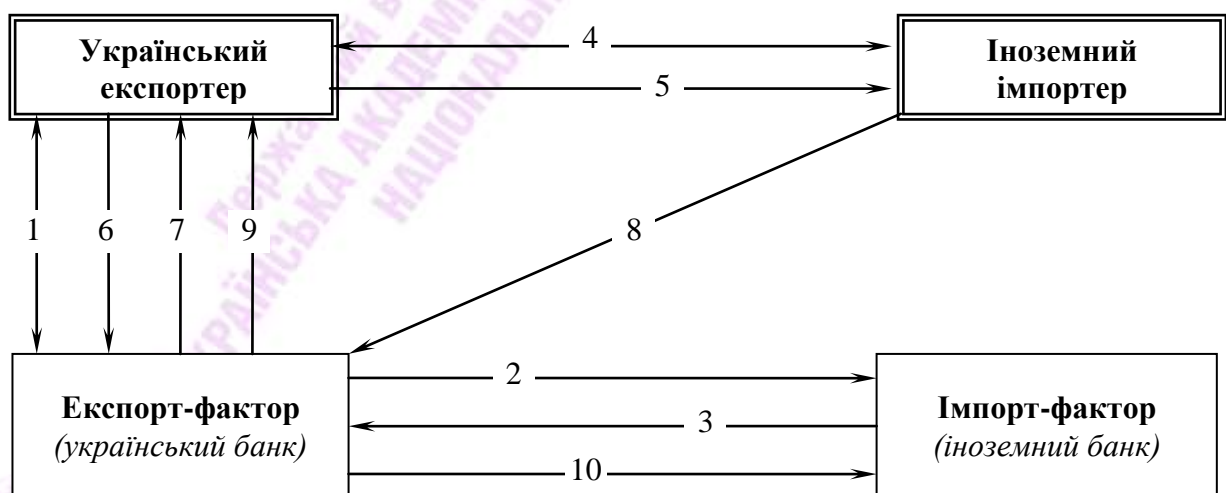


Рис. 2.11. Схема здійснення міжнародного факторингу при експорті товарів за кордон

Першою дією українського експортера є укладання угоди (1) з експортного факторингу з українським банком (експорт-фактором). Для оцінки можливих ризиків український банк звертається (2) до іноземного банку (імпорт-фактору) з проханням оцінити платоспроможність потенційного покупця (іноземного імпортера). Після надання імпорт-фактором необхідної інформації про імпортера (3) і український банк визначить ризикованість операції, експортер укладає договір з імпортером (4) на здійснення поставки продукції з відстрочкою платежу. Як тільки експортер здійснив поставку товару (5), він надає в банк документи, що підтверджують цей факт (6). Український банк негайно перераховує продавцю 80-90% вартості товару (7) і повідомляє про це іноземний банк. Після настання строку платежу іноземний імпортер перераховує всю суму за контрактом (8) українському банку. Останній зараховує залишок суми за контрактом на рахунок експортера (9) за мінусом розміру своєї комісії, а також здійснює відрахування її частини імпорт-фактору (10) за надані послуги.

Вартість факторингової послуги за рубежом доволі низька: 2-3% від суми контракту. При цьому обсяг дострокового фінансування коливається в межах 80-90% цієї суми.

З метою зменшення суми дисконту, яку отримує банк можливе використання одного з видів факторингу – «з регресом» або «без регресу». При факторингу з регресом банк-фактор має можливість повернути борги назад продавцю, якщо покупець відмовляється за ними платити. Тобто ризик неплатежу повністю перекладається в цьому випадку на експортера. При здійсненні факторингу без регресу, цей ризик залишається у банка-фактора, що звичайно призводить до підвищення комісійної винагороди. За індивідуальною домовленістю з банком можливо отримати факторинг з частковим регресом, що розподілить ризик неплатежу між банком та його клієнтом. Ступінь розподілу ризику в більшості своїй і призводить до більш гнучкої цінової політики.

Окрім ризику на розмір комісійної винагороди впливають також строк товарного кредиту та обсяг фінансування. В цілому внутрішній факторинг в Україні коштує 10-20% суми контракту.

В розвинутих країнах ринок факторингових послуг складає 3-15% від ВВП. Нажаль в Україні до кінця 2004 року експертами прогнозується лише 0,3-0,4% від ВВП. Тобто, вітчизняного ринку факторингу майже не існує. Лише окремі банківські інститути надають подібні послуги. Серед них ТАС-Комерцбанк, доля якого складає приблизно 52%, Укрсоцбанк із 37-40%, Приватбанк, Полтавабанк, Брокбізнесбанк, які сумарно охоплюють приблизно 10% ринку.

Розвиток факторингу в Україні за останні роки ведеться досить швидкими темпами. Про це свідчать обсяги наданих послуг одного з провідних учасників цієї сфери – ТАС-Комерцбанку (рис. 2.12).

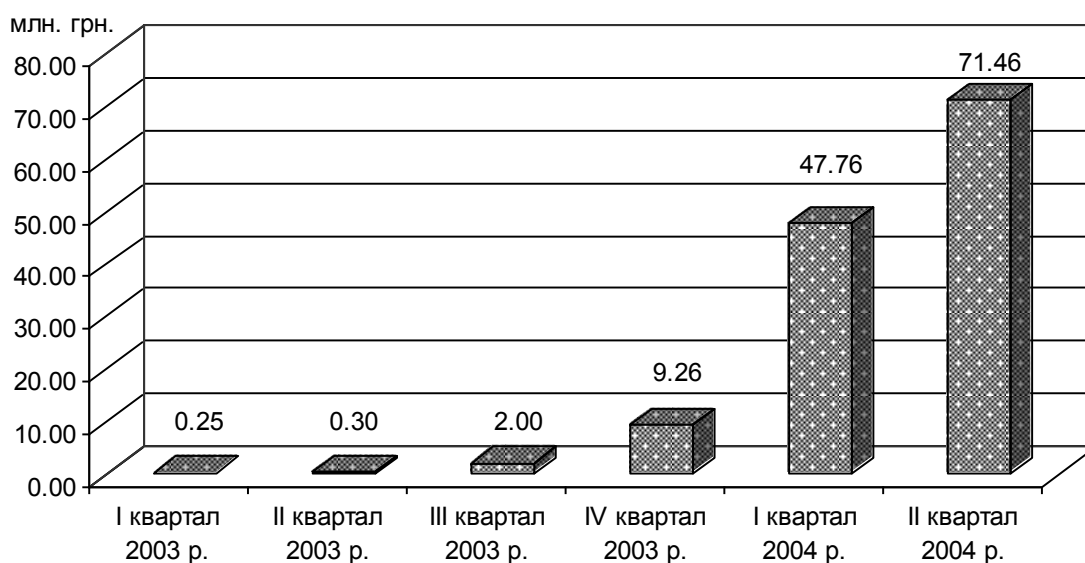


Рис. 2.12. Обсяги факторингових операцій ТАС-Комерцбанку

Щоквартальні темпи зростання є доволі значними, особливо в період з II кварталу 2003 р. по I квартал 2004 р., коли вони були більше 450%. Доволі показовим є те, що за період менше двох років обсяг операцій збільшився майже з нуля до високої відмітки у 71,46 млн. грн.

Що стосується галузевої структури факторингових послуг (рис. 2.13), то слід відмітити, що більшість з них надавалась підприємствам

промисловості (52% без врахування фармацевтики), торгівлі (21%), суб'єктам сільського господарства (15%).

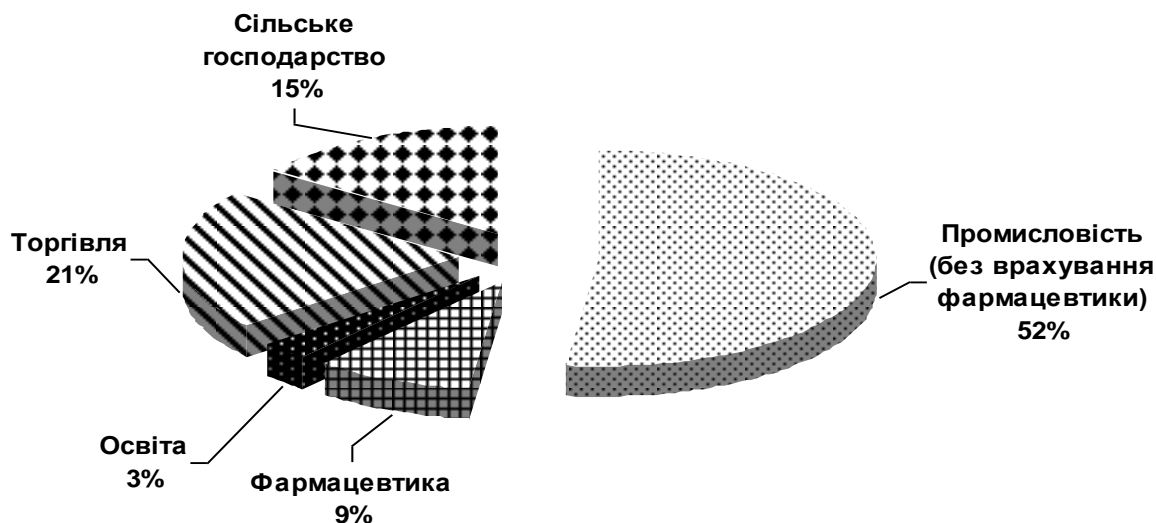


Рис. 2.13. Структура факторингових послуг ТАС-Комерцбанку за галузями

Основні учасники факторингового ринку – ТАС-Комерцбанк та Укрсоцбанк – майже одночасно заявили про необхідність до кінця 2004 року розпочати операції з міжнародного факторингу. На нашу думку, це може бути однією з найвагоміших подій, яка дозволить підприємствам-учасникам ЗЕД переглянути джерела фінансового забезпечення розрахункових відносин.

Найближчого часу також можливий прихід на український ринок провідної російської компанії «НІКойл», яка має значний досвід у проведенні фінансування з використанням факторингу в Російській Федерації та тримає за собою майже весь російський ринок факторингу. Це може призвести до поштовху у подальшому розвитку міжнародного факторингу в Україні, принаймні в сфері фінансового забезпечення розрахункових відносин між підприємствами Росії та України.

Важливість факторингу для суб'єктів ЗЕД зазначимо в таких перевагах:

- одержання додаткового прибутку за рахунок збільшення обсягів продажів;

- економія на витратах як грошей так і часу, пов'язаних з отриманням та обслуговуванням банківського кредиту;
- економія за рахунок появи можливості закуповувати товар у своїх постачальників по більш низьким цінам;
- захист від втрат при несплаті чи несвоєчасній сплаті дебіторами за поставлений товар;
- захист від упущеної вигоди через втрату клієнтів за рахунок неможливості при дефіциті обігових коштів надати комерційний кредит або відстрочку платежу тощо.

Форфейтинг можна віднести до середньострокових операцій і його механізм передбачає широке застосування векселів як засобів розрахунку між експортером та імпортером з їх подальшою купівлею форфейтинговою компанією та можливістю реалізації придбаних векселів на вторинному ринку.

Форфейтинг визначають як купівлю зобов'язань, погашення яких припадає на будь-який час у майбутньому і які виникають в процесі постачання товарів і послуг від експортера імпортеру без оборення на будь-якого попереднього боржника. Покупка зобов'язання відбувається зі знижкою.

Метою форфейтингу для імпортера є придбання товару в кредит, для експортера – одержання при врахуванні векселю суми, рівній вартості товару.

До основних особливостей форфейтингу можна віднести:

- взаємозв'язок із зовнішньоторговельними операціями;
- угоди форфейтингу укладаються переважно у ВКВ;
- основними документами, що застосовуються при здійсненні форфейтингових операцій, є векселі – прості та переказні;
- кредитування експорту здійснюється шляхом купівлі векселів та інших боргових зобов'язань на дисконтній основі;
- кредитування здійснюється на середньостроковій основі;

- дисконтування проводиться на основі фіксованої процентної ставки;
- у більшості випадків форфейтинг пов'язаний з реалізацією машин, обладнання та інших товарів інвестиційного призначення.

Загальна схема організації форфейтингу має наступний вигляд (рис. 2.14)

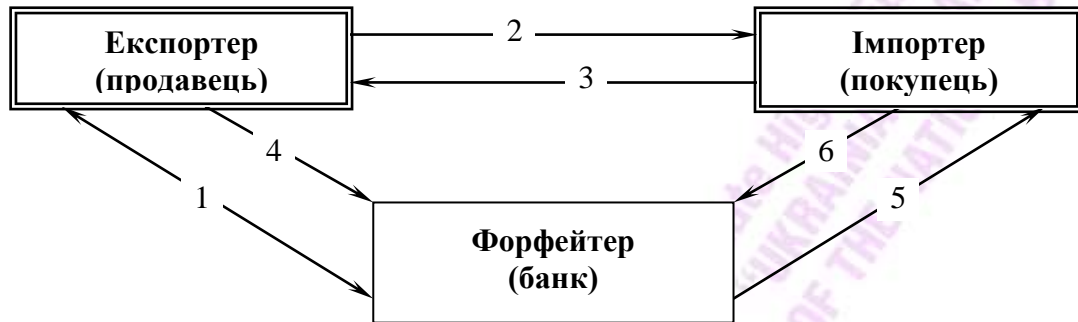


Рис. 2.14. Механізм проведення форфейтингу

Перш за все експортер проводить переговори з форфейтером (1) про можливість ініціалізації угоди форфейтингу. Після визначення основних параметрів угоди, експортер здійснює відвантаження товару (2), оплату яких імпортер проводить шляхом випуску векселю (3). Отримані векселі експортер продає форфейтеру (4) з дисконтом. Після настання строку оплати за векселем останній пред'являє його імпортеру (5) для оплати і отримує повну суму за векселем (6).

Для забезпечення додаткових гарантій виконання зобов'язань з боку імпортера, можливо включення в цю схему банка-гаранта, який може здійснити авалювання векселю, або надати гарантійного листа.

Форфейтинг дає експортеру значні переваги, які включають наступне:

- надання форфейтингових послуг на основі фіксованої ставки;
- можливість одержання готівки відразу після постачання продукції чи надання послуг, що сприяє покращенню загальної ліквідності, знижує обсяг банківських позик, дає можливість реінвестувати кошти;
- відсутність витрат часу і грошей на управління боргом чи на організацію його погашення;

- відсутність ризиків (усі валютні ризики, ризики зміни процентних ставок, а також ризик банкрутства гаранта несе форфейтер);
- простота документації і можливість швидкого оформлення вексельних боргових інструментів.

Імпортёр в свою чергу може отримати необхідний йому товар, а також скористатись відстрочкою платежу за своїми зобов'язаннями по його оплаті. При цьому він не користується кредитними коштами банківських установ, що надає йому реальну можливість отримати додаткову позику для інших потреб.

Нажаль українські суб'єкти господарювання при проведенні розрахунків не використовують форфейтинг як засіб фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності. Причинами цього є відсутність фінансово-кредитних інститутів, які б пропонували дану послугу, та доволі значний ризик проведення цієї операції для іноземних контрагентів.

Таким чином, зазначені форми фінансової підтримки зовнішньоекономічної діяльності підприємств достатньо різноманітні і враховують індивідуальний характер кожної угоди. Частина з них може використовуватись як безпосередній засіб підтримки розрахункової діяльності, інші, навпаки, допомагають визначитися із застосуванням конкретних форм та засобів розрахунків. Окремі шляхи фінансування є самостійними ланками, але їх використання тісно пов'язане з цілями та задачами діяльності підприємств на зовнішніх ринках, або навпаки, з реалізацією внутрішніх програм розвитку за рахунок зовнішніх джерел.

І все ж, не дивлячись на широкі можливості вибору тих чи інших інструментів, на нашу думку, існує фактор, який значно впливає на будь-який вибір. Таким фактором є ризик і кожний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності потребує захисту від нього. Забезпечення необхідного захисту можливе за умови застосування спеціальних інструментів – гарантій, страхування тощо, форми організації яких ми розглянемо у наступному підрозділі.

2.3. Гарантійне забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств

Однією з найбільших проблем, в практиці зовнішньоекономічної діяльності підприємств є забезпечення її безбитковості, що пов'язано з підвищеним ризиком, який супроводжує розрахунково-фінансовий бік експортно-імпортних операцій.

Виконання фінансових зобов'язань між іноземними партнерами визначається як формою обраних розрахунків, так і їх фінансовим забезпеченням. Але, досить часто виникає необхідність у додаткових гарантіях, які спроможні захистити учасників від надлишкових ризиків.

Тож гарантійне забезпечення може не тільки сприяти належному проведенню розрахунків, а й слугує певним покриттям при їх фінансуванні. Ця сфера застосування має не менше значення ніж при безпосередній організації розрахункових відносин.

На перший погляд може здатись, що укладання зовнішньоекономічного контракту вже є достатньою гарантією виконання угоди між сторонами. Але на практиці навіть при досить ретельному обговоренні положень договору окремі специфічні умови здійснення поставок, проведення розрахунків та їх фінансування виявляються лише в процесі їх реалізації, тому, як правило, не можуть бути враховані заздалегідь.

Необхідно також враховувати фактор того, що при невиконанні контрагентом своїх зобов'язань процес розгляду претензії в арбітражному суді займає багато часу та вимагає значних витрат. І навіть вигреш справи в суді ще не означає остаточного врегулювання питання, адже боржник може виявитись банкрутом і просто не мати коштів для погашення заборгованості.

Саме тому учасники розрахункових відносин – як експортери, так і імпортери – намагаються додатково забезпечити свої інтереси. При цьому їх цікавить, щоб подібне забезпечення або взагалі виключало будь-яку можливість виникнення збитків, або дозволяло швидко задовольнити свої

вимоги до контрагента, який не виконує своїх зобов'язань. Це є лише одним з можливих аспектів, який визначає необхідність застосування гарантійного забезпечення, у тому числі при організації розрахункових відносин. І, зазвичай, головною причиною цього є ризиковий характер діяльності.

Традиційними інструментами гарантійного забезпечення, що сприяють перейняттю ризиків, є авансовий платіж, сутність якого була розглянута вище, а також отримання банківських гарантій, кредитне страхування, хеджування валютних ризиків. Розглянемо їх більш детально.

Робота між банками та їх клієнтами в сфері акцептно-гарантійних операцій є окремим видом зовнішньоекономічних відносин. Вони полягають в тому, що комерційні банки за винагороду приймають на себе платіжні зобов'язання або дають поруки по зобов'язанням клієнта. Зазвичай, подібним операціям передують загальні домовленості банку з його кореспондентами та клієнтами про надання акцептів і гарантій в межах обумовлених сум, на звичайних або відновлюваних засадах чи без обмежень [189, с. 207-208].

Сутність акцептної операції в міжнародних розрахунках полягає в тому, що банк за проханням клієнта проводить акцепт переказних векселів (трат). Акцептована банком трата може бути легко врахована на національному грошовому ринку банка-акцептанта. Це дозволяє розміщати в них вільні грошові кошти навіть на короткі строки, а банківські акцепти стають найбільш ліквідними активами в портфелі комерційних банків.

Банківські гарантії є зобов'язанням банку виконати платіж при настанні передбачених гарантією умов. У міжнародній торгівлі банківські гарантії є засобом виконання зобов'язань сторін по зовнішньоекономічному контракту. Їх використання регламентується „Уніфікованими правилами стосовно договірних гарантій” Міжнародної торгової палати (в редакції 1994 р., №458), а також «Уніфікованими правилами для гарантій, які підлягають оплаті за першою вимогою» (в редакції 1992 р.).

Гарантії відносяться до документарних операцій, тобто тих послуг, за допомогою яких проводиться фінансування угод підприємств-учасників ЗЕД

по сплаті контрактних домовленостей за товари, роботи, послуги. На відміну від акредитиву, оплата за яким проводиться тільки після підтвердження документами виконання контрагентами своїх зобов'язань, банківська гарантія має характер страхового інструменту. По суті гарантія – це письмова згода банку виконати контрактні зобов'язання клієнта (принципала) перед контрагентом (бенефіціаром) в тому випадку, коли він сам з якихось причин не може цього зробити. У відповідності з цим банк зобов'язується здійснити платіж за першою вимогою бенефіціара.

Гарантіє дозволяють партнерам, які вступають у договірні відносини, бути впевненими, що підписані ними угоди дійсно будуть виконані. Це особливо актуальне для зовнішньоекономічної сфери, коли провадиться спільна діяльність контрагентів з країн із різними правовими системами.

Банківські гарантії можуть використовуватися для забезпечення як фінансових операцій (кредити, овердрафти, перестраховання тощо), так і не фінансових (контракти купівлі-продажу, лізингу).

Основними учасниками гарантійних операцій виступають:

1. Принципал – наказодавець по гарантії, що уповноважує свій банк вставити гарантію, він також інструктує свій банк у відношенні того, яку гарантію варто надати (її вид, сума, дата закінчення терміну дії, специфічні умови тощо).
2. Гарант (банк-гарант) – банк, що виставляє агнатію (банк принципала).
3. Авізуючий банк – банк, що робить авізування бенефіціарові отриманої від банка-гаранта гарантії.
4. Бенефіціар – особа, на чю користь виставлена гарантія.

Банківські гарантії мають декілька функцій, головною з яких є забезпечення виконання фінансових зобов'язань (тобто оплата обумовленої суми), або нефінансових (тобто відшкодування збитків). Це досягається запевненням бенефіціара надати фінансову компенсацію у разі невиконання принципалом своїх зобов'язань. Однак, на відміну від поруки, право

бенефіціара на платіж за незалежною гарантією визначено умовами самої гарантії.

Якщо банк взяв на себе зобов'язання здійснити платі, він отримує право вимоги суми платежу з принципала. Банк, таким чином, акцептує кредитний ризик, який зазвичай обмежується вимогою забезпечення принципалом своїх зобов'язань перед банком (застава нерухомості, цінних паперів, тощо або порука третьої особи).

Сучасному типу незалежних гарантій притаманні якості документарних акредитивів. Особливе значення має принцип незалежності, згідно з яким платіж має бути здійснений, тільки якщо умови платежу, зазначені в гарантії, були виконані, й принцип відповідності. Отже, якщо умови гарантії повністю виконані, банк зобов'язаний здійснити платіж. На відміну від акредитиву, гарантії забезпечують фінансову компенсацію у разі невиконання принципалом своїх зобов'язань. Тобто зобов'язання, яке бере на себе гарант, має абстрактний характер.

Структура незалежних гарантій дає змогу використовувати різні платіжні механізми. Основними видами банківських гарантій, які можна використовувати при проведенні розрахунків за зовнішньоекономічними контрактами, є [3]:

1. Гарантія пропозиції. Така гарантія може бути необхідна при проведенні публічних торгів. Підприємство, яке робить пропозицію, повинно в ряді випадків виставити гарантію, яка забезпечить оплату його зобов'язань в тому випадку, якщо:
 - пропозиція відзивається цим підприємством до початку торгів;
 - підприємство відмовляється від замовлення після закінчення торгів;
 - гарантія пропозиції не замінена гарантією її якісного виконання після торгів.

Розмір гарантії пропозиції може складати від 1 до 5 % від суми пропозиції. Строк дії такої гарантії до підписання контракту або

представлення гарантії якісного виконання, як правило, від 3 до 6 місяців.

2. Гарантія виконання. Надаючи таку гарантію по замовленню продавця, банк зобов'язується виплатити покупцю, що зазнав шкоди, суму гарантії у випадку, якщо постачальник не виконає своїх зобов'язань поставки згідно контракту.

Строк дії гарантії виконання розповсюджується до повного строку дії контракту. Розмір гарантії, зазвичай складає 10% від суми контракту.

3. Гарантія повернення авансових платежів. Досить часто умови оплати при крупних експортних поставках передбачають виплату покупцем авансу за сировину та виробничі витрати. Покупець при цьому повинен зробити авансові платежі, але лише в тому випадку, коли він отримає гарантію їх повернення, що покриє збитки при невиконанні продавцем своїх зобов'язань по контракту. Розмір гарантії зазвичай відповідає сумі авансу. Строк дії гарантії обмежується моментом поставки предмета контракту.

4. Гарантія на випадок неплатежу. Ця форма гарантії використовується головним чином для того, щоб гарантувати оплату проти представлення рахунків-фактур. Існує декілька варіантів такої гарантії. Вона може стосуватись повної оплати поставки товару чи послуг. Інший варіант – часткова гарантія контракту строком до 1 року.

З точки зору умов для реалізації гарантії поділяють на [98, с. 44]:

- безумовні;
- умовні.

При виставленні безумовної гарантії банк-гарант виконує свої зобов'язання перед бенефіціаром (тобто здійснює платіж) проти першої вимоги, навіть якщо вона нічим не обумовлена і не підкріплена будь-якими додатковими документами. Такий тип гарантії максимально зручний для бенефіціара, і виключає виникнення суперечок. Такі гарантії виставляються

банками, як правило, за дорученням крупних постійних клієнтів та за ними вимагається внесення забезпечення.

Реалізація умовної гарантії може залежати від виконання визначених умов, що більш менш вигідні для бенефіціара. До них відносять:

- бенефіціар повинен вказати причину заяви своєї вимоги за гарантією, наприклад, додавши сертифікат про те що він виконав свої зобов'язання за контрактом, а його контрагент не здійснив обумовлені строками платежі;
- до вимоги бенефіціара повинні бути прикладені документи, що свідчать про виконання їм своїх зобов'язань за контрактом (рахунки, транспортні, страхові та інші документи). Гарантії, що передбачають представлення комплекту товарно-транспортних документів називають документарними;
- вимоги бенефіціара повинні бути підтверджені спеціальним документом – свідоцтвом уповноваженої третьої особи (торгівельно-промислової палати, арбітражу) про те, що контрагент не виконав свої зобов'язання за гарантією.

Найменш вигідні для бенефіціара гарантії, виконання яких напряду залежать від згоди на це принципала.

Банківські гарантії виставляються двома способами [130, с. 266-267]:

1. Прямий, тобто банком принципала на користь бенефіціара.
2. Непрямий, тобто банк за дорученням свого клієнта уповноважує іноземний банк-кореспондент виставити гарантію на користь бенефіціара.

Прямі гарантії менш вигідні для бенефіціара з точки зору перевірки вірогідності гарантії й оперативного зв'язку з банком-гарантом. Тому більшого поширення набули непрямі гарантії. При такому способі гарантія авізується через банк бенефіціара.

Окрім цього, розрізняють гарантії відкличні, які можуть бути відкликані або їх умови можуть бути змінені банком-гарантом без

узгодження з бенефіціаром, та безвідкличні, які навпаки, не можуть бути відкликані або змінені без попередньої згоди бенефіціара.

Безумовний характер значної долі гарантій обумовлює реальну загрозу для постачальника. Оскільки суми гарантії в більшості випадків коливається в межах 5-10% загальної суми контракту, вона поглинає значну частину прибутку постачальника. Тобто необґрунтовані вимоги за гарантією можуть суттєво вплинути на прибутковість його діяльності.

Тому «Уніфіковані правила для гарантій, які підлягають оплаті за першою вимогою» необхідні для врівноваження інтересів бенефіціара та бажання наказодавця захистити себе від необґрунтованих вимог першого. Ця рівновага досягається завдяки положенню цих правил, згідно якому бенефіціар додатково до своєї письмової вимоги повинен надати відповідне обґрунтування порушень наказодавцем своїх зобов'язань. Таким чином попереджається необґрунтоване використання гарантій бенефіціарами.

Гарантії за першою вимогою також можуть використовуватися як інструмент фінансового забезпечення. Вони полегшують фінансування контракту шляхом захисту, наприклад, імпортера від ризиків, що виникають при здійсненні авансових чи проміжних платежів на користь експортера. Однак зазначені правила, звичайно, носять характер рекомендацій, тому можуть застосовуватись на практиці лише в тому випадку, якщо вони не мають протиріч із національними законодавствами.

У світовій практиці найбільшого поширення набули безумовні банківські гарантії, які є більш ліквідним фінансовим інструментом, навіть ніж безвідкличний документарний акредитив, оскільки у багатьох випадках не вимагають іммобілізації грошових коштів наказодавця та їх розміщенню на спеціальному депозитному рахунку. Українські ж банки, при фінансуванні розрахункових відносин у більшості випадків застосовують незалежні гарантії.

Досить важливим моментом є визначення строків дії гарантій, особливо при тривалих поставках. В таких випадках при визначенні строків її

дії служить застереження: „дійсно до підписання протоколу приймання”, або „не пізніше ніж...”. Цей момент дуже важливий саме для банків, які мають визначити момент, з якого гарантія автоматично анулюється.

Вимоги по сплаті за гарантією виникають, якщо постачальник не виконав (повністю або частково) свої зобов'язання за контрактом, гарантованим банком. В цьому випадку покупець може пред'явити свої права по гарантії. Звичайно, банк буде намагатись захистити інтереси свого клієнта, але він повинен провести оплату, якщо умови гарантії повністю виконані. Інші труднощі виникають, якщо гарантія була видана банком країни, в якій знаходиться особа, на користь якої видана гарантія. Останній пред'явить права в своїй країні і питання про виплату по гарантії буде вирішуватись місцевим банком.

Плата за виставлення гарантії в міжнародній практиці, як правило, складає 1-2,5% від суми гарантії, які сплачуються щоквартально. Вона включає плату за ризик, поточні витрати та плату за відволікання кредитних ресурсів для покриття гарантії. Але може бути зменшена при наданні банку забезпечення чи поруки. Якщо гарантія є непрямую, то плата збільшується за рахунок комісійних та витрат іноземного банку.

Незважаючи на це, гарантії дають такі основні переваги:

- помірні витрати покупця та продавця на банківські послуги;
- гарантія оплати для продавця за поставлений товар чи послугу;
- перевага покупця витікає з того, що гарантія покриває лише суму, що нарахована за місячну поставку.

Використання гарантії вигідно обом контрагентам. Вона може виставлятися на користь імпортера, який не хоче проводити авансову оплату, тому що не впевнений в репутації свого контрагента, або на користь експортера, якщо він не згоден відвантажувати товар без додаткових гарантій його оплати з боку імпортера.

Що стосується недоліків, то слід відмітити, що:

- гарантія забезпечує оплату тільки за здійснену часткову поставку;

- гарантія зазвичай стосується тільки оплати поставок окремих видів послуг та високоліквідних споживчих товарів, які при необхідності можуть бути легко реалізовані третім особам, якщо покупець не в змозі виконати свої зобов'язання по прийому товару.

Таким чином, гарантійне забезпечення надає значну допомогу при міжнародних розрахунках, бо сприяє зниженню загального ризику, підвищенню довіри, дозволяє не відволікати заздалегідь власні кошти суб'єктів ЗЕД на проведення розрахункових відносин.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства, зайняті у сфері зовнішньоекономічної діяльності, вимушені використовувати різні методи поставок, в тому числі і на умовах комерційного кредиту. Останній завжди пов'язаний з ризиком неотримання платежу за товари. Для запобігання несприятливих подій, пов'язаних з діяльністю іноземних контрагентів, часто використовуються експортні кредити, або страхування дебіторської заборгованості, – так зване страхування делькреде [36, с. 489].

Об'єктом страхування є комерційні кредити експортера імпортерам. Такі кредити у відповідності з умовами контракту надаються у вигляді товарного кредиту або надання послуг в кредит з підтвердженням рахунками страхувальника до отримання (рахунки-фактори, виставлені для оплати іноземному контрагенту).

Страхова компанія, отримавши від експортера страховий внесок, здійснює комплекс заходів по вивченню, оцінці та управлінню застрахованим ризиком, а у випадку неплатоспроможності контрагента-імпортера або затримці платежу після визначеного періоду часу, відшкодовує страхувальнику несплачені грошові суми по рахункам за поставлені в кредит товари при таких умовах:

- страховиком на основі вивчення платоспроможності контрагента встановлена для нього страхова сума, тобто межа відповідальності страховика при неплатежі;

- строк для оплати, що надається експортером імпортеру, не перевищує максимального періоду кредиту, встановленого у страховому полісі;
- страхувальником виконані всі контрактні зобов'язання по поставці товарів та виставлені рахунки до оплати у встановлені строки.

Після того, як страхова компанія здійснила аналіз фінансового стану імпортера, вона встановлює страхову суму за даним контрагентом та вказує її в нотісі (повідомленні) про встановлення кредитного ліміту, який направляється страхувальнику і є невід'ємною частиною договору страхування. Цей ліміт є максимально можливою сумою відповідальності, в межах якої страховик здійснює виплати при настанні страхового випадку.

Вартість послуг страхування, як правило, значно дешевше інших засобів забезпечення надійності платежу (документарного акредитиву чи інкасо з попереднім акцептом).

У такій схемі страхування експортерів, пряму зацікавленість мають банки. Адже ризик невиконання платіжних зобов'язань контрагентів бере на себе страхова компанія, що впливає на умови надання банківського кредиту. До того ж страховий поліс може виконувати роль додаткового забезпечення при видачі кредиту.

На даний момент страхування залишається найбільш поширеним засобом уникнення ризиків в Україні.

Так в Законі України „Про страхування” страховий ризик визначається як „певна подія, на випадок якої проводиться страхування і яка має ознаки ймовірності та випадковості настання”.

За наявною класифікацією страхування фінансових ризиків відносять до одного з видів добровільного страхування (ЗУ „Про страхування”, стаття 6). Також певний інтерес становить страхування кредитів (у тому числі страхування відповідальності позичальника за непогашення кредиту) і виданих гарантій (порук) та прийнятих гарантій.

Слід відмітити, що в Україні відчувається брак інформації щодо страхування фінансових ризиків. Окремі підприємці вважають його новим ефективним способом забезпечення зобов'язань, інші – додатковими витратами грошових коштів.

Тому страхування фінансових ризиків в структурі галузевого портфелю займає поки що незначну частину (Додаток В). В портфелях навіть великих страховиків воно займає лише 12%. На першому місці – це страхування банківських та споживчих кредитів. А випадки страхування ризиків неплатежу та фінансових втрат за господарськими угодами – взагалі поодинокі. Практика свідчить, що страховики не беруться за цей вид страхування через значні ризики, а також трудомісткість операції по визначенню та перевірці платоспроможності контрагентів.

За договором страхування фінансових ризиків можуть бути застрахованими угоди купівлі-продажу, поставки, перевезення, лізингу, комісії, підряду, товарного кредиту, надання послуг, виконання робіт тощо.

Об'єктом страхування, як правило, є:

- невиконання зобов'язань за договором через форс-мажорні обставини;
- ризик невиконання фінансових зобов'язань самим страхувальником або його партнером, а також банкрутства.

Так страхуванням фінансових ризиків у 2001 році займалось 166 компаній (60% від загальної кількості страхових компаній, що здійснювали добровільне страхування). Страхові платежі з боку застрахованих осіб склали 919,7 млн. грн., тобто 41,39% загального обсягу страхових платежів. Це свідчить про важливість для суб'єктів господарювання здійснювати перекладення можливих фінансових ризиків на страхові компанії.

Слід також відзначити, що частину ризиків страхові компанії передають перестраховальникам. В 2001 році страхові платежі по договорам перестраховування склали більше 27% від загального обсягу страхових платежів при страхуванні фінансових ризиків. Взагалі перестраховальниками

здійснено платежів на 613,6 млн. грн, у тому числі нерезидентами – 328,3 млн. грн., тобто більше половини. Хоча статистичних даних про страхування фінансових ризиків у ЗЕД не має, можна стверджувати, що саме останній показник відображає ту частку платежів, які відносяться до зовнішньоекономічної діяльності.

Страхування кредитів здійснювалось менш активно і їх частка складає 6,23% в загальному обсязі видів добровільного страхування при абсолютному значенні – 138,4 млн. грн. Для порівняння, обсяг виданих кредитів у 2001 році складав 27 792 млн. грн. Тобто лише 0,5% кредитів страхувалось, що може свідчити як про нерозвиненість ринку такого виду страхування, так і про відсутність наявної потреби в цьому, незначному ризику непогашення кредитів або небажанням нести додаткові витрати. Що стосується перестраховальників, то їх страхові платежі склали 52,8 млн. грн., в тому числі нерезидентів – 25,8 млн. грн. Звичайно, в масштабах країни ці показники є незначними, тому доводиться констатувати, що на даний момент ця сфера є нерозвиненою.

Страхування виданих і прийнятих гарантій є досить несуттєвою статтею (лише 0,34% при абсолютному значенні 7,65 млн. грн.), що дозволяє зробити висновок про його непоширеність.

За обсягом виплат (див. Додаток В), страхування фінансових ризиків знаходиться на 3-му місці (після страхування наземного транспорту, вогневих ризиків і ризиків стихійних явищ), складаючи майже 22%. Кількість страхових випадків становила більше 6,5 тис., або 8,5% від всіх страхових випадків, а середня страхова виплата дорівнювала 4,9 тис. грн. Перестраховальниками виплачено майже 6 млн. грн., або 18,5% від всіх виплат за даним видом страхування.

Виплати за страхуванням кредитів склали 9,2 млн. грн. (6,3%). Кількість страхових випадків була невеликою – 195, тому середня страхова виплата була однієї з найвищих – 47,4 тис. грн. Перестраховальники виплатили лише 238 тис. грн.

Страхуванню підлягають тільки прямі втрати від зірваної угоди. Однак іноді ліміт відповідальності страховика може розраховуватись виходячи з можливих обсягів заподіяних збитків та додаткових витрат у випадку повного або часткового невиконання в строк зобов'язань.

Переваги від такого виду страхування очевидні. Найголовнішим є можливість мінімізувати збитки за угодою. За наявності страховика неплатоспроможність або непорядність контрагента стає проблемою страховика. Якщо ж страхова компанія відмовляється страхувати угоду, то це є додатковим сигналом, що діловий партнер є ненадійним.

Взагалі, страхування зобов'язань у світовій практиці досить розповсюджене і може служити заставою в банку для продавця при видачі кредиту.

На нашу думку, необхідно відмітити, що згідно ст. 15 Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність”, страхування зовнішньоекономічних операцій „здійснюється комерційними страховими компаніями (державними, акціонерними, іноземними, змішаними, кооперативними та іншими), а також іншими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, до статутного предмету діяльності яких входять страхові операції (страхування). Вибір страхової компанії (страховика) здійснюється суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності самостійно”.

Проведений аналіз засвідчив про цілковиту нерозвиненість основних форм страхування ЗЕД в Україні. Більше того подібні форми страхування не притаманні навіть для внутрішнього ринку. Це свідчить як про відсутність практики їх застосування, так і про невисоку ймовірність їх розвитку в майбутньому, адже вітчизняні страхові компанії не мають досвіду щодо здійснення таких операцій.

Досить важливим фактором, що визначає необхідність страхування ЗЕД є умови поставки товарів, рекомендовані правилами „Інкотермс-2000”. Як вже вказувалось, вони розподіляють ризики між сторонами, в тому числі визначають необхідність страхування вантажів. Більшість умов поставки за

правилами «Інкотермс-2000» вказують, що жодна зі сторін не несе додаткових зобов'язань щодо страхування вантажів. Але умовами CIF та CIP передбачається, що продавець зобов'язаний укласти угоду про страхування на користь покупця та заплатити відповідні страхові внески. Але покупець повинен приймати до уваги, що таке страхування вимагає забезпечення з мінімальним покриттям ризиків.

У випадку, якщо він бажає отримати додаткове покриття, то він повинен домовитись про це з продавцем, або здійснити це страхування за власний рахунок. Якщо покупець хоче отримати страховку від більшої кількості ризиків, він зобов'язаний додатково повідомити про це продавця і в цьому випадку продавець повинен за наявності такої можливості забезпечити таке страхування.

Ще однією умовою проведення страхування – це страхування у страховика з доброю репутацією. Також покупець може висунути вимогу щодо страхування вантажу покупцем за власний рахунок від ризиків військових дій, страйків, громадянських заворушень тощо. До того ж страхування повинно покривати передбачену в договорі купівлі-продажу ціну плюс 10% і повинно здійснюватись у валюті договору купівлі-продажу.

Загальні умови переходу ризиків та витрат від продавця до покупця згідно базисів поставки правил «Інкотермс-2000» можна представити наступним чином (табл. 2.5).

Достатньо важливою проблемою для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності залишається валютний ризик. Беззбитковість багатьох операцій в цій сфері буде напряду залежати від того, яку валюту, в який час, в якому місці і на яких умовах отримає експортер (сплатить імпортер). Це стає особливо важливим моментом, враховуючи те, що більшість відносин між контрагентами будується на кредитній основі, а це призводить до відстрочки моменту оплати по зобов'язанням, збільшуючи тим самим ризик несприятливої зміни валютного курсу.

Умови переходу ризиків та витрат від продавця до покупця за базисами
поставки правил «Інкотермс-2000»

Базис поставки за правилами "Інкотермс-2000"	Умовне позначення	Перехід ризику з продавця на покупця	Перехід витрат з продавця на покупця
1	2	3	4
Франко-завод (у обумовленому пункті)	EXW	У момент передачі товару в розпорядження покупця на складі продавця	Покупець несе всі витрати з моменту надання товару в його розпорядження
Франко перевізник (...у обумовленому пункті)	FCA	У момент передачі товару в розпорядження перевізника або іншої особи, вказаної покупцем	Продавець оплачує всі витрати до моменту доставки товару перевізнику
Франко уздовж борту судна (... у вказаному порту відвантаження)	FAS	Після розміщення товару уздовж борту пойменованого судна в порту відвантаження	Витрати після розміщенням товару уздовж борту судна несе покупець
Франко борт (... у вказаному порту відвантаження)	FOB	У момент перетину товару поручнів судна в порту відвантаження	Всі витрати до перетину вантажем поручнів судна при відвантаженні несе продавець
Вартість і фрахт (... у вказаному порту призначення)	CFR	У момент перетину товару поручнів судна в порту відвантаження	Всі витрати по доставці товару на борту судна в пойменованій порт призначення
Вартість, страхування і фрахт (...у вказаному порту призначення)	CIF	У момент перетину товару поручнів судна в порту відвантаження	Продавець несе всі витрати по доставці товару в пойменованій порт призначення, включаючи страхування
Фрахт/перевезення сплачені до... (... вказаного місця призначення)	CPT	У момент передачі товару першому перевізнику	Продавець несе всі витрати по транспортуванню будь-якими видами транспорту до вказаного місця призначення
Фрахт/перевезення і страхування сплачені до... (... вказаного місця призначення)	CIP	У момент передачі товару першому перевізнику	Продавець несе всі витрати по транспортуванню і страхуванню товару до вказаного місця призначення
Поставка до межі (...вказаний пункт)	DAF	У момент передачі товару в розпорядження покупця в пойменованому прикордонному пункті	Продавець несе всі витрати по доставці товару до вказаного прикордонного пункту
Поставка з судна (... у вказаному порту призначення)	DES	У момент передачі товару в розпорядження покупця на борту судна в пойменованому порту призначення	Продавець несе всі витрати по доставці товару до пойменованого порту призначення

1	2	3	4
Поставка з пристані (з оплатою мита) (...у вказаному місці призначення)	DEQ	У момент передачі товару в розпорядження покупця	Продавець несе ті ж витрати, що і при DES, а також по вивантаженню, оплаті імпортного мита в місці призначення
Поставка без оплати мита (... у вказаному місці призначення)	DDU	У момент передачі товару в розпорядження покупця в поймаєному місці призначення в країні імпорту	Продавець несе всі витрати по доставці товару в розпорядження покупця у вказаному місці призначення в країні імпорту, виключаючи імпортні мита і витрати, пов'язані з митним оформленням
Поставка з оплатою мита (... у вказаному місці призначення)	DDP	У момент передачі товару в розпорядження покупця в поймаєному місці призначення в країні імпорту	Продавець несе всі витрати по доставці товару у вказане місце призначення в країні імпорту

Таким чином, валютні ризики найчастіше з'являються при виконанні експортних контрактів, розрахованих на довгострокові поставки або при продажу в кредит. Вони спричинені об'єктивно існуючою в ринкових умовах нестабільністю валют через зміну кон'юнктури світових фінансових ринків.

Одним з найпростіших засобів нейтралізації валютних ризиків є зменшення строків між поставкою товару та фактичним здійсненням платежу. Але здійснити це на практиці через ряд зрозумілих причин занадто важко. Тому в якості спеціальних заходів застосовуються так звані валютні застереження – спеціальні умови, що включається у зовнішньоекономічний контракт, у відповідності з якими сума платежу змінюється пропорційно зміні курсу валюти платежу по відношенню до валюти застереження. Вони призначені для страхування валютних ризиків і побудовані на принципі зв'язки розмірів платежів зі змінами, що відбуваються на валютних та товарних ринках та спрямовані на збереження змісту розрахункового зобов'язання, вираженого в конкретній валюті.

Існують інші форми страхування валютних ризиків, які носять неконтрактний характер. Вони не включаються безпосередньо в контракт і не є його необхідними умовами.

До своєрідних форм захисту від валютного ризику відносять:

- компенсаційні та товарообмінні угоди, які не передбачають фінансового виконання еквівалента платежу і побудовані на обмінних операціях товарами або перерахування вартості товарної поставки в системі зустрічного експорту;
- валютні ф'ючерсні контракти – угоди по купівлі-продажу стандартизованої суми іноземної валюти за узгодженою ціною. Учасники угоди мають обміняти суму певної валюти на іншу в установлені терміни в майбутньому за курсами, визначеними на момент укладання угоди. Ризик знецінення валюти, що покупається, приймає на себе продавець такого зобов'язання;
- валютні форвардні контракти – угоди з обміну валют за раніше узгодженим курсом, які укладаються сьогодні, але дата виконання контракту відкладена на визначений термін у майбутньому;
- валютні опціони – форма термінової угоди, внаслідок якої власник опціону отримує право, а не зобов'язання, купити у продавця опціону (або продати) заздалегідь визначену суму однієї валюти в обмін на іншу за обумовленим курсом чи за курсом, визначеним на день обміну [209, с. 234-235].

Сучасний стан справ у використанні валютних деривативів (форвардів, ф'ючерсів, опціонів) в Україні поки що може бути охарактеризований як незадовільний. Справа в тому, що незважаючи на формальне існування визначень цих інструментів (зокрема в останній редакції Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств”), а тому й декларованих можливостей щодо їх застосування, на практиці всі питання використання валютних деривативів регламентує Національний банк України.

Так в „Правилах здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України”, затверджених постановою правління НБУ від 18.03.1999 р., № 127, зазначається що „операції з купівлі-продажу безготівкових іноземних валют за гривні уповноважені банки мають право здійснювати лише на умовах „том”, „тод” або „спот”. Як відомо при здійсненні таких операцій поставка валюти здійснюється відповідно в той же день („тод”), в наступний день („том”), на другий робочий день („спот”). Подібні умови для підприємств-учасників ЗЕД при організації міжнародних розрахунків є неприйнятними. Адже строк їх проведення не дозволяє розраховувати на будь-який суттєвий захист від ризиків зміни валютних курсів навіть в короткостроковій перспективі.

В тому ж документі зазначається, що проведення операцій на умовах „форвард” дозволяється здійснювати „лише для хеджування ризиків зміни курсів іноземних валют щодо інших іноземних валют”, тобто використовувати національну валюту не дозволяється. Слід також врахувати і те, що іноземна валюта повинна входити до I групи Класифікатора іноземних валют та банківських металів.. Це в свою чергу значно стримує можливості щодо подальшого розвитку строкових інструментів.

Крім того, „проведення операцій з іншими деривативами, базовим активом яких є іноземна валюта I групи Класифікатора (опціон, ф’ючерс) не дозволяється. Також заборонено проводити безготівкові операції купівлі-продажу іноземної валюти I групи Класифікатора на іноземну валюту інших груп Класифікатора, за винятком її купівлі на міжнародних валютних ринках.

Звичайно, Національний банк робить перші кроки в лібералізації операцій з валютними деривативами. І, не маючи ні практики їх проведення, ні достатньої кількості підготовлених спеціалістів, він ще не готовий до надання повного дозволу на застосування цих інструментів.

З іншого боку, валютні ф’ючерси є основними інструментами для хеджування (страхування) валютних ризиків при проведенні розрахунків в сфері ЗЕД за умови їх відстрочки і навіть такі кроки можна вважати

позитивними. Багато в чому вони закладають фундамент під майбутні зрушення в цьому напрямку.

Можливим вирішенням зазначених проблем має бути прийняття Закону України „Про похідні цінні папери”, в якому більш чітко буде окреслено як сутність валютних деривативів, так і загальний порядок їх застосування.

Таким чином, не дивлячись на наявність широких можливостей щодо гарантійного забезпечення розрахункових операцій, їх застосування вітчизняними суб'єктами ЗЕД знаходиться на низькому рівні. Це призводить до деякої втрати конкурентних позицій українськими експортерами та імпортерами на світових ринках і потребує дійових механізмів, які можуть забезпечити покращення ситуації, що склалась на даний момент.

Висновки до розділу 2

В економічній практиці досить часто виникають ситуації, коли суб'єкт господарювання може використовувати одночасно кілька способів поповнення грошових коштів в залежності від того, який їх розмір та на який строк потребується.

Проводячи розгляд основних проблем, які пов'язані із фінансовим забезпеченням розрахункових відносин експортерів та імпортерів було виявлено, що для імпортера важливими є такі форми як самофінансування, всі форми кредитної підтримки, та гарантійне забезпечення. В той час як для експортера особливу роль відіграють окремі форми кредитування, гарантійного забезпечення. Що стосується безповоротного фінансування, то нами було показано його недоступність в якості фінансового забезпечення розрахункових відносин у ЗЕД підприємств. Зокрема, існуюча «Програма стимулювання експорту продукції» передбачає фінансування різних проектів на загальну суму 7119,39 млн. грн. При цьому більша частина цих коштів спрямовуються у капітальні вкладення, а решта – на проведення науково-

дослідних та дослідно-конструкторських робіт. Тобто прямого фінансового забезпечення розрахункових відносин Програмою не передбачається.

Основою фінансового забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств є банківське кредитування, хоча за останні роки, не дивлячись на зростання його абсолютних показників, питома вага постійно зменшувалась. Так, з 1998 р по 2003 р. показник збільшився на 278%, а питома вага цих кредитів на кінець 2003 р. складала 10% в структурі кредитів, наданих банками в економіку України, і це при тому, що у 1999 році вона була 32,5%. На нашу думку, це спричинено в першу чергу більш швидкими темпами зростання інших статей та деяким спадом активності у проведенні зовнішньоекономічних операцій суб'єктами господарювання.

Окрім цього, зазначені тенденції можуть свідчити скоріше про збільшення внутрішнього попиту на кредитні ресурси, ніж про тенденцію скорочення кредитування ЗЕД. Адже обсяги експортно-імпорتنих операцій зростають постійно (хоча їх темпи також зменшуються), курс основної валюти розрахунків – долара США – залишається досить стабільним, тому, на нашу думку, причини цього слід шукати в інших сферах. Зокрема, окремі банківські структури зарубіжних країн, маючи на меті підтримку свого експорту, надають можливість українським імпортерам отримати кредити під закупівлю продукції саме з цих країн. Зважаючи на те, що процентні ставки за цими кредитами є набагато меншими за ті, що пропонуються вітчизняними банками, можна стверджувати, що пропозиції останніх є неконкурентоспроможними з точки зору світового фінансового ринку.

На нашу думку, ще одним фактором, який може підтвердити визначену тенденцію, є намагання вітчизняних підприємств отримати максимум прибутку використовуючи власні ресурси. Залучені кошти, потребуючи плати за їх користування, зменшують загальний обсяг надходжень. Тому не всі суб'єкти господарювання можуть дозволити собі подібні витрати.

Слід зазначити той факт, що на показник кредитування ЗЕД не в останню чергу впливає й не досить активна діяльність „Укресімбанку”, який повинен відігравати провідну роль у кредитуванні національних експортерів та імпортерів. Так, на нашу думку, закінчення строку дії Проекту розвитку експорту у 2001 році, який реалізовувався згідно з кредитною угодою з Міжнародним банком реконструкції та розвитку, могло також негативно вплинути на обсяги кредитування ЗЕД у 2002 році.

Поступово поширюються й інші форми кредитування розрахункових відносин у ЗЕД підприємств, особливо міжнародний факторинг, який орієнтований на фінансову підтримку короткострокових розрахункових операцій у полягає у купівлі прав вимоги боргу у постачальника.

Ринок факторингових послуг поки що залишається незначним. Експертами прогнозується лише 0,3-0,4% від ВВП. Хоча темпи зростання доволі високі. Так за даними ТАС-комерцбанку, одного з основних учасників факторингового ринку, щоквартальні темпи зростання з II кварталу 2003 р. по I квартал 2004 р., були більше 450%. Доволі показовим є те, що за період менше двох років обсяг операцій збільшився майже з нуля до відмітки у 71,46 млн. грн. До кінця 2004 року ТАС-комерцбанк та Укрсоцбанк планують розпочати надання послуг міжнародного факторингу.

Міжнародний лізинг є важливою формою фінансової підтримки підприємств-учасників ЗЕД, які закупають товари інвестиційного призначення. За останні роки обсяги лізингових операцій у світі перевищили 500 млрд. дол. США. Реальну активність вітчизняних підприємств у сфері міжнародного лізингу оцінити нескладно. За даними Київської регіональної митниці, на яку припадає 32% надходжень до держбюджету від всієї Державної митної служби, у 2002 році біло оформлено 96 вантажних митних декларацій, пов'язаних з операціями лізингу. Враховуючи той факт, що загальна кількість оформлених цією митницею вантажних митних декларацій складала більше 215 тисяч, то стає зрозумілим приблизна питома вага

міжнародного лізингу – 0,04%. За таких цифр важко говорити про розвиненість міжнародного лізингу в Україні.

Форфейтинг можна віднести до середньострокових операцій і його механізм передбачає широке застосування векселів як засобів розрахунку між експортером та імпортером з їх подальшою купівлею форфейтинговою компанією та можливістю реалізації придбаних векселів на вторинному ринку. Нажаль українські суб'єкти господарювання при проведенні розрахунків не використовують форфейтинг як засіб фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.

На нашу думку, зазначені форми фінансової підтримки зовнішньоекономічної діяльності підприємств достатньо різноманітні і враховують індивідуальний характер кожної угоди. Частина з них може використовуватись як безпосередній засіб підтримки розрахункової діяльності, інші, навпаки, допомагають визначитися із застосуванням конкретних форм та засобів розрахунків.

І все ж, не дивлячись на широкі можливості вибору тих чи інших інструментів, на нашу думку, існує фактор, який значно впливає на будь-який вибір. Таким фактором є ризик, якому, враховуючи розширення обсягів зовнішньоекономічних операцій, суб'єкти ЗЕД повинні приділяти все більше уваги. Серед ризиків, які впливають на діяльність підприємств-учасників ЗЕД, на нашу думку, найбільш важливими є саме зовнішні ризики, тобто ті з них, які не залежать від діяльності самого суб'єкта господарювання. Це є причиною необхідності застосування гарантійного забезпечення при проведенні розрахунків. Гарантійне забезпечення може не тільки сприяти належній організації розрахункових відносин, а й слугує певним покриттям при їх фінансуванні. Ця сфера застосування має не менше значення ніж при безпосередньому проведенні розрахунків. Найбільш прийнятним, з нашої точки зору, є використання акцептно-гарантійних операцій, страхування комерційних кредитів від ризику неплатежу, застосування валютних застережень тощо.

Аналіз страхування фінансових ризиків на Україні засвідчив, що в структурі галузевого портфелю воно поки що займає незначну частину. Страхування кредитів також здійснювалось в мінімальних обсягах.

Захист від валютного ризику на Україні поки що неможливо здійснити за допомогою загальноприйнятих інструментів, які використовуються у світовій практиці. Торгівля окремими строковими контрактами була дозволена нормативно-правовими актами, але реально вони не застосовуються через ряд існуючих обмежень. До того ж коливання курсу гривні до долара США (основної валюти міжнародних розрахунків) є незначним, тому даний ризик не має останнім часом принципового значення.

Але прийняття рішення про використання інструментів по управлінню ризиком, зокрема застосування гарантійного забезпечення при організації розрахункових відносин, неможливе без уявлення про майбутній розвиток подій. Це повертає нас до необхідності прогнозування, яке, як показано вище, є неефективним, якщо здійснюється окремо взятим суб'єктом ринку. В цьому випадку його прогнозування має базуватись не на власних дослідженнях, а на прогнозах спеціальних організацій та агентств, які провадять таку діяльність на професійній основі. Прийняття рішення конкретним контрагентом буде здійснюватись на основі власного досвіду, конкретної ситуації та досліджень зовнішніх організацій.

Основні положення, висновки та рекомендації, що містяться у розділі 2 дисертаційної роботи знайшли свої відображення у наступних публікаціях: Пластун В.Л. Проблеми розробки економетричного моделювання процесів у грошово-кредитній сфері // Вісник УАБС. – 2001. – №2 (11). – с. 49-52; Пластун В.Л. Факторинг в Україні: упущенные возможности финансового рынка // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т.8. Суми: ВВП „Мрія-1” ЛТД, УАБС, 2003. – с.257-263; Міщенко В.І., Пластун В.Л. Моніторинг позичок у сучасній банківській практиці України // Вісник НБУ. – 2002 р. – №8. – с. 9-14.

РОЗДІЛ 3
ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РОЗРАХУНКОВИХ ВІДНОСИН У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Напрямки вдосконалення організаційних форм державної підтримки зовнішньоекономічної діяльності

В багатьох випадках експортери не мають достатньої кількості грошових коштів для забезпечення нормального функціонування своєї поточної діяльності взагалі і розрахункової зокрема. Як правило, ця нестача зумовлена не тільки відсутністю відповідних джерел, а недостатньою поінформованістю експортерів про такі джерела або того, яким чином отримати доступ до них. Важливим моментом також є необхідність нести значні витрати при залученні кредитів комерційних банків на національному ринку, ставки на якому вищі за світові. Це, в свою чергу негативно відбивається на вартості готової продукції, призводячи до підвищення її ціни, а, значить, і до зменшення її конкурентоспроможності.

Як показали результати проведеного аналізу обсяги кредитування українськими банками вітчизняних підприємств постійно збільшуються. Але, не дивлячись на це, існують значні диспропорції в напрямках спрямування цих кредитів. Зокрема, можна стверджувати, що кредитування ЗЕД українськими банками в останні роки здійснюється в недостатньому обсязі.

Окрім відсутності належної фінансово-кредитної підтримки ще одним фактором недостатнього фінансування ЗЕД є його значний ризик, а також недостатня поінформованість суб'єктів ЗЕД про інші інструменти, які допомагають розширити обсяги товарообігу з іноземними контрагентами та майже повна відсутність можливості щодо запобігання ризиків. Тобто підприємства-учасники ЗЕД потрапили у край незадовільне становище, покращення якого, на нашу думку, повинна взяти на себе держава.

Світова практика виробила дійові механізми підтримки зовнішньоекономічної діяльності за допомогою кредитів агентств з кредитування експорту під поставку товарів та обладнання іноземного виробництва (див. табл. 3.1), гарантій, експортного страхування, фінансової підтримки інших міжнародних кредитних інститутів, наприклад ЄБРР. Як свідчать дані табл. 3.1 існуючі зарубіжні програми спрямовані в першу чергу на підтримку власного експорту і в жодному разі не зможуть допомогти українським експортерам. Навіть вітчизняні імпортери, для яких і пропонуються зазначені програми, можуть вважати наведені умови, не дивлячись на їх привабливість, неприйнятними.

Таблиця 3.1

Співробітництво Укрексімбанку з іноземними агентствами з кредитування експорту²

№	Іноземне агентство з кредитування експорту	Цілі кредитування	Мін. сума кредиту, млн. дол.	Макс. сума кредиту, млн. дол.	Строки кредиту
1	Ексімбанк Китаю	Поставки обладнання, техніки, комплектуючих	0,3	6	н/д
2	Страхова компанія „ГЕРМЕС” (Німеччина)	Поставки товарів та обладнання німецького виробництва	0,3	н/д	1-12 р.
3	Ексімбанк США	Поставки товарів та обладнання американського виробництва	лімітів не має		н/д
4	Страхова компанія Eksport Kredit Fonden (Данія)	Поставки товарів та обладнання датського виробництва	лімітів не має		до 3 р.
5	Чеська корпорація по страхуванню та експортним гарантіям	Поставки товарів та обладнання чеського виробництва	0,5	н/д	2-5 р.
6	Корпорація розвитку експорту Канади	Поставки товарів та обладнання канадського виробництва	2		до 3 р.

Зокрема, середні та малі підприємства майже не зможуть прийняти участь в подібних проектах, адже мінімальна сума кредиту, на яку можна здійснити закупівлю товарів, може здатись занадто високою через необхідність подальшої реалізації товарів на вітчизняному ринку. Річний товарообіг більшості таких підприємств рідко сягає суми, яка перевищує 1-2 млн. грн., що підпадає під мінімальні обмеження.

² Украинская инвестиционная газета. – №19 (397). – 13 мая 2003 г. – с. 9.

Все свідчить про неспроможність вітчизняних кредитно-фінансових інститутів забезпечити на належному рівні потреби суб'єктів ЗЕД необхідними ресурсами. На нашу думку, з метою корінної перебудови ситуації, яка має місце, необхідне втручання держави в процеси організації фінансової підтримки підприємств-учасників ЗЕД.

Якщо розглянути, які органи безпосередньо займаються державним регулюванням зовнішньоекономічної діяльності, то до них можна віднести, в першу чергу Міністерство зовнішніх економічних зв'язків України, Державну митну службу України, Національний банк України, Державну службу експортного контролю України. Всі вони створюють умови для здійснення ЗЕД, надають відповідні дозволи та ліцензії, але жодна з них не надає реальної допомоги для її проведення.

Тому, з метою належного забезпечення експортерів та імпортерів фінансово-консультативною підтримкою, необхідно створення на державному рівні фінансово-кредитного інституту, який би зміг забезпечити в повній мірі зазначені потреби. Таким інститутом може стати Національне агентство з кредитування експорту (НАКЕ) – структура, яка повинна бути заснована при участі держави і сприяти національним компаніям в експорті товарів/послуг, в фінансуванні експорту на ринки, де таке фінансування не доступне в необхідні строки.

Подібні агентства функціонують в багатьох країнах світу і реалізують державну політику підтримки експорту шляхом кредитування та надання гарантій з метою забезпечення конкурентоспроможності продукції та послуг вітчизняних підприємств. В усіх країнах-членах Організації економічного співробітництва та розвитку існують відповідні законодавчі акти щодо державної підтримки такої діяльності.

Україна залишається чи не єдиною країною в Європі, в якій не тільки не існує подібного фінансово-кредитного інституту, а й навіть не має законодавчо оформлених намірів його створення.

Слід зазначити, що системи фінансової підтримки експортерів створюють умови стрімкого зростання обсягів експорту. При цьому, згідно світовій практиці, чим меншим є рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції, тим більшою повинна бути підтримка. Країни, які не мають подібної системи знаходяться у не вигідному становищі, просування товарів на міжнародних ринках стримується.

Тому основною метою діяльності НАКЕ повинно бути:

- збільшення експорту українських товарів;
- забезпечення доступу експортерів до фінансово-кредитних ресурсів;
- підвищення конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках;
- захист інтересів національних експортерів на світових ринках.

Досягнення вказаної мети можливе за рахунок вирішення наступних задач:

- надання кредитів експортерам за ставками на світовому рівні, або забезпечення механізму компенсації відсоткових ставок;
- кредитування іноземних компаній для закупівлі українських товарів;
- надання гарантій виконання експортерами своїх зобов'язань;
- посередництво між експортерами та комерційними банками, в тому числі іноземними, при здійсненні ними кредитування суб'єктів ЗЕД;
- страхування дебіторської заборгованості іноземних та внутрішніх покупців;
- експортне страхування контрактів, які гарантуються урядом;
- надання гарантій страхування;
- перестраховування;
- забезпечення консультаційно-інформаційною та юридичною підтримкою експортерів та імпортерів.

Національне агентство з кредитування експорту повинно бути створене у вигляді юридичної особи – акціонерного товариства, участь держави в статутному капіталі якого складає не менше 51%. Доречним є залучення в

якості акціонерів ряду провідних банків України, які також будуть надавати необхідну фінансову підтримку або виступати в ролі агентів НАКЕ. Орієнтовна управлінська структура можна зобразити таким чином (див. рис. 3.1).

Голова НАКЕ повинен призначатися Кабінетом міністрів України на 5-річний строк та мати 5-х заступників по кількості департаментів.

Спостережна рада повинна складатись з представників Міністерства фінансів, Національного банку та Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг.

Необхідно також створення регіональних представництв НАКЕ. Зокрема, окрім головного офісу в Києві необхідно створити 5 відділень агентства в основних фінансово-промислових центрах України: Львів (Західне відділення), Донецьк (Східне відділення), Одеса (Південне відділення), Дніпропетровськ (Центральне відділення), Харків (Північно-східне відділення).

Для забезпечення належної діяльності агентства департаменти мають виконувати такі основні функції.

1. Кредитний департамент:

- видача кредитів за ставками, нижчими ніж на національному кредитному ринку;
- перевірка фінансового стану позичальників за власною методикою;
- ведення нагляду за виконанням позичальниками своїх зобов'язань;
- кредитування іноземних імпортерів для закупівлі українських товарів;
- вивчення кредитних механізмів в конкуруючих країнах;
- надання експортерам допомоги в отриманні необхідних фінансових ресурсів для їх виробничої та маркетингової діяльності.



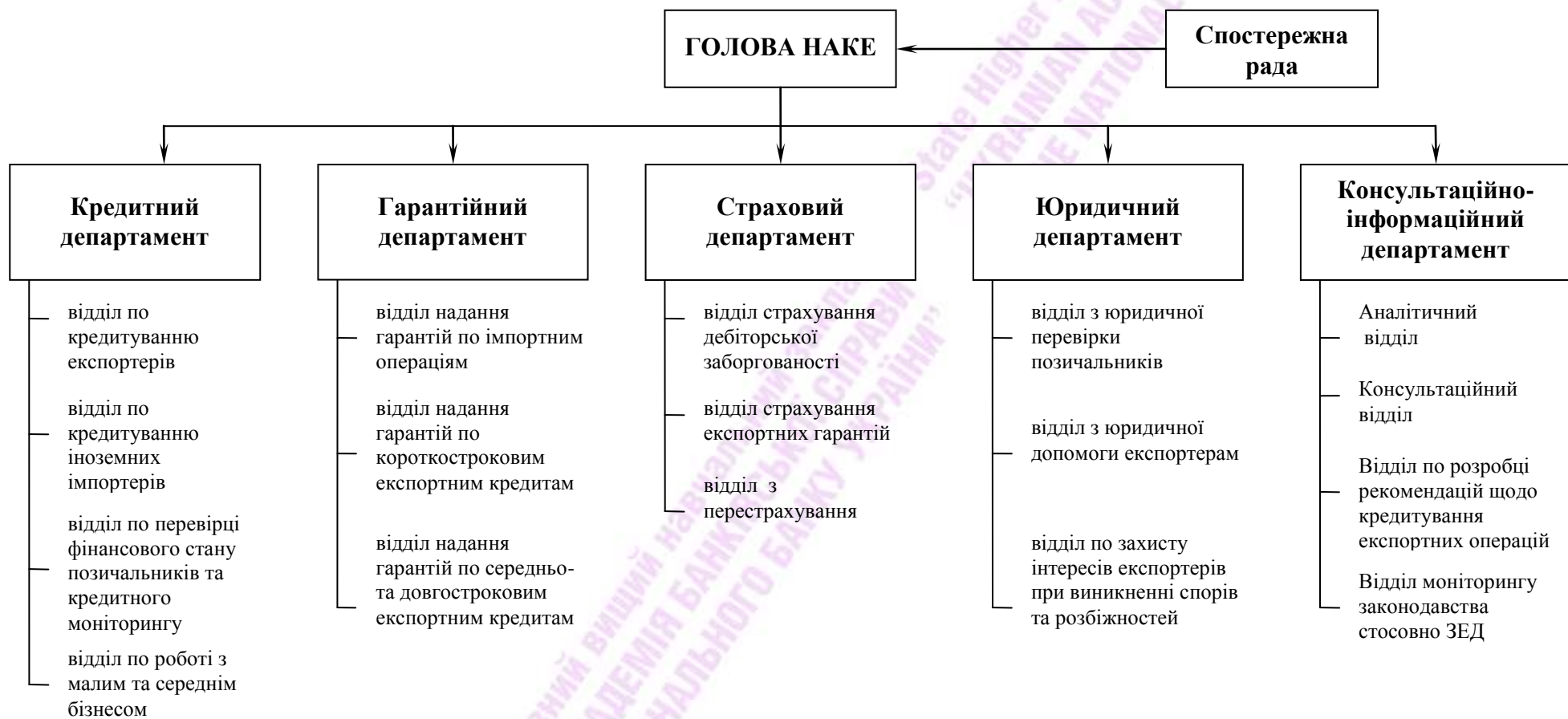


Рис. 3.1. Структура управління Національного агентства з кредитування експорту

2. Гарантійний департамент:

- надання гарантій по виконанню експортерами своїх коротко-, середньо- та довгострокових зобов'язань;
- надання гарантій імпортерам;
- визначення кола комерційних банків, які можуть виступати гарантами в експортно-імпортних операціях, умов надання таких гарантій, та рекомендувати їх суб'єктам ЗЕД.

3. Страховий департамент:

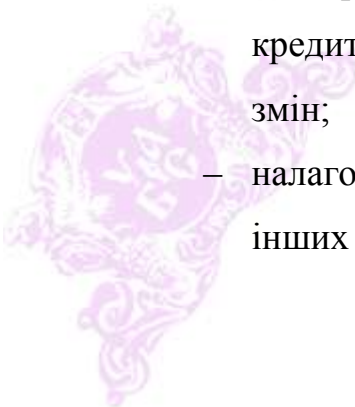
- страхування дебіторської заборгованості іноземних та внутрішніх покупців;
- експортне страхування контрактів, які гарантуються урядом;
- надання гарантій страхування;
- перестраховування.

4. Юридичний департамент:

- юридична перевірка позичальників;
- надання юридичних консультацій по уникненню конфліктів;
- надання юридичної допомоги по врегулюванню конфліктів.

5. Інформаційно-консультаційний департамент:

- консультації з питань спрощення кредитування експортних операцій;
- моніторинг змін в законодавстві інших країн щодо кредитування ЗЕД;
- рекомендації відносно експортно-імпортних процедур питань;
- підготовка комплексних зрозумілих принципів, які допомагають експортерам та імпортерам зрозуміти загальні та часткові процедури кредитування, а також поновлювати ці принципи у випадку появи змін;
- налагодження тісної взаємодії з агентствами кредитування експорту інших країн.



Основою діяльності Національного агентства з кредитування експорту повинна бути безпосередня кредитна підтримка діяльності експортерів. Найбільш типова схема відносин основних суб'єктів може мати такий вигляд (рис. 3.2).

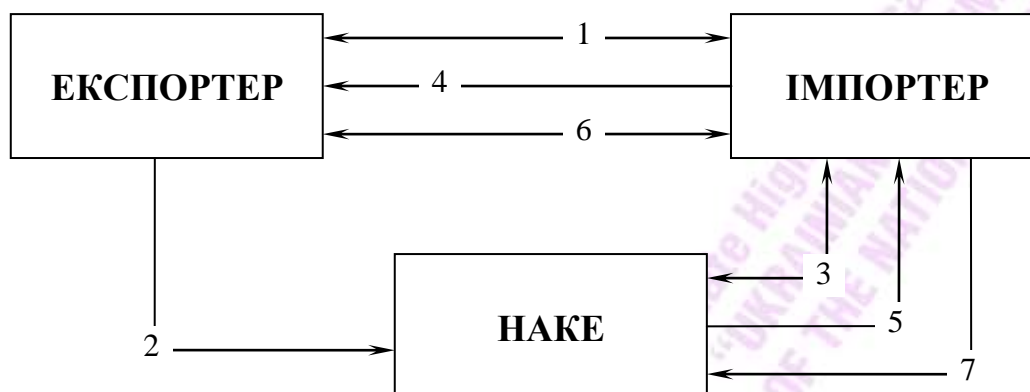


Рис. 3.2. Схема взаємодії основних суб'єктів при здійсненні кредитування через НАКЕ

Після підписання контракту між експортером та імпортером про постачання продукції (1) останній вимагає надання йому кредиту для відстрочки платежу. Експортер звертається до НАКЕ (2) з проханням надати позику імпортеру, яке проводить перевірку фінансового стану імпортера (3). Фінансовий аналіз позичальників проводиться на основі фінансової звітності позичальника, ділових зв'язків, розмірів доходів у твердій валюті, історії корпоративного управління та експертизи менеджменту, розрахунку та аналізу фінансових показників. У позичальників з країн з низьким кредитним рейтингом необхідно вимагати додаткових гарантій з боку першокласних комерційних банків або держави. Далі імпортер проводить передплату обумовленого розміру (4) після чого отримує кредитні кошти (5). Позика використовується для остаточного розрахунку з експортером (6), а після настання строку виплат за кредитом позичальник сплачує заборгованість агентству (7).

Окрім кредитування в рамках діяльності НАКЕ повинно передбачатись надання фінансової допомоги, яка, як правило, здійснюється в країні, сектори економіки або проекти, що потребують саме зовнішніх ресурсів і у

випадку неможливості проведення їх прямого кредитування. Причому така допомога повинна мати грошову основу і вносити свій вклад в ефективне використання ресурсів, необхідних для реалізації запланованих проектів.

Фінансова допомога включає в себе позики, гранти, асоціативне фінансування (змішані кредити, змішане фінансування, об'єднане фінансування, паралельне фінансування, єдиноразові трансакції) за зниженими або нульовими ставками відсотку і повинна допомагати в закупівлі товарів (отриманні послуг) з країни-донору до обмеженого кола країн.

Розмір допомоги може сягати 100% у випадку надання грантів та при наданні позики дорівнювати різниці між її номінальним обсягом та дисконтованою вартістю майбутніх виплат за нею, які буде здійснювати позичальник. Ця різниця виражається у відсотках від номінальної суми позики.

Строки допомоги визначаються з залежності від умов конкретного проекту і, як правило, мають середньо- та довгострокову основу.

Що стосується експортних гарантій, які надаються НАКЕ, то вони дають можливість майже повністю уникнути політичних та комерційних ризиків при проведенні зовнішньоекономічних операцій. Ці гарантії надаються з метою збільшення загального обсягу експорту, підвищення конкурентоспроможності української продукції та створенні сприятливих умов для українських експортерів на світових ринках.

Типова схема взаємодії між основними суб'єктами при наданні експортних гарантій повинна мати такий вигляд (рис. 3.3).

Після підписання контракту між імпортером та експортером (1) останній, з метою уникнення комерційних та політичних ризиків звертається до НАКЕ для отримання гарантії виконання імпортером своїх зобов'язань (2). Агентство в свою чергу вимагає гарантію від банку імпортера або, при наявності такої можливості, уряду країни імпортера (3). При отриманні гарантії (4) НАКЕ повідомляє про це експортера (5), який відвантажує товар

(6). Кінцеві розрахунки між експортером та імпортером проводяться через визначений умовами контракту час (7).

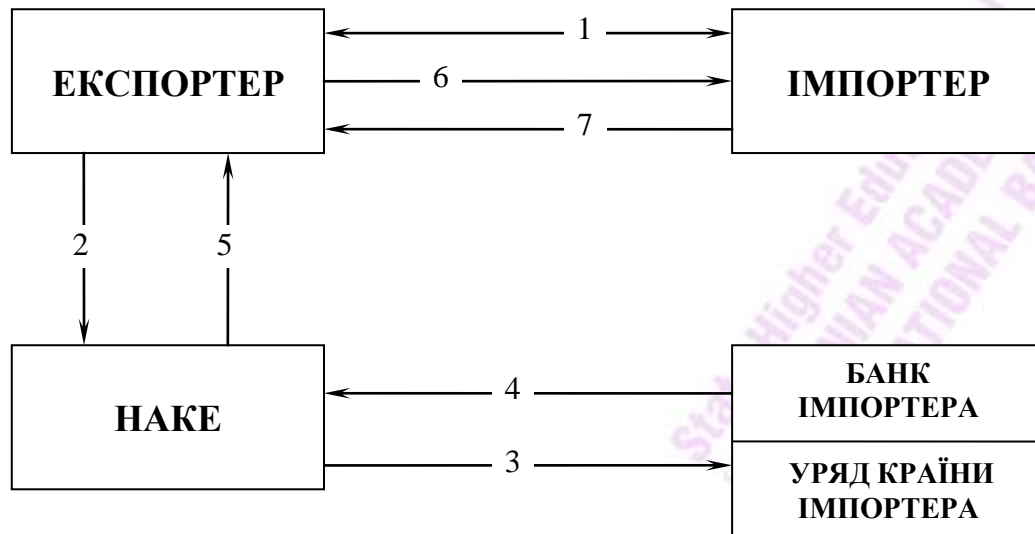


Рис. 3.3. Принципова схема взаємодії при наданні експортних гарантій

Слід відмітити, що при наданні гарантій з боку уряду і подальшій неспроможності імпортера виконати взяті на себе зобов'язання здійснюється трансформація приватного боргу суб'єкта господарювання в державний борг, що буде сплачуватись за ринковою ставкою, яка значно вище ставки за кредитами, які можна отримати безпосередньо від міжнародних фінансово-кредитних інститутів та урядів інших країн.

Наведена схема є лише однією з можливих послуг агентства. Окрім неї можливо також надання гарантій по вимозі експортера на користь іноземного імпортера, проведення ре-гарантійних операцій, які призначені для додаткового забезпечення по гарантіям, виданим вітчизняними банками, гарантування зобов'язань за експортними кредитами.

Процент покриття ризиків при видачі гарантій ніколи не повинен бути стовідсотковим. Це спричинено необхідністю перекладати частину ризику на самого експортера (або імпортера) для того, щоб стимулювати їх вести більш обережну політику в підборі контрагентів. Тому процент покриття повинен складати:

- гарантії по кредиту постачальника – до 85% суми при комерційному ризику, до 95% – при політичному ризику;

– гарантії по кредиту покупця – до 95% суми при всіх ризиках.

Розмір плати за надання гарантії буде залежати від наступних факторів:

- група ризику для кожної країни;
- статус покупця (приватна компанія, організація, покупець, оплату якого гарантує банк);
- тип покриття (наприклад, ризиків до чи після відвантаження товару);
- сума покриття;
- строки оплати (особливо період кредитування).

Окремою ділянкою діяльності НАКЕ повинна бути робота з малими та середніми підприємствами (МСП) – суб'єктами ЗЕД. Ця діяльність повинна включати інформаційні програми та семінари, спеціальне експортне кредитування, гарантії та інші послуги. Створення цих програм викликано тим, що МСП постійно стикаються з труднощами по залученню експортних кредитів та пов'язаними з ними послуг – досить обтяжливі процедури отримання кредитів, їх висока вартість, нестача адекватного покриття ризиків та загальної підтримки малих та середніх експортерів.

В деяких країнах, наприклад, Данії, Греції, Люксембургу більшість експортерів – це малі фірми, на які припадає також і значний обсяг експорту послуг. Тобто в цих країнах є прямий сенс займатись безпосередньо підтримкою МСП.

В інших країнах існують спеціальні програми в рамках агентств з кредитування експорту по підтримці малих та середніх експортерів. Наприклад, в Великобританії агентству рекомендовано залучати більше клієнтів такого профілю, проводити їх інформування щодо існуючих послуг по експортним гарантіям та кредитуванню. Канадська корпорація з розвитку експорту публічно заявила про свою підтримку МСП. Корпорація страхування експорту Кореї має в своєму бюджеті спеціальний фонд, призначений для фінансування виключно малих підприємств. Те ж стосується АКЕ в США та Австралії.

Деякі агентства мають в своєму складі спеціальні відділи по роботі з малими експортерами. Наприклад, Експортно-імпортний банк США має групу по роботі з малими та новоствореними підприємствами зі штатом близько 120 осіб, які працюють в 3-х напрямках: експортне страхування, кредитування обігового капіталу, діловий розвиток.

На нашу думку в агентстві, яке необхідно створити, першочерговими заходами в роботі з малими та середніми експортерами повинні бути:

- проведення належної інформаційної підтримки таких експортерів, яка включає інформацію по кредитуванню експорту для МСП та експортних послуг, організація та проведення семінарів, форумів, торгових показів, інформаційних сесій, прямих поштових розсилок, лекцій, зустрічей зі спеціалістами в галузі ЗЕД, публікацій тощо;
- спрощення процесів по отриманню експортних послуг МСП, що включає розробку системи швидкої обробки заяв та інших документів від МСП, зменшення кількості самих документів, спрощення системи проведення їх оцінки, максимальна її автоматизація;
- забезпечення експортним кредитуванням, яке може приймати форми: а) чистого покриття, тобто страхування або надання гарантій без фінансової підтримки, б) фінансової підтримки у вигляді прямого кредитування, рефінансування та кредитування за пільговими відсотковими ставками, в) фінансової допомоги через надання грантів та кредитів;
- проектування спеціальних продуктів для СМП, які можна поділити на а) короткострокові, пов'язані зі створенням спеціальних схем експортного страхування кредитів, надання короткострокових експортних кредитів та гарантій, перевірку зарубіжних контрагентів і б) довгострокові схеми фінансової підтримки, гарантій під обіговий капітал та перейняття ризику. Прикладами роботи, яку

проводять в цьому напрямку провідні країни світу наведено в табл. 3.2.

Таким чином, створення Національного агентства з кредитування експорту дасть можливість вирішувати ряд завдань, що мають високий пріоритет в загальноекономічному розвитку країни, спроможні підняти на якісно новий рівень зовнішньоекономічні відносини з іноземними державами та їх суб'єктами підприємництва.

Таблиця 3.2

Спеціальні продукти фінансової підтримки експорту для малого та середнього бізнесу

№	Країна	Короткострокові продукти	Середньо- та довгострокові продукти	Інші послуги
1	Австралія	Політика захисту експортних платежів	Авансові платежі, гарантії за документарними акредитивами	Гарантії по експортному обіговому капіталу
2	Канада	Експортна перевірка та захист	Спрощення процедури отримання кредиту покупцем, гарантії фінансування до відвантаження товарів	Програма спрощення експорту
3	Данія	Угоди по перестрахованню для МСП, угоди з комерційними банками по покриттю документарних акредитивів	Покриття ризиків по середньостроковим контрактам МСП	
4	Фінляндія			Фінансова та гарантійна підтримка потреб обігового капіталу
5	Німеччина	Спрощена схема повного покриття ризиків	Кредити для МСП	
6	Мексика	Гарантії за експортними кредитами малого бізнесу		
7	Нідерланди		Страховання експортних кредитів	Програма підтримки починаючих експортерів
8	Польща	Спеціальні продукти по страхуванню експортних кредитів, включаючи високоризиковані країни		
9	Великобританія		Політика гарантійної допомоги	Підвищення кількості іноземних компонентів в експорті
10	США	Політика короткострокового страхування експорту запчастин, сировини, товарів народного споживання		Програма гарантій за обіговим капіталом, програма пріоритетних позик для МСП

В той же час, окрім надання експортних кредитів у зовнішньоекономічній діяльності важливе місце займає такий вид стимулювання експорту як страхування експортних кредитів, яке за багаторічну історію свого існування перетворилось у звичай, невиконання якого призводить до значного зниження конкурентоспроможності продукції країни. Особливо це актуально для країн, що розвиваються, до яких відноситься й Україна.

Перш за все державне стимулювання експорту ЗЕД повинно бути спрямоване на заохочування експорту найбільш ефективних товарів – машин та обладнання, супутніх послуг, ноу-хау тощо, – тобто товарів закінченого циклу виробництва, а імпортувати найбільш важливу для економіки продукцію – сировину, технології.

Досить часто іноземні контрагенти вимагають від українських суб'єктів ЗЕД надання додатковий гарантій за експортними контрактами через те, що вбачають у відносинах з українськими підприємствами високий рівень ризику. Такими гарантіями їх може забезпечити страхування. Особливо це стає актуальним при реалізації довгострокових угод, угод зі значними обсягами фінансування та невизначеністю кредитоспроможності суб'єктів ЗЕД.

Страхове забезпечення українських компаній для іноземних контрагентів досить часто не є прийнятним, тому доводиться користуватись послугами за кордоном, що значно підвищує їх видатки, пов'язані з фінансуванням поточної діяльності.

Цю функцію також повинно взяти на себе Національне агентство з кредитування експорту, яке надасть своїм клієнтам можливість здійснювати страхування експортних контрактів та кредитів.

Роль страхового агента необхідно закріпити за державою через те, що лише вона може гарантувати захист від більшої кількості ризиків, включаючи політичні. Тобто метою НАКЕ в цьому напрямку має бути пропонування страхування в тих випадках, коли воно не може бути здійснено

приватними страховими компаніями. Через значну участь держави у діяльності НАКЕ, ризик невиконання зобов'язань цією агенцією відсутній, що є основним фактором забезпечення надійності тих зобов'язань, які страхуються.

Агентство повинно відігравати роль сполучного інституту між банками та експортерами. Шляхом усунення фінансових наслідків ризиків, з якими можуть мати справу експортери, вони зміцнюють впевненість банків в своїй платоспроможності. Завдяки діяльності таких агентств суб'єкти ЗЕД можуть отримати такі можливості як вихід на нові ринки, які раніше вважались ризикованими, розширення обсягів та номенклатури експорту, зниження або відсутність будь-яких ризиків.

Тобто під страхуванням експортних кредитів слід розуміти спеціальну форму страхування на випадок невиплати торгових боргів, що обумовлюється комерційними або політичними ризиками.

Світова практика має чималий досвід страхової підтримки зовнішньоекономічних угод (див. табл. 3.3). До найбільш розповсюджених форм страхування відносять:

1. Короткострокове страхування експортних кредитів, що охоплює період, який не перевищує одного року. Страховка покриває ризики до і після відвантаження товарів, при цьому період страхування до відвантаження включає інтервал часу між укладанням контракту і відвантаженням.
2. Середньострокове та довгострокове страхування експортних кредитів надається на період від 1 до 3-х років (при середньостроковому страхуванні) та від 3 до 10 років (при довгостроковому страхуванні). Ця форма страхування призначена для фінансування експорту капітальних товарів та послуг.
3. Послуги страхування інвестицій пропонуються експортерам, які розміщують капіталовкладення за кордоном.

4. Страхування курсових прибутків та збитків покриває втрати в результаті зміни валютного курсу між національними валютами експортера та імпортера протягом визначеного періоду часу.

Таблиця 3.3

Умови страхування експортних кредитів в розрізі окремих країн

№	Країна	Іноземна участь у виробництві продукції (у відсотках вартості контракту)	Процент покриття ризиків	
			Комерційні	Політичні
1	США	до 50%	90-100%	95-100%
2	Канада	до 40%	90%	90%
3	Німеччина	до 10%	85%	95%
4	Франція	до 20-30%	85-90%	90-95%
5	Великобританія	15-45%	90%	90-100%
6	Італія	до 15%	договірний	90-95%
7	Швейцарія	до 50%	95%	95%
8	Японія	до 50%	60-90%	95%
9	Австралія	залежить від конкретного випадку	90%	100%
10	Китай	до 30%	90-100%	90-100%
11	Польща	до 50%	85-100%	90-100%
12	Чехія	до 40%	80-90%	85%

Експорт товарів та послуг іноземному покупцю може виявитись досить ризикованим, особливо якщо імпортер не погоджується на розрахунки з використанням акредитиву і вимагає більш дешевої форми – інкасо чи відкритого рахунку. В цьому випадку єдиним надійним захистом від неплатежу є експортне страхування, яке забезпечує майже повний захист від комерційних та політичних ризиків.

Розглянемо більш детально, які основні послуги, які може надавати Національне агентство з кредитування експорту у сфері страхування.

1. Страхування банку, який підтверджує акредитив. Цей вид страхування покриває політичний та комерційний ризики підтверджуючого банку від повного або часткового неплатежу згідно умов документарного акредитиву. Страхова премія зазвичай виплачується авансом. Особа, яку

страхують – підтверджуючий банк, на користь якого і передбачається грошова компенсація.

Плата за цей вид страхування складає певний відсоток від суми підтвердженого акредитива і залежить від строку дії акредитиву та строку виплати за ним.

2. Страхування короткострокових експортних кредитів від політичного ризику. Цей вид страхування призначений для захисту від ризику несплати за кредитом через політичну, фінансову, макроекономічну ситуацію в країні-боржника, з причин, які не залежать від самого боржника і можуть призвести до його банкрутства або тривалої затримки платежу. Таким чином страхування покриває цілий ряд політичних ризиків та ризиків, які не страхуються на ринку. Строк кредиту, який підлягає страхуванню не повинен перевищувати 2 роки. Особа, яку страхують – експортер. Страхові виплати здійснюються на користь експортера або його банку, якщо останнє передбачено договором. Страхування може бути як незалежним, так і додатковим до страхування комерційних ризиків.

Страхування повинно перекивати до 95% суми кредиту. А страхова премія буде залежати від країни походження імпортера, строку кредиту, та характеру позичальника (приватна, державна компанія чи суспільна організація).

3. Страхування середньо- та довгострокових кредитів постачальника від комерційних та політичних ризиків. Як правило, такий вид страхування застосовується при поставках промислової продукції та інвестиційних товарів. Страховка покриває всі види комерційних та політичних ризиків і враховує індивідуальні та специфічні умови кожного контракту. Страхування відбувається на користь вітчизняного експортера, а компенсаційні виплати можуть здійснюватись також і його банку (якщо це передбачено договором).

Розмір страхової премії буде залежати від тих самих факторів, як і при короткостроковому страхуванні.

У двох останніх видах страхування схема взаємодії між основними суб'єктами може мати наступний вигляд (рис. 3.4).

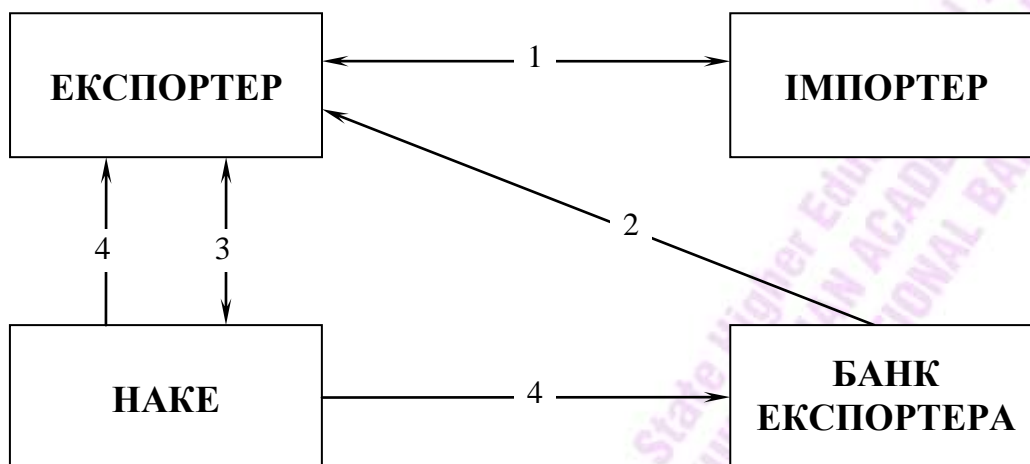


Рис. 3.4. Загальна схема страхування експортних кредитів

Після укладання контракту між імпортером та експортером на поставку продукції (1) останній отримує кредит від свого банку (2) та страхує себе від ризиків, пов'язаних з імпортером, які не дозволять йому отримати платіж від нього та виконати свої зобов'язання перед банком, в агентстві за страхування експортних кредитів (3). У випадку настання страхового випадку, НАКЕ здійснює виплати експортеру або його банку (4), якщо останнє передбачене умовами договору.

4. Страхування експортних кредитів покупцю проти ризику неплатежу. Страхування кредитів покупцю здійснюється банком експортера або безпосередньо імпортеру, або його банку на термін більше одного року і захищає кредитора від ризику невиплати основної суми та відсотків за позицію. Страхові поліси враховують індивідуальні умови кожного страхового випадку.

Учасниками страхування кредиту покупцю є експортер, імпортер, їх банки та агентство страхування експортних кредитів. Взаємодія між ними показана на рис. 3.5.

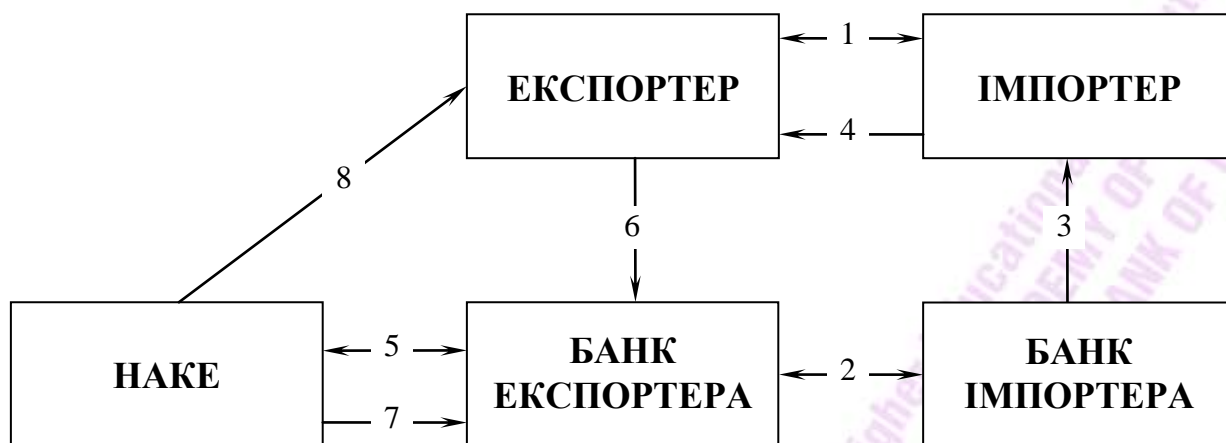


Рис. 3.5. Схема взаємодії суб'єктів при страхуванні кредиту покупцю

Після укладання угоди між експортером та імпортером (1) їх банки домовляються про умови фінансування контракту (2) шляхом видачі кредиту. Отримані позичкові кошти банк імпортера передає своєму клієнту (3) для розрахунків з експортером (4). В той же час банк експортера страхує кредит в НАКЕ від ризику неплатежу (5) і бере в експортера зобов'язання виконувати всі умови контракту (6). У випадку неповернення кредиту агентство здійснює виплати страхової суми банку експортера (7) або звертається до експортера з позовом (8) у разі провини останнього в неспроможності боржників виконати свої зобов'язання за позицією.

Страхова сума повинна покривати до 90% позики, а 10% ризику перекладається на кредитора. Страхова премія в цьому випадку буде нижча, ніж при страхуванні середньо- та довгострокових кредитів.

5. Страхування доекспортного фінансування. Даний вид страхування захищає банк від втрат при наданні кредиту експортеру для здійснення доекспортного фінансування в разі невиконання останнім контракту.

6. Страхування виробничого ризику експортера. Страхування ризику втрат (ризик неплатежу) через неспроможність експортера виконати свої зобов'язання за контрактом може бути здійснено тільки в разі зв'язку з кредитом на виробництво продукції для експортування. Страхування виробничого ризику захищає експортера від втрат, що виникають при відміні або перериванні експортного контракту до здійснення поставки імпортеру

через вину самого імпортера або політичної, фінансової, макроекономічної ситуації в його країні.

7. Страхування гарантій за експортним контрактом. Страхування забезпечує покриття для банку, який надав гарантію для експортера проти несправедливих вимог імпортера або його банка щодо порушення умов експортного контракту. Зокрема можуть бути застраховані гарантій пропозиції, авансові гарантії, гарантії виконання контракту.

Агентство також може надавати послуги з ре-гарантування або додаткового страхування гарантій, наданих комерційними банками. Типова схема взаємодії в цьому випадку буде мати наступний вигляд (рис. 3.6).

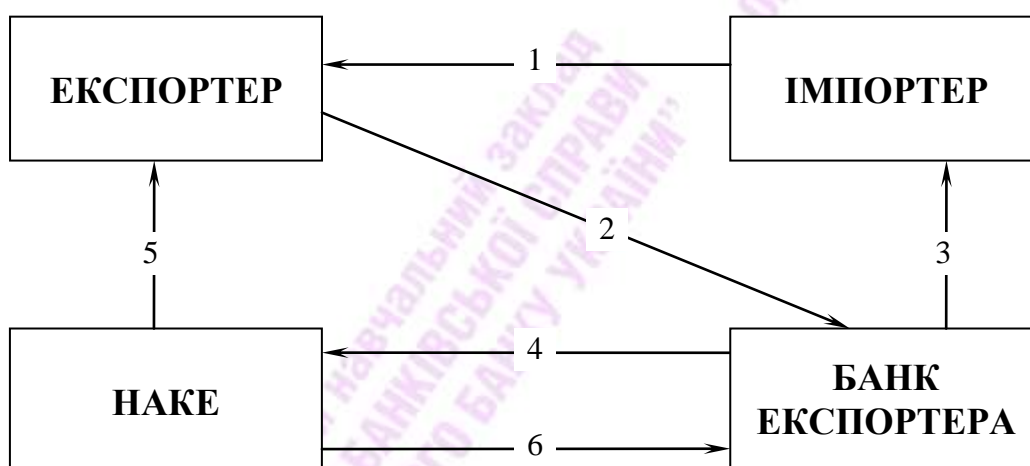


Рис. 3.6. Схема взаємодії між основними суб'єктами при наданні ре-гарантійних послуг

Після укладання контракту між експортером та імпортером останній може виставити однією з вимог гарантію виконання зобов'язань (1), яка повинна бути надана комерційним банком. Експортер звертається до свого банку з проханням виставити гарантію на користь імпортера (2) і той надає необхідну гарантію (3). В свою чергу банк, бажаючи захистити себе від можливих ризиків звертається до агентства (4). Останнє, перевіривши експортера (5) виписує ре-гарантію комерційному банку.

Суттєвим моментом в діяльності Національного агентства з кредитування експорту повинна бути розробка спеціальних полісів, які б

могли захищати експортерів від окремих ризиків на визначений термін по всіх поставках. Основними видами такого страхування можуть бути:

1. Поліс страхування від політичних ризиків призначений для експортерів, які займаються реалізацією продукції на умовах комерційного кредиту і хочуть захистити себе від ризику зміни в політичній ситуації та виникнення катастрофічних подій. Страхування має покривати дебіторську заборгованість по експортним контрактам на поставку товарів та послуг, що повинні бути сплачені в період до 2-х років. При цьому продукція має бути вироблена виключно на підприємствах зі 100% участю українського капіталу. Страхування повинно покривати до 90% суми дебіторської заборгованості.

2. Поліс страхування від комерційних ризиків (банкрутства покупця, тривала затримка платежу, відмова в прийнятті доставлених товарів) розрахований на експортерів, які постійно здійснюють продаж товарів на умовах відстрочки платежу. Страхування повинно покривати дебіторську заборгованість за експортними контрактами, які підлягають оплаті протягом року. Строк дії полісу має бути не більше 12 місяців з можливістю подальшої пролонгації. Страхування повинно покривати до 85% загальної суми боргів.

3. Поліс страхування від неринкових ризиків (як політичних, так і комерційних) призначений для експортерів, які здійснюють продажі на умовах кредиту в країні з високим ризиком. Страхування повинно охоплювати дебіторську заборгованість зі строком сплати до 2-х років і покривати до 90% її суми. Дія поліса розповсюджується тільки на товари, вироблені на підприємствах зі 100% участю українського капіталу. Строк дії полісу – 1 рік з можливістю подальшої пролонгації.

Окремим видом діяльності повинна бути робота з експортерами – представниками малого та середнього бізнесу, яка повинна забезпечити можливості для пошуку нових клієнтів, збільшенню конкурентоспроможності їх продукції на міжнародних ринках та захисту трансакцій згідно світовим стандартам. Через значний ризик в діяльності з такими

суб'єктами страхування повинно покривати поставки товарів та послуг на умовах комерційного кредиту з максимальним строком погашення 180 днів у відносинах з імпортерами економічно розвинених країн. Строк дії полісу не повинен перевищувати 1 рік і покривати не більше 85% вартості всіх зобов'язань. Основна мета – захист експортерів від ризику неплатежу за контрактом через погіршення фінансового стану імпортера або нестачі фінансової ліквідності. Основними перевагами такого страхування мають бути спрощення самої процедури страхування, низька ціна та можливість страхування окремих угод.

Таким чином, використовуючи страхування експортних кредитів суб'єкти ЗЕД отримують такі переваги:

- захист грошових потоків компанії, мінімізуючи безнадійні борги;
- діє як інструмент управління кредитним ризиком компанії;
- допомагає розширяти обсяги торгівлі;
- страховка сприймається як стопроцентна гарантія захисту від неплатежу, що дає можливість отримати додаткове фінансування.

Застосування страхування експортних кредитів також дає можливість:

- збільшити обсяги продажів шляхом використання більш конкурентоспроможних умов кредитів. Це обумовлено тим, що страхування зменшує ризик втрат, тому продавці можуть пропонувати покупцям найпривабливіші строки, та ставки за кредитами.
- зниження ризику невиклати за кредитом. Страхування дозволяє отримати захист від банкрутства платника, тривалого неплатежу, форс-мажорних ситуацій;
- економія часу та коштів за рахунок існування можливості замінити дорогі форми розрахунків на більш дешеві, наприклад, акредитив на відкритий рахунок, через те, що страхування дає більш надійний захист ніж документарний акредитив і коштує значно менше нього;
- фінансування клієнтів шляхом запропонування їм знижених процентних ставок, ніж вони можуть отримати самостійно.

Взагалі, вказані напрямки розвитку експортного потенціалу України повинні лягти в основу Національної програми розвитку та підтримки експорту. Державі слід самій взяти на себе ініціативу створення органів, які можуть надати реальну допомогу українським експортерам. Адже заходи попередніх років, як показав їх аналіз, не дали позитивного результату. Зокрема не існує ніякої безпосередньої фінансової підтримки з боку держави розрахункової діяльності підприємств-учасників ЗЕД.

Зокрема, згідно постанові Кабінету Міністрів України від 17.08.1998 р. №1280 „Про впровадження механізму страхування експортних та кредитних ризиків”, а також статтею 32 Закону України „Про страхування” передбачалось створення на добровільних засадах об’єднання страховиків фонду страхових гарантій, метою якого повинно було стати „додаткове забезпечення страхових зобов’язань” (Закон України „Про страхування”). І хоча в законі не було вказано, що він повинен займатись безпосередньо операціями, пов’язаними із ЗЕД, то вже в постанові Кабміну навіть дається його назва – „Укрексімстрах”.

Але, слід відзначити, що досить жорсткі вимоги до страхових компаній та недостатня участь держави у створенні цього органу (проголошується лише необхідність координації дій фонду з Міністерством економіки та створення наглядової ради за участю представників Міністерства фінансів, Міністерства економіки, Міністерства зовнішніх економічних зв’язків і торгівлі, Національного агентства з питань розвитку та європейської інтеграції, Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України та Державної митної служби) не дають можливості для реальної та активної дії цього фонду.



3.2. Впровадження електронних акредитивів при проведенні міжнародних розрахунків

Здійснення розрахункової діяльності в останні роки зазнає впливу з боку нових інформаційних технологій, які знаходять все більше застосування при взаємодії між контрагентами. Основна задача, яка ставиться при цьому – прискорення процесу розрахунків, вирішення якої можливе при поєднанні традиційних механізмів з сучасними досягненнями інформаційних технологій. Це дозволить набути таких рис, які кардинально змінять їх вигляд в найближчому майбутньому.

Наприклад, останнім часом розвиток комерції дає можливість стверджувати, що все більших темпів набирає такий її напрямок, як електронна комерція, або е-комерція – будь-яка форма бізнес-процесу, при якій взаємодія між суб'єктами проходить електронним способом (з використанням Інтернет-технологій). Вона стимулює подальше вдосконалення відносин між контрагентами та побудову нових моделей і процесів в діяльності підприємств.

Е-комерція має декілька суттєвих переваг, що має такі переваги у світі сучасних тенденцій розвитку інформаційних технологій:

- зниження вартості обробки трансакції;
- спрощення процедури розрахунків та підвищення швидкості їх проведення;
- розширення інформаційних можливостей бухгалтерського обліку та фінансових систем;
- покращення якості фінансової інформації та можливостей щодо доступу до неї.

Ці переваги впливають на рівень прибутку підприємств, що є основною метою їх діяльності, а е-комерція стає тим ланцюгом, що поєднує контрагентів у їх намірах здійснювати операції між собою.

Наведені особливості мають пряме відношення до організації розрахункових відносин між суб'єктами господарювання на новій основі. У багатьох країнах при взаємодії підприємств між собою використання Інтернет-технологій є всебічним і має законодавчу основу.

Але те, що добре працює на внутрішньому ринку, майже завжди зустрічає перешкоди з виходом у міжнародний простір. Це пов'язано:

- з відсутністю уніфікованого законодавства щодо використання електронних документів;
- нерозвиненістю інфраструктури, що забезпечує ефективну е-взаємодію між контрагентами;
- необізнаність клієнтів щодо нових послуг та їх недовіра до нововведень;
- недостатній попит на послуги, що провадяться за допомогою систем електронної торгівлі;
- існування ризиків, пов'язаних з надійністю нових систем і всіх вад, що притаманні звичайним міжнародним зв'язкам.

Безумовно, проведення розрахунків через систему SWIFT можна вважати за значне досягнення в цій сфері. Та все ж вона залишається системою обміну електронними повідомленнями і не працює з реальними платіжними та комерційними документами.

Таким чином, можна стверджувати, що використання Інтернет-технологій у зовнішньоекономічній діяльності дає можливість заощаджувати на часі та вартості проведення трансакції. З іншого боку, їм притаманний значний ризик, пов'язаний в основному з природою міжнародних зв'язків.

Тому перед будь-якою компанією, яка працює на зовнішньому ринку, постає основна задача – пошук шляхів для приведення ризику до прийняттого рівня. Традиційно, при існуванні значних ризиків у міжнародній практиці використовується ряд фінансових інструментів.

Зокрема, якщо відносини між контрагентами не мають під собою достатнього рівня довіри, вони користуються допомогою банків, які можуть

дати обом сторонам достатні гарантії платежу та поставки товарів. Інструментом взаємодії, який єднає всіх учасників, стає документарний акредитив. Але його використання базується на паперовій основі, тобто весь процес використання акредитиву вимагає від контрагентів та їх банків постійної взаємодії, особливо, якщо слід вносити корективи до змісту акредитиву.

Тобто заява на відкриття акредитиву, сам акредитив, товарно-транспортні документи мають бути оформлені належним чином і переміщені поштово-кур'єрськими службами від імпортера до експортера та навпаки через їхні банки. Такий процес досить розтягнений в часі, передбачає витрати на оплату послуг кур'єрів і, звичайно, через тривалість здійснення самої операції її вартість (оплата послуг банку) значна. В деякій мірі це знижує привабливість акредитивної форми розрахунків, незважаючи на існуючі переваги в гарантованості оплати.

Постає необхідність створити умови, які дозволяють уникнути більшості не виправданих витрат. Сучасний розвиток технологій надає можливість здійснити це наявними засобами вже зараз. По-перше, акредитив з паперового носія перетворюється на цифровий документ, який знаходиться в мережі Інтернет і доступний всім учасникам акредитивного процесу. Це сприяє спрощенню акредитиву, при одночасному збереженні його юридичної сили. Крім того, електронні альтернативи акредитива зберігають всі ті переваги, що дає і паперовий аналог, але в формі більш простій, швидкій для обробки та проведення змін, менш дорогій та повністю безпаперовій. Нарешті, рух інших документів (наприклад товарно-супровідних) повинен також перейти на електронну основу. Це не має вирішального значення з точки зору економії часу, адже доставка товару навряд чи може бути здійснена темпами, близькими до швидкості доставки документів кур'єрською службою, але дозволяє більш оперативно та ефективно здійснювати взаємодію між всіма суб'єктами при акредитивних відносинах.

Ідея використання паперових документів електронними повідомленнями з'явилась досить давно. Ще в середині 1980-х років „Chase Manhattan bank” запустив в дію систему „Seadocs”, яка була націлена на встановлення реєстрації на центральному комп'ютері накладних, що використовувались у торгівлі нафтою. Але до недавнього часу такі проекти не мали майбутнього через технічну складність, відсутність уніфікованого законодавства, великі початкові витрати та інерцію в діях окремих учасників.

За останні 3-4 роки були створені системи, що дають змогу проводити торгові документи та зв'язані з ними платежі в режимі on-line. Це Volero.net, TradeCard, @GlobalTrade, Trade Enable, Global LC та Quality Letter of Credit.com. В той же час дві найбільші системи міжнародних міжбанківських розрахунків SWIFT та Idenrus розвивають процедури, що дозволять у майбутньому замінити торгові документи електронними повідомленнями.

В той же час паралельно з вказаними діями, банки по всьому світові збільшують автоматизацію процедур торговельних розрахунків, пропонуючи свої технології компаніям, що пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю. Ці дії є ключовими для забезпечення успіху таких систем як TradeCard, Volero.net, @GlobalTrade та TradeLC і спричинено неможливістю їх нормального функціонування без повної автоматизації процесів взаємодії між банками та контрагентами.

Звичайно, досвід застосування технологій наведених компаній є корисним, але в них з самого початку закладені обмеження, які не дозволяють здійснити їх поширення на значне коло зацікавлених суб'єктів. Тому в рамках цього дослідження пропонується принципова схема здійснення акредитивної форми розрахунків, застосування якої вирішує ряд важливих питань в механізмі її проведення та вимагає додаткових дій (перш за все в рамках світової кооперації) по уніфікації законодавчо-нормативних актів, розробки єдиних вимог до інформації, що передається через електронні мережі.

Запропонована схема (рис. 3.7) суттєво доповнює традиційний механізм здійснення акредитивної форми розрахунків, одночасно зберігає її позитивні риси і дає нові переваги в її застосуванні.



Рис. 3.7. Принципова схема здійснення розрахунків з використанням електронного акредитиву

Так, після підписання договору між імпортером та експортером (1), останній повідомляє про свою готовність відвантажити товар (2). Імпортер заповнює спеціальну форму-заяву на акредитив у вигляді електронного документу (3), дані з якого банк використовує для складання електронного акредитиву (4). Акредитив через електронну мережу пересилається імпортеру для електронного підпису (5). Підписаний документ (6) повертається до банку і направляється до національної бази даних електронних підписів (7) для звірки та підтвердження справжності підпису.

Після цього акредитив повертається в банк (8) і передається до банку експортера (9) для перевірки. Окрім стандартної процедури перевірки акредитиву, авізуючий банк може здійснювати перевірку справжності електронного імпортера. З цією метою він направляє запит (10) до національної бази даних електронних підписів в своїй країні, яка звертається до відповідної бази даних в країні імпортера (11). Отримане підтвердження (12) направляється до банку експортера (13), і останній доводить до відома експортера умови акредитиву (14). Експортер, після перевірки достовірності акредитива умовам укладеної угоди відвантажує товар (15). Товарно-транспортні документи (також в електронному виді), які він отримує від транспортної компанії (16), експортер пересилає до свого банку (17), де вони перевіряються і переводяться до банку імпортера (18). Одержавши документи, банк імпортера проводить їх перевірку і в разі підтвердження відповідності здійснює платіж банку експортера (19). При цьому з рахунку імпортера списується відповідна сума коштів (20). Банк експортера, після отримання коштів, зараховує їх на рахунок експортера (21). Банк емітент передає комерційні документи імпортеру (22) і той стає власником товару, який отримує в пункті призначення.

Подібна схема, не дивлячись на значне зростання кількості поступових кроків, насправді не призводить ні до значного ускладнення процедури здійснення розрахунків, ні до збільшення часу її проведення. Це пов'язано з тим, що:

- відсутнє фізичне переміщення документів між суб'єктами розрахункових відносин;
- ідентифікація та підтвердження електронного підпису здійснюється в автоматичному режимі завдяки використанню єдиного стандарту передачі даних.

При співставленні витрат на проведення акредитивної форми розрахунків традиційним способом та на безпаперовій основі можна стверджувати, що основні витрати навряд чи можна суттєво зменшити і вони залишаються незмінними. Але, як видно з таблиці 3.4, значні переваги все-

таки існують. Зокрема, відсутні витрати на кур'єрські послуги, а пересилка документів через мережу Інтернет майже нічого не коштує. Значно зменшується вартість телекомунікаційних витрат через існування альтернативних шляхів взаємодії суб'єктів акредитивних відносин (наприклад, електронної пошти). Вирішальним фактором, звичайно, є економія часу та уникнення значних втрат від відволікання з обігу коштів або залучення кредиту.

Таблиця 3.4

Порівняльний аналіз витрат при застосуванні
звичайного та електронного акредитивів

Види витрат	Звичайний акредитив	Електронний акредитив	Відхилення
Усього витрат, дол. США	170-250	31-51	-119-219
У тому числі:			
- витрати на пересилку документів (кур'єрські послуги), дол. США;	20-25	1	- 19-24
- телекомунікаційні витрати, дол. США;	20-25	5-10	-10-20
- витрати, пов'язані з відволіканням коштів або залученням кредиту (при сумі акредитиву – 50 000 USD, процентній ставці – 10%), дол. США	130-200	25-40	-90-175
Витрати часу на проведення всієї акредитивної угоди, днів	10-15	2-3	-7-13

Таким чином, наведені характеристики дозволяють зробити висновок, що використання електронних акредитивів дозволяють скоротити витрати на 150-200 USD, які при загальному обсязі витрат на акредитив в сумі 50 000 USD дорівнюють 1000-1500 USD, тобто реальна економія складає 10-20%. Причому це стосується не однієї сторони, а обох контрагентів. Тобто сумарний ефект можна збільшити. І найбільш важливим вирашем стає п'ятикратна економія часу.

Але, не дивлячись на подібні переваги, існують об'єктивні перешкоди для масового застосування електронних акредитивів. Однією з них є

відсутність уніфікованого законодавства щодо використання електронних документів, яке дозволяло би перейти до єдиних стандартів їх поширення. Перші кроки вже зроблені. 5 липня 2001 року прийнято Типовий закон ЮНСІТРАЛ „Про електронні підписи”, який може застосовуватись у випадках використання електронного підпису при здійсненні торгівельної діяльності. Зокрема в ньому дається визначення самого поняття електронного підпису як даних в електронній формі, які містяться в повідомленні, даних, прикладених до нього або логічно асоційованих з ним і які можуть бути використані для ідентифікації особи, що підписала його, у зв'язку з повідомленням даних і вказівки на те, що ця особа згодна з інформацією, яка містить повідомлення даних. Повідомлення даних є інформацією, що підготовлена, відправлена, отримана та зберігається за допомогою електронних, оптичних та аналогічних носіїв, включаючи електронний обмін даними.

Майже в кожній економічно розвиненій країні вже функціонують закони про електронний документ та цифровий підпис. Але існуючі розбіжності в технології створення документів та підписів створюють значні перешкоди для їх уніфікації.

Додатково необхідно, щоб Міжнародна Торговельна Палата доповнила „Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів” (№500 від 1993 року) поняттями, що безпосередньо стосуються електронного обігу документів при акредитивній формі розрахунків: підпис, авторизація, печатка, формат представлення повідомлень, оригінали та копії документів тощо.

Для створення систем обігу електронних акредитивів також одним з найважливіших кроків є уніфікація формату передачі даних, тобто розробка єдиного підходу до формування файлів, які будуть містити необхідну інформацію. Зокрема, вирішенням цієї проблеми може бути застосування XML-повідомлень (базується технології Extensible Markup Language), які мають кілька рис, необхідних для створення універсального електронного

документу.

По-перше, XML-повідомлення можуть бути стандартизовані таким чином, як цього вимагають користувачі. Тобто не має необхідності в існуванні безлічі різноманітних стандартизованих в деталях форм. XML-повідомлення визначає мінімальні вимоги до форми електронного документу, необхідні при проведенні аналізу повідомлення. При цьому форма повинна містити елементи, які потребують варіативності в діях, в залежності від характеру угоди, а це в свою чергу дозволяє досягти необхідної гнучкості системи та розширення її можливостей.

По-друге, XML-повідомлення можуть бути прочитані з використанням наявного програмного забезпечення. Вони не вимагають створення спеціальних програм для їх ідентифікації та аналізу. Web-браузери можуть відображати подібні повідомлення, дозволяють проводити їх аналіз з використанням прикладних програм та заносити інформацію до бази даних та архіву.

По-третє, завдяки існуванню позначок початку та кінця кожного елемента в самому XML-повідомленні, його досить легко обробляти. Крім цього повідомлення можуть містити різну логічну послідовність та структуру інформацій (табличні форми, вкладені та маркіровані дані), що дозволяє їх легко заповнювати, здійснювати пошук необхідних відомостей тощо.

Останні розробки компаній, що займаються фінансами зовнішньоекономічної сфери, припускають навіть підписання міжнародних контрактів в режимі реального часу. Такі системи пропонують контрагентам безпечне застосування Інтернет-технологій при проведенні переговорів, підготовці та укладанні угод купівлі-продажу товарів. А використання електронного підпису дозволяє розв'язати юридичну сторону питання. В більшості випадків це означає, що компанії суттєво знижують свої адміністративні витрати та заощаджують час.

Можна прогнозувати, що майбутнє розрахункового процесу кардинально змінить своє обличчя. Системи електронної комерції дозволять настільки скоротити час, що найбільшою проблемою для сторін залишиться

швидкість доставки товару від експортера до імпортера. Розвиток подібних технологій за кордоном носить поки що характер пілотних проектів. Але їх реалізація у найближчому майбутньому ймовірна і в досить значних обсягах.

Що стосується України, то на даний момент існує кілька суттєвих перешкод для розвитку подібних технологій ведення бізнесу. Зокрема до них можна віднести:

- слабкий розвиток інформаційних технологій;
- їх обмежене використання;
- відсутність подібної культури;
- зневажання і недовіра до нововведень.

Все вищезгадане не дає можливості сподіватись на швидкий прорив в цій галузі.

Але в останні часи здійснюються поступові кроки в розвитку сфери електронної взаємодії. У травні 2003 року були прийняті Закони України „Про електронний цифровий підпис”, в якому визначається правовий статус електронного цифрового підпису та регулюються відносини, що виникають при використанні електронного цифрового підпису, та „Про електронні документи та електронний документообіг”, який встановлює основні організаційно-правові засади електронного документообігу та використання електронних документів.

Одним з негативних факторів є майже повна відсутність професіоналів, які б могли настільки ж ефективно працювати в інформаційному середовищі, як це роблять спеціалісти за кордоном. І, що найбільш суттєво, це елементарна нестача грошових коштів. А реалізація подібних задумів вимагає чималих інвестицій.

Тому найбільш реальними діями в розвитку подібних систем на Україні можна вважати лише часткову інтеграцію, в якій приймуть участь найбільш потужні та прогресивно спрямовані банки та підприємства. Ймовірним виглядає поки що розгляд і опробування вищезгаданих технологій з

можливістю поодинокого використання з метою здобуття досвіду в такій практиці.

Необхідно також зазначити, що існуючі законодавчі обмеження щодо строків здійснення розрахунків між підприємствами-учасниками ЗЕД можуть бути досить успішно вирішені за допомогою електронних акредитивів. Зокрема, як відзначалось ще в підрозділі 1.1, виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення продукції, що експортується.. При застосуванні розрахунків щодо імпорتنих операцій резидентів у формі документарного акредитиву даний термін, діє з моменту здійснення уповноваженим банком платежу на користь нерезидента.

Такі досить жорсткі умови законодавчого регулювання розрахункових відносин можуть бути додатковим стимулом для впровадження електронних акредитивів.

Таким чином, використання електронних акредитивів:

- дозволяє значно скоротити витрати часу (в 3-5 разів) та грошових коштів (на 10-20%);
- вимагає врегулювання законодавчої бази на національних та міжнародному рівнях щодо використання електронних документів та електронно-цифрових підписів (в тому числі її уніфікація);
- призводить до необхідності створення баз даних електронно-цифрових підписів для можливості швидкого підтвердження їх справжності, а також проведення нагляду, акредитації та сертифікації нових електронних продуктів та послуг;
- вимагає впровадження єдиного формату передачі даних та захищених каналів їх транспортування;
- сприяє налагодженню більш тісних взаємозв'язків між контрагентами;
- є запорукою подальшого розвитку систем електронної комерції.

3.3. Застосування методу аналізу ієрархій для оптимізації форм фінансового забезпечення розрахункових відносин підприємств-учасників зовнішньоекономічної діяльності

Сучасна практика зовнішньоекономічної діяльності надає їй суб'єктам можливість вибирати форми фінансового забезпечення із значної їх кількості. Звичайно, вони мають свої специфічні переваги і недоліки, тому досить важко сказати, чи був вибір дійсно правильним.

Для того, щоб процес вибору мав об'єктивну основу, враховував необхідні умови контракту та специфіку відносин, які склались між імпортером та експортером, слід розробити алгоритм, який би враховував зазначені особливості.

Одним з таких алгоритмів може бути застосування методу аналізу ієрархій, який заснований на проведенні експертної оцінки альтернатив згідно обраних критеріїв.

Як правило, при аналізі шляхів рішення різних проблем зустрічаються однакові етапи: збір інформації, виділення основних факторів, пошук альтернативних варіантів, їх порівняння, оцінка наслідків тощо.

На етапі збору інформації відбувається пошук та систематизація різних варіантів вирішення проблеми, розгляд альтернатив і їх оцінка.

Прийняття ж рішень пов'язано з виділенням найбільш важливих факторів, їх порівнянням, оцінкою, зазвичай супроводжується подоланням невизначеності і завжди несе суб'єктивний характер.

Застосування методу аналізу ієрархій, який пропонується для використання в процесі прийняття рішень, в загальному випадку включає наступні кроки:

1. Структуризація проблеми вибору у вигляді ієрархії або мережі. На верхівці знаходиться ціль, потім йдуть проміжні рівні – техніко-економічні параметри (критерії), в кінці – набір альтернатив.

2. Оцінка кожної з альтернатив згідно критеріїв та визначення пріоритетності обраних критеріїв.

3. Кінцеве визначення найкращої з альтернатив.

Розглянемо загальний алгоритм застосування методу аналізу ієрархій в процесі прийняття рішень. Припустимо, що в нас є n альтернатив, з яких слід вибрати найкращу згідно заздалегідь визначених критеріїв (або факторів порівняння), кількість яких дорівнює m . Ці альтернативи мають спільні кількісно-якісні характеристики, але для процесу прийняття рішення обираються найбільш важливі з них, щодо яких і буде здійснюватись порівняння.

Порівняння альтернатив буде проводитись за допомогою рейтингової шкали оцінок від 1 до 9, які мають таке значення:

- 1 – елементи мають рівну важливість;
- 3 – помірна перевага одного над іншим;
- 5 – істотна перевага одного над іншим;
- 7 – значна перевага одного над іншим;
- 9 – дуже сильна перевага одного над іншим;
- 2, 4, 6, 8 – відповідні проміжні значення.

Визначивши всі необхідні умови експерт для початкового порівняння альтернатив вибирає один з критеріїв k з множини критеріїв $(1, 2, \dots, m)$.

За цим критерієм альтернативи порівнюються між собою попарно. Тобто зі всієї наявної кількості альтернатив $(1, 2, \dots, n)$ експертом обираються дві і порівнюються між собою. При цьому перевага однієї альтернативи над іншою виражається кількісно згідно рейтингової шкали оцінок. Такі ж дії проводяться і з іншими альтернативами. Система парних порівнянь призводить до результату, який може бути представлений у вигляді зворотно симетричної матриці (3.1).

$$A_k = \begin{pmatrix} 1 & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & 1 & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & 1 & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & 1 \end{pmatrix}, \quad (3.1)$$

Особливістю проведеного порівняння є те, що, наприклад, при порівнянні альтернативи і з альтернативою j отримано результат: $a(i,j)=b$, то при порівнянні альтернативи j з альтернативою і отримуємо зворотній показник: $a(j,i)=1/b$. Тобто матриця значень може бути представлена у такому вигляді (3.2):

$$A_k = \begin{pmatrix} 1 & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ 1/a_{12} & 1 & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & 1 & \dots \\ 1/a_{1n} & 1/a_{2n} & \dots & 1 \end{pmatrix}, \quad (3.2)$$

При проведенні попарних порівнянь в основному виникають наступні питання:

- який з елементів важливіший і має більший вплив;
- який з них більш ймовірний;
- який з них кращий.

Відповіді на зазначені питання, які носять якісний характер, отримують при застосуванні моделі кількісного вираження згідно рейтингової шкали оцінок і базуються на суб'єктивній думці експерта, який здійснює цю оцінку.

Після того, як закінчено процес проведення порівнянь за одним з критеріїв, отримані числові значення підсумуються окремо за кожним рядком матриці. Потім слід провести нормування кожної отриманої суми таким чином, щоб їх загальна сума дорівнювала 1. Для цього сума кожного рядку ділиться на загальну суму матриці, що дозволяє отримати коефіцієнтні оцінки альтернатив за критерієм k.

В подальшому подібні дії та розрахунки проводяться для кожного з обраних критеріїв (1,2,... m). В підсумку експерт буде мати m матриць з оцінками альтернатив.

Наступним етапом є визначення коефіцієнтної ваги критеріїв. Для цього експертом здійснюються такі ж самі дії з критеріями, тобто проводиться їх попарне порівняння з точки зору важливості, як і у випадку з альтернативами. В подальшому з отриманою матрицею критеріїв проводяться такі ж дії, як і з будь-якою матрицею альтернатив, а саме знаходиться сума за кожним окремим рядком, знаходиться загальна сума матриці і проводиться нормування суми кожного рядку. При цьому загальна сума ваг критеріїв також повинна дорівнювати 1. Таким чином, експерт отримає коефіцієнтні ваги критеріїв за їх важливістю.

Після цього отримані коефіцієнтні ваги критеріїв помножуються на відповідні коефіцієнтні оцінки альтернатив за цими критеріями і записуються у вигляді нової матриці:

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{pmatrix}, \quad (3.3)$$

де a_{11} – добуток коефіцієнтної оцінки альтернативи 1 за критерієм 1 на коефіцієнтну вагу критерію 1;

a_{12} – добуток коефіцієнтної оцінки альтернативи 1 за критерієм 2 на коефіцієнтну вагу критерію 2;

...

a_{mn} – добуток коефіцієнтної оцінки альтернативи n за критерієм m на коефіцієнтну вагу критерію m.

Власне кажучи, отримана матриця (3.3) є передостаннім результатом розрахункового процесу застосування методу аналізу ієрархій. І вже після того, як буде знайдена сума для кожного рядку матриці (3.3) експерт отримає загальну інтегральну оцінку для кожної з альтернатив згідно обраних критеріїв. Альтернатива, яка має оцінку з максимальним значенням серед всіх інших оцінок, є найкращим вибором і відповідає встановленій в методі цілі.

Таким чином, зазначений метод дає можливість його користувачам, здійснювати вибір або порівняння явищ, в яких важко виділити кількісні параметри або набір їх кількісних параметрів не дозволяє однозначно виділити серед них найкраще. Єдиною вимогою до застосування цього методу є висока обізнаність та кваліфікація особи щодо альтернатив, які оцінюються та серед яких необхідно зробити вибір, а також розуміння та врахування конкретних зовнішніх умов, які можуть суттєво вплинути на вибір.

На нашу думку, зазначений метод може бути використаний в багатьох сферах, не тільки економічній. Але в даній роботі нас цікавить саме її прикладний аспект при оптимізації фінансового забезпечення розрахункових відносин підприємств-учасників зовнішньоекономічної діяльності.

В якості альтернатив для порівняння візьмемо основні документарні операції – акредитив, інкасо, гарантію, а також банківський кредит та міжнародний факторинг. Слід зауважити, що за умовчанням вони однаково доступні для суб'єкта ЗЕД і не існує жодних перешкод для їх застосування.

Зауважимо кілька особливостей та умов, які притаманні обраним для розгляду формам фінансового забезпечення розрахункових відносин. Документарний акредитив є покритим, безвідкличним, підтвердженим, із платежем за пред'явленням. Документарне інкасо виконується з передачею документів імпортеру після оплати. Банківська гарантія – пряма і безумовна і безвідклична. Банківський кредит потребує застави товарно-матеріальних цінностей і фінансує розрахунки лише частково – 80% від вартості контракту. Міжнародний факторинг включає в себе лише купівлю права вимоги боргу і здійснюється без регресу.

Для оцінювання візьмемо чотири критерії, які, на нашу думку є визначальними не тільки при оптимізації фінансового забезпечення розрахункових відносин, а й у багатьох інших сферах економічного буття.

Зокрема, такими критеріями є:

- час – оцінка загальної тривалості підготовки та отримання даного фінансового забезпечення;
- ризикованість – характеризує загальний ризик цієї форми фінансового забезпечення розрахункових відносин, враховує фактори, які можуть знизити загальний ризик;
- інформаційна насиченість – загальна кількість документації, яка супроводжує дану форму фінансового забезпечення та її складність;
- розповсюдженість – виражає частоту застосування даного фінансового забезпечення розрахункових відносин у практичній діяльності підприємств-учасників ЗЕД.

Окреслені умови зобразимо у вигляді ієрархії, що є основою для чіткого розуміння задачі, яку необхідно вирішити (рис. 3.8).



Рис. 3.8. Складові частини підтримки прийняття рішення щодо вибору оптимального фінансового забезпечення розрахункових відносин на основі моделі аналізу ієрархій

За допомогою рейтингової шкали оцінок здійсимо попарне порівняння форм фінансового забезпечення розрахункових відносин за всіма критеріями. Для кращої наочності даних та розуміння процесу застосування моделі, замість матричної форми запису будемо використовувати табличну.

Більш детально розглянемо як здійснювати оцінювання на прикладі критерію „Час”. Звичайно, що порівняння будь-якої форми фінансового забезпечення з нею самою дає одиницю, тобто переваги не існує. Саме тому таблиця (як і матриця) результатів по діагоналі з лівого верхнього кута в правий нижній буде завжди мати такі значення.

Якщо ж порівнювати, наприклад банківський кредит з банківською гарантією, то можна стверджувати, що за критерієм „Час” обидві альтернативи є досить близькими за своєю привабливістю. Тобто кількість часу, необхідного для підготовки та отримання даної формами фінансового забезпечення є майже однаковою.

Зовсім інша картина спостерігається, якщо порівняти документарний акредитив з документарним інкасо. Ще в першому розділі було розкрито сутність цих форм розрахунків, особливості їх застосування. Враховуючи ці відомості стає зрозумілим, що акредитив, принаймні в сучасних умовах стану економіки України взагалі і фінансової системи зокрема, потребує більше часу на його підготовку та проведення. Звичайно, що це пов'язано з необхідністю детальної розробки умов акредитиву, який є досить складною формою розрахунків. Інкасо навпаки, потребує значно менше часу через більш простий механізм його провадження. Саме тому оцінка буде на користь інкасо – 1:6.

Використовуючи подібні міркування, можна дійти висновку, що результати попарного порівняння експертом наявних форм фінансового забезпечення розрахункових відносин за критерієм „Час” можуть мати такий вигляд (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Попарне порівняння форм фінансового забезпечення розрахункових відносин за критерієм оцінки „Час”

	Акредитив	Інкасо	Гарантія	Кредит	Факторинг
Акредитив	1,00	0,17	0,20	0,17	0,13
Інкасо	6,00	1,00	3,00	4,00	0,25
Гарантія	5,00	0,33	1,00	0,50	0,20
Кредит	6,00	0,25	2,00	1,00	0,20
Факторинг	8,00	4,00	5,00	5,00	1,00

В подальшому необхідно розрахувати суми за кожним рядком (табл. 3.6), які мають стати основою для визначення коефіцієнтних оцінок для обраних форм фінансового забезпечення.

Таблиця 3.6

Суми оцінок альтернатив за критерієм „Час” за кожним рядком

	Акредитив	Інкасо	Гарантія	Кредит	Факторинг	Сума за рядком
Акредитив	1,00	0,17	0,20	0,17	0,13	1,66
Інкасо	6,00	1,00	3,00	4,00	0,25	14,25
Гарантія	5,00	0,33	1,00	0,50	0,20	7,03
Кредит	6,00	0,25	2,00	1,00	0,20	9,45
Факторинг	8,00	4,00	5,00	5,00	1,00	23,00

Найбільшу суму, як це свідчать дані табл. 3.6, має міжнародний факторинг – 23,00, тобто він потребує найменше часу для підготовки та проведення. Інкасо дещо поступається йому в цьому і має 14,25 бали. Наступними йдуть банківський кредит та гарантія, які мають відповідно 9,45 та 7,03 бали. І нарешті акредитив із 1,66 балу має найнижчу оцінку.

Далі необхідно знайти загальну суму матриці, яка в нашому випадку складає 28,66 ($1,66+14,25+7,03+9,45+23=55,39$). Після чого кожен рядок слід розділити на отриманий результат. Це і дає змогу отримати коефіцієнтну оцінку для окремої альтернативи за критерієм „Час” (табл. 3.7).

Коефіцієнтні оцінки форм фінансового забезпечення розрахункових відносин
за критерієм „Час”

	Акредитив	Інкасо	Гарантія	Кредит	Факторинг	Оцінка
Акредитив	1,00	0,17	0,20	0,17	0,13	0,03
Інкасо	6,00	1,00	3,00	4,00	0,25	0,26
Гарантія	5,00	0,33	1,00	0,50	0,20	0,13
Кредит	6,00	0,25	2,00	1,00	0,20	0,17
Факторинг	8,00	4,00	5,00	5,00	1,00	0,42

За цими даними найбільш прийнятними формами фінансового забезпечення для українського експортера за критерієм „Час” є міжнародний факторинг та інкасо. Досить близькими виявились оцінки банківського кредиту та гарантії. Документарний акредитив має найнижчу оцінку, що підтверджує досить тривалу процедуру його підготовки та проведення.

Наведений алгоритм дій необхідно застосувати і для інших критеріїв: „Ризикованість”, „Інформаційна насиченість”, „Розповсюдженість”. Отримані результати також наведемо в табличній формі (див. Додаток Д).

Якщо порівнювати форми фінансового забезпечення розрахункових відносин критерієм “Ризикованість”, то з точки зору експортера найбільш ризикованим буде використання інкасо. Найбільш надійним можна вважати акредитив. Всі інші форми фінансового забезпечення приблизно рівні між собою за цим критерієм.

Що ж стосується інформаційної насиченості, то необхідно відзначити значну перевагу міжнародного факторингу, який вимагає найменшої кількості документів та інформаційного обміну між контрагентами. Дещо більше документообігу потребує інкасова форма розрахунків. Хоча за складністю і факторинг і інкасо переважають банківська гарантія, кредит і документарний акредитив.

За розповсюдженістю, на думку експерта, лідируючі позиції займають банківський кредит та акредитив. Значно менше припадає на гарантії. І зовсім незначним є застосування інкасо та міжнародного факторингу.

Подальше застосування методу передбачає визначення ваги кожного критерію за їх важливістю також шляхом попарного порівняння (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Вага критеріїв при виборі оптимального фінансового забезпечення
розрахункових відносин

	Час	Ризико- ваність	Інформаційна насиченість	Розпов- сюдженість	Вага
Час	1,00	2,00	4,00	7,00	0,48
Ризикованість	0,50	1,00	2,00	5,00	0,29
Інформаційна насиченість	0,25	0,50	1,00	3,00	0,16
Розповсюдженість	0,14	0,20	0,33	1,00	0,06

Як свідчать дані табл. 3.8 серед всіх критеріїв найбільш важливим є „Час”. Другим за важливістю критерієм виявився критерій ризикованості фінансового забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств. Значно меншою є вага критерію «Інформаційна насиченість» і зовсім незначною – «Розповсюдженість», які не мають вирішального впливу на прийняття рішення про вибір фінансового забезпечення розрахункових відносин.

Розрахунок інтегральної оцінки для кожної з альтернатив наведено в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Інтегральні оцінки фінансового забезпечення розрахункових відносин за
обраними критеріями

	Час	Ризико- ваність	Інформаційна насиченість	Розпов- сюдженість	Інтегральна оцінка
Акредитив	0,014	0,098	0,005	0,024	0,14
Інкасо	0,125	0,011	0,039	0,004	0,18
Гарантія	0,061	0,062	0,019	0,009	0,15
Кредит	0,083	0,062	0,019	0,019	0,18
Факторинг	0,201	0,062	0,082	0,002	0,35

Виходячи з отриманих даних можна зробити висновок, що найбільш привабливою формою фінансового забезпечення розрахункових відносин згідно обраних критеріїв є міжнародний факторинг. Всі інші альтернативи мають приблизно рівні оцінки (дещо більші – у документарного інкасо та банківського кредиту, у документарного акредитиву та гарантії – дещо менші), що свідчить про майже однакові можливості щодо їх застосування, і, можливо, при недоступності факторингу, на визначення найбільш прийнятної з них будуть впливати специфіка угоди, що фінансується, або інші, невраховані в даному аналізі фактори. Звичайно, що специфіка кожного контракту може накладати умови, за яких деякі форми фінансового забезпечення можуть виявитись недоступними або менш привабливими. В цьому випадку суб'єкт, який приймає рішення, може інакше оцінити наявні альтернативи. Результати, які він отримає, дають можливість більш зважено підходити до вибору в умовах обмеженої визначеності.

Все ж в більшості випадків основним фактором, що впливає на вибір тих чи інших форм фінансового забезпечення розрахункових відносин, є розмір витрат, які необхідно понести підприємству-учаснику зовнішньоекономічної діяльності в ході їх застосування.

Для визначення того, наскільки вигідним є їх застосування, необхідно провести розрахунок вартості кожної з них. Після цього можна скорегувати отримані суми на відповідну інтегральну оцінку.

Розглянемо умовний приклад, коли необхідно провести фінансове забезпечення угоди на загальну суму 100 000 дол. США. Строк, протягом якого сторони угоди повинні повністю розрахуватись складає 90 днів, тобто максимально дозволений термін, протягом якого у вітчизняного підприємства не має потреби отримувати додатковий дозвіл від Національного банку України на подовження строків розрахунків.

Порівняння будемо здійснювати між тими ж формами фінансового забезпечення: основними документарними операціями – акредитивом, інкасо, гарантією, а також банківським кредитом та міжнародним факторингом.

Необхідно зазначити, що для розрахунку вартості документарних операцій будемо використовувати тарифи Першого українського міжнародного банку. Вони враховують більшість можливих витрат, що можуть виникнути під час проведення документарних операцій.

Вартість банківського кредиту візьмемо виходячи із середнього рівня процентних ставок за валютними кредитами для юридичних осіб, який на IV квартал 2004 року складає 15 % річних.

Вартість міжнародного факторингу, який тільки починає надаватись українським підприємствам-учасникам ЗЕД, будемо визначати виходячи з основних статей витрат, необхідних для його проведення.

Спочатку розрахуємо витрати, які пов'язані з документарним акредитивом (див. табл. 3.10). Їх загальна сума складає 710 дол. США. Необхідно зазначити, що у підприємства можуть виникнути і додаткові витрати, що пов'язані з обслуговуванням цієї форми фінансового забезпечення розрахункових відносин. В більшості випадків подібні втрати виникають при помилках в самому акредитиві, зміні його умов тощо. Вони не були враховані, адже ми вважаємо, що при кваліфікованій роботі спеціалістів банку та змістовних пояснень клієнта, помилок можна уникнути.

Таблиця 3.10

Розрахунок витрат на обслуговування документарного акредитиву

Стаття витрат	Тариф	Розмір витрат, дол. США
Попереднє авізування акредитиву	50 дол. США	50
Авізування акредитиву	0,1% від суми	100
Складання та виконання умов акредитиву та інструкцій до нього	150 дол. США	150
Перевірка документів, наданих під акредитив	0,15% від суми	150
Зарахування надходжень платежу	20 дол. США	20
Переклад акредитиву та його оформлення	0,2% від суми	200
Відправка документів за акредитивом	30 дол. США	30
Оформлення та відправка SWIFT або TELEX повідомлення	10 дол. США	10
Разом		710

Те ж саме стосується і документарного інкасо. Розрахунок витрат наведено в таблиці 3.11, загальна сума яких складає 330 дол. США. Як бачимо, їх розмір більше ніж у 2 рази менше, ніж у акредитиву. Але інкасо не є такою поширеною формою документарних операцій через те, що ризик, пов'язаний з її проведенням значно вищий за той, що несе в собі акредитив. Тому підприємства віддають перевагу надійності перед меншими витратами.

Таблиця 3.11

Розрахунок витрат на обслуговування документарного інкасо

Стаття витрат	Тариф	Розмір витрат, дол. США
Приєм, перевірка та відправлення документів для платежу	0,15% від суми	150
Пересилка банку-кореспонденту документів, виставлених на інкасо	50 дол. США	50
Зміна умов інкасо	50 дол. США	50
Пересилка документів по інкасо	30 дол. США	30
Оформлення та відправка SWIFT або TELEX повідомлення	10 дол. США	10
Зарахування надходжень платежу	20 дол. США	20
Разом		330

Витрати на обслуговування банківської гарантії (див. табл. 3.12) складають 260 дол. США. Необхідно відзначити майже однакову її вартість з інкасо, в той час як гарантія є більш надійним інструментом. Це є однією з причин, чому все більше підприємств при проведенні зовнішньоекономічної діяльності віддають перевагу саме різним формам гарантії.

Таблиця 3.12

Розрахунок витрат на обслуговування банківської гарантії

Стаття витрат	Тариф	Розмір витрат, дол. США
Авізування гарантії	0,1% від суми	100
Оформлення вимог платежу за гарантією	0,1% від суми	100
Пересилка документів по гарантії	30 дол. США	30
Оформлення та відправка SWIFT або TELEX повідомлення	10 дол. США	10
Зарахування надходжень платежу	20 дол. США	20
Разом		260

Витрати, які пов'язані із отриманням банківської позички визначаються відсотковою ставкою, яка є платою за отримані ресурси. Як зазначалось вище розмір цієї ставки приймемо на рівні 15%. Таким чином, вартість кредитних ресурсів для підприємства-учасника ЗЕД можна розрахувати за формулою (3.4):

$$C = \frac{S \times T \times R}{360 \times 100}, \quad (3.4)$$

де – вартість кредиту для позичальника;

S – сума кредиту;

T – строк користування кредитом;

R – відсоткова ставка.

Розрахунки за наведеними вище умовами дають наступний результат:

$$C = \frac{100000 \times 90 \times 15}{360 \times 100} = 3000 \text{ дол. США}$$

Таким чином, витрати за обслуговування кредиту складають 3000 дол. США.

Вартість міжнародного факторингу, як правило, включає такі елементи, як фіксований збір за обробку документів, фіксований процент від суми поставки та вартість кредитних ресурсів, необхідних для фінансування. Окрім цього, якщо факторинг передбачає інші послуги, то їх вартість сплачується окремо. В нашому випадку ми будемо враховувати тільки витрати, пов'язані безпосередньо із продажем права вимоги боргу (див. табл. 3.13).

Таблиця 3.13

Розрахунок витрат за міжнародним факторингом

Стаття витрат	Тариф	Розмір витрат, дол. США
Фіксований збір за обробку документів	15 дол. США	15
Фіксований процент від суми поставки	1%	1000
Вартість кредитних ресурсів, необхідних для фінансування	15%	3000
Разом		4015

Для порівняння витрат, здійсненні розрахунки вартості фінансового забезпечення розрахункових відносин за тарифами наведемо у вигляді табл. 3.14.

Таблиця 3.14

Розрахунок ефективності використання різних форм фінансового забезпечення розрахункових відносин

	Розмір витрат, дол. США	Витрати до суми контракту, %
Документарний акредитив	710	0,71
Документарне інкасо	330	0,33
Банківська гарантія	260	0,26
Банківський кредит	3000	3,00
Міжнародний факторинг	4015	4,02

Як свідчать дані таблиці 3.14 найменших витрат потребує банківська гарантія (260 дол. США), трохи більше – документарне інкасо (330 дол. США), а найбільших – міжнародний факторинг (4015 дол. США) та банківський кредит (3000 дол. США). На документарний акредитив доведеться витратити 710 дол. США.

Таким чином, ми визначили інтегральну оцінку кожної з форм фінансового забезпечення розрахункових відносин, визначили розмір витрат, які необхідно понести для їх застосування. Залишається отримати скориговану оцінку для кожної з них, яка буде враховувати перші два види проведених розрахунків. Це можна здійснити, знайшовши відношення витрат у відсотках до інтегральної оцінки (див. табл. 3.15). Найменший бал буде свідчити про найбільшу привабливість даної форми фінансового забезпечення.

Згідно проведених розрахунків стає очевидним, що оптимальною формою фінансового забезпечення розрахункових відносин згідно обраних критеріїв є банківська гарантія, а також документарне інкасо, оцінка якого менша від гарантії на незначну величину. Дещо поступається їм документарний акредитив, але ця величина не є значною у порівнянні з

міжнародним факторингом та банківським кредитом, які відповідно мають 4-й та 5-й за розмірами бали.

Таблиця 3.15

Розрахунок скоригованої оцінки форм фінансового забезпечення
розрахункових відносин

	Витрати до суми контракту, %	Інтегральна оцінка	Скоригована оцінка
Документарний акредитив	0,71	0,14	5,07
Документарне інкасо	0,33	0,18	1,83
Банківська гарантія	0,26	0,15	1,73
Банківський кредит	3,00	0,18	16,67
Міжнародний факторинг	4,02	0,35	11,49

На нашу думку, слід також відзначити розбіжності між отриманими результатами та практикою зовнішньоекономічної діяльності, де перевага все ж таки віддається документарному акредитиву та банківському кредиту. Цьому є пояснення.

По-перше, акредитив використовують частіше через його високу надійність щодо отримання платежу. Інкасо є менш надійною формою фінансового забезпечення, якій віддають перевагу при існуванні довіри між контрагентами, що звичайно значно зменшує фактор загальної ризикованості розрахунків.

По-друге, практика застосування банківських гарантій вітчизняними підприємствами тільки починає поширюватись. Можливо через необізнаність самих підприємств-учасників ЗЕД про переваги гарантій, вони поки що не застосовуються настільки часто.

По-третє, використання банківського кредиту є поширеною практикою, навіть несе в собі деякий консерватизм. Це може позначатись в тому, що підприємства віддають перевагу перевіреному, добре відомому інструменту, ніж чомусь новому, механізм реалізації якого досконально не розуміється, як у випадку з міжнародним факторингом. Останній, не дивлячись на загальну простоту проведення, тільки починає застосовуватись в практиці

підприємств-учасників ЗЕД, що не в останню чергу пов'язано з відсутністю даної послуги в асортименті продуктів української банківської системи.

Висновки до розділу 3

В багатьох випадках експортери не мають достатньої кількості грошових коштів для забезпечення нормального функціонування своєї поточної діяльності взагалі і розрахункової зокрема. Необхідність нести значні витрати при залученні кредитів комерційних банків на національному ринку, ставки на якому вищі за світові, негативно відбивається на вартості готової продукції, призводячи до підвищення її ціни, а, значить, і до зменшення її конкурентоспроможності.

Тому, з метою належного забезпечення експортерів та імпортерів фінансово-консультативною підтримкою, необхідно створення на державному рівні фінансово-кредитного інституту, який би зміг забезпечити в повній мірі зазначені потреби. Таким інститутом може стати Національне агентство з кредитування експорту (НАКЕ) – структура, яка повинна бути заснована при участі держави і сприяти національним компаніям в експорті товарів/послуг, в фінансуванні експорту на ринки, де таке фінансування не доступне в необхідні строки.

Основними задачами цієї структури повинні стати:

- надання кредитів експортерам за ставками на світовому рівні, або забезпечення механізму компенсації відсоткових ставок;
- кредитування іноземних компаній для закупівлі українських товарів;
- надання гарантій виконання експортерами своїх зобов'язань;
- посередництво між експортерами та комерційними банками, в тому числі іноземними, при здійсненні ними кредитування суб'єктів ЗЕД;
- страхування дебіторської заборгованості іноземних та внутрішніх покупців;
- експортне страхування контрактів, які гарантуються урядом;

- надання гарантій страхування;
- перестраховування;
- забезпечення консультаційно-інформаційною та юридичною підтримкою експортерів та імпортерів.

В роботі запропоновано як конкретну схему організаційної структури такого агентства, так і конкретні механізми взаємодії з основними суб'єктами при вирішенні поставлених перед ним задач. Слід відмітити також і розробку механізму фінансово-кредитної підтримки малих та середніх підприємств.

Впровадження механізмів експортного страхування дозволить українським підприємствам вийти на нові ринки, які вважались раніше ризикованими, розширити обсяг та номенклатуру експорту, знизити або взагалі позбавитись від ризиків, підвищити конкурентоспроможність національних виробників.

Окрім державної підтримки, суб'єкти ЗЕД досить часто потребують самостійного вирішення проблем, пов'язаних з фінансуванням їх операцій. В ході проведеного дослідження було показано, що наявні засоби фінансової підтримки не відповідають в повній мірі вимогам, які висуваються контрагентами, ні по формі, ні по обсягам. Тому нами пропонується кілька нововведень, які дозволять суб'єктам ЗЕД отримати додаткові джерела позичкових коштів для здійснення своєї діяльності.

За останні десятиліття новим кроком у проведенні будь-якої розрахункової діяльності стане використання новітніх досягнень в галузі інформаційних технологій. Окремі країни спрямували свої зусилля на реалізацію національних проектів, які б дозволили здійснювати внутрішні платежі в режимі реального часу, використовуючи при цьому можливості, які надає мережа Інтернет.

Такі проекти досить органічно доповнять подальший розвиток електронної комерції і дозволять:

- знизити вартість обробки трансакції;

- спростити процедури розрахунків та підвищити швидкість їх проведення;
- розширити інформаційні можливості бухгалтерського обліку та фінансових систем;
- покращити якість фінансової інформації та можливості щодо доступу до неї.

У роботі нами було запропоновано механізм проведення розрахунків з використанням електронних акредитивів, який суттєво доповнює та розширює традиційну схему здійснення акредитивної форми розрахунків, одночасно зберігаючи її позитивні риси і надає додаткові переваги в її застосуванні. Загальний економічний ефект дорівнює приблизно 10-20% економії витрат на її проведення, при цьому він розповсюджується на обидві сторони (експортера та імпортера), що дозволяє навіть його подвоїти. І, на нашу думку, найголовнішою перевагою є майже п'ятикратне скорочення часу всього циклу проведення цієї форми розрахунків.

Звичайно, що для досягнення поставленої мети необхідно здійснити ряд суттєвих підготовчих кроків, які стосуються врегулювання законодавчої бази на національних та міжнародному рівнях щодо використання електронних документів та електронно-цифрових підписів (в тому числі її уніфікація), створення баз даних електронно-цифрових підписів для можливості швидкого підтвердження їх справжності, впровадження єдиного формату передачі даних та захищених каналів їх транспортування тощо.

Сучасна практика зовнішньоекономічної діяльності надає її суб'єктам можливість вибирати форми фінансового забезпечення із значної їх кількості.

Для того, щоб процес вибору мав об'єктивну основу, враховував необхідні умови контракту та специфіку відносин, які склались між імпортером та експортером, слід розробити алгоритм, який би враховував зазначені особливості. В рамках цієї роботи нами запропоновано застосування методу аналізу ієрархій в процесі оптимізації форм фінансового забезпечення розрахункових відносин.

Цей метод, заснований на використанні експертних оцінок, допомагає прийняти рішення, яке буде враховувати специфіку умов діяльності конкретного суб'єкта та спираючись на це здійснити вибір.

Найбільшими перевагами моделі є її простота і застосування максимально спрощеного математичного апарату, що дозволяє використовувати її навіть не досить підготовленим особам, які відповідають за прийняття рішень при фінансовому забезпеченні ЗЕД підприємства, без наявності спеціальних знань, використовуючи лише власний досвід, кваліфікацію та здоровий глузд. Ще одним суттєвим моментом є можливість застосування моделі в ситуаціях, коли важко виявити кількісні параметри явищ, які і дозволяють застосовувати складні економіко-математичні моделі.

Механізм застосування цієї моделі було показано на прикладі вибору серед документарних операцій – акредитиву, інкасо, гарантії, а також банківського кредиту та міжнародного факторингу. Саме міжнародний факторинг виявився найкращою альтернативою. Всі інші форми фінансового забезпечення отримали приблизно однакові оцінки, що свідчить про майже рівні можливості з точки зору ефективності щодо їх застосування, і, можливо, при недоступності міжнародного факторингу, на визначення найбільш прийнятної з них будуть впливати специфіка угоди, що фінансується, або інші, невраховані в даному аналізі фактори. Звичайно, що специфіка кожного контракту може накладати умови, за яких деякі форми фінансового забезпечення можуть виявитись недоступними або менш привабливими. В цьому випадку суб'єкт, який приймає рішення, може інакше оцінити наявні альтернативи.

Але, виходячи з того, що на вибір суттєвий вплив оказує вартість тієї чи іншої форми фінансового забезпечення розрахункових відносин, нами був проведений розрахунок витрат, які необхідно понести для їх застосування. Вибір проводився серед тих самих форм фінансового забезпечення. Найменше витрат потребує банківська гарантія, трохи більше – документарне інкасо, а найбільших – міжнародний факторинг та банківський

кредит. Розрахунок скоригованої оцінки цих форм фінансового забезпечення вказує на те, що найбільш привабливими є банківська гарантія та документарне інкасо, оцінка якого менша від гарантії на незначну величину.

На нашу думку, слід також відзначити розбіжності між отриманими результатами та практикою зовнішньоекономічної діяльності, де перевага все ж таки віддається документарному акредитиву та банківському кредиту. Цьому є пояснення. По-перше, акредитив використовують частіше через його високу надійність щодо отримання платежу. Інкасо є менш надійною формою фінансового забезпечення, якій віддають перевагу при існуванні довіри між контрагентами, що звичайно значно зменшує фактор загальної ризикованості розрахунків. По-друге, практика застосування банківських гарантій вітчизняними підприємствами тільки починає поширюватись. Можливо через необізнаність самих підприємств-учасників ЗЕД про переваги гарантій, вони поки що не застосовуються настільки часто. По-третє, використання банківського кредиту є поширеною практикою, навіть несе в собі деякий консерватизм. Це може позначатись в тому, що підприємства віддають перевагу перевіреному інструменту, ніж чомусь новому, як у випадку з міжнародним факторингом.

Основні положення, висновки та рекомендації, що містяться у розділі II дисертаційної роботи знайшли свої відображення у наступних публікаціях: Пластун В.Л. Проблеми та тенденції розвитку систем електронних розрахунків на міжнародних ринках // Вісник УАБС. – 2003 - №1 (14). – с.8-10; Пластун В.Л., Домбровський В.С., Пластун О.Л. Необхідність створення Національного агентства з кредитування експорту з метою вдосконалення державної підтримки зовнішньоекономічної діяльності підприємств» // Вісник УАБС. – 2004. – №2 (17). – с. 50-56; Пластун В.Л. Обґрунтування схеми фінансування експортерів за рахунок структуризації їх грошових потоків. // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т.9. Суми: ВВП „Мрія-1” ЛТД, УАБС, 2004. – с. 232-240.

ВИСНОВКИ

Збільшення важливості експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання для економіки України в цілому встановлює нові вимоги до фінансового забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств. Постійно зростаючі обсяги як експорту, так і імпорту визначають необхідність дослідження проблем, які пов'язані із проведенням розрахунків, а саме їх фінансовим забезпеченням.

Необхідно відзначити, що за період з 1997 по 2004 рр. обсяги експорту зросли у 2 рази, а імпорту – у 1,67 рази. Це зумовило значне перевищення експорту над імпортом і визначило можливості щодо постійного надходження валютних коштів та їх накопичення в якості резервів, сприяє зростанню ВВП, який залежить саме від успішної експортної діяльності. Найбільшого значення у зовнішньоекономічній діяльності для України мають відношення із такими регіонами як СНД, Європа, Азія. Що ж стосується товарної структури, то в експорті найбільшу роль відіграють чорні та кольорові метали та вироби з них; в імпорті – мінеральні продукти, а також машини, устаткування і транспортні засоби.

Існуючі проблеми, які стосуються сутності розрахункових відносин взагалі і їх специфіки у сфері ЗЕД зокрема, пов'язані з неоднозначними трактуваннями різними дослідниками цього поняття. Врахувавши різні точки зору, нами було дано нове визначення розрахункових відносин, яке спроможне охопити всі їх елементи та особливості, що виникають між суб'єктами господарювання і конкретизувати їх. Окрім цього, враховуючи специфічні фактори, які впливають на стан розрахункових відносин у зовнішньоекономічній сфері, на базі отриманого визначення нами було дано поняття розрахункових відносин у сфері ЗЕД підприємств.

Фінансове забезпечення розрахункових відносин реалізується через самофінансування, кредитування та безповоротне фінансування і залежить від достатності власних коштів та необхідності використання залучених та

запозичених коштів. Прояв розрахункових відносин відбувається через форми міжнародних розрахунків, розгляд яких і було здійснено в цій роботі, а також показано які існують можливості щодо їх фінансового забезпечення.

Наприклад, різні види акредитивів поєднують в собі розрахункову, забезпечувальну, кредитну та інформаційну функції, що визначає частоту їх застосування у розрахункових відносинах. Так, за даними Укрексімбанку їх клієнтами акредитиви здебільшого застосовуються при розрахунках за експортними угодами (80%). Імпортні акредитиви використовуються у значно менших обсягах (20%), хоча темпи їх зростання переважають темпи зростання обсягів експортних акредитивів. В якості валюти розрахунків домінує долар США – 61% акредитивних угод. На євро припадає 39%.

Що ж стосується структури документарних операцій, то на 01.01.2004 р. домінування акредитиву є незаперечним (90,8%). На інкасо припадало лише 1,5%, а на банківські гарантії – 7,7%. При цьому, відмітимо втрату позицій саме документарним інкасо і значним розширенням обсягів угод, які фінансуються за рахунок банківських гарантій.

Значно менше застосовується інкасо, не є поширеною і практика застосування відкритого рахунку українськими підприємствами-учасниками ЗЕД. Що стосується авансу, то його сплата є майже обов'язковою умовою взаємовідносин між контрагентами.

Взагалі кажучи, на нашу думку, використання будь-яких форм розрахунків призводить до необхідності їх фінансового забезпечення. Жодна з них не може забезпечити виконання зобов'язань миттєво, а це потребує відволікання власних коштів, або залучення додаткових ресурсів для підтримки розрахункового процесу.

Необхідно зазначити, що на сучасному етапі розвитку розрахункові відносини між вітчизняними та закордонними контрагентами багато в чому визначається існуванням недовіри до надійності українських експортерів та імпортерів. Це вимагає від них пошуку шляхів, які б дозволили забезпечити проведення розрахунків у найкоротший період часу або забезпечення

надійних гарантій їх здійснення. Вирішення поставлених проблем можливо за наявності вільних грошових коштів, які забезпечать негайну оплату або надійного забезпечення, що може гарантувати поставку. При цьому, в першому випадку, при нестачі власних коштів необхідно залучати додаткові ресурси із зовнішніх джерел, тобто мати фінансування в достатніх обсягах; в другому випадку слід здійснити пошук фінансово-кредитної установи, яка б виступила гарантом успішної реалізації розрахункового процесу.

Дослідження існуючих форм фінансового забезпечення рахункових відносин підприємств-учасників ЗЕД виявив існування певних проблем, які пов'язані з методологією їх розгляду окремими дослідниками. Зокрема, автори у більшості випадків приділяють увагу таким групам форм фінансового забезпечення, як самофінансування, кредитування, безповоротне фінансування. Їх аналіз та розгляд окремих форм дав змогу провести класифікацію форм фінансового забезпечення розрахункових відносин підприємств-учасників ЗЕД. В той же час, було виявлено, що окрім зазначених форм фінансового забезпечення, на нашу думку, необхідно в окрему групу виділяти додаткове гарантійне забезпечення. Це обумовлено наявністю таких факторів, як ризиковий характер зовнішньоекономічної діяльності, наявність певних умов її проведення, таких як правила «Інкотермс-2000», розтягненість розрахункового процесу в часі. В якості такого гарантійного забезпечення можуть виступати як самі банківські гарантії, акцепти, так і страхування, аванси, валютні застереження та, як було показано вище, й акредитиви окремих видів.

Це дозволило розширити класифікацію форм фінансового забезпечення розрахункових відносин та значно поглибити його сутність, дозволяє більш змістовно розглядати ті форми фінансового забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств, які мають безпосереднє відношення саме до зовнішньоекономічної діяльності, враховує її специфіку і дає можливість надалі проводити детальне дослідження обраної теми.

Проводячи розгляд основних проблем, які пов'язані із фінансовим забезпечення розрахункових відносин експортерів та імпортерів було виявлено, що для імпортера важливими є такі форми як самофінансування, всі форми кредитної підтримки, та гарантійне забезпечення. В той час як для експортера особливу роль відіграють окремі форми кредитування, гарантійного забезпечення. Що стосується безповоротного фінансування, то нами було показано його недоступність в якості фінансового забезпечення розрахункових відносин у ЗЕД підприємств. Зокрема, існуюча «Програма стимулювання експорту продукції» передбачає фінансування різних проектів на загальну суму 7119,39 млн. грн. При цьому більша частина цих коштів спрямовуються у капітальні вкладення, а решта – на проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. Тобто прямого фінансового забезпечення розрахункових відносин Програмою не передбачається.

Основою фінансового забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств є банківське кредитування, хоча за останні роки, не дивлячись на зростання його абсолютних показників, питома вага постійно зменшувалась. Так, з 1998 р по 2003 р. показник збільшився на 278%, а питома вага цих кредитів на кінець 2003 р. складала 10% в структурі кредитів, наданих банками в економіку України, і це при тому, що у 1999 році вона була 32,5%. Це спричинено в першу чергу більш швидкими темпами зростання інших статей та деяким спадом активності у проведенні зовнішньоекономічних операцій суб'єктами господарювання.

Окрім цього, зазначені тенденції можуть свідчити скоріше про збільшення внутрішнього попиту на кредитні ресурси, ніж про тенденцію скорочення кредитування ЗЕД. Адже обсяги експортно-імпортних операцій зростають постійно (хоча їх темпи також зменшуються), курс основної валюти розрахунків – долара США – залишається досить стабільним, тому, на нашу думку, причини цього слід шукати в інших сферах. Зокрема, окремі банківські структури зарубіжних країн, маючи на меті підтримку свого експорту, надають можливість українським імпортерам отримати кредити під

закупівлю продукції саме з цих країн. Зважаючи на те, що процентні ставки за цими кредитами є набагато меншими за ті, що пропонуються вітчизняними банками, можна стверджувати, що пропозиції останніх є неконкурентоспроможними з точки зору світового фінансового ринку.

Слід зазначити той факт, що на показник кредитування ЗЕД не в останню чергу впливає й не досить активна діяльність „Укресімбанку”, який повинен відігравати провідну роль у кредитуванні національних експортерів та імпортерів. Так, на нашу думку, закінчення строку дії Проекту розвитку експорту у 2001 році, який реалізовувався згідно з кредитною угодою з Міжнародним банком реконструкції та розвитку, могло також негативно вплинути на обсяги кредитування ЗЕД у 2002 році. І саме „Укресімбанк” повинен брати на себе роль того фінансово-кредитного інституту, який забезпечує всебічну допомогу суб’єктам ЗЕД в реалізації їх потреб у кредитних коштах.

Поступово поширюються й інші форми кредитування розрахункових відносин у ЗЕД підприємств, особливо міжнародний факторинг, який орієнтований на фінансову підтримку короткострокових розрахункових операцій у полягає у купівлі прав вимоги боргу у постачальника.

Ринок факторингових послуг поки що залишається незначним. Експертами прогнозується лише 0,3-0,4% від ВВП. Хоча темпи зростання доволі високі. Так за даними ТАС-комерцбанку, одного з основних учасників факторингового ринку, щоквартальні темпи зростання з II кварталу 2003 р. по I квартал 2004 р., були більше 450%. Доволі показовим є те, що за період менше двох років обсяг операцій збільшився майже з нуля до високої відмітки у 71,46 млн. грн. До кінця 2004 року ТАС-комерцбанк та Укрсоцбанк планують розпочати надання послуг міжнародного факторингу.

Міжнародний лізинг є важливою формою фінансової підтримки підприємств-учасників ЗЕД, які закупають товари інвестиційного призначення. За останні роки обсяги лізингових операцій у світі перевищили 500 млрд. дол. США.

Реальну активність вітчизняних підприємств у сфері міжнародного лізингу оцінити нескладно. За даними Київської регіональної митниці, на яку припадає 32% надходжень до держбюджету від всієї Державної митної служби, у 2002 році біло оформлено 96 вантажних митних декларацій, пов'язаних з операціями лізингу. Серед найбільш ходових товарів виділяються автотранспорт, гральні автомати, поліграфічне обладнання. Враховуючи той факт, що загальна кількість оформлених цією митницею вантажних митних декларацій складала більше 215 тисяч, то стає зрозумілим приблизна питома вага міжнародного лізингу – 0,04%. За таких цифр важко говорити про розвиненість міжнародного лізингу в Україні.

Форфейтинг можна віднести до середньострокових операцій і його механізм передбачає широке застосування векселів як засобів розрахунку між експортером та імпортером з їх подальшою купівлею форфейтинговою компанією та можливістю реалізації придбаних векселів на вторинному ринку. Нажаль українські суб'єкти господарювання при проведенні розрахунків не використовують форфейтинг як засіб фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності. Причинами цього є як відсутність фінансово-кредитних інститутів, які б пропонували дану послугу, а також доволі значний ризик проведення цієї операції для іноземних контрагентів.

На нашу думку, зазначені форми фінансової підтримки зовнішньоекономічної діяльності підприємств достатньо різноманітні і враховують індивідуальний характер кожної угоди. Частина з них може використовуватись як безпосередній засіб підтримки розрахункової діяльності, інші, навпаки, допомагають визначитися із застосуванням конкретних форм та засобів розрахунків.

І все ж, не дивлячись на широкі можливості вибору тих чи інших інструментів, на нашу думку, існує фактор, який значно впливає на будь-який вибір. Таким фактором є ризик, якому, враховуючи розширення обсягів зовнішньоекономічних операцій, суб'єкти ЗЕД повинні приділяти все більше

уваги. Серед ризиків, які впливають на діяльність підприємств-учасників ЗЕД, на нашу думку, найбільш важливими є саме зовнішні ризики, тобто ті з них, які не залежать від діяльності самого суб'єкта господарювання. Це ризики, пов'язані з кон'юнктурою зовнішнього ринку, пов'язані з діяльністю іноземного партнера, форс-мажорні обставини. Проводячи оцінку ризику, підприємство здійснює вибір серед наявних інструментів, які дозволяють їх зменшити або уникнути.

Це є причиною необхідності застосування гарантійного забезпечення при проведенні розрахунків. Гарантійне забезпечення може не тільки сприяти належній організації розрахункових відносин, а й слугує певним покриттям при їх фінансуванні. Ця сфера застосування має не менше значення ніж при безпосередньому проведенні розрахунків. Найбільш прийнятним, з нашої точки зору, є використання акцептно-гарантійних операцій, страхування комерційних кредитів від ризику неплатежу, застосування валютних застережень тощо.

Аналіз страхування фінансових ризиків на Україні засвідчив, що в структурі галузевого портфелю воно поки що займає незначну частину. При цьому страхові компанії займаються переважно страхуванням банківських та споживчих кредитів, а випадки страхування неплатежу та фінансових втрат взагалі поодинокі. Практика свідчить, що страховики не беруться за цей вид страхування через значні ризики, а також трудомісткість операції по визначенню та перевірці платоспроможності контрагентів.

Страхування кредитів також здійснювалось в мінімальних обсягах. А якщо порівняти суму застрахованих кредитів із загальним обсягом кредитування, то виявиться, що застрахованими були лише 0,5% кредитів, що може свідчити як про нерозвиненість ринку такого виду страхування, так і про відсутність наявної потреби в цьому, незначному ризику непогашення кредитів або небажанням нести додаткові витрати.

Захист від валютного ризику на Україні поки що неможливо здійснити за допомогою загальноприйнятих інструментів, які використовуються у

світовій практиці. Торгівля окремими строковими контрактами була дозволена нормативно-правовими актами, але реально вони не застосовуються через ряд існуючих обмежень. До того ж коливання курсу гривні до долара США (основної валюти міжнародних розрахунків) є незначним, тому даний ризик не має останнім часом принципового значення.

Але прийняття рішення про використання інструментів по управлінню ризиком, зокрема застосування гарантійного забезпечення, неможливе без уявлення про майбутній розвиток подій. Це повертає нас до необхідності прогнозування, яке є неефективним, якщо здійснюється окремо взятим суб'єктом ринку. В цьому випадку його прогнозування має базуватись не на власних дослідженнях, а на прогнозах спеціальних організацій та агентств, які провадять таку діяльність на професійній основі. Прийняття рішення контрагентом буде здійснюватись на основі власного досвіду, конкретної ситуації та досліджень зовнішніх організацій.

В багатьох випадках експортери не мають достатньої кількості грошових коштів для забезпечення нормального функціонування своєї поточної діяльності взагалі і розрахункової зокрема. Необхідність нести значні витрати при залученні кредитів комерційних банків на національному ринку, ставки на якому вищі за світові, негативно відбивається на вартості готової продукції, призводячи до підвищення її ціни, а, значить, і до зменшення її конкурентоспроможності.

Тому, з метою належного забезпечення експортерів та імпортерів фінансово-консультативною підтримкою, необхідно створення на державному рівні фінансово-кредитного інституту, який би зміг забезпечити в повній мірі зазначені потреби. Таким інститутом може стати Національне агентство з кредитування експорту (НАКЕ) – структура, яка повинна бути заснована при участі держави і сприяти національним компаніям в експорті товарів/послуг, в фінансуванні експорту на ринки, де таке фінансування не доступне в необхідні строки.

Основними задачами цієї структури повинні стати:

- надання кредитів експортерам за ставками на світовому рівні, або забезпечення механізму компенсації відсоткових ставок;
- кредитування іноземних компаній для закупівлі українських товарів;
- надання гарантій виконання експортерами своїх зобов'язань;
- посередництво між експортерами та комерційними банками, в тому числі іноземними, при здійсненні ними кредитування суб'єктів ЗЕД;
- страхування дебіторської заборгованості іноземних та внутрішніх покупців;
- експортне страхування контрактів, які гарантуються урядом;
- надання гарантій страхування;
- перестраховування;
- забезпечення консультаційно-інформаційною та юридичною підтримкою експортерів та імпортерів.

В роботі запропоновано схему організаційної структури такого агентства, конкретні механізми взаємодії з основними суб'єктами при вирішенні поставлених перед ним задач. Слід відмітити також і розробку механізму фінансово-кредитної підтримки малих та середніх підприємств.

Впровадження механізмів експортного страхування дозволить українським підприємствам вийти на нові ринки, які вважались раніше ризикованими, розширити обсяг та номенклатуру експорту, знизити або взагалі позбавитись від ризиків, підвищити конкурентоспроможність національних виробників.

Окрім державної підтримки, суб'єкти ЗЕД досить часто потребують самостійного вирішення проблем, пов'язаних з фінансуванням їх операцій. В ході проведеного дослідження було показано, що наявні засоби фінансової підтримки не відповідають в повній мірі вимогам, які висуваються контрагентами, ні по формі, ні по обсягам. Тому нами пропонується кілька нововведень, які дозволять суб'єктам ЗЕД отримати додаткові джерела позичкових коштів для здійснення своєї діяльності.

За останні десятиліття новим кроком у проведенні будь-якої розрахункової діяльності стане використання новітніх досягнень в галузі інформаційних технологій. Окремі країни спрямували свої зусилля на реалізацію національних проектів, які б дозволили здійснювати внутрішні платежі в режимі реального часу, використовуючи при цьому можливості, які надає мережа Інтернет.

Такі проекти досить органічно доповнять подальший розвиток електронної комерції і дозволять:

- знизити вартість обробки трансакції;
- спростити процедури розрахунків та підвищити швидкість їх проведення;
- розширити інформаційні можливості бухгалтерського обліку та фінансових систем;
- покращити якість фінансової інформації та можливості щодо доступу до неї.

У роботі нами було запропоновано механізм проведення розрахунків з використанням електронних акредитивів, який суттєво доповнює та розширює традиційну схему здійснення акредитивної форми розрахунків, одночасно зберігаючи її позитивні риси і надає додаткові переваги в її застосуванні. Загальний економічний ефект дорівнює приблизно 10-20% економії витрат на її проведення, при цьому він розповсюджується на обидві сторони (експортера та імпортера), що дозволяє навіть його подвоїти. І, на нашу думку, найголовнішою перевагою є майже п'ятикратне скорочення часу всього циклу проведення цієї форми розрахунків.

Звичайно, що для досягнення поставленої мети необхідно здійснити ряд суттєвих підготовчих кроків, які стосуються врегулювання законодавчої бази на національних та міжнародному рівнях щодо використання електронних документів та електронно-цифрових підписів (в тому числі її уніфікація), створення баз даних електронно-цифрових підписів для

можливості швидкого підтвердження їх справжності, впровадження єдиного формату передачі даних та захищених каналів їх транспортування тощо.

Сучасна практика зовнішньоекономічної діяльності надає її суб'єктам можливість вибирати форми фінансового забезпечення із значної їх кількості.

Для того, щоб процес вибору мав об'єктивну основу, враховував необхідні умови контракту та специфіку відносин, які склались між імпортером та експортером, слід розробити алгоритм, який би враховував зазначені особливості. В рамках цієї роботи нами запропоновано застосування методу аналізу ієрархій в процесі оптимізації форм фінансового забезпечення розрахункових відносин.

Цей метод, заснований на використанні експертних оцінок, допомагає прийняти рішення, яке буде враховувати специфіку умов діяльності конкретного суб'єкта та спираючись на це здійснити вибір.

Найбільшими перевагами моделі є її простота і застосування максимально спрощеного математичного апарату, що дозволяє використовувати її навіть не досить підготовленим особам, які відповідають за прийняття рішень при фінансовому забезпеченні ЗЕД підприємства, без наявності спеціальних знань, використовуючи лише власний досвід, кваліфікацію та здоровий глузд. Ще одним суттєвим моментом є можливість застосування моделі в ситуаціях, коли важко виявити кількісні параметри явищ, які і дозволяють застосовувати складні економіко-математичні моделі.

Механізм застосування цієї моделі було показано на прикладі вибору серед документарних операцій – акредитиву, інкасо, гарантії, а також банківського кредиту та міжнародного факторингу. Саме міжнародний факторинг виявився найкращою альтернативою. Всі інші форми фінансового забезпечення отримали приблизно однакові оцінки, що свідчить про майже рівні можливості з точки зору ефективності щодо їх застосування, і, можливо, при недоступності міжнародного факторингу, на визначення найбільш прийнятної з них будуть впливати специфіка угоди, що фінансується, або інші, невраховані в даному аналізі фактори. Звичайно, що

специфіка кожного контракту може накладати умови, за яких деякі форми фінансового забезпечення можуть виявитись недоступними або менш привабливими. В цьому випадку суб'єкт, який приймає рішення, може інакше оцінити наявні альтернативи.

Але, виходячи з того, що на вибір суттєвий вплив оказує вартість тієї чи іншої форми фінансового забезпечення розрахункових відносин, нами був проведений розрахунок витрат, які необхідно понести для їх застосування. Вибір проводився серед тих самих форм фінансового забезпечення. Найменше витрат потребує банківська гарантія, трохи більше – документарне інкасо, а найбільших – міжнародний факторинг та банківський кредит. Розрахунок скоригованої оцінки цих форм фінансового забезпечення вказує на те, що найбільш привабливими є банківська гарантія та документарне інкасо, оцінка якого менша від гарантії на незначну величину.

На нашу думку, слід також відзначити розбіжності між отриманими результатами та практикою зовнішньоекономічної діяльності, де перевага все ж таки віддається документарному акредитиву та банківському кредиту. Цьому є пояснення. По-перше, акредитив використовують частіше через його високу надійність щодо отримання платежу. Інкасо є менш надійною формою фінансового забезпечення, якій віддають перевагу при існуванні довіри між контрагентами, що звичайно значно зменшує фактор загальної ризикованості розрахунків. По-друге, практика застосування банківських гарантій вітчизняними підприємствами тільки починає поширюватись. Можливо через необізнаність самих підприємств-учасників ЗЕД про переваги гарантій, вони поки що не застосовуються настільки часто. По-третє, використання банківського кредиту є поширеною практикою, навіть несе в собі деякий консерватизм. Це може позначатись в тому, що підприємства віддають перевагу перевіреному інструменту, ніж чомусь новому, як у випадку з міжнародним факторингом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – М.: Маркетинг, 1997. – 196 с.
2. Аккредитивы. Документарное инкассо. Банковские гарантии. – Швейцария. Швайцерише Кредитанштальт, 1989. – 148 с.
3. Аккредитивы. Документарное инкассо. Банковские гарантии: Больше надежности в международном бизнесе. – 5-е изд. перераб. – Цюрих: «Кредит Свис». – 1989. – 148 с.
4. Аленичев В.В. Страхование экспортных коммерческих кредитов // Финансы. – 1993. – №9. – С. 55-60.
5. Андрейчук А. Страхование экспортных кредитов в международной торговле // Финансовые услуги. – 2001. – №3-4. – С. 26-34.
6. Андрійчук О. Міжнародний кліринговий центр як альтернативна модель розрахунків // Вісник НБУ. – 1998. – №1. – с. 30-32.
7. Бабич В.П. Новый механизм внешнеэкономической деятельности. – Х: ХГУ, 1992. – 68 с.
8. Бабченко Т.Н. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности. – М.: Главбух, 1997.
9. Базилевич В.Д. Страховий ринок України. – К.:КОО т-ва „Знання”, 1998. – 371 с.
10. Банківський менеджмент: Підручник / За ред.. О.А. Кириченка, В.І. Міщенко. – К.: Знання, 2005. – 831 с.
11. Банковское обслуживание внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие для вузов / В.В. Павлов. – М.: Издательство «Экзамен», 2002. – 288 с.
12. Банковско-финансово-правовой словарь-справочник / Авт.-упоряд Л.К. Воронова. – К.: А.С.К., 1998. – 288 с.
13. Баринов Э.А. Валютно-кредитные отношения во внешней торговле. – М.: 1-я Федеративная Книготорговая Компания, 1998. – 272 с.

14. Бахрамов Ю.М., Глухов В.В. Организация внешнеэкономической деятельности. Особенности менеджмента: Учебное пособие. – Серия «Учебники для вузов. Специальная литература». – СПб.: Издательство «Лань», 2000. – 448 с.
15. Берлин С.И. Теория финансов: Учебное пособие. – М.: Приор, 2000. – с.52-53.
16. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: В 2-х тт. – Т.II: Пер. с фр. – М.: Международные отношения, 1997. – 760 с.
17. Білуха М.Т. Методологія наукових досліджень: Підручник. – К.: АБУ, 2002. – 480 с.
18. Бовенко В. Новые возможности предприятий по страхованию кредитов // Страховое Дело. – 1994. – №2. – С. 10-11.
19. Богуславский М.М. Международное частное право: Учебник, 2-е изд. – М: Международные отношения, 1994.
20. Бомба О., Саввон І. Аналіз чинної в Російській Федерації системи страхування ризиків при здійсненні зовнішньоекономічних операцій // Зовнішня торгівля. – 1999. – № 3,4. – С. 209-212.
21. Бондаренко С.І. Використання акредитива при розрахунках за зовнішньоекономічними операціями // Фінанси України. – 2000. – №3.
22. Боришкевич О. Банківське кредитування міжнародної торгівлі // Вісник Національного банку України. – 2002. – №4. – С. 47-49.
23. Боронос В.Н., Скуратов И.В. Сравнительный анализ методов международных расчетов // Вісник УАБС. – 1997. – №2. – с. 77-86.
24. Бочарников В.П., Свешников С.В., Возняк С.Н. Прогнозные коммерческие расчеты и анализ рисков на Fuzzy for Excel. – К., 2000. – 159 с.

25. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 160 с.
26. Бутинець Ф.Ф., Жиглей І.В., Пархоменко В.М. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. – Житомир: ПП "Рута", 2001. – 544 с.
27. Бюлетень Національного банку України. – 2003. – №1 (120). – 187 с.
28. Бюлетень Національного банку України. – 2003. – №12 (131). – 157 с.
29. Валютный рынок и валютное регулирование. Учебное пособие / Под ред. И.Н. Платоновой. – М. Издательство БЕК, 1996. – 475 с.
30. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС, 2000 – 416 с.
31. Ващенко В.В. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності // Фінанси України (укр.). – 2000. – № 3.-С. 40-47
32. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. – М.: Юридическая литература, 1995.
33. Виноградова Г. Іноземні кредити: проблеми законодавчого забезпечення // Віче. – 1999. – №4. – С 39-45.
34. Внешнеторговые сделки / Составитель И.С. Гринько. – Сумы: Фирма «Реал», 1994. – 464 с.
35. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Основы: Учебник . – М.: Закон и право; ЮНИТИ, 1996. – 408 с.
36. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов/ Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е. Паршина и др.; Под ред. Проф. Л.Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 823 с.
37. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций. Учебно-практическое пособие. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез». 2001. – 592 с. – с. 175.
38. Внешнеэкономическая деятельность: Комментарии к нормативным актам // Экономика предприятия (рус.). – 1999. – № 12.-С. 21-23

39. Внешнеэкономические связи: Учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / Балабанов И.Т. – М., 2001. – 544 с.
40. Внешнеэкономический толковый словарь / Под ред. И.П. Фоменского. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 512 с.
41. Гаврилов Л.И., Курочкин К.Н. Внешнеторговая сделка. – М.: Киоринф, 1994. – 182 с.
42. Галасюк В., Галасюк В. Методика оцінки кредитоспроможності позичальників // Вісник Національного банку України. – 2002. – №2. – С. 39-46.
43. Галцкий И. Статистическая оценка вероятности разорения в классической модели риска // Финансовые услуги. – 1997. – №3. – С.20-22.
44. Геращенко В. Міжнародні кредити і господарський розвиток // Банківська справа. – 1999. – №6. – С. 59-66.
45. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.
46. Гонгальский Д. Импорт за чужой счет // Украинская Инвестиционная Газета. – 13.05.2003. – №19 (397). – с. 9.
47. Гонгальский Д. Экспортное финансирование украинских компаний // Украинская Инвестиционная Газета. – 13.05.2003. – №19 (397). – с. 9.
48. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-IV.
49. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н, Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность. – М.: Дело, 1999. – 320 с.
50. Дука А.П. Фінансування спільних інноваційних проектів: форфейтинг // Фінанси України. – 1999. – №11. – с. 58-69.
51. Едранова В.Н., Хасянова С.Ю. Анализ кредитоспособности заемщика // Финансы и кредит. – 2001. – №18. – С. 3-10.
52. Економічна енциклопедія. У 3 т. Т 1. А-К: Наукове видання / Ред. Мочерний С.В. – К. – Тернопіль: Академія; Академія н/г, 2000.

53. Економічна енциклопедія. У 3 т. Т 2. К-П: Наукове видання / Ред. Мочерний С.В. – К. – Тернопіль: Академія; Академія н/г, 2001.
54. Жданов А.И. Практическое руководство по внешнеэкономической деятельности. – СПб.: Питер, 2001. – 224 с.
55. Журавльов В. Економічні межі попиту та пропозиції кредитних ресурсів // Банківська справа. – 2002. – №3. – С. 64-70.
56. Загородний В.П., Бурчевський В.З., Степанков Н.М., Пихоцкий И.А. Финансово-кредитные операции и их страхование. – К.: Ред. ж-ла «Сигнал», 2000. – 326 с.
57. Зайцева В.О. Некоторые вопросы практики использования вексельного обращения в международных расчетах // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке (рус.). – 2000. – № 3. – С. 68-72.
58. Залетов О. Страхування в Україні: практичні поради у питаннях та відповідях. – К., 2003. – 132 с.
59. Зовнішньоекономічна діяльність: Нормативна база; Правове регулювання; Митне регулювання // Баланс-комплект. Методичний посібник „Зовнішньоекономічна діяльність”. – 2002. – №7.
60. Зубарев В. Проблемы страхования экспортно-импортных рисков // Финансовые услуги. – 1998. – №7,8. – С. 8-10.
61. Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. – М.: Международные отношения, 1994.
62. Зыкин И.С. Договор во внешнеэкономической деятельности. – М.: Международные отношения, 1990.
63. Иванов А.Н. Банковское обслуживание корпоративных клиентов в области ВЭД // Деньги и кредит. – 1999. – №10. – с. 69-75.
64. Івасів Б., Клапків М. Економічний зміст та форми страхування кредитів // Вісник Національного банку України. – 1998. – №5 (27). – С. 51-52.
65. Інструкція про порядок здійснення контролю і отримання ліцензій за експортними, імпортними і лізинговими операціями. Затверджено

Постановою Правління Національного Банку України від 24.03.1999 р., №136.

66. Кавкин А. Новые способы страхования кредитного риска с помощью производных финансовых инструментов // Финансовый бизнес. – 2000. – №8. – С. 37-43.
67. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с.
68. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш. – 2002. – 570 с.
69. Кленова Т.А. Расчетные операции во внешней торговле: проблемы и противоречия // Банковское дело. – 2000. – №9. – С. 18-25.
70. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. – К.: Знання-Прес, 2000. – 277 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
71. Комплект бланков и форм по международным расчетам: Практическое пособие. – М.: Консалтбанкир, 1994. – 64 с.
72. Конвенция Организации Объединенных Наций о независимых гарантиях и резервных аккредитивах. Редакция от 11.12.1995.
73. Конвенція UNIDROIT з міжнародних факторних операцій, Оттава, 28 травня 1988 року.
74. Конвенція UNIDROIT з міжнародного фінансового лізингу, Оттава, 28 травня 1988 року.
75. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11.04.1980 р.
76. Конвенція про міждержавний лізинг, Москва, 25 листопада 1998 року.
77. Коніжай М.В. Процес становлення та перспективи розвитку банківського кредитування в Україні // Формування ринкових відносин в Україні. – 2002. – №1. – С. 80-85.
78. Коробкіна С.А. Безготівкові розрахунки та шляхи їх вдосконалення // Банківська справа (укр.). – 2000. – ИБО (№ 1).-С. 49-53

79. Костіна Н.І., Алексєєв А.А., Василик О.Д. Фінансове прогнозування: методи та моделі: Навчальний посібник. – К.: Знання, 1997. – 184 с.
80. Кравець В.М. Перспективи здійснення безготівкових розрахунків в Україні // Банківська справа (укр.). – 2000. – № 6.-С. 3-9
81. Красавина Л.М. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 643 с.
82. Крищук В.Ю. Удосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоекономічної діяльності в підприємств. – К. 1998. – 16 с.
83. Кузнецова Н.В. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине. – К: СПЛАЙН, 1998. – 220 с.
84. Курс економіки: Учебник / Под ред. Б.А. Райзенберга. – М. ИНФРА-М. 1997. – с. 562
85. Лавров С.Н., Фролов Б.А. Валютно-финансовые отношения предприятий и организаций с зарубежными партнерами. – 2-е издание, дополненное и переработанное. – М.: АО «МЕНАТЕП-ИНФОРМ», 1994. – 285 с.
86. Леоненко М.М., Мішура Ю.С., Пархоменко В.М., Ядренко М.Й. Теоретико-ймовірнісні та статистичні методи в економетриці та фінансовій математиці. – К.: Інформтехніка, 1995.
87. Лисенков Ю., Педь І. Акредитиви: практика застосування у зовнішньоекономічних операціях // Вісник НБУ. – 2003. – №1. – с. 18-23.
88. Лисюк С. Акредитивна форма розрахунків за експортно-імпортними операціями та перспективи її розвитку на Україні // Вісник НБУ. – 1997. – №5. – с. 42-49.
89. Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А., Ратновский А.А. Универсальный бизнес-словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 640 с. – (Библиотека словарей ИНФРА-М).
90. Луцишин З.О. Міжнародні валютно-фінансові відносини: практична філософія і реалії української економіки. – Тернопіль, 1997. – 449 с.

91. Лысенков Ю.М. Педь И.В. Расчеты во внешней торговле / Под ред. Ю.М. Лысенкова. – К.: Вестник фондового рынка. – 2003. – 336 с.
92. Матвеева О.П. Организация и технология внешнеторговых операций: Учебное пособие. – М.: Маркетинг, 2000. – 160 с.
93. Международная торговля: финансовые операции, страхование и др. услуги / Пер с. англ. – К.: ВНУ, 1994. – 480 с.
94. Международное частное право. Учебник / Под ред. Г.К. Дмитриевой. – М.: «Проспект», 2000. – 656 с.
95. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения (Учебное пособие). / Под редакцией Красавиной Л.Н. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 589 с.
96. Международные валютно-кредитные отношения. – К.: МАУП, 2001. – 112 с.
97. Международные правила по унифицированному толкованию торговых обычаев, обыкновений и терминов (ИНКОТЕРМС). Редакция 2000 г.
98. Международные расчеты по коммерческим операциям. Ч.3: определение оптимальных форм и условий расчетов. Типовые условия платежей по экспорту и импорту. Гарантии / Серия «Международный банковский бизнес». – 2-е изд. перераб. – М.: изд-во АО «Консалтбанкир», 1994.
99. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 503 с.
100. Международные экономические отношения: Учебник. – 2-е изд. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998. – 368 с.
101. Михайлов Д.М. Внешнеторговый контракт: Учебное пособие для вузов. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1997. – 183 с.
102. Михайлов Д.М. Международные расчеты и гарантии. – М. ФБК-ПРЕСС, 1998. – 368 с.

103. Михайлов Д.М. Мировой финансовый рынок: тенденции и инструменты. – М.: «Экзамен», 2000 г. – 768 с.
104. Міжнародна економіка: Навч. посібник. – К.: Артек, 2002. – 436 с.
105. Міщенко В.І. Форфейтингові операції у фінансуванні діяльності експортерів // Банківська справа. – 1998. – №3. – с. 28-30.
106. Міщенко В.І., Пластун В.Л. Моніторинг позичок у сучасній банківській практиці України // Вісник НБУ. – 2002 р. – №8. – С. 9-14.
107. Міщенко В.І., Яценюк А.П., Пластун В.Л. Особливості системи рейтингової оцінки корпоративних облігацій агентства Moody's // Вісник УАБС. – 2003. – №2 (15). – С. 8-13.
108. Модульная программа для менеджеров: В 17 т. Т.10: Организация и управление внешнеэкономической деятельностью. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 432 с.
109. Мусіна Л.О. Зовнішня допомога у розвитку малого та середнього бізнесу в Україні // Моніторинг інвестиційної діяльності в Україні. – 1998. – №3. – С. 67-69.
110. Нестерова Т.Н. Банковские операции Ч.4. Банковское обслуживание внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие. М.: ИНФРА.М, 1996. – 96 с.
111. Новицкий В.Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. – К.: Либра, 1994. – 190 с.
112. Носкова И.Я. Международные валютно-кредитные отношения: Учебн. пособие. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 180 с.
113. Облік та аналіз зовнішньоекономічної діяльності. – К.: КНЕУ, 2001. – 179 с.
114. Олексюк О.С. Моделювання прийняття ризикованих фінансових рішень. – К.: Вища школа, 1998. – 300 с.
115. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія): Навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.

116. Организация внешнеэкономической деятельности: Учеб. пособие для вузов / Бахрамов Ю. М., Глухов В.В. – СПб., 2001. – 448 с.
117. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учеб. для вузов / Покровская В.В. – М., 2000. – 456 с.
118. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник / С.И. Долгов, В.В. Васильев, С.П. Гончарова и др. – М.: Высш. шк., 1990 – 432 с.
119. Основы внешнеэкономических знаний: Учебник /Под. ред. И.П. Фаминского. 2-е изд. – М- Международные отношения, 1994.
120. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений: Учебник: – М.: ИНФРА-М, 1998. – 432 с.
121. Осташ С. Форфейтинг как перспективный вид кредитования ВЭД // Финансы Украины. – 1999. – №4. – с. 121-127.
122. Пахомов С. Проблемы страхования экспортных кредитов в европейских странах // Страхование дело. – 1994. – №4. – С. 34-37.
123. Пластун В.Л., Домбровський В.С., Пластун О.Л. Необхідність створення Національного агентства з кредитування експорту з метою вдосконалення державної підтримки зовнішньоекономічної діяльності підприємств» // Вісник УАБС. – 2004. – №2 (17). – с. 50-56
124. Пластун В.Л. Обґрунтування схеми фінансування експортерів за рахунок структуризації їх грошових потоків. // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т.9. Суми: ВВП „Мрія-1” ЛТД, УАБС, 2004. – С. 232-240.
125. Пластун В.Л. Проблеми розробки економетричного моделювання процесів у грошово-кредитній сфері // Вісник УАБС. – 2001. – №2 (11). – С. 49-52.
126. Пластун В.Л. Проблеми та тенденції розвитку систем електронних розрахунків на міжнародних ринках // Вісник УАБС. – 2003 - №1 (14). – С. 8-10.

127. Пластун В.Л. Проблемні ланки кредитного моніторингу // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т.5. Суми. 2002. – С. 204-210.
128. Пластун В.Л. Факторинг в Україні: упущені можливості фінансового ринку // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т.8. Суми: ВВП „Мрія-1” ЛТД, УАБС, 2003. – С. 257-263.
129. Покровская В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация: Внешнеторговый практикум. – М.: ИНФРА-М, 1996.
130. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 1999. – 456 с.
131. Положення про валютний контроль. Затверджене постановою Правління Національного банку України від 08.02.2000 р., №49.
132. Положення про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями. Затверджено Постановою Правління Національного банку України 03.12.2003, №514.
133. Полунев Ю. Фінансування та страхування експорту в Україні // Банківська справа. – 1997. – №1. – с. 24-25.
134. Потійко Ю.А. Аналіз кредитоспроможності підприємств в умовах ринкових відносин // Фінанси України. – 2001. – №1. – с. 118-124.
135. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело: Учебник /Под ред. СИ. Долгова, И.И. Кретьова. – М.: БЕК, 1997.
136. Примостка Л.О. Банківський менеджмент: Хеджування фінансових ризиків: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 106 с.
137. Примостка Л.О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 263 с.
138. Про впровадження механізму страхування експортних та кредитних ризиків. Постанова Кабінету Міністрів України від 17.08.1998 р., №1280.

139. Про електронний цифровий підпис. Закон України від 22.05.2003 р., №852-IV.
140. Про електронні документи та електронний документообіг. Закон України від 22.05.2003 р., №851-IV.
141. Про зовнішньоекономічну діяльність. Закон України від 16.04.1991 р., №959-XII.
142. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті. Закон України від 23.09.1994 р. №185/94-ВР.
143. Про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті за експортно-імпортними операціями на умовах відстрочки платежів чи поставок. Інструкція Національного банку України від 14.06.1994 р., № 85.
144. Про систему валютного регулювання і валютного контролю. Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р., №15-93.
145. Про страхування. Закон України від 07.03.1996 р., №85/96-ВР.
146. Про фінансовий лізинг. Закон України від 11.12.2003 р., №1381-IV.
147. Програма стимулювання експорту продукції. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 26.10.2001 р., №498-р.
148. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. – М.: ИВЦ "Маркетинг", 1998. – 208 с.
149. Пузанова Е.Н., Бодягин О.В. Внешнеэкономическая деятельность торгово-посреднического предприятия. – М: Приор, 1997.
150. Річний звіт державного експортно-імпортного банку України за 2001 рік.
151. Розенберг Дж. М. Международная торговля. Терминологический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 368 с.
152. Розрахунки: готівкові та безготівкові // Галицькі контракти. Документи для роботи (укр.). – 1999. – № 48. – С. 5-33
153. Руденко Л.В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства. Підручник. – К. Лібра, 2002. – с. 304.

154. Рыжикова Е. Методы и порядок осуществления платежей и расчетов во внешнеэкономической деятельности // Баланс. – 2000. – №1. – с. 33-37.
155. Рэдхэд К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 442 с.
156. Рязанова Н.С. Міжнародні фінанси. – К.: КНЕУ, 2001. – 119 с.
157. Саати Т. Принятие решений – метод анализа иерархий / Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1993.
158. Салин В.Н., Ситникова О.Ю. Техника финансово-экономических расчетов: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 80 с.
159. Самойловський А. Експортні ризики // Финансовые услуги. – 2000. – №5,6. – С. 11.
160. Семенова Е.В. Экономическое содержание и основные преимущества секьюритизации как способа формирования финансовых потоков // Банковские услуги. – 1997. – №3. – С. 22-26.
161. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций: – М.: Гардарики, 1998. – 336 с.
162. Синецкий Б.И. Внешнеэкономические операции: Организация и техника: Учебник. – М.: Международные отношения, 1989.
163. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: Навч. посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 460 с.
164. Слепов В.А. Гордиенко В.И. Международные торговые расчеты: Учебное пособие / Рос. экон. акад. им. Плеханова – М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. – с. 168.
165. Сліпушко О. Політичний і фінансово-економічний словник. – К.: „Криниця”, 1999.
166. Слюнина Т.Л. Организационные структуры управления внешнеэкономической деятельностью предприятия // Вісник Української академії банківської справи (укр.). – 1999. – № 2. – С. 72-75

167. Смирнов В.В. Экспортно-импортные операции в международном бизнесе: правила «Инкотермс-90». – М.: Буквица, 1997. – 224 с.
168. Солошенко А. Внешнеэкономическая деятельность: организация и документальное оформление. – Х.: Фактор, 2001. – 176 с.
169. Статистика: Курс лекций / Харченко Л.П., Долженкова В.Г., Ионин В.Г. и др.; Под ред. к.э.н. В.Г. Ионина. – Новосибирск: Изд-во НГАЭиУ, М.: ИНФРА-М, 1998. – 310 с.
170. Страхування експортних кредитів: залучення польського досвіду (збірник довідкових матеріалів та нормативних актів) / За загальною редакцією д.е.н., проф. Грищенко А.А. – К., 2003. – 160 с.
171. Стровский Л.Е. Внешний рынок и предприятие. – М.: Финансы и статистика, 1993.
172. Сурен Л. Валютные операции: Основы теории и практики. – 2-е изд. – М.: Дело, 2001. – 176 с.
173. Талюкин Д. Преимущества торгового кредита как способа финансирования заемщиков с новых рынков и пути их использования // Финансовый бизнес. – 2000. – №3. – С. 53-61.
174. Теория статистики: Учебник / Под ред. проф. Р.А. Шмойловой. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 464 с.
175. Типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів). Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21.06.1995 р., №444.
176. Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях (Комиссия ООН по праву международной торговли, Вена, 05.07.2001 г.)
177. Томсинов В.А. Внешнеторговые сделки: Практические рекомендации по составлению контрактов. – М.: ТАНТРА, 1994.
178. Уилсон Док. Международная торговля в малом бизнесе: Пер. с англ. /Под ред. Л.Е. Стровского. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996.
179. Уніфіковані правила для гарантій, які підлягають оплаті за першою вимогою. Редакція 1992 р.

180. Уніфіковані правила по інкасо від 01.01.1979, публікація МТП №322.
181. Уніфіковані правила стосовно договірних гарантій. Редакція 1994 р., публікація МТП №458.
182. Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів. Редакція 1993 р., публікація МТП №500.
183. Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России: Учебн. пособие / Под. ред. проф. Э.Э. Батизи. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 284 с.
184. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учеб. пособие для вузов. Рекомендовано Мин. образования и науки Украины / Кредисов А.И. – К.: Вира-р, 2001. – 640 с.
185. Управление ВЭД хозяйственных субъектов в России: учебное пособие / Государственная академия управления; Академия экономических наук и предпринимательской деятельности России; под ред. Э.Э. Батизи. – М.: ИНФРА –М, 1998. – 284 с.
186. Управління зовнішньоекономічною діяльністю . – К.: ВІРА-Р, 1998. – 447 с.
187. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під заг. ред. А.І. Кредісова / Пер. з рос. Н. Кіт, К. Серажим. – К., 1997. – с. 383-386
188. Фере В.А. Романченко О.В. Методи оцінки фінансового ризику // Фінанси України. – 1997. – №2. – С. 48-53.
189. Финансы, деньги, кредит: Учебник / Ред. Соколова О.В. – М.: Юристь, 2000, 784 с.
190. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. проф. Л.А. Дробозиной. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 527 с.
191. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. – К.Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
192. Фінанси підприємств: Навчальний посібник: Курс лекцій / За ред.. д.е.н., проф. Г.Г. Кірейцева. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 268 с.

193. Фінанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с., іл.
194. Фінансова діяльність підприємства: Підручник / Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І. Петрова К.Я. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Либідь, 2002. – 384 с.
195. Фінансові послуги України: Енциклопедичний довідник. В 6 т. – К.: Укрбланковидав, 2001.
196. Фоминский И.П. Основы внешнеэкономических знаний. – М.: Международные отношения, 1990.
197. Ходаківська В.П., Беляєв В.В. Ринок фінансових послуг: теорія і практика: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 616 с.
198. Хомяк С. Риски, возникающие при заключении внешнеэкономических сделок // Баланс. – 2000. – №4-5.
199. Царев В. Практика осуществления расчетов в международной торговле // Бизнес. Бухгалтерия. – 20.05.2000 г. – №21. – с. 99.
200. Чайковський Я.І. Перспективи розширення та розвитку видів банківського кредиту // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць: Т.6. – Суми, 2002. с. 211-216.
201. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. – М.: Дело, 1995. – 320 с.
202. Шагалов Г., Пресняков В., Фаминский И. Регулирование внешнеэкономических связей. – М.: ИНФРА-М, 1997.
203. Шамраев А.В. Международные расчеты и их правовое регулирование // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2002. – №1. – С. 59-70.
204. Шамраев А.В. Регулирование документарного аккредитива в праве США // Деньги и кредит. – 2001. – №6. – с. 51-56.

205. Шмелев В.В. Страхование кредитов во внешнеэкономической деятельности за рубежом // Страхование дело. – 2001. – № 12. – С. 17-25.
206. Шмиттгофф. Экспорт: право и практика международной торговли. – М.: Юридическая литература, 1993.
207. Шумилов В.М. Международное экономическое право. В 2 кн.: Учебно-методическое пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ДеКА, 2002.
208. Щодо окремих питань валютного законодавства, що встановлює порядок розрахунків в іноземній валюті. Лист Державної податкової адміністрації України від 13.06.2002 р., №9433/7/23-5317.
209. Ющенко В.А., Міщенко В.І. Валютне регулювання; Навч. посіб. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 1999. – 359 с. – (Вища освіта ХХІ століття). – с. 244.
210. Ястремський О. І. Основні теорії економічного ризику. Навч. пос. для студентів економічних спеціальностей ВНЗ. – К.: «АРТЕК», 1997. – 235 с.
211. Ball, Donald A. International business: the challenge of competition / Donald A. Ball, Wendell H. McCulloch, Jr. – 6th ed. – USA: Irwin/McGraw-Hill. – 1996. – 774 p.
212. Caroline Boyce. Taking the plunge // Trade Finance. – June 2002.
213. Hill, Charles W.L. International business: competing in the global marketplace. – USA: IRWIN inc. 1994. – 616 p.
214. Michael Rowe. Chasing paper out of the system // Trade Finance. – June 2001.



Додаток А

Географічна структура експорту (за даними Держкомстату), млн. дол. США

Реґіон	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Всього	18970,3	16457,2	15195,5	18059,3	19809,1	22012,4	27314,8
Країни СНД	8919	6554	5503	6638,9	6827,3	6807,5	8367,9
Інші країни світу	10051,3	9903,2	9692,5	11420,4	12981,8	15204,9	18946,9
Європа	4507,8	4849,3	4572,1	5458,4	6527,4	7500,3	10347,2
Країни ЄС	2287,3	2696,6	2649,8	2876,5	3526	4187,5	5308,5
Азія	4127,7	3283,4	3465,2	3700,3	4235,3	5327,9	5698,1
Африка	504,4	610,1	655,6	759,9	912,2	1091,4	1302,2
Америка	851,3	1081,9	861,4	1403,8	1189,1	1152,2	1478,7
Австралія і Океанія	19	19,6	47,6	8,5	9,2	10,1	7,8
Невизначені країни	41,1	58,9	89,8	88,6	106,7	123	112,9

Експорт товарів

Всього	14231,9	12637,4	11581,6	14572,5	16264,7	17957,1	23066,8
Країни СНД	5585,7	4202,3	3252,2	4497,5	4675,4	4377,4	6044,4
Інші країни світу	8646,2	8435,1	8329,4	10075	11589,3	13579,7	17022,4
Європа	3675,3	3993	3790,2	4680,2	5720,9	6515,8	9147,4
Країни ЄС	1757,1	2119,3	2118,6	2354,4	2976,5	3530	4559,3
Азія	3829,2	2997	3183,8	3437,9	3970,2	5067,7	5400,7
Африка	472,4	562	617,1	731,5	877	1055,2	1250,3
Америка	652,5	865,4	692,4	1217,5	1011,9	936,9	1219,2
Австралія і Океанія	16,8	17,4	45,1	7	7,4	4,1	4,8
Невизначені країни	0	0,3	0	0	0	0	0

Експорт послуг

Всього	4738,4	3819,8	3613,9	3486,8	3544,4	4055,3	4248,0
Країни СНД	3333,3	2351,7	2250,8	2141,4	2151,9	2430,1	2323,5
Інші країни світу	1405,1	1468,1	1363,1	1345,4	1392,5	1625,2	1924,5
Європа	832,5	856,3	781,9	778,2	806,5	984,5	1199,8
Країни ЄС	530,2	577,3	531,2	522,1	549,5	657,5	749,2
Азія	298,5	286,4	281,4	262,4	265,1	260,2	297,4
Африка	32	48,1	38,5	28,4	35,2	36,2	51,9
Америка	198,8	216,5	169	186,3	177,2	215,3	259,5
Австралія і Океанія	2,2	2,2	2,5	1,5	1,8	6	3
Невизначені країни	41,1	58,6	89,8	88,6	106,7	123	112,9



Додаток Б

Географічна структура імпорту (за даними Держкомстату), млн. дол. США

Регіон	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Всього	18546,4	16106,5	12959,3	15106,9	16922,6	18168,4	24478,1
Країни СНД	10276,9	8263,2	6979,6	8255,4	9065	9263,8	11845,3
Інші країни світу	8269,5	7843,3	5979,7	6851,5	7857,6	8904,6	12632,8
Європа	5840,1	5463,7	3888,7	4712,4	5373,1	6165,6	8709,7
Країни ЄС	3574,4	3424,3	2644,8	3169,6	3696,3	791,4	6159
Азія	923,7	945,5	830,5	897,8	1035,7	1573,6	2049,9
Африка	169,8	125,1	162,9	142,5	204,4	185,4	261,8
Америка	1113,1	1077,1	874,1	872	1044,9	1100	1340,2
Австралія і Океанія	29,1	22,3	28,9	55,7	51,6	52	53,9
Невизначені країни	190,6	208,9	194,6	171,1	147,9	167,6	216,9

Імпорт товарів

Всього	17128	14675,6	11846,1	13956	15775,1	16976,8	23020,1
Країни СНД	9879,4	7897	6743,2	8039,9	8832,2	8968,2	11508,5
Інші країни світу	7248,6	6778,6	5102,9	5916,1	6942,9	8008,6	11511,6
Європа	5451,6	4998,5	3547,4	4311,5	4981,7	5751,1	8165,6
Країни ЄС	3379,3	3170,5	2398,9	2881,2	3422	507,6	5800,2
Азія	837,2	879,1	756,7	832	970,8	1171,6	1971,2
Африка	136,8	118,7	157,8	136,4	198,5	177,3	248,8
Америка	797,9	755,5	588,4	581,4	740,9	856,7	1072,2
Австралія і Океанія	22	20,9	27,2	54,7	51	51,5	53,4
Невизначені країни	0	5,2	25,4	0,1	0	0,4	0

Імпорт послуг

Всього	1418,4	1430,9	1113,2	1150,9	1147,5	1191,6	1458,0
Країни СНД	397,5	366,2	236,4	215,5	232,8	295,6	336,8
Інші країни світу	1020,9	1064,7	876,8	935,4	914,7	896	1121,2
Європа	388,5	465,2	341,3	400,9	391,4	414,5	544,1
Країни ЄС	195,1	253,8	245,9	288,4	274,3	283,8	358,8
Азія	86,5	66,4	73,8	65,8	64,9	402	78,7
Африка	33	6,4	5,1	6,1	5,9	8,1	13
Америка	315,2	321,6	285,7	290,6	304	243,3	268
Австралія і Океанія	7,1	1,4	1,7	1	0,6	0,5	0,5
Невизначені країни	190,6	203,7	169,2	171	147,9	167,2	216,9



Таблиця В.1

Страхові платежі за окремими видами добровільного майнового страхування у 2001 р.

Вид страхування майна	Кількість страховиків	Страхові платежі (тис. грн.), у т.ч.	від страховальників-громадян	по договорам перестраховання	Частина страхових платежів, належна перестраховальникам	у т.ч. нерезидентам
Залізничний транспорт	23	2 861,7	2,2	335,8	1 667,5	386,1
Наземний транспорт	196	119 237,3	21 783,8	9 606,5	24 714,8	10 760,9
Повітряний транспорт	23	4 575,2	0,0	925,6	2 815,2	1 882,2
Водяний транспорт	48	12 771,7	27,0	344,8	6 435,7	5 549,2
Вантажі і багаж	177	267 922,6	3 291,6	59 353,4	169 425,1	114 348,5
Вогневі ризики і ризики стихійних явищ	204	440 281,4	67 091,3	64 708,8	241 633,4	94 100,6
Кредити	66	138 439,8	920,0	11 096,8	52 874,8	25 775,2
Інвестиції	2	84,8	0,0	0,0	19,6	0,0
Фінансові ризики	166	919 726,2	4 545,1	251 443,5	613 612,1	328 339,8
Судові витрати	2	1 598,9	3,5	3,4	190,1	0,0
Видані гарантії (поручительства) і прийняті гарантії (поручительства)	15	7 650,9	0,0	1 607,6	6 220,0	4 743,8
Інше майно	169	307 175,5	12 670,7	62 117,7	156 439,3	94 616,8
Усього	277	2 222 326,1	110 335,2	461 543,7	1 276 047,6	680 503,0

Таблиця В.2

Страхові виплати за окремими видами майнового добровільного страхування у 2001 р.

Вид страхування-майна	Страхові виплати (тис. грн.), у тому числі	громадянам	перестраховальникам	Частина страхової виплати, здійснена перестраховальниками	Кількість страхових випадків	Середня страхова виплата, тис. грн.
Залізничний транспорт	38,7	0,0	0,0	54,0	9	4,3
Наземний транспорт	54 868,9	15 621,0	2 910,4	12 177,1	8 877	6,2
Повітряний транспорт	42,9	0,0	42,9	0,0	5	8,6
Водяний транспорт	2 953,9	0,0	138,3	3 273,0	35	84,4
Вантажі і багаж	3 723,5	2,5	41,8	1 257,9	86	43,3
Вогневі ризики і ризики стихійних явищ	34 111,3	21 949,5	198,4	4 631,7	55 871	0,6
Кредити	9 249,8	0,0	465,0	238,1	195	47,4
Інвестиції	0,0	0,0	0,0	0,0	0	0,0
Фінансові ризики	32 257,4	6 183,6	253,4	5 981,2	6 530	4,9
Судові витрати	37,2	35,4	1,7	0,0	74	0,5
Видані гарантії (поручительства) і прийняті гарантії (поручительства)	168,8	0,0	0,0	0,0	2	84,0
Інше майно	10 055,2	4 118,1	76,5	1 988,4	5 089	1,9
Усього	147 507,6	47 910,1	4 128,4	29 547,4	76 773	1,9

Додаток Д

Таблиця Д.1

Коефіцієнтні оцінки форм фінансового забезпечення розрахункових відносин за критерієм „Ризикованість”

	Акредитив	Інкасо	Гарантія	Кредит	Факторинг	Оцінка
Акредитив	1,00	8,00	2,00	2,00	2,00	0,33
Інкасо	0,13	1,00	0,17	0,17	0,17	0,04
Гарантія	0,50	6,00	1,00	1,00	1,00	0,21
Кредит	0,50	6,00	1,00	1,00	1,00	0,21
Факторинг	0,50	6,00	1,00	1,00	1,00	0,21

Таблиця Д.2

Коефіцієнтні оцінки форм фінансового забезпечення розрахункових відносин за критерієм „Інформаційна насиченість”

	Акредитив	Інкасо	Гарантія	Кредит	Факторинг	Оцінка
Акредитив	1,00	0,17	0,25	0,25	0,13	0,03
Інкасо	6,00	1,00	3,00	3,00	0,20	0,24
Гарантія	4,00	0,33	1,00	1,00	0,14	0,12
Кредит	4,00	0,33	1,00	1,00	0,14	0,12
Факторинг	8,00	5,00	7,00	7,00	1,00	0,50

Таблиця Д.3

Коефіцієнтні оцінки форм фінансового забезпечення розрахункових відносин за критерієм „Розповсюдженість”

	Акредитив	Інкасо	Гарантія	Кредит	Факторинг	Оцінка
Акредитив	1,00	8,00	6,00	2,00	8,00	0,41
Інкасо	0,13	1,00	0,33	0,17	3,00	0,08
Гарантія	0,17	3,00	1,00	0,25	5,00	0,16
Кредит	0,50	6,00	4,00	1,00	8,00	0,32
Факторинг	0,13	0,33	0,20	0,13	1,00	0,03