

УДК 339.56:658.14.17

Топольницька Т. Б.,*асистент кафедри теорії економіки та управління Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Здійснено аналіз фінансово-економічних інструментів, які широко використовуються у міжнародній практиці, з метою їхнього подальшого впровадження у зовнішньоекономічну діяльність вітчизняних підприємств. Обґрунтовано необхідність використання сучасного фінансово-економічного інструментарію для реалізації практичних потреб зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, фінансово-економічні інструменти, альтернативні інструменти фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, інструменти міжнародного торговельного фінансування.

Проанализированы широко используемые в международной практике финансово-экономические инструменты в целях их последующего внедрения во внешнеэкономическую деятельность отечественных предприятий. Обоснована необходимость использования современного финансово-экономического инструментария для реализации практических потребностей внешнеэкономической деятельности предприятий.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, финансово-экономические инструменты, альтернативные инструменты финансового обеспечения внешнеэкономической деятельности, инструменты международного торгового финансирования.

The article analyzes financial and economic instruments which are widely used in the international practice for the purpose of their further implementation into the foreign economic activity of the local enterprises. It also justifies necessity for using of modern financial and economic instruments for realization of practical needs of foreign economic activity of the enterprises.

Key words: foreign economic activity, financial and economic instruments, alternative financial instruments for implementation of foreign economic activity of the enterprise, international trade financing instruments.

Постановка проблеми. Досить жорстка конкуренція на міжнародних ринках і брак досвіду роботи вітчизняних підприємств у подібному середовищі роблять очевидним той факт, що для поступового підвищення ефективності їх діяльності необхідно по-новому поглянути на наявні методи співпраці із зовнішніми контрагентами. Розвиток зовнішньоекономічних операцій, який проявляється через нові форми економічного, виробничого та науково-технічного співробітництва з партнерами з інших країн, вимагає використання адекватного інструментарію забезпечення їх реалізації. Шляхом опанування сучасних фінансово-економічних інструментів міжнародного бізнесу на основі вивчення й адаптації прогресивного зарубіжного досвіду, а також через більш якісне використання наявних інструментів можна значно активізувати зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД) підприємств, розширити її масштаби, диверсифікувати галузеву й географічну структуру. Це сприятиме не тільки підвищенню конкурентоспроможності на міжнародних ринках самих підприємств, а й формуванню мікро– та макроекономічних передумов для інтеграції України в сучасну світову господарську систему.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика фінансування господарської діяльності підприємств, у тому числі й зовнішньоекономічної, є предметом постійного інтелектуального пошуку таких вітчизняних вчених-економістів, як Д. М. Озель, В. М. Опарін, В. Л. Пластун [1], П. А. Стецюк [2], С. І. Юрій. Їхніми зусиллями створені фундаментальні теоретико-методологічні основи сучасної парадигми фінансового забезпечення підприємств. Водночас залишається чимале коло невирішених питань теорії фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств, які потребують розширення та поглиблення наукових досліджень. До їх числа належать і питання, пов'язані з методологією обґрунтування рішень про доцільність та ефективність використання фінансово-економічних інструментів для забезпечення ефективної реалізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є теоретичне обґрунтування та аргументація можливості використання у зовнішньоекономічній діяльності вітчизняних підприємств сучасних фінансово-економічних інструментів, які широко застосовуються у міжнародній практиці. Завданням цього дослідження є аналіз фінансово-економічного інструментарію з метою його подальшої імплементації та адаптації до практичних потреб зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні діяльність багатьох вітчизняних підприємств так чи інакше пов'язана з міжнародною торгівлею. По-перше, українські виробники змушені завозити більш якісну імпортну сировину, обладнання або техніку, аналогів яким в Україні немає. По-друге, обладнання фізично та морально зношується і потребує постійного оновлення. До перерахованих процесів можна також додати розширення виробництва, у результаті якого виникає потреба придбання додаткових основних засобів та нарощування сировинної бази. Досить часто всі ці процеси починаються для підприємства одночасно, тому відволікати з обороту значну суму коштів є недоцільно, а інколи навіть просто неможливо.

Вирішення цієї проблеми, як правило, для більшості вітчизняних підприємств зводиться до отримання банківського кредиту або лізингу. При цьому обидва способи є досить дорогими, а терміни та умови позики не завжди відповідають потребам і можливостям підприємства.

Зважаючи на вищевикладене, на наш погляд, українським підприємствам доцільно рекомендувати більш дешеві та доступні форми фінансового забезпечення, що були б альтернативою банківському кредиту та іншим традиційним інструментам. Такими формами фінансового забезпечення ЗЕД виступають інструменти міжнародного торговельного фінансування. Пропонуємо виділити ці інструменти в окрему категорію – альтернативні інструменти фінансового забезпечення ЗЕД.

Вважати альтернативними інструменти міжнародного торговельного фінансування можемо з двох причин. По-перше, вони є перспективними з погляду оптимізації витрат для підприємства, оскільки їхня вартість є значно нижчою у порівнянні з банківським кредитом, а по-друге, ці інструменти ще не є достатньо розробленими та поширеними, що створює перспективу для їх вивчення з метою можливості подальшого застосування вітчизняними підприємствами. Використання альтернативних інструментів фінансового забезпечення ЗЕД здатне значно поживити зовнішньоекономічну діяльність українських промислових підприємств.

В іноземних джерелах поняття «торговельне фінансування» (англ. «Trade finance») в основному трактується як сукупність банківських операцій з підтримки експортно-імпортних угод корпоративних клієнтів [3]. У брошурі Всесвітньої торговельної організації «Інфраструктура торговельного фінансування: інструкція для країн з перехідною економікою» [4] торговельне фінансування зараховується до форм фінансування експорту та імпорту.

У практиці ж українського ринку міжнародне торговельне фінансування – це спосіб фінансування зовнішньоторговельних угод підприємств з використанням документарних інструментів (акредитивів та гарантій) та залучення грошових коштів іноземних фінансових організацій. При організації торговельного фінансування підприємства отримують кредитну підтримку міжнародних контрактів за відносно низькими ставками (нижчими, ніж при класичному кредитуванні українськими банками) та високий рівень юридичного захисту на міжнародному рівні (правила роботи з певними інструментами торговельного фінансування регламентуються Уніфікованими правилами Міжнародної торговельної палати). В оглядах провідних світових організацій наголошується, що інструменти торговельного фінансування характеризуються низьким рівнем ризиків [5, с. 3].

На цей час більше 80% зовнішньоторговельних операцій та угод у всьому світі здійснюються через схеми та механізми торговельного фінансування [6]. У міжнародній практиці торговельне фінансування успішно використовується компаніями як перспективний та зручний інструмент розвитку бізнесу. На жаль, ця послуга поки-що є мало затребуваною у вітчизняних підприємств. Причину цього ми вбачаємо у поганій поінформованості підприємств про напрацьовані програми торговельного фінансування та вдавану складність їх здійснення. Зараз послугами торговельного фінансування в основному користуються великі підприємства, які оновлюють виробниче обладнання, та підприємства малого й середнього бізнесу, які купують товари для роздрібної торгівлі. Появі більшого інтересу до інструментів торговельного фінансування має сприяти розширення географії експорту та імпорту вітчизняних підприємств.

Насамперед необхідно зазначити, що логічно було б класифікувати інструменти торговельного фінансування за сферами їх застосування так: фінансування імпорту, фінансування експорту та фінансування під гарантії експортно-кредитних агентств. Саме на прикладі цих напрямів зовнішньоекономічної діяльності пропонуємо розглянути основні види альтернативної форми фінансового забезпечення ЗЕД.

Сутність торговельного фінансування імпорту полягає у забезпеченні українським банком оплати зобов'язань імпортера за контрактом за рахунок банківських коштів, тобто у фактичному отриманні відтермінування платежу, якщо таке не було надане експортером або якщо цього періоду виявилось недостатньо для мобілізації імпортером необхідних коштів. Водночас експортеру гарантується одержання виручки одразу після відвантаження товару.

Розглядаючи можливість використання вітчизняними імпортерами таких видів альтернативної форми фінансового забезпечення ЗЕД, як торговельне фінансування імпорту, автор [7] виділяє їхні численні переваги:

- можливість здійснити оплату за поставлений товар в зумовлений термін у майбутньому;
- зниження кредитних ризиків у зв'язку з відмовою від авансових платежів;
- мінімізація ризику країни та юридичних ризиків за зовнішньоекономічними контрактами;
- забезпечення гарантії оплати іноземному експортеру, але лише за умови доставки товару у чіткій відповідності з номенклатурою, якістю та у домовлений термін відвантаження;
- можливість використання дешевших фінансових ресурсів іноземного фінансового ринку в порівнянні зі звичайним кредитуванням;
- утвердження іміджу підприємства перед іноземним експортером як платоспроможного контрагента.

Сутність торговельного фінансування експорту полягає в забезпеченні українським банком отримання вітчизняним експортером коштів на покриття його витрат на виробництво та доставку товару до моменту фактичного надходження платежу від імпортера. Такий вид фінансування дозволяє виробляти необхідну продукцію без відволікання власних коштів підприємства.

Переваги від використання інструментів торговельного фінансування експорту для підприємств, які у зовнішньоекономічних операціях виступають у ролі продавців, є очевидними:

- гарантія отримання оплати з боку банку за доставлений товар за умови виконання зобов'язань за контрактом;
- чітко регламентована і швидка процедура отримання оплати за доставлений товар після його відвантаження;
- прискорення обіговості коштів та покращення ліквідності експортера;
- можливість надання експортером відстрочки платежу покупцям як конкурентна перевага експортера;
- підвищення конкурентоспроможності товару за рахунок пропонування різних форм оплати товару без підвищення ризику несплати;
- відсутність кредитних процедур щодо експортера та необхідності оформлення застави, що забезпечує оперативне надання грошових коштів.

Ключовим інструментом торгового фінансування в усьому світі виступає кредитування експортних операцій під гарантії експортних кредитних агентств (ЕКА). Ці кредитні інститути працюють за рахунок спеціальних державних бюджетів, створених для захисту (страхування) експортерів та їх ризиків при роботі з іноземними покупцями. Традиційно ЕКА виступають у ролі страховиків вищого рівня, оскільки працюють з ризиками, які приватні страховики покривати відмовляються, до них зараховують комерційні та політичні ризики.

Сьогодні вже більше ніж у 70 країнах світу існують агентства зі страхування експортних ризиків у рамках державних програм з підтримки експортної діяльності з метою розвитку реального сектора економіки та створення нових робочих місць. В Україні досі немає власної системи страхування і кредитування експорту, а це сьогодні один із небагатьох офіційно визнаних СОТ і діючих механізмів державної підтримки експорту.

Тому звертаємо особливу увагу на те, що для ефективного здійснення експортно-імпортних операцій на міжнародному ринку для України вкрай необхідним є створення такого інституту як експортне кредитне агентство. Це допомогло б не тільки одержати доступ до світових ринків збуту середнім та малим підприємствам, а й значно покращити торговельний баланс України загалом. Крім того, для посилення позицій на міжнародних ринках держава повинна активніше співпрацювати з іноземними ЕКА. Адже обсяги роботи вітчизняних підприємств через механізм ЕКА, який вважається одним із найефективніших у міжнародних торговельних відносинах, поки-що невеликі. Причиною цього є недостатня довіра з боку західних ЕКА як до українських компаній, так і до гарантій самої держави.

Виходячи із зазначених міркувань з приводу інструментів торговельного фінансування, можемо дійти висновку, що діяльність більшості вітчизняних підприємств, яка так чи інакше пов'язана зі здійсненням експортно-імпортних операцій, чи з використанням у своїй діяльності товарів, послуг, обладнання іноземного виробництва, дає їм право на використання альтернативних інструментів торговельного фінансування у своїй зовнішньоекономічній діяльності. Крім того, що переваг від використання інструментів міжнародного торговельного фінансування для вітчизняних підприємств чимало.

Висновки. За даними журналу «Експерт Україна» [8] надалі інструменти міжнародного торговельного фінансування будуть тільки розвиватися. Для цього необхідно більш активно популяризувати такі послуги серед імпортерів та експортерів, проводити роз'яснювальну роботу, виступати з пропозиціями щодо покращення умов проведення цих операцій, розробляти науково-методичні рекомендації щодо ефективного їх проведення. Проте найбільшою рушійною силою для розвитку таких операцій є підтримка вітчизняних експортерів та імпортерів, яка спрямована на розвиток та укріплення позицій нашої держави на зовнішніх ринках.

Отже, використання запропонованих нами фінансово-економічних інструментів у зовнішньоекономічній діяльності допоможе вітчизняним підприємствам досягнути таких обсягів господарської діяльності, від яких підприємство мало б змогу функціонувати не лише беззбитково, але й підвищувати рівень ефективності зовнішньоекономічної діяльності та зміцнювати власні позиції на зарубіжних ринках.

Література:

1. Пластун В. Л. Фінансове забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств : [автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит»] / В. Л. Пластун, Стецюк П. А. Методологічні аспекти оцінки фінансування інноваційних проектів агроформувань [Електронний ресурс] / П. А. Стецюк // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2011. – № 2. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/2011_2/34Stecuk.pdf.
2. What is Trade Finance? [Електронний ресурс] // Trade Finance. – 2013. – Режим доступу: <http://www.tradefinancemagazine.com/AboutUs/Stub/WhatIsTradeFinance.html>.
2. Trade Finance Infrastructure Development Handbook for Economies in Transition, Economic and Social Commission for Asia and the Pacific [Електронний ресурс] / World Trade Organization. – New York, 2005. – Режим доступу: http://www.unescap.org/tid/projects/globalize_wgtfbk.pdf.
4. Вишкарева И. А. Перспективы развития торгового и структурного финансирования клиентов российских банков : [автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит»] / И. А. Вишкарева. – Москва, 2012. – 24 с.
5. Новые возможности для финансирования Ваших проектов по низкой цене [Електронний ресурс] // Финансы TUT.BY. – 2012. – Режим доступу: <http://finance.tut.by/news284916.html>.
6. Озель Д. М. Інноваційні методи фінансування експортно-імпортних операцій за допомогою документарних акредитивів [Електронний ресурс] / Д. М. Озель. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tmm/2009_32/27.pdf.
7. Богута Н. Куда ведут кредитные линии [Електронний ресурс] / Н. Богута // Эксперт Украина. – 2007. – № 14 (112). – Режим доступу: <http://www.expert.ua/articles/9/0/3672/>.