

УДК 338.64

Яценко М.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної
та інноваційної діяльності
Одеського національного політехнічного університету*

Максименко Ю.С.

*студентка кафедри менеджменту зовнішньоекономічної
та інноваційної діяльності
Одеського національного політехнічного університету*

АЛЬТЕРНАТИВНІ ФОРМИ ФІНАНСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ALTERNATIVE FORMS OF FINANCING OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF SUBJECTS OF ECONOMIC ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

У статті порушено проблему вузького спектру послуг фінансування зовнішньоекономічної діяльності в українських комерційних банках. Автори звертають увагу на такі основні форми кредитування, як факторинг та форфейтинг. Також у статті звернено увагу на можливість розширення асортименту послуг кредитування зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Автори висвітлюють переваги та недоліки таких сучасних форм кредитування, як документарний акредитив, документарне інкасо, міжнародний лізинг. На основі цього автори рекомендують керівництвом комерційних банків України звернути увагу на вищезгадані послуги та розглянути можливість їх запровадження.

Ключові слова: кредитування, ЗЕД (зовнішньоекономічна діяльність), факторинг, форфейтинг, документарний акредитив, документарне інкасо, міжнародний лізинг.

АННОТАЦИЯ

В статье поднимается проблема узкого спектра услуг финансирования внешнеэкономической деятельности в украинских коммерческих банках. Авторы обращают внимание на такие основные формы кредитования, как факторинг и форфейтинг. Также в статье обращено внимание на возможность расширения ассортимента услуг кредитования внешнеэкономической деятельности предприятий. Авторы освещают преимущества и недостатки таких современных форм кредитования, как документарный акредитив, документарное инкассо, международный лизинг. На основе этого авторы рекомендуют руководству коммерческих банков Украины обратить внимание на вышеуказанные услуги и рассмотреть возможность их внедрения.

Ключевые слова: кредитование, ВЭД (внешнеэкономическая деятельность), факторинг, форфейтинг, документарный акредитив, документарное инкасо, международный лизинг.

ANNOTATION

The article addresses the problem of the narrow scope of financing services for foreign trade activities in Ukrainian commercial banks. The authors pay attention to such basic forms of lending as factoring and forfeiting. Also, the article draws attention to the possibility of expanding the range of lending services for foreign economic activity of enterprises. The authors highlight the advantages and disadvantages of such modern forms of lending as documentary letters of credit, documentary collection, as well as international leasing. On the basis of this author, it is recommended that the guidelines of commercial banks of Ukraine pay attention to the above-mentioned services and consider the possibility of their introduction.

Keywords: lending, FEA (foreign economic activity), factoring, forfeiting, documentary credit, documentary collection, international leasing.

Постановка проблеми. Вступ України до СОТ та подальша інтеграція в європейський економічний простір сприяють підвищенню інтенсивності розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і приводять до збільшення кількості та обсягу експортних та імпорتنих торговельних операцій, а отже, зумовлюють необхідність банківського фінансування зовнішньоекономічної діяльності клієнтів. В умовах ринкової економіки існує можливість залучення коштів для фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання із зовнішніх джерел. Для багатьох суб'єктів господарювання здійснювати діяльність на міжнародних ринках досить складно. Учасники зовнішньоекономічної діяльності стикаються з такими проблемами, як відмінності у звичаях ділового документообігу, законодавчих актах та мовах спілкування; валютний ризик, що пов'язаний з нестабільністю валютних курсів. Окрім того, в умовах фінансової невизначеності розрахункові відносини між вітчизняними та закордонними контрагентами здійснюються за існуванні недовіри до надійності українських експортерів та імпортерів.

Сучасний посткризовий етап розвитку економіки України потребує активного пошуку дієвих чинників макроекономічної стабілізації, належного відновлення обсягів виробництва та забезпечення подальшого зростання національного господарства.

Останнім часом у світі значно посилилась тенденція поширення міжнародних розрахунків у кредит. Кредитування імпорту сьогодні є досить звичним засобом реалізації продуктів на світовому ринку. При цьому експортні кредити стають все більш дієвим засобом боротьби за ринки збуту, ніж ціна, терміни поставок, якість товару. Система зовнішньоекономічних взаємовідносин суб'єктів господарювання має можливість застосовувати різноманітні форми та методи міжнародного кредитування. Комерційний кредит значно поступається за обсягами та гнучкістю фінансовому кредиту. Банків-

ський кредит як форма прямого фінансування імпорту або експорту пов'язаний з цілою низкою ризиків. В умовах нестабільності національної економіки це приводить до скорочення числа потенційних позичальників та обсягів кредитування. Відповідно, негативної тенденції набувають обсяги зовнішньоекономічної діяльності. Компромисним напрямом фінансування міжнародних торговельних відносин є використання документарних інструментів, таких як надання непокритих акредитивів та гарантій, підтвердження документарних інструментів без покриття, як більш дешевого та доступного для підприємств способу кредитування, який одночасно дає можливість клієнту мінімізувати свій комерційний ризик. Нині вважаємо, що проблемі розширення асортименту послуг банківського кредитування зовнішньоекономічної діяльності приділяється недостатньо уваги, а альтернативні форми фінансування зовнішньоекономічної діяльності мають бути дослідженні більш ретельно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання кредитування міжнародної торгівлі набуває все більшої актуальності з огляду на посилення торговельних зв'язків між країнами та відсутність достатньої кількості коштів на рахунках експортерів та імпортерів продукції та послуг.

Цьому питанню присвячено низку наукових праць вітчизняних вчених, таких як, зокрема, В. Бабенко, А. Вічевич, Т. Грищенко, Ю. Козак, В. Курищук, Ю. Макогон, В. Пащук, Л. Римаєва, Ю. Сабах, Є. Савельєв, Н. Салій, Г. Тодосейчук, О. Федірко, Т. Циганкова, Л. Чорна, В. Шевчук.

Значний внесок у дослідження проблем банківського фінансування та кредитування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання стосовно окремих його аспектів, загальних принципів та форм зробили такі вчені, як, зокрема, І. Бак, М. Дідівський, С. Казанцев, М. Калініна, А. Кандиба, Л. Красавіна, І. Носкова, Л. Островський, О. Паршина, Л. Руденко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас аналіз опублікованих робіт свідчить про те, що, незважаючи на значну увагу до цих питань, ще недостатньо висвітлена проблема таких альтернативних способів фінансування зовнішньоторговельних відносин, як документарний акредитив, документарне інкассо та міжнародний лізинг.

Мета статті полягає у з'ясуванні сутності поняття «фінансування зовнішньоекономічної діяльності клієнтів банків», його відмінності від кредитування; визначенні наявних в українських банках та перспективних форм фінансування; дослідженні таких форм фінансування зовнішньоекономічної діяльності, як документарний акредитив, документарне інкассо та міжнародний лізинг.

Під час дослідження планується вирішити такі завдання: дослідити специфіку банків-

ського кредитування зовнішньоекономічної діяльності, виділити переваги та недоліки факторингу та форфейтингу як популярних форм, а також дослідити детальніше альтернативні форми кредитування.

Банківською системою здійснюється кредитне та фінансове обслуговування суб'єктів господарювання, відповідно, вони відіграють значну роль в організації і проведенні розрахунків між суб'єктами господарювання, окрім того, їхня роль у цій сфері значно зросла з переходом економіки України на засади ринкового господарства.

Для забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання банківські установи здійснюють фінансування експортно-імпортних операцій, що дає змогу оптимізувати фінансові потоки та мінімізувати фінансові й комерційні ризики. Фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання стало невід'ємною складовою набору послуг, що пропонуються клієнтам комерційними банками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитування в міжнародній зовнішньоторговельній практиці є одним з інструментів стимулювання експортерів. Банківський кредит є будь-яким зобов'язанням банку надати певну суму грошей, будь-якою гарантією, будь-яким зобов'язанням придбати право вимоги боргу, будь-яким продовженням строку погашення боргу, що надане в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, сплату процентів та інших зборів з такої суми [4, с. 124].

Специфіка банківського кредитування зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД) насамперед простежується в тому, що кредит надається, як правило, у валюті або для придбання валюти; кредитувати можуть уповноважені банки, які мають валютну ліцензію НБУ; кредитування безпосередньо пов'язане з платіжними операціями; банк повинен мати кореспондентські відносини з іноземними банками, бути членом SWIFT, інших недержавних платіжних систем; кредитування вимагає професійних знань та високої кваліфікації працівників [5, с. 97].

Згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 3 січня 2017 року № 1724-19 існує єдиний порядок кредитування ЗЕД у валюті.

1) Заявка на кредит та відповідні документи (контракт ЗЕД, рахунок, товаросупровідні документи (ТСД), ліцензії тощо), їх всебічне вивчення та аналіз.

2) Погодження основних умов кредиту (сума, терміни, відсотки, штрафні санкції, іпотека (застава) тощо); погодження з головним офісом.

3) Підготовка та підписання кредитного договору, договору іпотеки (застави); реєстрація іпотеки (застави).

4) Відкриття кредитного рахунку, оплата контракту ЗЕД (переказ коштів іноземному контрагенту).

5) Контроль сплати позичальником поточних платежів (згідно з графіку платежів).

6) Погашення кредиту; зняття заборони з предмета іпотеки (застави) [1, с. 19].

Такий порядок кредитування суворо регулюється державою та залишається практично незмінним. Можна виділити низку основних недоліків банківського кредитування ЗЕД:

– тривалий час на вибудовування кредитної операції;

– високі процентні ставки;

– високі ризики операцій ЗЕД;

– слабкість банківської системи України

[5, с. 102].

Після проведеного моніторингу ринку банківських послуг, на думку авторів, найпоширенішими формами банківського кредитування ЗЕД є факторинг та форфейтинг (рис. 1).

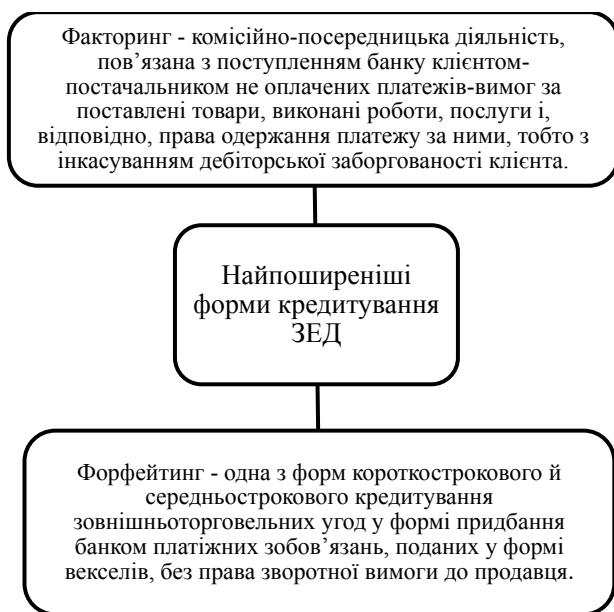


Рис. 1. Основні форми банківського кредитування ЗЕД

Джерело: розроблено авторами на підставі джерел [4; 5]

Факторинг – ризикований, але високоприбутковий бізнес, ефективною зброя фінансового маркетингу, одна з форм інтегрування банківських операцій, що найбільше пристосована до сучасних процесів розвитку економіки. Метою факторингу є усунення ризику, що є невід’ємною частиною будь-якої кредитної операції. Факторинг уперше виник у США наприкінці XIX ст., потім він набув поширення в промислово розвинених країнах Західної Європи. Особливо широко факторинг почав застосовуватися в практиці комерційних банків в останні десятиліття [6, с. 178].

Банк стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їх несплати, хоча кредитоспроможність боржників попередньо перевіряється. Відповідно до договору банк зобов’язується сплатити суму переданих

йому платіжних вимог незалежно від того, чи сплатили свої борги контрагенти-постачальники. В цьому і полягає відмінність між факторингом та банківською гарантією. За банківського гарантування банк зобов’язується в разі несплати клієнтом у термін належних сум здійснити платіж за власний рахунок. Метою ж факторингового обслуговування є негайне інкасування коштів (або одержання їх на визначену у факторинговому договорі дату) незалежно від платоспроможності платника. Вартість факторингу вища на 5–20% за звичайну банківську позику чи банківську гарантію, оскільки включає не тільки оплату кредиту, але й ціну інших послуг. Джерелами формування коштів для факторингу є власні кошти банку (прибуток, фонди), залучені та позичкові кошти [4, с. 130].

Факторингові компанії, які зазвичай є структурними підрозділами комерційних банків, крім власне факторингу, надають ще низку сервісних послуг, таких як, зокрема, ведення бухгалтерського обліку для підприємств-клієнтів, аудит, підготовка статистичних звітів [6, с. 185].

Згідно з Конвенцією УНІДРУА (Міжнародний інститут з уніфікації приватного права) про міжнародний факторинг слід враховувати, що факторинговому обслуговуванню не підлягають:

– підприємства з великою кількістю дебіторів, заборгованість кожного з яких виражається невеликою сумою;

– підприємства, що займаються виробництвом нестандартної або вузькоспеціалізованої продукції;

– будівельні та інші фірми, що працюють із субпідрядниками;

– підприємства, що реалізують свою продукцію на умовах післяпродажного обслуговування або практикують компенсаційні (бартерні) угоди;

– підприємства, що укладають зі своїми клієнтами довгострокові контракти і виставляють рахунок після завершення відповідних етапів робіт або до здійснення поставки (авансові платежі);

– приватні особи [2, с. 86].

Нижче наведено класифікацію видів факторингу за такими критеріями, як схема проведення операцій, види операцій, участь боржника в угоді (рис. 2).

У міжнародній торгівлі застосовуються чотири моделі факторингу, а саме двофакторний; прямий імпортерний; прямий експортерний; «бек-ту-бек» (“back-to-back”).

Здійсненню факторингової угоди передують серйозна аналітична робота. Отримавши заявку від підприємства, факторингова компанія вивчає економічне та фінансове становище потенційного клієнта, характер його ділових зв’язків. Якщо підприємство стало клієнтом факторингової компанії, то клієнт спрямовує останній усі рахунки-фактури, виставлені на покупців.

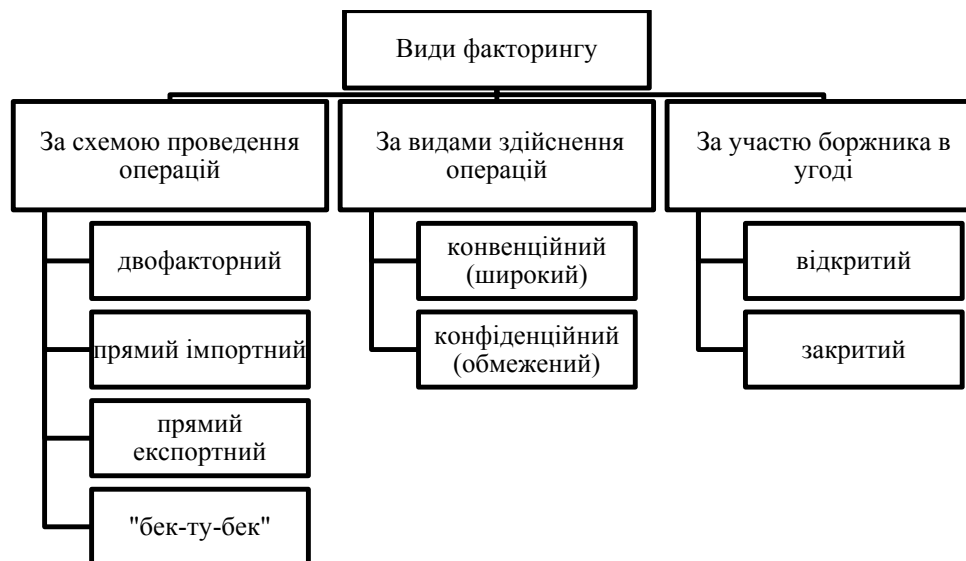


Рис. 2. Види факторингу

Джерело: розроблено авторами на підставі джерел [5; 6]

За кожним документом клієнт повинен дістати згоду на оплату (за аналогією з акцептом платіжних вимог). Факторингова компанія вивчає всі рахунки-фактури, визначаючи цьому платоспроможність покупців [7, с. 65].

Розрізняють два види факторингу, а саме конвенційний (широкий) і конфіденційний (обмежений). Історично першим виник конвенційний факторинг. У сучасних умовах це універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, що включає бухгалтерський облік, розрахунки з постачальниками і покупцями, страхове кредитування, представництво тощо. За клієнтом зберігається тільки виробнича функція. Така система дає змогу підприємству-клієнту скорочувати витрати виробництва та реалізації продукції [6, с. 190].

Розрізняють відкритий і закритий факторинг. За відкритого факторингу покупця повідомляють про те, що в угоді бере участь фактор (посередник). В разі закритого факторингу покупцю не повідомляють про наявність факторингового договору.

Останніми роками значного поширення набув конфіденційний факторинг, що обмежується виконанням тільки деяких операцій (поступка права на одержання грошей, оплата боргів тощо). Він є формою надання постачальнику, тобто клієнту факторингу, кредиту під відвантажені товари, а покупцю, тобто клієнту факторингу, платіжного кредиту. За проведення факторингових операцій клієнти вносять передбачену в договорі на обслуговування плату, що за своїм економічним змістом є відсотком за кредит [5, с. 148].

У світовій практиці вартість факторингових послуг складається з двох елементів, а саме плати за обслуговування (комісії) і плати за надані в кредит кошти. Плата за обслуговування стягується за звільнення від необхідності

вести облік, за страхування від появи сумнівних боргів і розраховується як певний процент від суми рахунків-фактур. Розмір цієї плати може варіюватися залежно від масштабів виробничої діяльності постачальника та надійності його контрактів, а також від експертної оцінки факторинговим відділом ступеня ризику неплатежу та складності стягнення коштів з покупців, а становить у середньому 0,5–3% вартості рахунків-фактур. Розмір плати за обслуговування може визначатися не тільки у процентах від суми платіжних вимог, але й шляхом встановлення фіксованої суми. Наприкінці кожного місяця банк підраховує комісійні проценти, що йому належать, а також виявляє залишок неінкасованих фактур, на який виписується рахунок, що передається клієнту [6, с. 191].

Отже, факторинг – це особливо вигідна для підприємств дрібного та середнього бізнесу форма фінансування, що дає змогу експортерам сконцентруватися на виробничих проблемах. Вона прискорює одержання більшої частини платежів, гарантує повне погашення заборгованості та знижує витрати на ведення рахунків. Факторинг дає гарантію платежу та звільняє постачальників від необхідності брати додаткові та дуже дорогі кредити в банку. Все це сприятливо впливає на фінансове становище підприємств.

Операцією, подібною до факторингу, є форфейтинг, тобто одна з форм короткострокового та середньострокового кредитування зовнішньоторговельних угод у формі придбання банком платіжних зобов'язань, поданих у формі векселів, без права зворотної вимоги до продавця. На відміну від факторингу, форфейтинг виключає регрес (регрес – зворотна вимога відшкодування сплаченої суми) до експортера. Основними учасниками такої угоди є продавець (експортер, який приймає векселі в оплату вар-

тості поставлених товарів і звільняється від усіх ризиків, пов'язаних з отриманням платежу за векселями), покупець (імпортер), форфейтер (покупець векселя чи той, хто здійснює плату за векселем під час кредитування у формі форфейтинга) і гарант [6, с. 126].

За форфейтування продавець вимоги, наприклад переказного векселя, захищає себе від будь-якого регресу включенням до індосаменту слів «без обороту». Продавцем векселя, що форфейтується, зазвичай є експортер; він акцептує його як платіж за товари чи послуги і прагне передати всі ризики і відповідальність за інкасування форфейтера (тобто банк, що обліковує векселі) в обмін на негайну оплату готівкою. Форфейтер, придбавши платіжні зобов'язання, відмовляється від свого права висувати зворотні вимоги до будь-якого з попередніх власників зобов'язання [4, с. 96].

Предметом угоди форфейтування є дебіторська заборгованість покупців товарів, як правило, у формі переказних чи простих векселів. Використання векселів як форфейтованих платіжних зобов'язань зумовлене їх широким застосуванням у кредитуванні торговельних операцій, простотою оформлення, уніфікованістю та стандартизованістю вексельного обігу в більшості країн світу. Рахунки дебіторів та розстрочки платежів, які використовуються за акредитивної форми розрахунків, також можуть бути предметом угоди форфейтування, але ці документи застосовуються рідше [4, с. 98].

Форфейтування зазвичай є середньостроковою угодою на термін від шести місяців до 5–6 років. Проте кожен форфейтер установлює свої часові межі, виходячи головним чином з ринкових умов для визначеної угоди [6, с. 203].

Форфейтування з точки зору ризикованості кредиту передбачає для експортера і переваги, і недоліки. До переваг такої форми кредитування належать:

- звільнення експортера від боргів, які мають бути сплачені іноземним покупцем;
- поліпшення стану ліквідності експортера, оскільки він негайно отримує готівку;
- зростання шансів експортера отримати банківську позику, оскільки форфейтинг не впливає на інший кредит, що надається банком;
- зменшення можливості втрат, пов'язаних з частковим державним або приватним страхуванням, і можливих ускладнень з ліквідністю, неминучих у період пред'явлення застрахованих раніше вимог;
- відсутність ризиків, пов'язаних з коливанням відсоткових ставок;
- відсутність ризиків, пов'язаних з курсовими коливаннями валют і зміною фінансового становища боржника;
- відсутність ризиків і витрат, пов'язаних з діяльністю кредитних органів і стягненням грошей за векселями та іншими платіжними документами [5, с. 148].

Основним недоліком форфейтингу є його вартість, адже він є досить дорогим видом банківських послуг, що пояснюється ризикованістю цієї операції для форфейтера. Але, використовуючи форфейтування, підприємство-експортер керується стратегічними міркуваннями, згідно з якими форфейтування може виявитись дуже вигідним для нього [6, с. 87].

Повноцінному фінансуванню зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання перешкоджають загальні проблеми розвитку української банківської системи, зокрема недостатній рівень капіталізації та проблеми ліквідності банків. Розміри капіталу банку не дають змогу обслуговувати великих клієнтів, які потребують значного фінансування своїх бізнес-проектів.

За сучасних умов вітчизняні банки ще не можуть запропонувати довгострокові кредити і великі гарантії експортерам, що знижує рівень їх конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Отже, вважаємо доцільним запропонувати українським банкам розглянути можливість розширення спектру послуг [8, с. 102].

Фінансування імпорту за допомогою документарних інструментів можна здійснювати шляхом використання таких послуг, як міжнародне документарне інкасо, документарний акредитив, міжнародний лізинг. Це дасть змогу розширити клієнтську базу, а також привернути увагу нового сегменту ринку, а саме середнього та великого бізнесу. Цей сегмент споживачів банківських послуг дасть змогу збільшити щорічний обіг коштів, а також покращити фінансовий результат від діяльності (рис. 3).



Рис. 3. Послуги фінансування ЗЕД

Джерело: розроблено авторами на підставі [4]

Кожна із запропонованих послуг має специфічні переваги, що є привабливим для клієнтів-імпортерів та клієнтів-експортерів. Розглянемо їх послідовно, виділяючи переваги, недоліки та особливості кожної.

Інкасо – це доручення експортера своєму банку отримати від імпортера безпосередньо або через інший банк визначену суму чи підтвердження того, що ця сума буде виплачена у встановлені строки [5, с. 154].

Термін «інкасо» означає обробку банками відповідно до отриманих інструкцій документів для досягнення однієї з наведених цілей:

- отримання акцепту та/або залежно від конкретного випадку оплати;
- вручення документа проти акцепту та/або залежно від конкретного випадку проти оплати;
- вручення документа на інших умовах.

Документарне інкасо – це інкасування через банк суми, що належить отримати від покупця проти вручення пакета документів:

- фінансових документів, що супроводжуються комерційними документами;
- комерційних документів, що не супроводжуються фінансовими документами;

Використання такого методу розрахунків, як інкасо, часто зумовлене особливостями місцевого законодавства деяких країн та довірою між експортером та імпортером [4, с. 167].

Використання документарного інкасо під час розрахунків надає більшого захисту імпортеру порівняно з банківським переказом, оскільки він не здійснює платіж по інкасо до моменту отримання документів або здійснення акцепту тратти.

Експортери можуть використовувати цей метод розрахунків за умови, що вони впевнені у бажанні та готовності своїх покупців здійснити платіж за поставлені товари, але водночас вважають необхідним зберегти за собою контроль над товарами до моменту здійснення платежу або акцепту тратти [9, с. 56].

Перевагами такої форми кредитування ЗЕД, як інкасо, є:

- більш захищений метод платежу порівняно з банківським переказом за низької вартості послуг банку;
- підпорядкованість міжнародним правилам по інкасо, які публікуються Міжнародною торговою палатою в Парижі;
- захист імпортера від ризику відсутності поставки (імпортер не платить за товар, поки не отримає документи, які дають йому право власності на товар чи свідчать про відвантаження);
- документи по інкасо не передаються імпортеру, поки він не здійснить платіж або акцептує тратту [8, с. 70].

Документарний акредитив – це всесвітньо визнана та найбільш захищена форма міжнародних розрахунків. Як інструмент забезпечення платежу акредитив вигідний для експортера тим, що після відвантаження товару та надання всіх документів відповідно до умов акредитива він отримує кошти незалежно від імпортера, оскільки в цьому разі оплату за акредитивом здійснює банк. Цей інструмент фактично є зобов'язанням банку-емітента здійснити платіж у разі дотримання всіх умов акредитива [5, с. 135].

Акредитив є угодою, окремою від договору купівлі-продажу чи іншого документа, що має силу договору, на якому його засновано. Розрізняють такі основні види документарних акредитивів:

- покритий (акредитив, що забезпечено власними коштами платника);
- непокритий (акредитив, який на момент відкриття не забезпечений грошми платника);
- підтверджений (акредитив, що передбачає додавання іншим банком, відмінним від банку-емітента, зобов'язання здійснити платіж у разі надання документів, що відповідають умовам акредитива) [4, с. 175].

Можливі такі операції з міжнародними документарними акредитивами:

- відкриття імпортного акредитива (випуск за наказом клієнта-імпортера міжнародного документарного акредитива на користь іноземної компанії-постачальника за зовнішньоекономічним контрактом клієнта);
- авізування акредитива (офіційне повідомлення про відкриття, зміну або ануляцію акредитива, відкритого іноземним банком на користь клієнта-експортера);
- виконання акредитива (перевірка документів, наданих бенефіціаром (постачальником товарів/послуг), і здійснення платежу в разі їх відповідності умовам акредитива. якщо акредитив не підтверджений, то платіж проводиться банком-емітентом за вимогою виконуючого банку) [9, с. 92].

Під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності компанії стикаються з високим рівнем ризиків, які мають такі особливості:

- складність коректного оцінювання ризиків внаслідок територіальної віддаленості контрагента; труднощі, пов'язані з отриманням інформації про контрагента та аналізом політичної та макроекономічної ситуації в його країні;
- складність вирішення господарських спорів між сторонами, що впливає з високої вартості організації арбітражного процесу, різноманітної правосуб'єктності сторін контракту, складності застосування рішень суду однієї держави на території іншої;
- великий ступінь рухливості закордонних ринків, викликаний активною конкурентною боротьбою та змінами ринкової кон'юнктури;
- більш високий рівень збитків у разі невиконання контрагентом зобов'язань внаслідок застосування штрафних санкцій державних контролюючих органів за порушення валютного законодавства [10, с. 97].

Для зниження ризиків, викликаних вищезазначеними причинами, застосовується акредитив. Найчастіше суб'єкти ЗЕД використовують таку форму кредитування, як акредитив, коли:

- ділові партнери встановили нові, неперевершені ділові відносини;
- продавець не впевнений у платоспроможності покупця, а покупець не впевнений у спроможності продавця поставити товар/виконати роботи/надати послуги;
- предметом контракту є великі проекти або товари, виготовлені за спеціальним замовленням [5, с. 174].

Документарний міжнародний акредитив є зручною для підприємців формою кредитування, адже має низку значних переваг:

- акредитив надійно страхує багато ризиків, з якими зіштовхується підприємство під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- клієнт отримує дуже гнучкий інструмент, який можна використовувати для розрахунків за найрізноманітнішими угодами;
- правила використання акредитивів визначені авторитетною міжнародною організацією та визнаються практично в усьому світі, що зручно як клієнтам, так і банкам, оскільки кожен учасник угоди має чітке уявлення про свої права, зобов'язання та стандартні вимоги, що висувуються до всіх учасників операції;
- акредитив зручний як інструмент короткострокового фінансування [4, с. 125].

Як зазначалося на рис. 3, міжнародний лізинг також є альтернативною формою кредитування ЗЕД. Лізинг – це комплекс майнових та економічних відносин, що виникають у зв'язку з придбанням у власність майна і наступного передання його у тимчасове користування та володіння за певну плату [10, с. 105].

За економічною природою лізинг схожий з кредитними відносинами та інвестиціями. Такі принципи кредитних відносин, як строковість, поверненість, платність, притаманні і лізингу. За лізингу власник майна передає його на певний строк у тимчасове користування і в обумовлений строк повертає його назад, а за послугу отримує комісійні. Тільки учасники оперують не грошовими коштами, а майном (основним капіталом), тому лізинг класифікують як товарний кредит в основні фонди, а за формою він схожий на інвестиційне фінансування [9, с. 123].

Об'єктом лізингової операції є будь-яка форма матеріальних цінностей, яка не зникає у виробничому циклі, а також земельні ділянки та інші природні об'єкти. За природою об'єкта, що орендується, розрізняють лізинг рухомого та нерухомого майна. Сутність лізингової операції полягає в тому, що потенційний лізингоотримувач, у якого відсутні вільні фінансові кошти, звертається до лізингової компанії з пропозицією укласти лізингову угоду. Відповідно до цієї угоди лізингоотримувач вибирає продавця, який має необхідне майно; лізингодавець придбає його у свою власність і передає його лізингоотримувачу у тимчасове володіння та використання за обумовлену в угоді лізингову плату. Коли строк дії угоди спливає, залежно від її умов майно повертається лізингодавцю чи переходить у власність лізингоотримувача.

Процес організації лізингової операції складається з кількох етапів.

1) Виробник обладнання і майбутній лізингодавець укладають угоду про купівлю-продаж і виступають як продавець і покупець. При цьому користувач майном юридично не бере участі в угоді купівлі-продажу, хоча є активним учас-

ником угоди, бо вибирає обладнання та конкретного постачальника. Усі технічні питання реалізації угоди купівлі-продажу (комплектність, строки та місце постачання, гарантійні зобов'язання тощо) вирішуються між виробником і лізингоотримувачем, на лізингодавця покладається забезпечення фінансового боку угоди [4, с. 150].

2) Покупець майна здає його у тимчасове користування, виступає як лізингодавець. При цьому хоча продавець майна уклав угоду купівлі-продажу з лізингодавцем, проте він несе відповідальність за якість обладнання перед користувачем. Для реалізації угоди лізингу у лізингодавця має бути достатньо вільних фінансових коштів або він повинен мати доступ до так званих дешевих коштів [4, с. 153].

Значення міжнародного лізингу в кредитуванні зовнішньої торгівлі полягає в тому, що:

- міжнародні лізингові платежі впливають на стан платіжного балансу країни;
- орендні платежі, що виплачуються іноземними лізинговими компаніями, збільшують зовнішні витрати країни, а їх надходження позитивно впливає на платіжний баланс;
- придбання майна після закінчення лізингової угоди рівнозначне імпорту, у зв'язку з чим лізингові операції стали об'єктом державного регулювання [5, с. 158].

Активізації діяльності банків у сфері фінансування зовнішньоекономічної діяльності, розширенню спектру послуг та збільшенню обсягів операцій сприятимуть стабілізація в кредитно-фінансовій сфері країни, зниження рівня кредитних ставок, зміцнення іміджу українських банків на міжнародному ринку, вдосконалення механізму фінансування, надання кредитів та гарантій [8, с. 97].

Таким чином, розглянуті вище форми фінансування ЗЕД мають свої переваги та недоліки. Суб'єкти ЗЕД використовують кожен з них, зважаючи на свої потреби, рівень бізнесу, особливості виробництва тощо.

Водночас суб'єктам господарювання потрібно покращувати показники прибутковості, капіталізації, підвищувати рівень відкритості інформації про власний бізнес. Комплексне вирішення цих проблем розширить межі банківського фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, сприятиме пожевлінню інвестиційних процесів, забезпечить стабільність зростання реального сектору економіки, дасть змогу підвищити рівень конкурентоспроможності економіки України.

Висновки. Отже, у ході дослідження виконано такі завдання: досліджено специфіку банківського кредитування зовнішньоекономічної діяльності, відзначено переваги та недоліки факторингу та форфейтингу як популярних форм, більш детально проаналізовано такі альтернативні форми кредитування, як документарний акредитив, інкасо та міжнародний лізинг.

Таким чином, можна зробити висновок, що поняття банківського фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання в економічному сенсі суттєво відрізняється від кредитування, яке є лише одним із можливих шляхів його здійснення. Фінансування включає всі форми кредитування та послуги, що мають кредитний характер. Фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання є важливим елементом економічного розвитку країни, адже воно є дієвим засобом конкурентної боротьби на світовому ринку, оскільки розширює можливості експортера щодо збуту, а імпортера – щодо придбання товару. Вважаємо доцільним запропонувати комерційним банкам України розширення спектру послуг супроводу ЗЕД, а також лояльності до клієнтів та зацікавленості ними як один з перспективних напрямів розвитку. Адже саме суб'єкти господарювання розвивають економічні відносини з партнерами інших країн світу та мають змогу вплинути на формування позитивного іміджу вітчизняних банківських установ як надійних та освічених партнерів у бізнесі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 року № 1792-VIII. Відомості Верховної Ради України. 2017. № 52. Ст. 860.
2. Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг: Закон України від 11 січня 2006 року № 3302-IV.
3. Міжнародні правила по інкасо від 1 січня 1996 року. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.
4. Науменкова С., Міщенко С. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. Київ: Знання, 2010. 532 с.
5. Губарева І., Бабенко В. Міжнародні розрахунки і валютні операції: конспект лекцій. Харків: видавництво ХНЕУ, 2009. 128 с.
6. Factors Chain International. URL: <http://www.fci.nl>.
7. Івасів Б., Кандиба А. Міжнародні розрахунки: підручник. Тернопіль: Карт-бланш, 2010. 223 с.
8. Шевчук І. Міжнародні розрахунки і валютні операції: навч.-метод. посібник. Львів: видавництво Львівської комерційної академії, 2004. 148 с.
9. Дідківський М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. Київ: Знання, 2013. 462 с.
10. Maksson R.J. Money in International Exchange. N.-Y.: Oxford Univerasity Press, 2009. 387 p.