

УДК 339.97

В. В. Баришніков,

Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ РОЗРАХУНКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовані існуючі способи платежів та форми розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності. Запропоновані шляхи подальшого удосконалення фінансових аспектів управління експортно-імпортними операціями підприємств.

At the article the existing payment methods and forms of payment in foreign economic activity are analyzed. The ways of further improving of financial management of export-import transactions of enterprises have been suggested.

Ключові слова: експорт, імпорт, спосіб платежу, форма розрахунку, акредитив, інкасо, банківська гарантія.

Key words: export, import, method of payment, form of payment, letter of credit, collections, bank guarantee.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Зовнішньоекономічна діяльність є прибутковим, але складним видом діяльності з підвищеним ризиком. Продавці і покупці, які беруть участь в експортно-імпортних операціях, мають різні інтереси, у тому числі з питань вибору форм, методів і визначення умов розрахунків. Від правильного їх вибору та застосування залежать швидкість і гарантія оплати, розмір витрат, пов'язаних зі здійсненням розрахунків, запобігання збитків. Проблеми вибору ефективних форм і методів організації розрахунків за експортно-імпортними операціями розглядаються вітчизняними науковцями і фахівцями здебільшого відокремлено, а оцінка впливу методів платежів і форм розрахунків на фінансовий стан господарюючих суб'єктів при здійсненні експортно-імпортних операцій не були предметом наукових досліджень.

Необхідність дослідження зазначеної проблеми зумовлена тим, що її успішне вирішення позитивно вплине на загальний фінансовий стан вітчизняних господарюючих суб'єктів і їх подальший успіх на міжнародному ринку товарів і послуг. Вирішенню цього питання і присвячене дане дослідження.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, З ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ

Процеси використання методів платежів і форм розрахунків за експортно-імпортними операціями висвітлюються у роботах О. Боришкевич, І. Жиглея, Г. Кірейцева, А. Кредісова, Л. Красавіної, Л. Новоселова, В. Суторміної, А. Філіпенка та інших учених-економістів.

Дослідження фінансових аспектів управління експортно-імпортними операціями підприємств, проблеми впливу ризиків на міжнародні розрахунки та управління ризиками в платіжних системах практично тільки розпочалися. Окремі аспекти проблеми розглянуті в роботах В. Гейця, А. Єліфанова, В. Кравця, В. Міщенко, С. Науменкової, І. Новака, А. Савченка, В. Страхарчука, С. Цокола, В. Ющенка.

ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧЕНА ОЗНАЧЕНА СТАТТЯ

Незважаючи на значний доробок вітчизняних і зарубіжних учених, нині недостатньо досліджень, присвячених вивченню проблеми вибору ефективних форм і методів організації розрахунків за експортно-імпортними операціями. А оцінка впливу методів платежів і форм розрахунків на фінансовий стан господарюючих суб'єктів під час здійснення експортно-імпортних операцій не були предметом наукового дослідження. Існує необхідність конкретизації суті організації розрахунків за експортно-імпортними операціями, економічного обґрунтування вибору методів платежів і форм розрахунків, розробки методичних підходів щодо оцінки впливу структури міжнародних трансакцій на фінансовий стан господарюючих суб'єктів, вивчення й узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіду з цих питань.

Метою даного дослідження є обґрунтування теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо особливостей використання способів платежу та форм розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності господарюючих суб'єктів. Виходячи з поставленої мети завданнями дослідження визначено:



Рис. 1. Форми міжнародних розрахунків

1) розкрити особливості організації міжнародних розрахунків за експортно-імпортними операціями;

2) обґрунтувати вибір ефективних методів платежів і форм розрахунків за експортно-імпортними операціями.

Дане дослідження ґрунтується на комплексному вивченні теоретичних засад фінансових аспектів управління зовнішньоекономічною діяльністю, законодавчих основ здійснення експортно-імпортних операцій та практичних аспектах аналізу впливу способів платежу та форм розрахунків на фінансово-економічні показники діяльності підприємств. Такий підхід забезпечив обґрунтування практичних рекомендації щодо застосування способів платежу та форм розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності вітчизняних підприємств.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Напрями зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) вітчизняних суб'єктів господарювання досить розгалужені, найбільш поширеними з них є експортно-імпортні операції. Ефективність експортно-імпортної діяльності залежить практично від всіх фактори дестабілізації: змін правової бази, митних правил, ліцензування, квотування, кон'юнктури ринку та коливаннями валютного курсу, транспортних тарифів тощо. Важливу роль у ефективній організації суб'єктами господарювання експортно-імпортних операцій відіграє також фінансовий аспект, зокрема вибір форм і методів розрахунків.

У міжнародній практиці використовується широка система грошових і негрошових форм розрахунків. Зокрема, розрізняють такі форми міжнародних грошових розрахунків, як акредитив, інкасо, банківський переказ, розрахунки за допомогою чеків, векселів, розрахунки по відкритому рахунку тощо (рис. 1).

В Україні серед цих видів розрахунків найбільш поширеними в експортно-імпортних операціях є авансові платежі, банківський переказ, акредитив та інкасо. Розвиток вексельної форми розрахунків відбувається дуже повільно, що зумовлено наявністю значної кількості ускладнень у характеристиці і оподаткуванні вексельних операцій.

На стан міжнародних платежів комплексно впливають різні 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.

У той же час організація міжнародних розрахунків за експортно-імпортними операціями з іноземними партнерами чинить суттєвий вплив на фінансовий стан господарюючого суб'єкта. В залежності від того, яка форма розрахунків або метод платежу використовується, залежить дохід, фінансова стійкість, платоспроможність, ліквідність господарюючого суб'єкту.

При визначенні контрагентами методу платежу і форми розрахунку кожний із учасників операції переслідує власні інтереси.

Найбільш безпечний спосіб платежу для експортера — отримання повної оплати авансом перед відвантаженням товару. В цьому випадку експортер не має ризику відмови іноземного покупця від платежу за товари, що вже доставлені або мають бути відвантажені. Попередня оплата або авансовий платіж означає також, що експортер, не надаючи покупцю кредиту, не повинен сам фінансувати цей продаж на період, і тому не повинен вкладати грошові кошти в оборотний капітал для експортної торгівлі. Авансовий платіж забезпечує експортеру практично повну безпеку. Одночасно він може бути небезпечним для імпортера, оскільки є ризик невиконання зобов'язань постачальником. Крім цього, авансовий платіж, по суті, є завальованою формою передекспортного фінансування імпортером свого контрагента.

Платежі за інкасо — це операції, що здійснюються банками на підставі отриманих інструкцій, з документами (фінансовими та/або комерційними) з метою: отримання акцепту та/або платежу; видачі комерційних документів проти акцепту та/або проти платежу; видачі документів на інших умовах. Інкасовий метод платежів не страхує експортера від неплатежів з боку імпортера, однак не дозволяє імпортеру отримати у своє розпорядження товари, поки не відбудеться їх оплата або акцепт векселя.

Інкасовий метод платежів з точки зору експортера має певні переваги та недоліки. Він є більш

вигідним для імпортера, оскільки банки захищають його право на товар до моменту оплати документів або акцепту тратт (якщо експортер не дав інструкцій про видачу документів без оплати). Право на товар імпортеру надають товаророзпорядчі документи, власником яких він стає після їх оплати (акцепту тратт). Інкасовий метод передбачає оплату дійсно відвантаженого товару, що знов вигідно імпортеру.

Акредитивний метод платежів вважається найбільш вигідним експортеру тому, що являє собою надійне забезпечення платежу, яке отримується до початку відвантаження (якщо інструкцією не передбачено інше). Здійснення платежу за акредитивом не пов'язане зі згодою покупця на оплату товару (якщо надані документи відповідають його умовам).

Однак акредитив — найбільш складний метод платежів для експортера, оскільки отримання платежу пов'язане з правильним оформленням документів і своєчасністю представлення їх у банк. Основні недоліки акредитивного методу платежів для контрагентів полягають, по-перше, у затримках документообігу через банки; по-друге, у високій вартості акредитивів, хоча в останні роки у міжнародній практиці склався звичай розподіляти банківські витрати між контрагентами, кожен з яких сплачує банківські комісії на території своєї країни.

Хоча акредитив, на наш погляд, є найвигіднішим методом платежів у зовнішньоекономічних операціях суб'єктів господарювання, з точки зору ризику, він є достатньо дорогим інструментом для обох контрагентів. Таким чином, виникає об'єктивна необхідність знайти більш дешевий інструмент платежу, який за функціями не поступається акредитиву. На нашу думку, таким інструментом може виступати гарантія платежу або гарантія виконання контракту. Банківська гарантія не тільки допоможе скоротити час документообігу, але й знизити витрати по фінансуванню угоди, що, у свою чергу, приведе до здешевлення кредиту покупця, прискоренню оборотності кредитних ресурсів. Ми звертаємо увагу на те, що банківська гарантія — це не метод платежу і не форма розрахунку. Банківська гарантія є лише додатковим забезпеченням у вигляді письмових односторонніх зобов'язань. Суттєвою ознакою гарантії є функція забезпечення. Гарантія також надає переваги ліквідності, що дозволяє відмовлятися від надання грошових коштів у депозит. Гарантії не є інвестиційними інструментами і не можуть бути предметом торгівлі. Вони відрізняються від акредитивів тим, що акредитиви являють собою платіжний інструмент, а гарантії свого роду страховку того, що зобов'язання за контрактом будуть виконані.

Розглянемо ситуацію, коли документарний акредитив загальною вартістю 1 млн дол. США замінюється на банківську гарантію у тому ж розмірі. Термін дії і акредитиву, і гарантії — три

місяці, документи про відвантаження будуть надіслані до українського банку-емітента на базі інкасо. У випадку, якщо з деяких причин українській імпортер не здійснить платіж за інкасо, набирає чинності банківська гарантія і платіж на користь іноземного експортера буде здійснюватись у межах банківської гарантії. У приведеному розрахунку була використана мінімальна ставка комісії іноземного банку за підтвердження документарного акредитиву (0,7%), який відкривається за дорученням українського контрагента. Середня ставка комісії за підтвердження подібних акредитивів складає 1—2% за 3 місяці. Розрахунок ефективності застосування нашої пропозиції приведено у табл. 1.

Розрахунок, що наведено у табл. 1, переконливо доводить, що в даній ситуації українському контрагенту доцільно було б використати банківську гарантію. Якщо при використанні документарного акредитиву загальна сума комісій склала 60500 дол. США, то в іншому випадку, при застосуванні банківської гарантії — 40000 дол. США. Отже, економічний ефект, що отримав би український суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, склав 20500 дол. США, або 33,9%

Ще одним з перевірених заходів щодо усунення ризику несвоечасного і/або неповного платежу є, на наш погляд, експортний факторинг. Експортери використовують його як гарантію покриття ризику неплатежу, але в Україні, знов таки, він практично не застосовується.

Експортний факторинг можна здійснювати за інкасовим методом платежу. На його базі можна здійснювати міжнародні факторингові операції і цим максимально зменшувати ризики відносно повноти і своєчасності повернення в Україну валютної виручки від експортних операцій.

Переваги факторингу очевидні. Замовник має тільки одного торгового дебітора — факторинговий відділ банку, який сплачує кошти своєчасно і регулярно. Факторинг надає можливість обмежити витрати: уникнути збитків за безнадійними боргами, що прийняла факторингова компанія або банк; не витрачати з кредитних коштів ті суми, які сплачуються на послуги агентів; позбутися фінансових ризиків; скоротити період кредиту, якість і обсяг безнадійних боргів завдяки підвищенню ефективності праці спеціалізованого персоналу; зекономити час на розрахункові операції, що дозволить зосередитися на виробництві і торгівлі.

В операції факторингу більшу зацікавленість має експортер. У фактора є можливості впливу на імпортера для своєчасної оплати експортеру за товари, послуги, роботу в повному обсязі.

Отже, уміло використовуючи методи платежів і форми розрахунків, в тому числі і як інструменти фінансування, а також інші похідні від них інструменти, активно співпрацюючи з банком, господарюючі суб'єкти можуть вирішувати не тільки власні проблеми, але й проблеми багатьох парт-

Таблиця 1. Розрахунок ефективності витрат при використанні банківської гарантії замість документарного акредитиву

Варіант 1			Варіант 2		
Комісії та інші витрати за акредитивом	Ставка комісійної винагороди, %	Сума комісії та інших витрат у дол. США	Комісії та інші витрати за гарантією	Ставка комісійної винагороди, %	Сума комісії та інших витрат у дол. США
Комісія за відкриття акредитиву (за 3 місяці)	0,2 max 1000\$	1000,00	Комісія за надання гарантії (на 3 місяці)	0,3 max 500\$	500,00
Комісія іноземного банку за підтвердження акредитиву* (за 3 місяці)	0,7	14000,00	-		
Комісія за платіж по акредитиву	0,15	1500,00	Комісія за платіж по гарантії **	0,1	-
-	-	-	Комісія за платіж по інкасо	0,15	1500,00
Користування кредитними ресурсами***	18,00	45000,00	Користування кредитними ресурсами***	13,00	32500,00
Всього за 1 варіантом		60500,00	Всього за 2 варіантом		40000,00
Ефективність у дол.США і %					20500,00 (33,88%)

* Якщо акредитив непідтверджений, то комісія не стягується і ефективність буде складати — 6500 дол. США (але, як ми зазначали, іноземні контрагенти майже завжди наполягають на підтвердженні).

** У даному випадку ми розраховували максимальні витрати за цією угодою, припустивши, що гарантійний випадок не наступив і платіж було проведено по інкасо. При настанні гарантійного випадку, платіж буде проведено по гарантії і сумарні витрати за угодою складуть 20000,00 дол. США.

*** Якщо український імпортер не використовував би банківського фінансування, ефективність складала би 8000,00 дол. США.

нерів. Користь від цього отримують також і банківські установи, які значно розширюють обсяги надання послуг і збільшують свої прибутки. А якщо кінцевий одержувач продукції — іноземна фірма, то очевидна користь для країни в цілому.

За результатами дослідження зроблено наступні висновки.

1. Однією з умов стабільного фінансово-платіжного стану господарюючих суб'єктів є ефективна організація розрахунків за експортно-імпортними операціями. Доведено, що в якості більш дешевого інструмента платежу, який за функціями не поступається акредитиву, можна застосовувати банківську гарантію. В якості засобу усунення ризику несвоєчасного і/або неповного платежу запропоновано застосування експортного факторингу.

2. Система розрахунків за експортним факторингом сприяє: обмеженню витрат, позбавленню фінансових ризиків, скороченню терміну кредиту, поліпшенню якості і скороченню обсягів безнадійних боргів завдяки підвищенню ефективності праці спеціалізованого персоналу, економії часу на розрахункові операції тощо.

Перспективними напрямами подальших розвідок щодо вибору оптимального способу платежу та форми розрахунку за експортно-імпортними операціями є визначення вартості конкретних методів платежів і форм розрахунків на основі удосконалення традиційного підходу до реальної оцінки вартості грошей (у часі і під впливом інфляції) з позиції експортера та імпортера, а саме — доповнити існуючу формулу визначення ефективності методів платежів і форм розрахунків в залежності від часу, показниками: часу, що витрачається на митне оформлення; часу відволікання оборотного капіталу при продажу національної валюти для купівлі іноземної валюти; часу відволікання оборотного капіталу при продажу іноземної валюти для купівлі національної валюти.

Література:

1. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті. Закон України від 23.09.1994 № 185/94-ВР // Відомості Верховної Ради. — 1994. — № 40. — С. 364—365.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність. Закон України від 16.04.1991. № 959-ХІІ.
3. Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України. Указ Президента України від 04.10.1994. № 566.
4. Про систему валютного регулювання та валютного контролю. Декрет Кабінету міністрів України від 19.02.1993. № 15—93.
5. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції і контракти. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 608 с.
6. Руденко Л.В. Організація міжнародних кредитно-розрахункових операцій в банках: посібник. — К.: Видавничий центр "Академія", 2002. — 376 с.
7. Рыбина Л.А. Исследование влияния организации безналичных расчетов на экономические показатели предприятия: дис. ... канд. экон. наук.: 08.06.01. — К., 1998. — 147 с.

Стаття надійшла до редакції 24.02.2012 р.