

Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Наказ Міністерства освіти і науки України від 29.12.2014 № 1528)

Ефективна ЕКОНОМІКА

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет



№ 6, 2013 [Назад](#) [Головна](#)

УДК 339.7

I. В. Тюха,
к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Національний університет харчових технологій, м. Київ
Р. В. Рудницька,
студентка, Національний університет харчових технологій, м. Київ

ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ УМОВ ПЛАТЕЖУ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

I. V. Tykha,
Candidate of Economic Sciences, docent, Department of International Management,
National University of Food Technologies, Kyiv
R. V. Rudnitska,
Student, National University of Food Technologies, Kyiv

RATIONALE PAYMENT TERMS IN FOREIGN TRADE ACTIVITY

В статті охарактеризовано умови платежу при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Визначено основні фактори, що впливають на їх вибір. Надано рекомендації щодо раціонального вибору умов платежу.

The article describes the payment terms in foreign trade activity. Defined the main factors influencing their choice. Provided the recommendations on the rational choice of payment terms.

Ключові слова: умови платежу, валюта ціни, валюта платежу, спосіб платежу, засіб платежу, форми розрахунків.

Key words: terms of payment, currency of price, currency of payment, method of payment, mean of payment, forms of payment.

Вступ. Сучасна світова економіка характеризується значною інтегрованою. У зв'язку з цим стає поширеною співпраця між суб'єктами підприємства, розташованими у різних країнах, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність на основі договорів (контрактів).

Фінансові та платіжні умови є важливими складовими зовнішньоекономічного договору. Їх правильний вибір має особливе значення в підвищенні ефективності торговельних операцій, сприяє своєчасному одержанню платежу, використанню додаткових гарантій виконання контрагентами своїх зобов'язань, страхуванню сторін від фінансових ризиків [1, с. 162].

Постановка завдання. Метою даного дослідження є надання рекомендацій щодо раціонального вибору умов платежу. В дослідженні використано теоретичні методи досліджень – опис та систематизація, математичні методи досліджень.

Результати. «Умови платежу» є обов'язковим розділом зовнішньоекономічного контракту. Цей розділ містить визначення: валюти ціни та платежу; курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу; виду, форми та засобу розрахунків за поставлений товар; переліку товаророзпорядчих документів; заходів проти необгрунтованої затримки платежу або інших порушень [2, с. 295].

При виборі умов платежу враховуються такі фактори: характер товару (сировина, обладнання, послуги, ноу-хау тощо); кон'юнктура ринку відповідного товару (сприятлива чи ні); торгові звичаї (кредит, готівка тощо); наявність міжурядових платіжних угод; норми національного валютного контролю країни-контрагентів; односторонні правила щодо застосування форм розрахунків (інкасо, акредитив), що склалися у банківській практиці.

Від вибору валюти ціни та валюти платежу залежить значною мірою валютна ефективність угоди, яку можна розрахувати за наступною формулою:

$$K_{в\exp} = B_{\exp}^{od} \times K_{кр} \div Z_{\exp}^{пит}$$

де $K_{в\exp}$ – валютна ефективність експортної угоди, B_{\exp}^{od} – контрактна ціна одиниці експортованої продукції, $K_{кр}$ – коефіцієнт кредитного впливу, $Z_{\exp}^{пит}$ – питоми витрати на виробництво та реалізацію експортної продукції.

Якщо значення розрахованого показника перевищує 1, тоді експорт вважається економічно вигідним [3, с. 179-180, 212].

Валюта ціни – це валюта, в якій визначається ціна контракту. При виборі валюти ціни враховуються міжнародні традиції торгівлі даним товаром, умови міждержавних угод. При укладенні зовнішньоторговельного контракту ціна товару може бути зафіксована в будь-якій вільно конвертованій валюті: країни продавця, країни покупця або третьої країни. Для українських зовнішньоторговельних організацій вибір валюти ціни складніший через обмежене використання гривні в зовнішніх операціях. Як свідчить практика, основною валютою ціни в розрахунках за українським експортом є американський долар. Водночас, в імпортних операціях як валюта ціни часто використовуються вільно конвертовані валюти інших розвинутих країн. Це зумовлено прагненням експортерів отримати національну валюту.

Умови платежу визначають спосіб і порядок фінансових розрахунків, а також гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Вони встановлюються індивідуально. Вибір умов платежу залежить від сили партнерів на ринку. При обговоренні сторонами умов платежу дуже важливим є погодження таких питань: коли належить робити платіж (наприклад, до, у момент чи лише після поставки товару); у який спосіб має бути здійснено платіж (форма розрахунків); де він повинен бути здійснений.

У сучасних умовах зовнішньоторговельної діяльності застосовується три поширені способи платежу – платіж готівкою, авансовий платіж та платіж у кредит [4, с. 6].

Під поняттям «платіж готівкою» в міжнародних розрахунках розуміють платіж, що відрізняється від авансового або платежу в кредит. Готівковий платіж означає швидкий розрахунок між продавцем і покупцем, відповідно до обумовлених сторонами в міжнародному договорі форм розрахунків.

Це платіж, що здійснюється від моменту готовності товару до відвантаження до моменту відвантаження товару.

Для здійснення «готівкового» розрахунку необхідно приблизно 7 робочих банківських днів, тобто, таку кількість днів, яка необхідна двом банкам контрагентам для опрацювання усієї необхідної банківської документації.

Авансовий платіж – це грошова сума чи майнова цінність, передана покупцем продавцю до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом. Аванс може бути наданий у грошовій і товарній формах. Останній передбачає передачу імпортером експортеру сировинних матеріалів чи комплектуючих виробів, необхідних для виготовлення замовленого обладнання. Аванс в грошовій формі передбачає виплату покупцем узгоджених в контракті сум в рахунок платежів за умовами договору до відвантаження товару (надання послуг), а інколи навіть до початку виконання контракту.

В світовій практиці авансові платежі використовуються у випадках: коли продавець не впевнений у платоспроможності покупця; коли політична і (чи) економічна ситуація в країні покуця нестабільна; при поставках дороговартісного обладнання; при поставках товарів стратегічного призначення; при тривалих термінах здійснення контракту.

Аванс може надаватися як на повну вартість контракту, так і у вигляді певного відсотку від неї. Його величина залежить від мети авансу, характеру товару, його новизни, вартості і термінів виготовлення. В світовій практиці авансові платежі зазвичай складають 10-30 % суми контракту.

Більшість зовнішньоторговельних операцій, особливо при торгівлі машинами й устаткуванням, укладається на умовах кредиту, що є одним із найдійовіших способів підвищення конкурентоспроможності товарів і розвитку експорту. Платіж у кредит передбачає, що покупець оплачує суму, обумовлену в контракті, через певний час після поставки товару. Максимальна величина кредиту, яку надає продавець, як правило, не перевищує 10 % вартості капіталу покупця [5, с. 316].

Ефективність виконання зовнішньоторговельних контрактів залежить від правильного вибору форми розрахунків. Під формою розрахунків у зовнішній торгівлі розуміють способи оформлення, передавання й оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, які використовуються в міжнародній комерційній і банківській практиці. Основними формами розрахунків, які використовуються в міжнародній торгівлі, є документарний акредитив та документарне інкасо, банківський переказ та платіж на відкритий рахунок.

Важливим моментом при обговоренні умов платежу є вибір країни, де буде здійснюватись платіж. Адже значний вплив на міжнародні розрахунки має валютне та зовнішньоторговельне регулювання. Якщо в цих сферах є значні обмеження, то швидке та ефективне проведення розрахунків майже неможливе. Крім цього, негативний вплив на швидкість проведення міжнародних розрахунків має платіжна система та розрахункова дисципліна, які, наприклад у багатьох країнах СНД, перебувають на низькому рівні. Так, у Росії, Україні та в інших країнах дуже часто спостерігається ситуація, коли комерційні банки навіть при отриманні вчасно платіжних документів, зараховують кошти на рахунок своїх клієнтів зі значними затримками, що негативно впливає на розвиток відносин між торговельними партнерами [6, с. 138].

Найчастіше у міжнародній практиці для захисту від ризику неплатежу використовується банківська гарантія. Банківська гарантія – це письмове зобов'язання банку, страхової компанії або іншої юридичної чи фізичної особи виплатити зазначену в ньому грошову суму в зазначений у ній строк або при настанні певної події (у випадку невиконання або порушення контрагентом умов контракту) проти подання особи, яка її видала, письмової платіжної вимоги тримаця гарантії встановленої в ній форми з додатком перерахованих в ній документів. Операції з банківськими гарантіями регулюються: Уніфікованими правилами для гарантії на першу вимогу (публікація №458, 1992 р.). [3, с. 266].

Висновки. Отже, для здійснення економічно вигідної зовнішньоекономічної діяльності необхідно обирати умови платежу, які найкраще підходять для певної зовнішньоторговельної операції. Тобто, потрібно врахувати такі фактори, як валюта, в якій здійснюються розрахунки, курс за яким здійснюється перерахунок валют.

Обираючи спосіб платежу, слід також врахувати, що авансовий платіж значно вигідніший експортеру, а платіж в кредит – імпортеру.

При виборі умов платежу необхідно обрати оптимальну форму розрахунків, для того щоб уникнути зайвих витрат коштів та часу. Також доцільно врахувати такі фактори як характер товару, фінансовий стан та відносини між партнерами. Для уникнення ризиків потрібно використовувати банківську гарантію.

Література.

1. Дахно І. І., Бабіч Г. В., Барановська В. М., та ін. Зовнішньоекономічний менеджмент. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 568 с.
2. Основи господарського права України: навч. посіб./ Д.В. Задихайло, В.М. Пашков. – Харків: Юрайт, 2012. – 328 с.
3. Зовнішньоекономічні операції та контракти. Навч. посіб. / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Я.С. Крап'як, О.Ю. Григор'єв, А.О. Босак. – 2-ге вид. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
4. Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч. Посібник / О.І. Береславська, О.М. Наконечний, М.Г. Пясецька та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 392 с.
5. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Навчальний посібник / К.: Знання, 2006. – 462 с.
6. Г.М. Дроздова. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2004. – 172 с.

References.

1. Daxno I. I., Babich G. V., Baranovs'ka V. M., ta in. Zovnishn'oeconomichnii menedzhment. Navch. posib. – K.: Centr uchbovoi literaturi, 2012. – 568 s.
2. Osnovi gospodars'kogo prava Ukraini: navch. posib. / D.V. Zadixailo, V.M. Pashkov. – Xarkiv: YUrait, 2012. – 328 s.
3. Zovnishn'oeconomichni operacii ta kontrakti. Navch. posib. / V.V. Kozik, L.A. Pankova, YA.S. Krap'yak, O.YU. Grigor'ev, A.O. Bosak. – 2-ge vid. – K.: Centr navchal'noi literaturi, 2004. – 608 s.
4. Mizhnarodni rozrakhunki ta valyutni operacii: Navch. Posibnik / O.I. Bereslavs'ka, O.M. Nakonechnii, M.G. Pyasec'ka ta in.; Za zag. red. M.I. Savluka. – K.: KNEU, 2002. – 392 s.
5. Didkivs'kii M.I. Zovnishn'oeconomichna diyal'nist' pidpriemstv. Navchal'nii posibnik / K.: Znannya, 2006. – 462 s.
6. G.M. Drozdova. Menedzhment zovnishn'oeconomichnoi diyal'nosti pidpriemstva. Navch. posib. – K.: Centr uchbovoi literaturi, 2004. – 172 s.

Стаття надійшла до редакції 04.06.2013 р.



ТОВ "ДКС Центр"