

УДК 336.7

Ф. Ю. Андрійчук,
аспірант кафедри банківської справи,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СУЧАСНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ: СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ

У статті обґрунтовується концепція сучасної системи фінансування зовнішньої торгівлі як сукупності трьох ключових підсистем: фінансування торговельної діяльності, фінансування розвитку зовнішньої торгівлі та підсистема, що їх регулює, — нормативно-правових актів державного та міжнародного рівнів.

The article presents the author's conception of the modern system of financing of foreign trade as a set of three key subsystems: the financing of trading activities, financing of foreign trade development and the subsystem that controls them — legal acts of state and international levels.

Ключові слова: фінансування зовнішньої торгівлі, суб'єкти фінансування, форми фінансування, способи фінансування, інструменти фінансування, підсистема фінансування зовнішньої торгівлі, підсистема фінансування розвитку зовнішньої торгівлі.

Key words: financing of foreign trade, financing entities, forms of financing, financing methods, financing tools, a subsystem of financing for foreign trade activities, a subsystem of financing for foreign trade development.

ВСТУП

Впродовж становлення і розвитку України як суверенної держави зовнішньоекономічна діяльність стає все більш значущою складовою господарювання українських підприємств та організацій.

Провідні тенденції глобального економічного розвитку — лібералізація зовнішньоторговельних і фінансових відносин, транснаціоналізація і глобалізація всіх сфер суспільно-економічного життя — мають винятково важливе значення для України з її відкритою економікою, оскільки позначають орієнтири і напрями економічного розвитку як національного господарства в цілому, так і господарюючих суб'єктів усіх рівнів.

Фінансове забезпечення ЗЕД підприємств України є найважливішою передумовою подальшого зростання експортного потенціалу країни, поступової диверсифікації товарної структури експорту на користь товарів з високим ступенем переробки, збільшення частки міжнародного обміну послугами у сфері високих технологій тощо. Будучи елементом зовнішньоекономічної політики держави, фінансування зовнішньої торгівлі відіграє ключову роль у подоланні наслідків економічних і фінансових криз.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

На тлі розширення і поглиблення виробничого та науково-технічного співробітництва з партнерами із зарубіжних країн домінуючою формою ЗЕД економічних суб'єктів України є зовнішня торгівля товарами і послугами.

Вивченню питань, пов'язаних із сутністю та особливостями фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності та зовнішньої торгівлі, присвячено чимало наукових досліджень як у зарубіжній, так і у вітчизняній економічній літературі.

Найбільш вагомий внесок у дослідження з проблематики фінансового забезпечення розрахункових відносин зробили відомі вітчизняні вчені: В. Базилевич, О. Береславська, М. Білик, І. Бураковський, В. Вергун, О. Гребельник, Б. Івасів, О. Кириченко, А. Кредісов, І. Лютий, Т. Майорова, Ю. Макогон, В. Міщенко, А. Мороз, В. Новицький, В. Онищенко, А. Поддєрьогін, Л. Примостка, І. Пузанов, Л. Руденко, М. Савлук, А. Філіпенко, Я. Жаліло та ін.

За кордоном проблематиці фінансового забезпечення ЗЕД присвятили свої праці Л. Дробозіна, О. Кирєєв, Л. Красавіна, Г. Кірєйцев, В. Слепов, західні нау-

Таблиця 1. Основні види і способи фінансування зовнішньоекономічної діяльності

Види фінансування	Звичайні або традиційні способи фінансування	Нетрадиційні способи фінансування
Короткострокове	— Самофінансування — Взаємне кредитування суб'єктами ЗЕД — Банківське кредитування — Інші способи	— Експортний факторинг, форфейтинг — Кредити комісійних фірм, посередників — Зустрічна торгівля
Середньострокове	— Самофінансування — Взаємне кредитування суб'єктами ЗЕД — Банківське кредитування	— Зустрічна торгівля — Лізинг — Форфейтинг
Довгострокове	— Самофінансування — Проектне фінансування — Фінансування через ринки цінних паперів — Кредитування покупців (експортерами)	— Лізинг

ковці Д. Болл, В. Дюваль, К. Редхед, Д. Річардсон, В. Саймон, Дж. Ф. Сінки, М.С Томсетт, Дж. Й. Фіннерті, Ч.У. Хілл, С. Хьюз, Ф. Лі Ченг та інші. У зарубіжній літературі, на відміну від вітчизняної, більше уваги приділяється питанням організації і управління фінансовими, кредитними ресурсами та майном з боку учасників зовнішньоторговельних операцій, страхових та інших фінансових компаній.

Однак, як у вітчизняній, так і у зарубіжній економічній науці наразі бракує досліджень комплексного характеру, що аналізують системний характер фінансового забезпечення суб'єктів зовнішньоторговельних відносин у контексті сучасних тенденцій глобального розвитку. Відсутність загальноприйнятої чіткої концепції системи фінансування ЗЕД ускладнює науковий аналіз цієї сфери.

Метою статті є обґрунтування концептуальних засад сучасної системи фінансування зовнішньої торгівлі, її основних структурних елементів.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Трактують ЗЕД як діяльність самостійного господарюючого суб'єкта, що реалізується у співпраці з іноземними партнерами, накладає істотний відбиток на систему фінансового забезпечення цієї діяльності, визначає її значну специфіку порівняно з системою фінансового забезпечення діяльності, зорієнтованої на внутрішній ринок.

По-перше, оскільки ЗЕД — це діяльність реально існуючого підприємства, фірми, то і система її фінансування повинна базуватися на всьому економічному потенціалі останнього.

По-друге, оскільки економічні параметри ЗЕД, у т.ч. і одержані від неї прибутки, включаються в загальні параметри відповідного господарюючого суб'єкта, то система її фінансування повинна включатись в загальну систему фінансування цього суб'єкта, а останній одержує можливість маневрувати своїми ресурсами між двома напрямками діяльності — зовнішнім і внутрішнім. Це розширює роль власних ресурсів підприємств (самофінансування) в забезпеченні їх ЗЕД.

Самофінансування — це забезпечення зобов'язань

суб'єкта ЗЕД перед партнерами за рахунок своїх власних коштів, які формуються через тимчасове вивільнення з обороту обігового капіталу, основного капіталу (амортизація), нерозподіленого та невикористаного прибутку. Власні кошти є найдешевшими для суб'єктів і тому використовуються в усіх видах фінансування.

По-третє, прив'язування ЗЕД до реально існуючого і, як правило, рентабельно працюючого підприємства (фірми) сприяє створенню економічних і правових підстав для широкого залучення у цю сферу позичкового капіталу — як банківського, так і комерційного.

По-четверте, оскільки ЗЕД — це співпраця з іноземними партнерами,

на її результативність та фінансування може впливати багато чинників, витоки яких формуються в країнах перебування партнерів (зовнішньоторговельне, банківське, податкове, митне законодавство і традиції; динаміка кон'юнктури міжнародних товарних, фінансових і валютних ринків). Це спричиняє цілий ряд додаткових ризиків, які відчутно впливають на систему фінансування ЗЕД.

По-п'яте, використання кількох валют (національної та іноземних) спричиняє ще один економічний ризик для суб'єктів ЗЕД — ризик курсових коливань, який може досить відчутно (позитивно чи негативно) впливати на результат цієї діяльності і на систему її фінансування.

Поглиблення міжнародного поділу праці, прискорення глобалізаційних процесів та урізноманітнення форм міжнародного співробітництва розширюють можливості для використання широкого кола методів фінансування зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі кредитних — завдяки зростанню попиту на кредит та розширенню ресурсної бази і гарантійної підтримки кредитних відносин. Тому в сучасній практиці фінансування ЗЕД успішно співіснують звичайні, традиційні кредитні послуги (вексельне кредитування продавцем покупця чи контокорентне та гарантійне кредитування банків, аванси покупців) з новими, нетрадиційними видами кредитування, як, наприклад, міжнародний факторинг, міжнародний форфейтинг, міжнародний лізинг, зустрічна торгівля, емісія боргових цінних паперів тощо (табл. 1).

За строками залучення коштів фінансування ЗЕД класифікують на короткострокове, середньострокове й довгострокове. Короткостроковий кредит (до одного року) застосовується, головним чином, при експорті масових однорідних і сировинних товарів. Такі кредити надаються на повну вартість експорту, рідше — на частину вартості. При цьому передбачається авансовий платіж і оплата готівкою проти відвантажувальних документів. Середньостроковий (до п'яти років) і довгостроковий кредит (понад п'ять років) надаються найчастіше при експорті машин і устаткування, великих партій поставок, комплектного устаткування при будівництві об'єктів за кордоном.

У практиці зовнішньої торгівлі поширеним явищем є взаємне кредитування експортерами та імпортерами (міжнародний комерційний кредит). Комерційний кредит з боку експортера (переважна форма) обслуговує міжнародну торгівлю товарами та послугами й інакше називається фірмовим, або кредитом постачальника.

Експортер кредитує імпортера у різних формах:

— в товарній формі, у вигляді відстрочки платежу за продані товари (чистий комерційний, або товарний кредит). Найбільш поширені дві форми товарного кредиту: безвідсоткова розстрочка платежу — згода експортера на здійснення платежів протягом певного часу, встановленого від дати поставки товару; розрахунок у кредит з розстроченням платежу;

— у грошовій формі — фінансовий кредит від експортера або банку експортера імпортеру на майбутню оплату.

Кредитування імпортерів з боку експортерів здійснюється у вигляді вексельного кредиту або кредиту за відкритим рахунком. Вексельне кредитування — коли імпортер акцептує трату, виставлену на нього експортером проти передачі йому банком товарних документів, надісланих на інкасо.

Кредит за відкритим рахунком — коли експортер, відвантажуючи товар і надсилаючи товарні документи імпортеру, записує (виставляє) вартість товару в дебет рахунку (на рахунок імпортера), який він відкриває у себе. Імпортер погашає заборгованість за відкритим рахунком згідно з обумовленим в контракті терміном шляхом поштового або телеграфного переказу або надсилання експортерові тратти (або чека) зі строком за пред'явленням. У результаті при настанні моменту платежу банк імпортера переводить суму боргу і відсоток по кредиту банку експортера без додаткового подання будь-яких документів з боку експортера.

Імпортер надає кредит експортеру у формі відстрочки поставки товару тобто шляхом внесення попередніх платежів за ще непоставлений товар.

Аванс може надаватися як на повну вартість, так і у вигляді певного відсотку від неї. Його величина залежить від мети авансу, характеру товару, його новизни, вартості і строків виготовлення. За світовою практикою авансові платежі зазвичай складають 10—30% суми контракту.

До нетрадиційних способів короткострокового кредитування належать експортний факторинг, кредити експортних посередників, фінансування через комісійні фірми.

Експортний факторинг — це продаж експортером факторинговій компанії короткострокових дебіторських заборгованостей (зазвичай до 60-90 днів) по експорту. За цієї операції експортер одразу ж отримує платіж від 70 до 90 % номінальної вартості рахунків-фактур. Інші 10—30 % після вирахування відсотків за кредит і комісії за послуги зараховуються на заблокований рахунок експортера. Таким чином, фактор-фірма страхується від ризику неплатежу імпортера. Якщо імпортер своєчасно оплачує свої зобов'язання, то фактор розблоковує цей рахунок і повертає залишок клієнту — експортеру. Експортний факторинг непридатний для експортних операцій з тривалою відстрочкою платежу [2, с. 136].

За сучасних умов значна частка зовнішньої торгівлі здійснюється через торговельних посередників [3, с. 165]. До посередників належать: торговельні, агентські, брокерські, комісійні та ін. Торговельні фірми здійснюють комерційні операції, як правило, за свій рахунок і від свого імені, мають справу з постійною клієнтурою. Агентські фірми виступають від імені та за рахунок принципала, юридично вони повністю незалежні. Брокерські фірми — це особливий вид посередницьких фірм, у функції яких входить звести контрагентів. Комісійні фірми виконують разові комерційні доручення від свого імені, але за рахунок виробника (продавця) або покупця.

У зовнішній торгівлі використовуються також кредити експортних посередників. Так, наприклад, з брокерами можуть укладатися угоди, що розширюють їх зобов'язання — договори делькредере, суттю яких є записка комісіонера перед комітентом за виконання договору, укладеного комісіонером з третьою особою. Згідно з цими умовами комісіонер сам компенсує всі витрати комітента, якщо покупець виявиться неплатоспроможним. Іноді комісіонер укладає договір з покупцем, а потім — з комітентом, виступаючи в ньому як проміжний покупець. При цьому комісіонер зазвичай переводить гроші за проданий товар комітенту після отримання платежів від покупця. Винагорода за таку операцію вища за звичайну, тому що угода є фактично гарантованою, і комісіонер часто отримує винагороду у вигляді різниці між ціною реалізації товару кінцевому споживачу і ціною закупівлі його у комітента. Отже, в рамках договору делькредере відбувається кредитування торговельних операцій та гарантування платоспроможності покупців.

Кредити від комісійних фірм надаються залежно від вигляду операцій, що здійснюються, і характеру взаємовідносин з комітентом. Зазвичай при фінансуванні збутових операцій комітентів на умовах товарного кредиту комісіонери авансують кошти на дослідження ринку, рекламу, утримання персоналу власних фірм, на технічне обслуговування та організацію збутових мереж. Згодом всі ці витрати відшкодовуються комітентами.

Комісійні імпортні фірми виступають представниками покупців своєї країни. Вони розміщують замовлення у іноземних виробників від свого імені за рахунок вітчизняних комітентів. Великі комісійні фірми мають за кордоном своїх представників, що підтримують безпосередній контакт з постачальниками і що інформують головні контори про всі зміни на ринку. Іноді імпортна комісійна фірма отримує від іноземних виробників товари на консигнацію. Особливо це стосується машин і обладнання.

Серед традиційних середньострокових способів фінансування ЗЕД ключове місце посідають банківські позики в національній та іноземній валютах, механізм яких добре відомий. Умови такого кредитування (процентні ставки, ліміти, застава) можуть змінюватися залежно від економічної ситуації в країні.

Основними нетрадиційними середньостроковими способами фінансування ЗЕД є форфейтинг, зустрічна торгівля, лізинг.

Форфейтинг — це операція з придбання фінансовим агентом (форфейтором) комерційного зобов'язан-

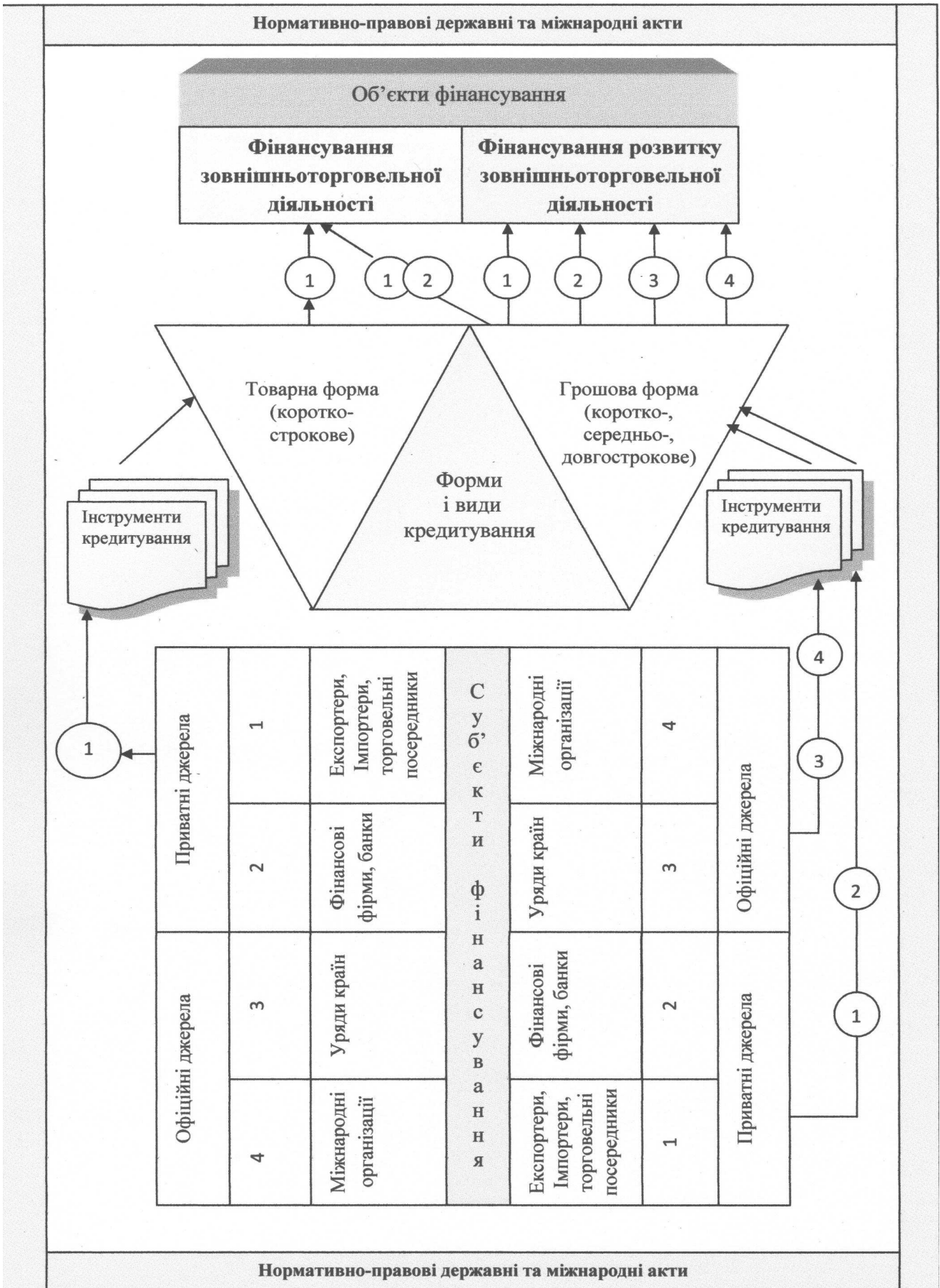


Рис. 1. Сучасна система кредитного фінансування зовнішньої торгівлі

ня позичальника (покупця, імпортера) перед кредитором (продавцем, експортером). Основна умова форфейтингу полягає у тому, що всі ризики за борговим зобов'язанням переходять до форфейтора без права регресу на продавця зобов'язання. Форфейтинговими цінними паперами в основному є простий і перевідний вексель.

Зустрічна торгівля об'єднує операції, у межах яких передбачаються зустрічні зобов'язання експортерів закупити в імпортерів товари або послуги на частину або повну вартість товарів, що експортуються. У наш час 1/3 міжнародних комерційних угод має зустрічний, взаємозв'язаний характер поставок товарів, що свідчить про достатньо широке застосування цього способу фінансування ЗЕД у світовій практиці. За своїм характером цей спосіб є не кредитним, а одним із різновидів самофінансування, що здійснюється в натуральній формі.

Одним із способів довгострокового фінансування є проектне фінансування, під яким зазвичай розуміють цільове кредитування позичальника для реалізації інвестиційного проекту без регресу або з обмеженням регресом кредитора на позичальника, за якого забезпеченням платіжних зобов'язань є грошові доходи від функціонування даного проекту, а також активи, які відносяться до цього проекту [4]. На засадах цього способу фінансуються, як правило, великі проекти, що мають стратегічне значення для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі зовнішньої торгівлі країни, і призначені для вдосконалення її інфраструктури. У реалізації таких проектів зацікавленими бувають декілька суб'єктів ЗЕД і навіть державні структури. Тому фінансуються подібні проекти з різних джерел, які можуть запропонувати окремі учасники. Це можуть бути і власні кошти суб'єктів ЗЕД, і банківські кредити, і кошти, позичені на внутрішньому й зовнішньому ринках, і бюджетне фінансування.

За сучасних умов важливу роль у фінансуванні зовнішньоторговельної діяльності відіграє багатостороннє фінансування за участю міжнародних фінансових організацій (МФО) глобального й регіонального рівнів, що є результатом лібералізації фінансової сфери на всіх рівнях системи світового господарства: МВФ, Світовий банк, ОЕСР, регіональні банки розвитку тощо.

Як відомо, власне торговельні відносини господарюючих суб'єктів з нерезидентами та їх фінансове забезпечення є предметом регулювання не лише на національному рівні в рамках економічної політики держави, а і на міжнародному рівні — на основі двосторонніх міждержавних домовленостей, у рамках регіональних союзів; на багатосторонній основі.

Узагальнюючи викладене вище, можна виокремити такі основні структурні елементи системи фінансування ЗЕД:

— джерела фінансування (офіційні: державні кошти, ресурси міжнародних фінансових організацій глобального й регіонального рівнів; приватні: кошти приватних фірм — учасниць ЗЕД, у тому числі власні ресурси, що вивільняються в процесі виробничої діяльності, та взаємне фінансування);

— суб'єкти фінансування (уряди країн, міжнародні організації глобального й регіонального рівнів; фінансові компанії, кредитно-фінансові установи, фірми-ек-

спортери та імпортери, торговельні посередники),

— форми фінансування (товарна, грошова, за посередництва цінних паперів),

— види фінансування (короткострокове, середньострокове, довгострокове),

— способи фінансування (традиційні: самофінансування, взаємне фінансування учасників ЗЕД, проектне фінансування, банківське кредитування; нетрадиційні: факторинг, форфейтинг, лізинг),

— інструменти фінансування (кредитні, факторингові, форфейтингові, лізингові операції тощо).

На думку автора, за цим підходом, фінансування зовнішньої торгівлі слід трактувати як процес фінансового забезпечення експортно-імпоротної діяльності та її розвитку з приватних та офіційних джерел: ресурсів підприємств — суб'єктів зовнішньої торгівлі, фінансових посередників (банків та небанківських фінансових, страхових компаній), державних коштів та ресурсів міжнародних фінансових організацій глобального й регіонального рівнів, що регулюється національним законодавством, міжнародними правовими нормами та угодами, правилами та звичаями міжнародної практики у цій сфері.

У рамках цього підходу систему кредитного фінансування зовнішньої торгівлі можна представити як взаємопов'язану сукупність трьох підсистем: підсистеми фінансування власне торговельної діяльності, підсистеми фінансування розвитку торгівлі та підсистеми її регулювання (рис. 1).

ВИСНОВКИ

Запропонований і обґрунтований автором підхід до трактування сутності фінансування зовнішньої торгівлі та виокремлення основних структурних елементів системи фінансування зовнішньої торгівлі, що забезпечує логіку дослідження цієї сфери ЗЕД як процесу, який в рамках означених підсистем — фінансування власне зовнішньоторговельної діяльності та фінансування її розвитку — має свої специфічні особливості і проблеми, зумовлені використанням різних інструментів та способів фінансування, адекватністю правових норм з їх регулювання.

Література:

1. Андрійчук Ф.Ю. Проектне фінансування зовнішньоекономічної діяльності в умовах кризи // Економіка та держава. — 2010. — № 4. — С.76—77.
 2. 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.
 3. Новицький В. Міжнародна економічна діяльність України: підручник. — К.: КНЕУ, 2003. — 948 с.
 4. Пересада А.А. Проектне фінансування [підручник] / Пересада А. А., Майорова Т. В., Ляхова О.О. — Київ: КНЕУ, 2005. — 752 с.
 5. The Financing of Exports: A Guide for Developing and Transition Economies / International Trade Center UNCTAD/WTO. — Geneva, 2004.
 6. Trade Finance Infrastructure Development for Economies in Transition / International Trade Center UNCTAD/WTO. — New York: United Nations, 2005.
- Стаття надійшла до редакції 03.08.2010 р.*