

УДК 167.1:336-049.5  
Добровольський В. В.,  
канд. екон. наук, доц.,

Донецький національний університет  
економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського,  
м. Кривий Ріг, Україна,  
e-mail: bieliavskii56@mail.ru

## УХИЛЕННЯ ВІД РИЗИКІВ ПРИ РОЗРАХУНКАХ В ЕЛЕКТРОННІЙ ТОРГІВЛІ

UDC 167.1:336-049.5  
Dobrovolskyi V.,  
Candidate of Economics,  
Associate Professor,

Donetsk National University  
of Economics and Trade  
named after Mykhailo Tugan-  
Baranovsky,  
Kryvyi Rih, Ukraine,  
e-mail: bieliavskii56@mail.ru

## RISK AVERSION IN THE PROCESS OF CALCULATION IN ELECTRONIC COMMERCE

**Мета.** Метою даної статті є визначення методів, які забезпечують ухилення від ризиків при розрахунках у електронній торгівлі та створюють фінансову безпеку підприємства.

**Методи.** В процесі вирішення проблеми використано: загальні й спеціальні наукові методи дослідження економічних процесів, зокрема узагальнення та абстрагування, порівняння, аналізу і синтезу, логічний метод, історичний метод, діалектичний метод.

**Результати.** Економічні зв'язки, що виникають у процесі електронної торгівлі між підприємствами супроводжуються різноманітними ризиками, насамперед, при розрахунках, які необхідно своєчасно виявляти, оцінювати та врегульовувати, оскільки наслідки ризиків повністю покладаються на підприємця. За таких умов значення процесу управління ризиками при розрахунках, вибір адекватних методів управління ними зростає, отже, має знаходити відображення в своїй повсякденній роботі підприємця.

**Ключові слова:** електронна торгівля, форма розрахунку, гарантований платіж, грошовий переказ.

**Постановка проблеми.** Одним із невирішених питань в електронній торгівлі залишилась безпека розрахунків між партнерами. Електронна торгівля як новий напрям Інтернет-економіки охоплює все більше користувачів. Але укладені угоди електронним способом інколи ставляться під сумнів їх законності і здійснення. Відсутність реальних ділових перемовин між контрагентами підштовхує окремих учасників електронної торгівлі до невиконання угод шляхом шахрайських дій, особливо під час розрахунків. Статистика Національної поліції України за останні 3 роки свідчить про зріст економічних злочинів, здебільшого від шахрайства. Недовіра між партнерами при електронній торгівлі змушує продавців вимагати від покупців попередньої оплати за товари і послуги, таким чином ухиляючись від ризиків. Покупець ризикує при неотриманні товару, відволікаючи із обороту кошти, які згодом можуть не повернутися.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Певний внесок у дослідження проблем, пов'язаних з ризиками та їх управлінням, зробили відомі науковці, а саме: П. Бернстайн [1], Ф. Найт [2]. Питання оцінки ризиків і визначення шляхів їх

мінімізації висвітлені в працях вітчизняних і російських науковців: Н. І. Машиної [4], В. А. Боровкової [5] та ін. Методам управління комерційними ризиками присвячені наукові праці Н. С. Краснокутської [6,7] та К. А. Колосової [8]. Варто зазначити, що незважаючи на певний інтерес науковців до проблеми управління фінансовими ризиками при електронній торгівлі, залишається недостатньо вивченою сферою управлінської діяльності, про що свідчать певні ускладнення в механізмі управління ними. Це обумовлено появою електронної торгівлі між суб'єктами господарювання, розширенням інформаційних зв'язків.

Так, перед вітчизняними підприємствами постає проблема вибору адекватних методів управління фінансовими ризиками для забезпечення їх економічної безпеки.

**Мета статті.** Мета статті полягає в практичному осмисленні поняття «фінансовий ризик» в електронній торгівлі, розгляді основних причин виникнення фінансових ризиків, в розробці практичних рекомендацій щодо вибору адекватного методу ухилення від ризиків при розрахунках на підприємствах, враховуючи особливості сучасного економічного розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Останнім часом інформація як важливий чинник виробництва виокремлює ще одну найперспективнішу структуру – Internet-економіку. Internet вважається «четвертим каналом», який надає зв'язок людям між собою (після особистого спілкування, телефону і пошти). Він охоплює найдешевші та найкращі на сьогодні технічні комунікації, що відкриває бізнесменам і споживачам можливості підтримувати в режимі реального часу постійний зв'язок. У такий спосіб долаються географічні кордони та розширюються можливості підприємств, хоча і підвищує їх ризики [3].

Створення підприємством власного сайту для прямих продажів через мережу сприяє підвищенню їх обсягу через розширення ринку покупців – користувачів Internet-мережі. Водночас це значно скорочує операційні витрати, відчутно знижує собівартість і ціни товарів. Електронна торгівля відбувається шляхом таких етапів: доступ до інформації, оформлення замовлення, оплата, виконання замовлення, обслуговування і підтримка після продажу.

Серед найпоширеніших товарів в електронній торгівлі є торгівля речовими товарами. До її можливостей і переваг визначимо: задоволення потреб замовника і персоналізація товарів, скорочення шляху товару до замовника, швидку реакцію на попит, економія витрат та зниження цін.

У сферу електронної торгівлі входить і комерційні операції із передпродажу, які проводять підприємства-продавці за попередньою домовленістю з підприємством-покупцем на поставку товару, а інструмент, яким користуються при електронній торгівлі є зв'язок із фінансовими організаціями через різні платіжні системи.

Варто зазначити, що невирішеним питанням в електронній торгівлі на сьогодні є охорона прав споживачів при розрахунках, що сприяє шахрайству зі сторони підприємства-продавця. Типовим прикладом таких дій може бути ТОВ «Вістас» із м. Дніпро. Підприємство розмістило на своєму сайті оголошення щодо продажу та постачання мінеральних добрив сільськогосподарським товаровиробникам за привабливою ціною (особливість сільськогосподарського виробництва – безперервна дія біологічних законів при вирощуванні сільськогосподарських культур); початок і темпи весняно-польових робіт спонукали п'ять аграрних підприємств сплатити 100% попередню оплату на розрахунковий рахунок ТОВ «Вістас» на суму більше 2 млн грн, як було передбачено угодою. ТОВ «Вістас», здійснюючи електронну торгівлю з перепродажу мінеральних добрив, мотивувало тим, що не має вільних обігових коштів для закупівлі товару з подальшим його продажем.

На сьогодні підприємства використовують (залежно від форми розрахункового документа) такі форми безготівкових розрахунків: платіжні доручення, платіжні вимоги-доручення, чеки, акредитиви, векселі, інкасові доручення (розпорядження).

Таким чином, такі підходи при розрахунках дозволяють уникнути ризиків від шахрайських схем постачальників, але мають недоліки у швидкості розрахунків і надходження коштів на їх рахунки. Це не приваблює учасників електронної торгівлі, особлива із сезонними товарами, якими є мінеральні добрива.

Зазначимо, що у випадку із ТОВ «Вістас» розрахунки за майбутній товар здійснюються за такою схемою:

- а) постачальник виставляє рахунок-фактуру за продукцію;
- б) покупець подає рахунок – фактуру до банку, що його обслуговує, а банк списує з рахунку кошти;
- в) банк постачальника (отримує кошти) зараховує кошти на рахунок постачальника;
- г) банк постачальника повідомляє про надходження коштів на розрахунковий рахунок випискою з розрахункового рахунку;
- д) постачальник відвантажує товар покупцеві.

Із наведеної схеми зрозуміло, що в даній операції залучено 4 юридичні особи – продавець і покупець зі своїми банками, які обслуговують їх, захищаючи інтереси своїх клієнтів.

У разі, коли вантаж не доставлено покупцеві, останній має вирішувати проблему в судовому порядку, що і відбулося між ТОВ «Вістас» і п'ятьма аграрними підприємствами, які втратили більше 2 млн грн. Наразі, перебуваючи в різних областях України (Рівненська обл., Полтавська та Дніпропетровська), ошукані покупці вимушені відвідувати слідчі органи м. Дніпра впродовж року.

У сучасних умовах основним правовим принципом електронної торгівлі є те, щоб угоди, укладені електронним способом, не ставили під сумнів їх законності і здійснення. Зауважимо, домогтися гарантованого дотримання укладених угод не завжди можливо, що і призводить до значних юридичних проблем між сторонами угоди.

2000 року Нацбанк України розробив «Вимоги щодо організації електронної комерції в Україні», якими регулюються питання організації електронних магазинів, формування і виконання електронних замовлень, оплати замовлень за допомогою різних платіжних інструментів, включаючи банківські картки, систему типу «банк-клієнт», організацію банківського обслуговування за допомогою нових технологій. Для запобігання порушень грошового обігу в зазначених Вимогах передбачається: всі операції купівлі-продажу в електронній торгівлі необхідно виконувати через банківські рахунки продавця і покупця, що дасть можливість чітко визначати учасників електронної торгівлі [3].

Для захисту від ризиків при безготівкових розрахунках у електронній торгівлі для постачальників і покупців ПриватБанк запровадив з травня 2015 року нову послугу «Гарантовані платежі – кредит під 4% річних». Де клієнт доручає банку списати кошти з його рахунку в майбутньому, що дозволяє провести безготівкові розрахунки між партнерами, здійснити поставку товару на умовах відстрочення платежу.

За рахунок ліміту встановленого банком, покупець може виставляти гарантований платіж із датою виконання в майбутньому (на термін від 10 до 365 днів), а постачальник – без затримок відвантажувати товар (надавати послуги), а кошти буде зараховано банком у повному обсязі та у визначену дату [9].

Гарантовані платежі в національній валюті для оплати контрактів можна відправляти на рахунки своїх контрагентів у будь-яких банках України та у відділеннях за кордоном. Це принципово новий спосіб розрахунку для оптових

клієнтів, який дозволяє отримати замовлення без попередньої передоплати. А в разі відсутності власних коштів або недостаті їх для закупівлі товарів та послуг, то це не може бути приводом відмови від замовлення або скорочення його об'єму, адже послуга дозволяє сплатити ваше замовлення (як частково, так і повністю) за рахунок ліміту фінансування, що надається банком під 4% річних. Підприємство має визначити дату платежу, а банк бере на себе зобов'язання, що платіж буде сплачено вчасно.

Таким чином, виплата за замовлення відбувається у визначений підприємством час. Це значно вигідніше кредитів, а тому допоможе власникам бізнесу розвивати свою справу.

Порівняймо гарантовані платежі та, припустимо, строковий кредит. Для порівняння візьмемо однакові умови. Наприклад, сума – 100 тис. грн, строк використання – з 05.04.2016 до 05.07.2016 (3 місяці), погашення кредиту – у кінці строку, а виконання гарантованого платежу – через наявність коштів на розрахунковому рахунку підприємства (за таких умов можна прирівняти до погашення кредиту) (рис. 1).



**Рисунок 1** – Переваги гарантованого платежу над строковим кредитом.

*Примітка. Розроблено автором на основі [9].*

Так, економія з гарантованими платежами:  $7583,33 \text{ грн} - 1011 \text{ грн} = 6572,33 \text{ грн}$ , а різниця більше, ніж у 6 разів. При порівнянні взято тільки платність користування кредитом і гарантованим платежем, а за строковим кредитом обов'язково буде потрібна застава, оформлення якої може істотно збільшити вартість кредиту. Крім того, гроші, як правило, необхідні терміново, а оформлення кредиту вимагає часу: на похід у банк (і часто не один раз), на прийняття банком рішення, на оформлення кредиту та застави. Гарантований платіж – економія часу, адже кредитний ліміт уже розраховано, створити гарантований платіж можна всього за декілька кроків у системі «Приват 24 для бізнесу».

Наявна перевага безресурсного фінансування. На відміну від строкового кредиту або інших видів кредитування, гарантований платіж не дає можливості відправнику платежу отримати готівкою ліміт фінансування, тому таке безресурсне фінансування дешевше. З іншого боку, якщо підприємство-покупець, то у підприємства-постачальника є партнери, яким він також може надсилати гарантовані платежі. Так, в певних випадках як для постачальника, так і для покупця це повноцінна заміна кредиту.

Такою послугою могло скористуватися ТОВ «Вістас» перед тим, як придбати необхідну кількість мінеральних добрив для подальшої їх перепродажі.

А в угоді на постачання указаної продукції сільськогосподарським товаровиробникам визначити дату платежу за виконане замовлення, щоб вчасно розрахуватися з заводом-виробником добрив.

У даній схемі зобов'язання по розрахункам між продавцем і покупцем бере на себе банк. Він є третьою стороною операції купівлі-продажу товару, яка відстоює інтереси обох контрагентів та сприяє ухиленню від ризиків при розрахунках між ними.

Послуга «Гарантований платіж» дозволяє спочатку отримати товар, а згодом розрахуватися за нього у встановлений покупцем день. Таким чином, покупець спочатку отримує прибуток, а потім сплачує за отриману продукцію або послугу. Це дозволяє покупцеві значно розширити свій асортимент, придбати більшу кількість товарів, що, зі свого боку, принесе більший прибуток. Для продавця товарів та послуг це сприяє товаропросуванню та збільшення обсягів (табл. 1).

Щоб розраховуватися гарантованими платежами необхідно бути клієнтом «ПриватБанку», відкривши розрахунковий рахунок, та мати доступ до «Приват 24 для бізнесу». До гарантованих відносять господарські платежі в національній валюті, комунальні платежі та платежі за оренду [9].

**Таблиця 1 – Компанії, що приймають гарантовані платежі**

ОКПО	Назва компанії	Продукція	Днів відстрочки платежу.
31736235	ТОВ «НПС-Петролеум»	Оптова торгівля ПММ (паливом)	30
33614922	ПП «ОККО - БІЗНЕС КОНТРАКТ»	Оптова торгівля ПММ (паливом)	60
30001532	ООО «Кривбассоптима»	Оптова торгівля ПММ (паливом)	30
3583092	ПАТ «Агропром Техніка»	Виробництво сільськогосподарської техніки	90
39193864	ТОВ «Укргазпостачання»	Оптова торгівля скрапленим газом.	20
31932421	ТОВ «Ремпромтехніка»	Ремонт та виготовлення гірничо-видобувного обладнання	14
31932259	ПП «Промтрейд»	Оптова торгівля дитячого взуття власного виробництва	20
31735539	ТОВ «Монолітобетон»	Виробництво цементу, бетонних конструкцій, бетонних сумішей	30
35230100	ТОВ «Електроімпульс»	Електротовари, світильники, обладнання	10
38659271	СЕРВІС МЕТАЛ ЦЕНТР	Металопродукція	20
244160629	ФПП Вахрамєєва В. Г.	Кабельно - провідникова та електротехнічна продукція	10–15
36220690	ФПП Лесна Л. В.	Оптова торгівля продукцією з куриці	10–20

*Примітка. Розроблено автором на основі власних досліджень.*

Із даних таблиці 1 видно, що послугою банку користуються представники як великого, так і середнього, малого бізнесу, а рисунок 2 демонструє зростання кількості клієнтів із провадженням послуги «Приват 24 для бізнесу».



**Рисунок 2** – Динаміка росту клієнтів, які використовують послугу гарантовані платежі у своїх розрахунках в 2016 р.

*Примітка. Розроблено автором на основі [ 9].*

У ПриватМаркеті «АГРО – усе для сільгоспвиробників» – спеціально визначена група компаній-партнерів банку, які беруть плату за товари та послуги гарантованими платежами.

Фірми-покупці, які проводили попередню оплату з ТОВ «Вістас» за майбутню поставку мінеральних добрив могли б скористуватися даною інформацією і уникнути ризиків від шахрайства при розрахунках.

ТОВ «Вістас» користується послугами «Ексімбанк». Для того, щоб ТОВ «Вістас» не мала ризиків при відвантаженні добрив, в день оформлення гарантованого платежу їй надходить від ПриватБанку інформаційний платіж такого змісту: «Вам надіслано гарантований платіж (номер платежу) від (дата). Платник (ЄДРПОУ), найменування компанії-платника. Кошти буде зараховано на розрахунковий рахунок (дата зарахування)».

Інформаційний платіж – це повідомлення від банку (у формі меморіального ордера) про те, що на користь компанії-продавця від компанії-покупця виставлено гарантований платіж на суму, що зазначено у виписці за розрахунковим рахунком. Фактично гроші ще не зараховуються на розрахунковий рахунок, а будуть гарантовано нараховані в той день, який указано в призначенні платежу [9] (табл. 2).

**Таблиця 2 – Тарифи за послуги банку**

№ п/п	Назва показників	Розмір
1.	Для одержувача платежу	безкоштовно
2.	Для платника:	

## Продовження таблиці 2

3.	Комісія під час оплати за рахунок коштів банку	4% річних (мін. 5 грн)*
4.	Оплата за рахунок коштів клієнта**	безкоштовно

*Примітки:*

*\* З розрахунку з дати ініціювання платежу до дати виконання платежу*

*\*\* У разі здійснення платежу за рахунок власних коштів, платіж списується з розрахункового рахунку в день створення гарантованого платежу [9].*

*Розроблено автором на основі [9].*

Так, із вищезазначеної форми розрахунків зрозуміло, що ризиків уникає як покупець, так і продавець, а переваги гарантованих платежів для покупця такі:

– оплатити товар частково або повністю за рахунок наданого банком ліміту фінансування;

– розширити свій асортимент, купуючи більшу кількість товару;

– укласти контракт без передоплати; призначити дату платежу;

– не знижувати обороти свого бізнесу через відстрочення платежу.

Покупцю вигідно використовувати гарантований платіж в таких ситуаціях:

– якщо немає вільних коштів, а від швидкості оплати залежить результат угоди;

– на рахунку компанії є тільки частина коштів для оплати контракту.

Переваги гарантованих платежів для постачальників:

– ПриватБанк гарантує виконання платежів у день, який зазначено в гарантованому платежі;

– він зможе збільшити обсяги продажів і кількість покупців, розмістивши інформацію про свою компанію на торговому просторі «ПриватМаркет»;

– у разі виставлення на його адресу гарантованого платежу зможе без ризиків поставити товар на умовах відстрочення платежу;

– має можливість дострокової миттєво отримувати гарантовані платежі в «Приват24 для бізнесу».

Постачальнику вигідно використовувати гарантовані платежі в разі:

– уникнення ризиків провести поставку без передоплати;

– коли немає впевненості, що контрагент своєчасно виконає свої зобов'язання.

Наступним методом ухилення від ризиків при розрахунках в електронній торгівлі є послуги компанії «Нова пошта». Придбання товару в інтернеті з доставкою «Нова пошта» – це легко і вигідно. А з післяплатою замовлення товарів в Інтернеті – гарантовано безпечно, адже покупець сплатує товар після його отримання та огляду [10]. Кошти за проданий товар продавець може отримати через 2 години у будь-якому відділенні «Нової пошти» по всій території України.

Такий метод розрахунків унеможливорює ризик і для продавця, адже товар переходить до покупця після його оплати. А в разі невідповідності вимогам покупця – повертається до відправника. У даному випадку гарантом при розрахунках в процесі купівля-продаж є «Нова пошта», де час повернення коштів від продажу товару значно скорочується, як порівняти з послугою ПриватБанку «Гарантований платіж».

**Висновки.** Отже, на основі досліджень встановлено, що сучасний динамічний розвиток електронної торгівлі надає великі можливості для розширення і прискорення господарських операцій та економії коштів на їх



проведення. Однак, зважаючи на те, що чинні форми розрахунків між партнерами неадаптованих до умов електронної торгівлі часто трапляються випадки економічних злочинів у виді шахрайства. Тому методи уникнення ризиків при розрахунках в електронній торгівлі мають передбачати такі форми розрахунків, які б гарантували процес передачі коштів від покупця до продавця і товару навпаки.

Такими методами розрахунку наразі можуть стати: послуга ПриватБанку «Гарантовані платежі – кредит під 4% річних» і послуга «Нової пошти» (у вигляді грошового переказу за товар). Ці методи розрахунку передбачають передачу коштів покупцю після отримання товару, тим самим унеможливають ризики при розрахунках в електронній торгівлі.

### Список літератури / Reference

1. Бернстайн П. Против богов : укрощение риска / П. Бернстайн. – М. : Олимп-Бизнес, 2000. – 400 с.  
Bernstain, P. (2000). *Protiv Bogov: ukroscheniye riska* [Against the gods: the taming of risk]. Moscow, Olymp-Bisnes Publ., 400 p.
2. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт. – М. : Дело, 2003. – 360 с.  
Nayt, F. (2003). *Risk, neopredelyonnost i pribyil* [Risk, uncertainty and profit]. Moscow, Delo Publ., 360 p.
3. Макарова М. В. Електронна комерція : Посібник для студ. вищих навчальних закладів / М. В. Макарова. – К. : Академія, 2002. – 272 с.  
Makarova, M. V. (2002). *Elektronna komertsiiia: posibnyk dlia stud. vyshchykh navchalnykh zakladiv* [E-Commerce: Textbook for students of higher educational institutions]. Kyiv, 272 p.
4. Машина Н. І. Економічний ризик і методи його вимірювання / Н. І. Машина. – К. : ЦУЛ, 2003. – 188 с.  
Mashyna, N. I. (2003). *Ekonomichnyi ryzyk i metody yoho vymiryuvannia* [Economic risk and methods of its measurement]. Kyiv, TSUL Publ., 188 p.
5. Боровкова В. А. Управление рисками в торговле / В. А. Боровкова. – СПб. Питер, 2004. – 288 с.  
Borovka, V. A. (2004). *Upravleniye riskami v trgovle* [Risk management in trading]. St Petersburg, Piter Publ., 288 p.
6. Краснокутська Н. С., Лачкова В. М. Управління комерційними ризиками підприємств роздрібної торгівлі : монографія. – Харків : ФОП Іванченко І. С., 2014. – 145 с.  
Krasnokutska, N. S, Lachkova, V. M. (2014). *Upravlinnia komertsynymy ryzykamy pidpriemstv rozdribnoi torhivli: monohrafiia* [Management of commercial risks of retail trade enterprises: monograph], Kharkiv, Vydavets FOP Ivanchenko I. S., 145 p.
7. Краснокутська Н. С. Методи управління комерційними ризиками підприємств торгівлі [Текст] / Н. С. Краснокутська, В. М. Лачкова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 2(2). – С. 56–63.  
Krasnokutska, N. S, Lachkova, V. M. (2013). *Metody upravlinnia komertsynymy ryzykamy torhivli*, [Methods of commercial risks management of trade enterprises [Text]. *Ekonomichna stratehiya i perspektivy rozvytku sfery torhivli ta posluh* [Economic strategy and prospects of trade and services sphere development], issue 2(2), pp. 56–63.
8. Колосова К. А. Управління комерційними ризиками виробничих підприємств [Текст] / К. А. Колосова // Економічний вісник Донбасу, 2015. – № 2(40). – С. 99–104.



Kolosova, K. A. (2015). *Upravlinnia komertsyynomy ryzykamy vyrobnychykh pidpriemstv*, [Management of commercial risks of industrial enterprises. *Ekonomichyi visnyk Donbasu*, [Economic Bulletin of Donbas], no 2(40), pp. 99-104.

9. Послуга «Гарантовані платежі» від ПриватБанку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/business/.../garantirovaniy-platye>.

Posluha “Harantovani platezhi” vid PryvatBanku [Service «Guaranteed payments» from PrivateBank]. Available at: <https://privatbank.ua/business/.../garantirovaniy-platye>.

10. Послуги – «Нова Пошта» . [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [novaposhta.ua](http://novaposhta.ua) Наші послуги.

Posluhy “Nova Poshta” [Services – New Mail]. Available at: Nashi poslugy.

Дата надходження статті до редакції: 15. 09. 2016 р.

**Objective.** *The objective of the article is to define methods that produce risk aversion in the calculation in electronic commerce and create financial security of enterprises.*

**Methods.** *In the problem solving process the following methods are applied: general and special methods of research of economic processes, namely generalization and abstraction, comparison, analysis and synthesis, logical method, historical method.*

**Results.** *Economic relations that arise between enterprises in the process of e-Commerce are accompanied by various risks including the calculations that are needed to identify, assess and resolve, as the effects of such risks shall be fully borne by entrepreneurs. Under these conditions, the value of the risk management process in the calculations, selection of appropriate management methods increases and finds its reflection in the daily work of the entrepreneur.*

**Key words:** *e-Commerce, form of payment, guaranteed payment, money transference.*

**Цель.** *Целью данной статьи является определение методов, которые обеспечивают уклонение от рисков при расчетах в электронной торговле и создают финансовую безопасность предприятий.*

**Методы.** *В процессе разрешения проблемы использованы: общие и специальные методы исследования экономических процессов, а именно: обобщения и абстрагирования, сравнения, анализа и синтеза, логический метод, исторический метод.*

**Научная новизна.** *Впервые сформировано механизмы уклонения от рисков при расчетах в электронной торговле, которые направлены на своевременное выявление, предупреждение и ликвидацию угроз финансовой безопасности предприятий.*

**Результаты.** *Экономические связи, которые возникают в процессе электронной торговли между предприятиями сопровождаются различными рисками, в том числе при расчетах, которые необходимо своевременно выявлять, оценивать и урегулировать, поскольку последствия таких рисков полностью ложатся на предпринимателей. При таких условиях значение процесса управления рисками при расчетах, выбор адекватных методов управления ими возрастает и находит своё отображение в повседневной работе предпринимателя.*

**Ключевы е слова:** *электронная торговля, форма расчетов, гарантированный платеж, денежный перевод.*