

У.І. Моторнюк, Л.С. Ноджак
Національний університет "Львівська політехніка"

ДОКУМЕНТАРНІ ОПЕРАЦІЇ ЯК ВАЖЛИВИЙ СЕКМЕНТ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКІНГУ

© Моторнюк У.І., Ноджак Л.С., 2012

Проаналізовано досвід застосування документарних операцій у світовій та вітчизняній практиці в умовах глобалізації банківської діяльності, а також посилення конкуренції у банківському середовищі та виходу українських банків на міжнародні фінансові ринки.

Ключові слова: глобалізація банківської діяльності, комерційний банкінг, документарні операції, документарний акредитив, документарне інкасо, банківська гарантія, портфель документарних операцій.

U. Motornjuk, L. Nodgak
Lviv Polytechnic National University

DOCUMENTARY TRANSACTIONS AS THE IMPORTANT SEGMENT OF COMMERCIAL BANKING

© Motornjuk U., Nodgak L., 2012

The world and domestic experience of documentary transactions in the context of globalization of banking, as well as increased competition in the banking environment and the entry of Ukrainian banks in to international financial markets has been analyzed in the article.

Key words: globalization of banking, commercial banking, documentary transactions, documentary Letter of Credit, documentary collections, bank guarantee, documentary transactions portfolio.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Дослідження валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних контрактів показали, що при проведенні торговельних операцій важливим є правильний вибір форми розрахунків, оскільки він дає змогу контрагентам зменшувати витрати і ризики невиконання протилежною стороною своїх зобов'язань за контрактом.

Існує необхідність комплексного дослідження особливостей застосування документарних операцій як важливого сегмента комерційного банкіngu. Серед авторів, що досліджували цю проблематику, можна відзначити Н.С. Бойцун, В.В. Бровко, Е.В. Булатову, С.Я. Боринця, В.Н. Васькову, Л.А. Віднійчук-Вірван, А.Ф. Золотова, Б.С. Івасіва, Т.В. Кривов'яз, В.В. Липова, Ю.М. Лисенкова, Ю.В. Макогона, З.В. Михайліва, Л.В. Руденко М.І. Савлука, В.П. Шило. Проте окремі аспекти здійснення документарних операцій при здійсненні міжнародних розрахунків потребують подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні кілька років у банківській системі України відбулись суттєві зміни, а саме перехід від централізованої до комерційно децентралізованої дворівневої банківської системи, в якій сформувався чітке розмежування

функцій центрального і комерційного банків. Як наслідок – посилення конкуренції у банківському середовищі, що, своєю чергою, спричинило поштовх до виходу українських банків на міжнародні фінансові ринки.

У банківській діяльності відбулись процеси інтернаціоналізації та глобалізації, що проявилось у розширенні переліку застосування форм міжнародних розрахунків.

Суб'єкти міжнародних розрахунків вступають у відповідні відносини, які пов'язані з рухом товаророзпорядчих документів і операційним оформленням платежів. У продавців і покупців, які беруть участь у зовнішньоторгових угодах, різні інтереси, зокрема у питаннях вибору форм та визначення умов розрахунків.

Для покупця це насамперед забезпечення виконання угоди поставки, тоді як для продавця це передусім отримання платежу в установлений термін.

Банки є ключовими організуючими ланками міжнародних розрахунків, що здійснюються, як правило, у безготівковій формі через систему кореспондентських рахунків. Банки, здійснюючи розрахунки за зовнішньоторговельними угодами, є учасниками лише розрахунків, але не самих торгових операцій. Ступінь їх впливу залежить від масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни, купівельної спроможності її національної валюти, спеціалізації та універсалізації банків, їх фінансового стану, ділової репутації, мережі філій і кореспондентських рахунків.

Комерційні банки здійснюють міжнародні розрахунки за дорученням своїх клієнтів – підприємств і організацій – учасників зовнішньоекономічної діяльності у загальноприйнятих формах. Вибір форм платежів і валюти розрахунків суб'єкти господарювання здійснюють самостійно і фіксують у відповідних договорах. Та чи інша форма розрахунків передбачає вибір засобів оформлення, способів передання й оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, які використовують у міжнародній комерційній і банківській практиці.

У світовій практиці використовують як документарні, так і недокументарні форми міжнародних розрахунків. При документарних розрахунках, на відміну від недокументарних, платежі здійснюють після подання до банку комерційних документів. У розрахунках між країнами з розвинутою ринковою економікою переважають не документарні форми розрахунків. Документарні поширені в розрахунках з країнами третього світу, а також з деякими країнами Східної Європи. Це пов'язано з тим, що документарні форми уможливають значне зменшення ризику неплатежу або непостачання товару. У зовнішньоекономічній діяльності загальноприйнятими є стандартизовані форми розрахунків. Йдеться про так звані Уніфіковані правила Паризької міжнародної торгової палати, зокрема про документарні платежі: документарний акредитив і документарне інкасо [4, с. 23].

У світовій торгівлі до 80% платежів здійснюється за допомогою акредитива. Це пов'язано з тим, що з усіх форм міжнародних розрахунків документарний акредитив є найменш ризикованим та найбільш дієвим інструментом забезпечення платежів. У ділових зв'язках з партнерами з тих країн, де держави контролюють зовнішню торгівлю, застосування акредитива в багатьох випадках є необхідною умовою для здійснення експортно-імпортних операцій.

Документарний акредитив — це угода, згідно з якою банк зобов'язується на прохання клієнта здійснити оплату документів третій особі (бенефіціару), на користь якої відкрито акредитив. Специфічність акредитивної форми розрахунків обумовлена цілою низкою умов та вимог, які мають бути виконані торговельними партнерами, а також банками. Комерційні банки з простого переказника грошових коштів, якими вони є при використанні відкритого рахунку та авансових платежів, перетворюються у заінтересованих учасників розрахункової операції поряд із зовнішньоторговельними контрагентами.

Розрахунки у формі документарного акредитива більш характерні для угод, які передбачають платіж проти надання експортером документів (готівковий платіж) або надання покупцю короткотермінового (до одного року) комерційного кредиту. Використання акредитива для оплати товару на умовах довгострокового кредитування в практиці міжнародних розрахунків трапляється

дуже рідко. Якщо кредит надається покупцю на тривалий термін, акредитив використовується в поєднанні з іншими формами розрахунків і покриває ту частину вартості товару, котра оплачується проти подання банку комерційних документів, тобто готівкою.

При розрахунках за комерційним кредитом також можуть відкриватися акредитиви для акцепту й оплати строкових тратт (переказних векселів) бенефіціара, виставлених на банк, що виконує акредитив, або на імпортера. У цьому разі виконуючий банк здійснює акцепт (акцепт та оплату) тратт. За допомогою акцепту банк дає згоду на виконання своїх зобов'язань за акредитивом. Надалі сторони вступають у правові відносини, які регулюються нормами вексельного права.

Розглядаючи взаємозв'язки між договорами купівлі-продажу та акредитивами, необхідно зазначити, що акредитив є угодою, відокремленою від договору купівлі-продажу (контракту) або іншого договору, на якому він може базуватися, і банки жодним чином не зобов'язані займатися такими договорами, навіть якщо в акредитиві є посилання на такий договір. Аналогічно клієнт за результатами своїх взаємовідносин між банком-емітентом або бенефіціаром не може виставити претензію щодо зобов'язань банку здійснити платіж, оплатити чи акцептувати тратту або неогоціювати і/чи виконати будь-які інші зобов'язання за акредитивом. Бенефіціар за акредитивом у жодному разі не може скористатися на свою користь договірними відносинами, що існують між банками або між стороною, яка дала наказ відкрити акредитив, і банком-емітентом. Під час операцій з акредитивом зацікавлені сторони мають справу тільки з документами, а не з товарами, послугами і/або іншими видами виконання зобов'язань, до яких можуть належати документи. Акредитиви виставляються банками на підставі доручення або заяви клієнта (імпортера), які фактично повторюють усі умови розділу контракту, що стосується платежів [3, с. 83].

У разі недоцільності або неспроможності використання стандартизованих документарних форм розрахунків зовнішньоекономічні партнери можуть використати недокументарні форми розрахунків, до яких, зокрема, належать: попередня оплата, банківський переказ, платіж на відкритий рахунок та авансові платежі.

Вибір форми розрахунків зумовлюється певними факторами. Інтереси експортерів та імпортерів товарів і послуг здебільшого не збігаються: експортер прагне одержати від імпортера платежі в найкоротший термін, тоді як імпортер зацікавлений відстрочити платіж до моменту одержання товару або навіть до його реалізації третім особам. Отже, обрана форма розрахунків між сторонами контракту є своєрідним компромісом, у якому враховуються економічні позиції контрагентів, ступінь їхньої довіри один одному, економічна кон'юнктура, оподаткування, політична ситуація тощо.

У розрахунках за договорами купівлі-продажу переважно використовують банківський переказ, документарне інкасо, документарний акредитив.

Як уже зазначалося, банки, працюючи з документарними акредитивами, документарним інкасо, гарантіями, керуються міжнародними правилами і звичаями, які видає Міжнародна торгова палата. Так, під час операцій із документарним інкасо використовують Уніфіковані правила з інкасо; за акредитивної форми розрахунків – Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів. Ці правила і звичаї, з юридичного погляду, не належать до міжнародно-правових нормативних актів і не є обов'язковими для застосування в усіх випадках здійснення зовнішньоторговельних операцій купівлі-продажу товарів (послуг). Проте їх широко застосовують у практиці міжнародної торгівлі, оскільки вони сприяють однаковою розумінню та тлумаченню умов розрахунків як між контрагентами з різних країн, так і між банками, а також між банками та їх клієнтами. Обов'язковість застосування правил Міжнародної торгової палати виникає тоді, коли сторони прямо зазначають у договорі, що розрахунки відбуваються відповідно до уніфікованих правил.

Попри те, що зазначені норми та звичаї мають характер рекомендацій, в Україні застосування Уніфікованих правил з інкасо та Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів є обов'язковим для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності [4, с. 25].

Цілі статті. В умовах інтегрування банківської системи у світове фінансове середовище відбувається процес розширення банківської діяльності і виходу банків на зовнішні ринки. Це зумовлює актуальність визначення найпридатніших форм міжнародних розрахунків. Для цього, на основі аналізування вітчизняних та закордонних джерел за проблемами механізму здійснення міжнародних розрахунків, пропонується проаналізувати досвід використання форм міжнародних розрахунків вітчизняними суб'єктами, що здійснюють зовнішньоекономічні операції.

Інтернаціоналізація банківської діяльності вплинула на розвиток співробітництва в галузі банківського регулювання та регулювання міжнародних платіжних механізмів (у бік зменшення ризиків у міжнародній торгівлі). Тому в Україні як майбутній частці Європейської спільноти, як країні, орієнтованій на розвиток відкритої ринкової економіки, особливо важливо з'ясувати можливості застосування міжнародних платіжних інструментів у процесі міжнародної торгівлі.

Викладення основних результатів дослідження. Результати останнього глобального обстеження Міжнародної торгової палати (МТП) "Rethinking Trade and Finance", в якому взяли участь представники 229 банків з 110 країн, свідчать про те, що проблеми з фінансуванням, які гальмували розвиток глобальної торгівлі протягом 2009 – першої половини 2010 рр., поступово відходять у минуле. Загалом в минулому році обсяги угод або збільшилися, або залишилися незмінними в більшості традиційних продуктів. Загальна їх вартість за фінансуванням міжнародної торгівлі також зросла, а частка торгових кредитних ліній для корпоративних клієнтів та фінансових установ продовжує скорочуватися. Двома найпопулярнішими інструментами, названими під час обстеження, стали акредитиви та банківські гарантії. Банкіри всього світу давно вважають акредитиви інструментом, здатним істотно знизити ризики як експортера, так і імпортера. Тому цілком закономірно, що документарне кредитування сьогодні розглядається як класична форма міжнародних експортних платежів, особливо в торгівлі між партнерами, що знаходяться на значній відстані один від одного. Другий за популярністю вид документарних операцій – гарантії – учасники обстеження назвали інструментом, що забезпечує більшу безпеку у сфері торгівлі, оскільки вони призначені для відновлення довіри через захист сторін від порушення виконання зобов'язань без необхідності розмішувати обтяжливі депозити в якості грошового забезпечення.

Крім цього, 51% респондентів повідомили про збільшення обсягу експортних акредитивів і 56 % – про зростання обсягу імпортних. Значне зростання було також відзначено у сегменті гарантій (39 % – частка гарантій для забезпечення експорту та 47 % – для забезпечення імпорту). Зростання на 43 % спостерігається в сегменті експортних інкасо та 42 % – імпортних. Це свідчить про те, що корпорації продовжують розглядати фінансові документи як надійні зберігачі своїх комерційних документів.

Тим не менш, у сфері торгового фінансування все ще залишається цілий ряд гострих питань, наприклад, вимоги центральних банків до резервування документарних операцій. Традиційно банківські регулятори всього світу схильні вважати ці операції бізнесом з високою часткою ризику. Але, як показує статистика Реєстру дефолтів торгового фінансування МТП, створеного п'ять років тому спільно з Азіатським банком розвитку, торговельне фінансування має відносно низький ризик для фінансових установ. Зокрема, за всі роки з моменту створення Реєстру було зафіксовано всього 0.02% дефолтів на вибірці з понад 5.2 млн. операцій за торговим фінансуванням. Члени МТП представили регуляторам цю інформацію в надії, що вона допоможе сформулювати нормативні вимоги, які враховували б такий відносно низький ризик.

Аналогічні процеси відбуваються і в Україні. У 2009 р. різко зменшилася кількість клієнтів, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, тому скоротився попит на продукти

документарного бізнесу. Банки переглянули оцінки ризиків і стали закривати ліміти, відкриті раніше під документарні операції. На стані ринку відбився і кредитний рейтинг України, врахований під час оцінювання банківських ризиків. Проте в 2010 р. ситуація почала поступово налагоджуватися: банки взялися нарощувати свої портфелі з документарного бізнесу, започаткували нові види продуктів (зокрема комплексні), а також почали залучати нових співробітників для роботи у відповідних підрозділах.

Зокрема обсяг документарного портфеля Укрсоцбанку поступово почав збільшуватись. За 2010 р. темп його зростання склав 7%, за 2011 р. – 15%, а за шість місяців 2012 р. перевищив 17%. Змінилася також структура портфеля: сьогодні в ньому домінують операції, пов'язані з торговим фінансуванням, які реалізовані з використанням документарних і гарантійних інструментів. Портфель документарних операцій цієї фінансової установи зараз перебуває на рівні 2010 р. – близько \$ 1 млн. Наголошується поступальне зростання обсягів за інкасо: за шість місяців поточного року він становив \$ 1,6 млн., тоді як весь оборот за 2011 р. був трохи більший за \$ 1 млн.

Завдяки політиці, спрямованій на максимальне розширення продуктової лінійки, в 2012 р. документарний бізнес Енергобанку активно розвивався. За підсумками першого півріччя портфель документарного бізнесу збільшився більше ніж втричі, а до кінця року тут очікують чотириразового підвищення. У банку впроваджено нові продукти, посилено кадрами профільний підрозділ.

Будь-якому банку, який заявив про бажання надавати широкий спектр продуктів торгового фінансування/документарних операцій, неодмінно будуть потрібні партнерські відносини з зарубіжними банками-кореспондентами, розташованими по всьому світу. Залежно від економічної кон'юнктури угоди за участю банків-кореспондентів, як правило, бувають двох видів. Вони або мають постійний двосторонній характер і проводяться в межах відкритих лімітів, або банк-кореспондент стає агентом для банку, чий клієнт ініціював операцію, і тоді він повинен вжити лише певних дій.

Фінустанови, з якими сьогодні співпрацює Укргазбанк за документарними операціями, – це Commerzbank, BRE Bank, China Construction Bank і ін. Відкритих лімітів під документарні операції в цьому банку у даний час немає, угоди підтверджуються на індивідуальній основі. Це характерно для всіх банків України, за винятком дочірніх іноземних фінансових установ, які мають можливість працювати в межах лімітів, відкритих на материнський банк, як засвідчує сформована практика.

Основні банки-кореспонденти, до послуг яких вдається Укрсоцбанк при здійсненні документарних і гарантійних операцій, за останні кілька років залишалися незмінними. Це переважно банки з кредитним рейтингом “інвестиційний клас”, чий ризик є прийнятним для бенефіціарів – іноземних компаній, на користь яких випускаються акредитиви і банківські гарантії за дорученням своїх клієнтів. “Укрсоцбанк” входить до групи UniCredit, представлену в багатьох країнах, що значною мірою визначає перелік банків партнерів. Серед постійних партнерів “Енергобанку” – CommerzbankG, UniCredit, Deutsche Bank Trust Company Americas і ING Belgium SA/NV.

Як правило, споживачами документарних продуктів традиційно вважають великих корпоративних клієнтів банків та меншою мірою представників малого та середнього бізнесу. Частково це пояснюється тим, що компанії МСБ не завжди добре інформовані про всі можливості торгового фінансування документарних операцій, а також тим, що зі зрозумілих міркувань вони часто не готові надати повноцінну прозору звітність про свою діяльність.

Щодо галузевої представленості клієнтів, то, за словами Леоніда Гребинського, голови правління “Індустріалбанку”, основними споживачами документарних продуктів є підприємства металургії, хімічної і важкої промисловості, сільського господарства і торгівлі. В Укргазбанку документарними операціями найчастіше користуються підприємства промисловості, сільського та лісового господарств. На сході України найвагоміші клієнти – важка промисловість, у центральному регіоні – великі сільгоспвиробники, у західних областях та Криму – лісове господарство і

деревообробна промисловість. В “Енергобанку” документарні операції найбільш затребувані клієнтами, що працюють в хімічній промисловості, машинобудуванні, енергетиці та оптовій торгівлі. В “Укрсоцбанку” гарантійні операції найпривабливіші для підприємств, що займаються роздрібною та оптовою торгівлею. Йдеться про випуск гарантій платежу на користь постачальників товарів – міжнародних компаній, представлених на українському ринку. Крім того, гарантійні операції, які користуються високим попитом у клієнтів, регулярно беруть участь у тендерних торгах.

На відміну від кредитування, більшість українських банків сьогодні готові працювати за документарними операціями і з абсолютно новими клієнтами. Причина проста – вся та ж погана статистика Регістру дефолтів торгового фінансування МТП, про яку йшлося раніше. Винятки якщо і бувають, то вони, як правило, стосуються комплексного банківського обслуговування. Банки не збираються висувати жорстких умов, невиконання яких може призвести до того, що клієнт взагалі відмовиться проводити навіть ті операції, за якими він спочатку до них звертався.

Про свою готовність надавати весь спектр послуг документарного бізнесу новому клієнтові без додаткових умов говорять і в “Енергобанку”. Зокрема, тут запроваджено продукт “Гарантія участі в конкурсних торгах” (тендерна гарантія), за умовами якого відкриття для клієнта розрахункового рахунку в банку не є обов’язковим. Застосування документарних інструментів при структуруванні операції дає можливість банку використовувати не один, а кілька продуктів. До прикладу, в угодах торгового фінансування може використовуватися акредитив, кредит або кредитна лінія, депозит (як забезпечення), РКО, а у разі обслуговування експортних акредитивів банк виконуватиме валютнообмінні операції.

Такий же гнучкий підхід застосовується і в “Укргазбанку”. З новим клієнтом фінустанова працюватиме за даним інструментом, але якщо документарний продукт вимагає фінансування або кредитування клієнтові пропонується комплексне обслуговування.

Щодо форми проведення документарних операцій, то необхідно зазначити, що документарні операції – доволі специфічний вид банківської діяльності, який вимагає безпосереднього спілкування з клієнтом і опрацювання багатьох деталей. Тому до останнього часу банкірам було складно навіть теоретично уявити проведення документарних операцій в електронному вигляді. Однак у зв’язку з тим, що в травні 2011 р. в Україні вступила в дію нова редакція правил міжнародної торгівлі – “Інкотермс 2010”, цілком можливо, що вже в найближчому майбутньому стан справ зміниться. Ця редакція на відміну від попередньої містить спеціальне положення, яке спрощує електронні комунікації між учасниками угоди. Воно припускає обмін електронними повідомленнями (EDI messages), за якими визнається той же ефект, що і за документами у паперовій формі, якщо сторони домовилися про це заздалегідь або якщо такий обмін документами в електронному вигляді є загальноприйнятною практикою.

Звичайно, питання реалізації документарних операцій через інтернет ще потребує детального розроблення як на рівні Національного банку України, так і самих комерційних банків. Але коментарі банкірів вже сьогодні вселяють певний оптимізм. Вони вважають, що якщо йдеться про заповнення заявок на відкриття акредитива і на гарантії або інкасо, то це технічно можливо. Однак перед проведенням операції все одно необхідно проаналізувати контракт і заручитися “мокрим” підписом. Крім того, оскільки сам документарний продукт достатньо складний для більшості клієнтів, особливо в частині структурування угоди та платіжних інструкцій, інтернет поки є не цілком відповідним для цього каналом комунікації.

Крім цього, використання будь-якої інтернет-системи можливе в разі стандартизації продукту за наявності налагодженого алгоритму. “Документарний бізнес – це робота не лише із стандартними продуктами, але й зі складноструктурованими угодами. На думку експертів, при стандартизації продукту, тобто використанні шаблонів документів, уніфікованих параметрів та ін., робота через інтернет можлива. При цьому повинні бути дотримані всі вимоги банку щодо оформлення документів відповідно до вимог НБУ та самого банку”. За таких умов зокрема в Енергобанку готові надавати послугу дистанційно [6, с. 24].

Документарні операції (акредитиви, документарне інкасо, банківські гарантії, резервні акредитиви), по суті, є інструментами, за допомогою яких суб'єкти господарської діяльності, наприклад, компанії-імпортери та експортери значно зменшують підприємницькі ризики, що неминуче виникають під час виконання договірних зобов'язань: непоставки, неоплати тощо. Найбільшим попитом серед цих інструментів користуються банківські гарантії. Вони є універсальним забезпеченням виконання зобов'язань за будь-яких правовідносин і мають важливу перевагу перед платіжними документарними інструментами, оскільки не вимагають залучення ресурсів. Водночас такий платіжний інструмент, як акредитив, повною мірою задовольнить потреби покупців і постачальників, які бажають мати тверду впевненість в отриманні в повному обсязі обраного товару і платежу відповідно. У разі переваги документарного інкасо подібна процедура платежу застосовується проти пакета обумовлених у ньому документів. При цьому банк перевіряє лише комплектність пакета, але не самі документи. Документарні операції зіставні з безресурсним кредитуванням (виключаючи покриті документарні інструменти, повністю забезпечені коштами у валюті операції). Оскільки пряме фінансування залишається доволі дорогим, можна говорити про потенційне зростання цього сегмента банківських продуктів. При цьому вартість інструменту для клієнта залежатиме від його фінансового стану, пропонованого забезпечення і частки власної участі. В середньому вартість обслуговування непокритого документарного інструмента становитиме 2–6 % річних плюс 0,2–1 % від суми операції у вигляді фіксованих технічних комісій [3, с. 47].

З огляду на це доволі цікавим для підприємців – як тих, що замислюються про необхідність імпортих закупівель нового обладнання, сировини або інших товарів, так і тих, що вивчають можливість активізації своєї діяльності на зовнішніх ринках, – стають такі добре відомі й давно освоєні інструменти фінансування торгівлі, як документарні операції, зокрема акредитиви та банківські гарантії.

При цьому якщо акредитиви використовуються як платіжні інструменти, то банківські гарантії (зокрема резервні акредитиви) – як інструмент, що забезпечує виконання контрактних зобов'язань. Так чи інакше, обидва продукти допомагають звести до мінімуму характерні для зовнішньоторговельних операцій ризики.

Спрощено, сутність акредитива полягає в тому, що банк зобов'язується виплатити постачальнику продукції або послуг (бенефіціару) певну суму в обумовленій валюті після надання належним чином оформлених документів. Тобто платіж постачальнику гарантує банк, а не його контрагент-покупець, тож його здійснення не залежить від здатності останнього виконати свої зобов'язання. Отже, продавець одержує гарантію від банку-емітента, що його поставку буде вчасно оплачено. А за наявності підтвердження щодо акредитива ще й іншої фінустанови — підтверджуючого банку, котрий, як правило, перебуває в країні продавця, з'являється ще й додаткова гарантія платежу.

З іншого боку, в інтересах покупця (апліканта) — оплата замовленого товару тільки після його фактичного відвантаження. Тож замовник може бути впевнений, що не оплачуватиме непоставлений або недопоставлений товар.

Зважаючи на вищесказане, акредитивна форма розрахунків найцікавіша і вигідна тим компаніям, які зацікавлені в пошуку нових торговельних партнерів і виході на нові ринки, розширенні географії та підвищенні ефективності бізнесу.

Видаючи банківську гарантію, яка, на відміну від акредитива, не є платіжним інструментом, банк-гарант зобов'язується перед її одержувачем (бенефіціаром) зробити оплату замість його контрагента (принципала) у разі невиконання останнім своїх зобов'язань за контрактом.

Незважаючи на відсутність платіжної функції, банківська гарантія надає широких можливостей для її використання суб'єктами господарської діяльності як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку. Зокрема, використовуючи такі гарантії, можна відтермінувати платіж за поставлені товари від вітчизняних або іноземних виробників, тобто по суті скористатися товарним кредитом.

Використовуючи гарантії повернення кредиту, можна одержати кредитні ресурси (фінансування) від банківських установ або інших міжнародних фінансових організацій. Гарантія

авансового платежу дає можливість отримати від контрагента авансовий платіж, тендерна гарантія — брати участь у тендерних процедурах і підписувати договір із замовником тендера. Використовуючи гарантії якості, можна бути впевненим у поставці товарів належної якості, гарантії виконання — будь-яких інших контрактних зобов'язань тощо.

Отже, банківські гарантії дають змогу забезпечувати практично будь-які контрактні зобов'язання суб'єктів господарювання та задовольняти різні потреби у фінансуванні. При цьому, як стверджують фінансисти, витрати на проведення таких операцій значно нижчі, ніж при звичайному кредитуванні [6, с. 23].

За багато років використання документарних операцій для фінансування торгівлі виникло чимало різновидів базових інструментів. Так, імпортерам за необхідності залучити кредитні кошти можна запропонувати відкрити непокритий акредитив або акредитив з постімпортним фінансуванням. Експортери, які надали своїм клієнтам відстрочку платежу, при виникненні негайної потреби у фінансових коштах можуть скористатися постекспортним фінансуванням шляхом неоголошеної (обліку) документів за експортним акредитивом.

Як постімпортне, так і постекспортне фінансування спрямовані на вирішення конфлікту інтересів між імпортером і експортером, перший з яких потребує відстрочки платежу, а другий — максимально швидкого одержання експортної виручки.

Операції з постімпортного фінансування особливо доцільні, коли імпортер закуповує обладнання (при розширенні виробничих потужностей, модернізації виробництва), що потребує певного часу для введення його в експлуатацію, або при закупівлі товарів з метою їхньої переробки та подальшої реалізації.

Серед інших переваг постімпортного фінансування — доступ до дешевших порівняно зі звичайним кредитуванням ресурсів іноземних банків, мінімізація ризиків за рахунок використання акредитивної форми розрахунків, економія імпортером власних обігових коштів за рахунок відкриття непокритого акредитива з постфінансуванням.

Крім цього, за потреби банк може забезпечити імпортеру середньо- і довгострокове фінансування під покриття експортних страхових агентств. При цьому попри збільшення вартості фінансування на страхову премію експортного страхового агентства, таке фінансування дешевше порівняно з кредитуванням за рахунок власних ресурсів українських банків.

Документарні операції не можна віднести до розряду найпростіших. Деякі клієнти, уперше маючи з ними справу, не лише “побоюються” таких операцій, а й узагалі можуть перейти на простіші методи розрахунків. Тому в цьому питанні важливу роль мають відіграти самі банки, які пропонують подібні послуги. Ми намагаємося надавати всебічну підтримку клієнтам на всіх стадіях проведення документарних операцій: чи то акредитив, чи гарантія, чи інкасо.

Величезний досвід “Укрексімбанку” у сфері документарного бізнесу допомагає визначати “вузькі місця” при здійсненні документарних операцій, найскладніших для клієнта. Щоб їх уникнути, ми на етапі укладання клієнтами зовнішньоекономічних контрактів надаємо консультації щодо складання платіжних умов контрактів, які передбачають розрахунки за допомогою акредитивів, а також послуги з попередньої перевірки документів за акредитивами, що дає змогу уникнути неналежної їх підготовки тощо.

Операції торговельного фінансування з використанням таких інструментів, як акредитиви і гарантії, значно дешевші за звичайне кредитування за рахунок можливості доступу до ресурсів провідних іноземних банків, які значно дешевші, ніж на вітчизняному ринку. Поступове поліпшення ситуації на світових фінансових ринках дає змогу з оптимізмом дивитися в майбутнє. Практика показує, що сьогодні дедалі більше іноземних банків готові фінансувати проекти/контракти наших клієнтів, відкривати нові кредитні лінії та збільшувати розміри фінансування. Це дає можливість розраховувати на подальше зниження ставок з боку іноземних банків, що, своєю чергою, означатиме зниження вартості і для клієнтів.

Крім цього, на вартість залучення ресурсів від іноземних установ також позитивно впливає державний статус і рейтинг “Укрексімбанку”.

З позиції підтримки українських експортерів, зокрема щодо фінансування експортних операцій, то сьогодні послуга щодо неогоціанії документів за експортними акредитивами є доволі унікальною для українського ринку. Можна назвати такі її переваги, як відсутність для постачальника необхідності надавати будь-яку заставу, зарахування експортної виручки на повну суму поданих документів, розрахунки комісії на рівні діючих ставок Укрексімбанку за кредитними операціями. При цьому динаміка здійснення таких операцій доволі позитивна. Так, якщо торік порівняно з 2009 р. обсяг операцій з обліку експортних акредитивів зросли втричі, то за п’ять місяців нинішнього року їх обсяги збільшилися вже вшестеро порівняно з аналогічним торішнім періодом. Судячи з нинішнього поживлення зовнішньої торгівлі та зростання потреб компаній у використанні подібних інструментів фінансування, які значно підвищують ефективність і рентабельність зовнішньоторговельних операцій, можна з упевненістю прогнозувати — ця динаміка збережеться як мінімум до кінця поточного року [7, с. 9].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Навіть у кризові періоди економічного розвитку документарні операції продовжують залишатись одним з найдинамічніших сегментів комерційного банкінгу. На практиці торгове фінансування має відносно низький ризик для фінансових установ. В Україні найпоширеніші такі інструменти міжнародних розрахунків, як документарний акредитив, документарне інкасо, а також банківська гарантія. При цьому якщо акредитиви розглядають як альтернативу кредитуванню та використовують як платіжні інструменти, то банківські гарантії — як інструмент, що забезпечує виконання контрактних зобов’язань. Так чи інакше, обидва продукти допомагають звести до мінімуму характерні для зовнішньоторговельних операцій ризику.

У подальших дослідженнях слід було б зосередити увагу на детальнішому аналізуванні процесу здійснення документарних операцій у комерційному банкінгу, а також можливості їх реалізування дистанційно.

1. Банківська справа: термінологічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. — Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. — 508 с. 2. Румянцев А.П., Голюк В.Я., Тонких О.Г. Міжнародні фінансові відносини: навч. посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 348 с. 311 с. 3. Міжнародні розрахунки та валютні операції: навч. посібник за заг. ред. М. І. Савлука. — К.: КНЕУ, 2002. — 392 с. 4. Кривов’яз Т.В. Міжнародні кредитно-розрахункові операції в банках: навч. посібник / за наук. ред. М.І. Сивульського. — К.: Університет “Україна”, 2009. — 327 с. 5. Міжнародні фінанси в питаннях та відповідях: навч. посіб. / За ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, К.І. Ржепішевського. — К.: ЦУЛ, 2003. — 294 с. 6. Христич А. Поддерживающие торговлю / А. Христич // Компаньон, №29–30 — 2012. — С. 22–24. 7. Алексеев А. Документарні операції як альтернатива традиційному кредитуванню // “Дзеркало тижня: Україна” — №23, 24 червня 2011.