

ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ ІМПОРТНИХ ПОСТАВОК ТОВАРІВ

Анотація. Визначено найбільш поширені й доступні для вітчизняних підприємств інструменти торговельного фінансування.

Аннотация. Определены наиболее распространенные и доступные для отечественных предприятий инструменты торгового финансирования.

Annotation. The article outlines the most common and affordable for local businesses trade finance instruments.

Ключові слова: торговельне фінансування, фінансування імпорту, інструменти торговельного фінансування, акредитив, банк.

В умовах браку ресурсів для фінансування поточної діяльності менеджмент підприємств все частіше намагається урізноманітити сучасні фінансові інструменти. Тому вивчення питання можливості застосування інструментів фінансування імпортних поставок, що достатньо активно використовуються у країнах з розвинутою економікою, є актуальними.

Питання, пов'язані з інструментами торгового фінансування, розглядалися багатьма сучасними зарубіжними – Євланова Н. К., Ендураєва М. В., Малєєв Р. О., Романов Д. А., та вітчизняними науковцями – Андрійчук Ф. Ю., Костюченко В. М. та ін.

У зарубіжній літературі, на відміну від вітчизняної, більше уваги приділяється питанням пошуку нових інструментів фінансування імпорту 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 зовнішньо-торговельних відносин у контексті сучасних тенденцій глобального розвитку [1].

Метою статті є висвітлення найбільш поширених і доступних для вітчизняних підприємств інструментів торгового фінансування.

Сьогодні діяльність багатьох підприємств пов'язана з іноземними постачальниками і покупцями: від придбання комплектуючих, матеріалів, сировини, устаткування до продажу готової продукції і товарів на зарубіжні ринки. Навіть коли підприємство не є учасником зовнішньоекономічної діяльності і придбає товар або обладнання у вітчизняного постачальника, то, у разі якщо ці товари і обладнання іноземного походження (повністю або частково), воно може скористатися іноземними інструментами торговельного фінансування і отримати кредит на термін реалізації товару або амортизації обладнання на умовах міжнародного ринку. Тобто за допомогою інструментів торгового фінансування можна надати іноземному покупцеві відстрочку платежу на тривалий термін і одночасно отримати виручку відразу після відвантаження товару.

Варто зазначити, що найпоширенішим інструментом фінансування закупівель є фінансування імпортних поставок – як товарів, сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, так і на придбання обладнання, послуг інвестиційного характеру, чи будівельних робіт. При цьому термін фінансування на матеріали та товари, котрі використовуються для виробничого циклу чи перепродажу, складає 12 місяців, на обладнання – до 5 років, а на будівельні роботи – від 5 до 20 років [2].

Отже, залежно від терміну товарного кредиту, а також швидкості оформлення, використовується три основних схеми імпортного фінансування [3]: документарний акредитив (під гарантію банку-покупця), фінансування імпорту під покриття експортного кредитного агентства (ЕКА) та фінансування від іноземного банку (постімпортне фінансування).

Сьогодні набір інструментів фінансування імпортних контрактів, що пропонують банки, досить широкий, і досить часто їх використання може бути більш вигідним, ніж використання звичайних кредитів. Одним із таких інструментів фінансування імпортних поставок товарів є документарний акредитив – зобов'язання банку виконати платіж на основі завчасно обумовленого списку документів. Акредитив вважається найбільш захищеною формою розрахунків, що використовується в міжнародній практиці, а також крім традиційної функції інструменту зниження комерційних ризиків, документарний акредитив досить часто виступає інструментом залучення фінансування [3].

Таким чином, при використанні документарного акредитива іноземний банк здійснює платіжпостачальнику-експортеру, звичайно, після подання експортером заздалегідь оговореного набору документів, і одночасно надає відстрочку платежу для банку імпортера, що, у свою чергу, надає аналогічну відстрочку своєму клієнту. Унаслідок того, що вартість ресурсів на іноземних ринках залишається нижчою, ніж на внутрішньому ринку нашої країни,

кінцева вартість фінансування для клієнта-імпортера буде нижчою ніж вартості стандартного кредиту. Схему фінансування при використанні документарного акредитива подано на рис. 1.

Отже, якщо підприємство купує імпортований товар, то використання акредитиву надає можливість знизити витрати на залучення фінансування, зменшити ризики у розрахунках з постачальником та підвищити ефективність ведення бізнесу [4].

Наступним інструментом фінансування імпортованих поставок товарів виступає фінансування імпорту під покриття ЕКА. Фінансування імпорту товару під покриття зарубіжного експортного кредитного агентства можливе без допомоги банку країни імпортера.

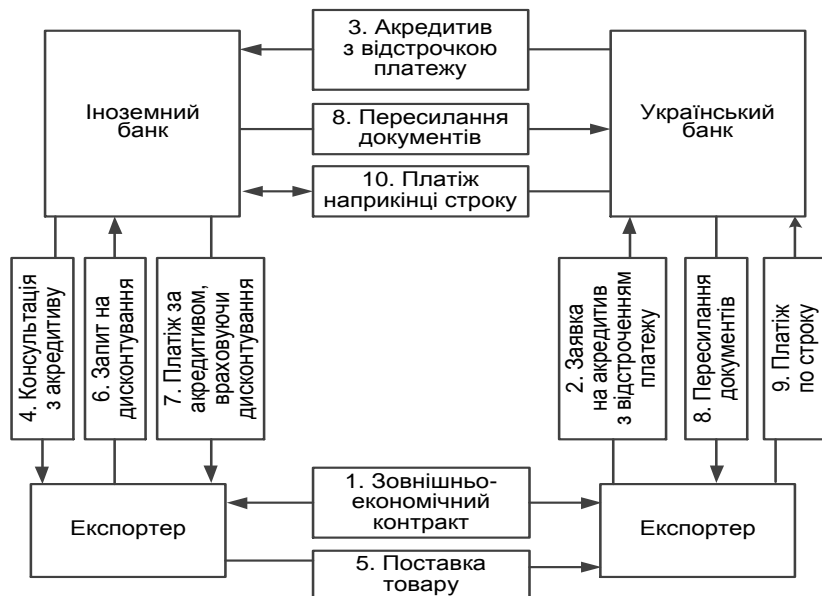


Рис. 1. Схеми фінансування при використанні документарного акредитива

Варто зазначити, що експортні кредитні агентства було створено урядами найрозвиненіших держав спеціально для розширення експортної торгівлі у своїх країнах. ЕКА забезпечують різні види страхування або гарантій для підтримки фінансування конкретних експортних контрактів, іноземних інвестицій і, на "непов'язаній" основі, інших стратегічних угод, часто на більш вигідних умовах, ніж звичайне фінансування [3]. Схему фінансування імпорту під покриття ЕКА подано на рис. 2.

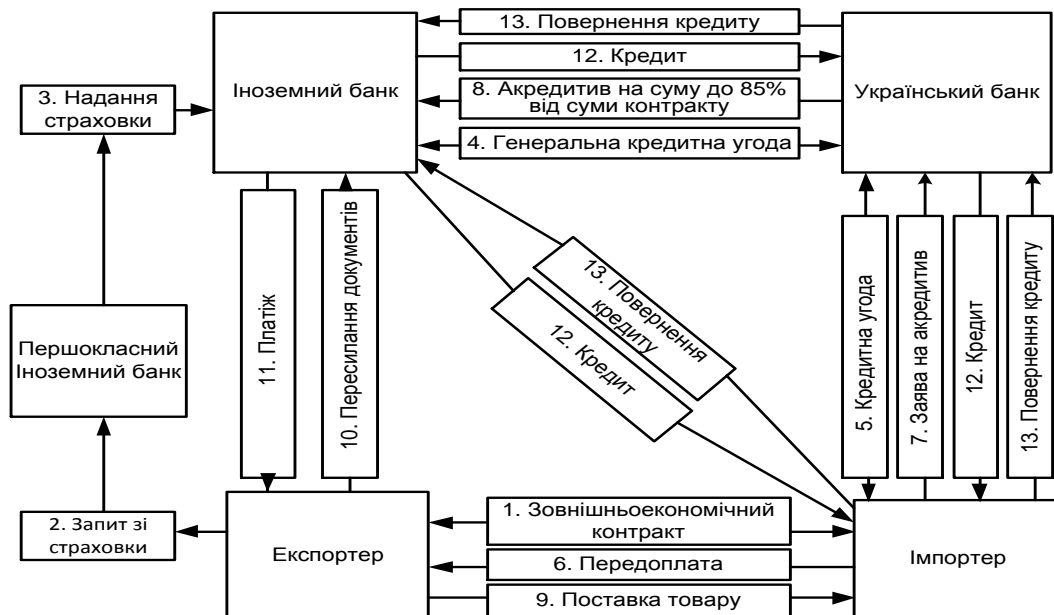


Рис. 2. Схеми технології фінансуванні імпорту під покриття ЕКА

Важливо, що при фінансуванні імпорту під покриття ЕКА, компанія може придбати практично будь-який іноземний товар під 4 – 6 % річних терміном до 7 років, не надаючи застави. Виступаючи страховиком в угоді, ЕКА покриває два типи ризиків: політичні та комерційні. Політичні залежать виключно від країни позичальника, комерційні – від кредитної якості позичальника. Однак навіть представники малого та середнього бізнесу мають можливість отримати пряме фінансування з закордонних банків на міжнародних умовах. Хороші шанси отримати заявлене страхове покриття в ЕКА мають компанії з прозорою фінансовою звітністю, тривалою історією зарубіжних покупок і позитивною статистикою оплат [5].

Фінансування від іноземного банку (постімпортне фінансування) – це фінансування контрактів клієнта – українського імпортера в рамках кредитної лінії, наданої банку іноземним партнером (банком) шляхом відкриття акредитиву. Оплата за акредитивом здійснюється іноземним банком безпосередньо експортеру. Таким чином, імпортеру надається можливість здійснити платіж в обумовлений термін у майбутньому [6]. Схему технології постімпортного фінансування подано на рис. 3.

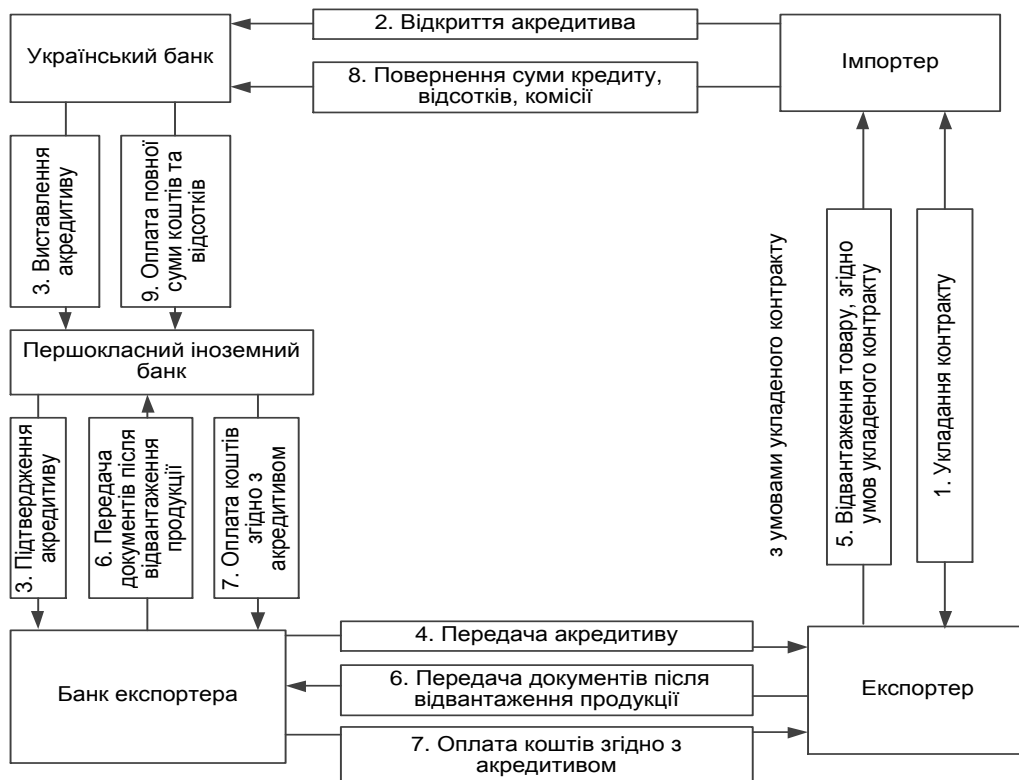


Рис. 3. Схema технології постімпортного фінансування

Відкриття на користь продавця акредитива, який буде виконуватися шляхом оплати з надання документів. Однак у момент надання документів, оплата за акредитивом проводиться за рахунок коштів, залучених на міжбанківському ринку, а імпортер отримує відстрочку в оплаті. Таким чином, для імпортера створюється ефект відстроченого платежу при тому, що з боку продавця ситуація виглядає як "оплата за фактом". Використання цієї послуги доцільно, якщо відстрочений платіж є неприйнятним для продавця або його вартість є вищою порівняно з банківським фінансуванням [7].

Узагальнення наведеного дозволяє виокремити переваги на недоліки розглянутих у статті інструментів торгового фінансування (таблиця).

Таблиця

Переваги та недоліки інструментів фінансування імпортих поставок

Інструмент	Переваги	Недоліки
1	2	3
Документарний акредитив (під гарантію банку-покупця)	Дозволяє мінімізувати ризики торговельної операції унаслідок використання документарних інструментів; дозволяє вирішити проблему "180 днів" за імпортними операціями; простота проведення операції; можливість вручити покупцеві документи, а отже і товари; дозволяє здійснити платіж тільки після відвантаження товару (виконання робіт, надання послуг) та отримати документи, що підтверджують факт відвантаження товару, його походження, якість, страхування тощо	Для імпортера – ризик того, що експортер не постачатиме товар або постачатиме несвоєчасно й іншої якості чи специфікації чи не в повному обсязі; для імпортера – імпортер кредитує поставку на відповідний період до того, як фізично отримає товар; дорога форма розрахунків, що пов'язано з вартістю банківської гарантії; при відмові покупця оплатити документи пошук іншого покупця або транспортування товару назад у всіх випадках пов'язані з істотними втратами

Закінчення таблиці

1	2	3
Фінансування імпорту	Низька вартість фінансування для	Обмежений товарний сегмент –

під покриття ЕКА (експортного кредитного агентства)	позичальників; доступність довготривалого фінансування; низький ризик для банків кредиторів, бо у випадку дефолту банк-кредитор отримає відшкодування, скориставшись гарантією (страхуванням) ЕКА; оптимізується структура оборотного капіталу позичальника; здобуття міжнародного кредитного рейтингу позичальника	обладнання, інвестиційні товари, транспортні засоби; не допускаються зміни у графіку погашення кредиту та відсотків; незначні обсяги кредиту в межах торгового фінансування; неможливість залучення додаткових сторін (окрім кредитора та позичальника) таких, як ЕКА та іноземний експортер
Фінансування від іноземного банку (постімпортне фінансування)	Клієнт не відволікає обігові кошти до моменту закінчення торгового циклу; фінансування 100 % інвойсної вартості контракту; узгодження фінансування триває 2 – 4 тижні; широкий товарний сегмент	Неможливість довгострокового та поетапного погашення тіла кредиту і відсотків

Слід зауважити, що при виборі конкретної форми фінансування торговельних операцій становище фінансового менеджера ускладнює необхідність всебічного аналізу цілого ряду ризиків: географічного, валютного, інфляційного і відсоткового, ринкового, платіжного, політичного.

Отже, розглянувши найпоширеніші та найвідоміші інструменти фінансування імпорту, можна зазначити, що для вітчизняних торгових підприємств максимально вигідним інструментом фінансування виступає саме документарний акредитив, оскільки він є гарантією для обох сторін, бо участь банку в угоді виключає можливість використання недооформлених документів. У даному випадку платіж і документообіг здійснюється під контролем дох банків, що в результаті дозволяє мінімізувати ризики при веденні складних угод з іноземними партнерами.

Подальший напрям дослідження полягає в удосконаленні механізму застосування інструментів фінансування імпорту поставок товарів торговельним підприємством.

Наук. керівн. Медведєва І. Б.

Література: 1. Костюченко В. М. Державне фінансування структурної переорієнтації зовнішньої торгівлі: аналіз стану та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / В. М. Костюченко. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_4/75.pdf. 2. Евланова Н. К. Международные инструменты торгового финансирования для отечественных предприятий [Электронный ресурс] / Н. К. Евланова // "RUSTF.RUИнформ". – 2012. – № 1. – Режим доступа : <http://www.rustf.ru/ru/material/9129DC8AC12B1F3F442579880033D0D4.html>. 3. Розвиток торгового фінансування: необхідність створення експортного кредитного агентства в Україні? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conferences.neasmo.org.ua/node/832>. 4. Торговельне фінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eximb.com/ukr/corporate/trade/>. 5. Малеев Р. О. Подпокрытие ЭКА [Электронный ресурс] / Р. О. Малеев // "RUSTF.RUИнформ". – 2012. – № 1. – Режим доступа : <http://www.rustf.ru/ru/material/FF8DC50F73A02F3A4425798B0030D06A.html>. 6. Торговельне та структурне фінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pib.com.ua/userfiles/file/documentary_operations/forsite_ukr.pdf. 7. Фінансування імпорту за рахунок ресурсів іноземних банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lvbs.com.ua/exch/file/fin_conf_ppts/Pryvatbank.pdf. 8. Андрійчук Ф. Ю. сучасне фінансування зовнішньої торгівлі: структурні елементи системи / Ф. Ю. Андрійчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 17. – С. 57–61. 9. Ендураева М. В. Помощь импортеру: аккредитивы с постфинансированием [Электронный ресурс] / М. Ендураева // "RUSTF.RU Информ". – 2012. – № 1. – Режим доступа : <http://www.rustf.ru/ru/material/E9360699592E603B4425798B00329459.html>. 9. Прямое финансирование импорта: миф или реальность? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.business.ua/analytics/42671/>.