

## СИСТЕМНИЙ ВИБІР ОПТИМАЛЬНОЇ ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

© 2016 НОСАЧ Л. Л., ВЕЛИЧКО К. Ю.

УДК 339.56

### Носач Л. Л., Величко К. Ю. Системність вибору оптимальної форми оплати міжнародних розрахунків

У статті надано характеристику форм міжнародних розрахунків, які найбільш часто застосовуються у практиці зовнішньоекономічної діяльності, висвітлено переваги та недоліки їхнього застосування окремо для експортерів та імпортерів. Класифіковано мотивуючі фактори, що впливають на вибір оптимальної форми розрахунків. Особливу увагу в класифікації приділено ознаці «зміна статей балансу», яка включає фактори залежності ефективності здійснення міжнародних розрахунків на підприємстві від структури його балансу, з урахуванням того, що від заміни форми міжнародних розрахунків залежать відповідні зміни статей балансу підприємства. Розкрито сутність коефіцієнта ефективності вибору оптимальних форм і методів оплати зовнішньоторговельних угод для підприємств, що здійснюють свою діяльність на міжнародному ринку, а також представлено характеристику фінансового стану підприємств – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності при різних співвідношеннях даного коефіцієнта.

**Ключові слова:** міжнародні розрахунки, оптимальність, ефективність, коефіцієнт вибору.

**Рис.:** 1. Табл.: 6. Формул: 3. Бібл.: 9.

**Носач Лариса Леонідівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** lilanos1982@gmail.com

**Величко Катерина Юрївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** eklevyna@gmail.com

УДК 339.56

### Носач Л. Л., Величко Е. Ю. Системность выбора оптимальной формы оплаты международных расчетов

В статье охарактеризованы формы международных расчетов, которые наиболее часто применяются в практике внешнеэкономической деятельности, освещены преимущества и недостатки их применения отдельно для экспортеров и импортеров. Классифицированы мотивирующие факторы, влияющие на выбор оптимальной формы расчетов. Особое внимание в классификации уделено признаку «изменение статей баланса», который включает факторы зависимости эффективности осуществления международных расчетов на предприятии от структуры его баланса, с учетом того, что от замены формы международных расчетов зависят соответствующие изменения статей баланса предприятия. Раскрыта сущность коэффициента эффективности выбора оптимальных форм и методов оплаты внешнеэкономических сделок для предприятий, осуществляющих свою деятельность на международном рынке, а также представлена характеристика финансового состояния предприятий – субъектов внешнеэкономической деятельности при различных соотношениях данного коэффициента.

**Ключевые слова:** международные расчеты, оптимальность, эффективность, коэффициент выбора.

**Рис.:** 1. Табл.: 6. Формул: 3. Библ.: 9.

**Носач Лариса Леонидовна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** lilanos1982@gmail.com

**Величко Екатерина Юрьевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** eklevyna@gmail.com

UDC 339.56

### Nosach L. L., Velichko E. Yu. Systematicity of Selection of the Optimal Form of Payment for International Settlements

The article characterizes the forms of international settlements, which most often are applied in the practice of foreign economic activity, highlighting both advantages and disadvantages of applying them separately for exporters and importers. The motivating factors influencing the choice of the optimal form of settlements have been classified. In this classification, particular attention is paid to the attribute of «change of the balance items», which includes the factors of dependence of efficiency of implementation of international settlements from the structure of its balance, taking account of the fact that relevant changes in balance items of enterprise depend on replacement of the form of international settlements. Essence of the coefficient of efficiency of choice of the optimal forms and methods of payment in the foreign trade transactions for enterprises operating in the international market has been disclosed, also a characterization of financial condition of the enterprises-participants in the foreign economic activity under different ratios of this coefficient has been provided.

**Keywords:** international payments, optimality, efficiency, selection coefficient.

**Fig.:** 1. **Tabl.:** 6. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 9.

**Nosach Larisa L.** – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str, 61051, Kharkiv, Ukraine)

**E-mail:** lilanos1982@gmail.com

**Velichko Ekaterina Yu.** – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of International Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str, 61051, Kharkiv, Ukraine)

**E-mail:** eklevyna@gmail.com

При укладанні зовнішньоторговельної угоди, у процесі розробки та узгодження сучасних договірних зобов'язань, надзвичайно важливо відобразити максимально вигідно інтереси як експортера, так і імпортера. Одним з ключових аспектів у даному питанні є вибір оптимальної форми міжнародних розрахунків за поставлену продукцію, товари, виконані роботи або послуги, яка б не лише гарантувала своєчасне і повне надходження коштів на рахунок постачальника, а й

забезпечувала належний рівень взаємного і банківського контролю виконання договірних зобов'язань, була б своєрідним захисним засобом від нестабільності економічної та політичної ситуації в країні, валютних ризиків, неплатоспроможності та недобросовісності партнера. Цей вибір надзвичайно складний процес, у розрізі якого має бути досягнуто взаємної згоди між іноземними партнерами на застосування конкретної форми розрахунку, включаючи економічні, фінансові та організаційні

поступки між ними, а також отримано належні показники ефективності роботи всього підприємства, тобто достатній рівень платоспроможності та ліквідності.

Питанням міжнародних розрахунків присвятили свої роботи багато науковців та вчених, серед них: Балабанова І. Т., Губарева І. О., Домрачев В. М., Іваненко І. А., Кіндрацька А. М., Линник В. Г., Мороз А. М., Рибіна А. О., Соловей Н. В., Тюха І. В., Фаюра Н. Д., Чиж Н. М., Югас Е. Ф. та ін. Однак, не зважаючи на численні наукові праці, присвячені даній темі, проблеми системного вибору оптимальних форм розрахунків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням показників їх ефективності ще достатньо не досліджені.

Метою даної статті є висвітлення пошуку переваг і недоліків застосування різних форм міжнародних розрахунків, а також формування критеріїв їх ефективності для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

**П**роблеми, пов'язані з міжнародними розрахунками, є актуальними в усьому світі. Це обумовлено тим, що під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності учасники розрахунків стикаються з безліччю різних ризиків: економічними, податковими, політичними та іншими.

Щоб досягти успіху на сучасному глобальному ринку і виграти від продажів, експортери повинні пропонувати своїм клієнтам привабливі умови продажу, підтримувані відповідними методами оплати, формами міжнародних розрахунків. Оскільки отримувати грошові кошти в повному обсязі та своєчасно є кінцевою метою кожного експортного продажу, кожен спосіб оплати повинен бути обраний ретельно, щоб звести до мінімуму ризик несплати при одночасному задоволенні потреб покупця.

Найбільш розповсюдженими у практиці міжнародних угод є чотири форми розрахунків: відкритий рахунок, аванс, акредитив та інкасо [1]. В Україні рекомендуються до застосування дві останні форми [2]. Тепер стосовно кожної.

**1. Відкритий рахунок.** Відкритий рахунок – це форма розрахунково-кредитних відносин між продавцем і покупцем, за якої продавець відвантажує товар покупцеві без попередньої оплати, а разом з товаром

надсилає відповідні товарні документи, які покупець зобов'язаний оплатити у строки, обумовлені контрактом [1]. Ця форма розрахунків посідає значне місце в міжнародних угодах і передбачає ведення учасниками (експортером та імпортером) великого обсягу роботи з обліку продажу. Особливістю операцій по відкритому рахунку є те, що всі дії, пов'язані як з рухом товаророзпорядчих документів, так і з контролем своєчасності платежів, покладаються на плечі учасників угоди, передусім експортера, адже всі документи надходять до імпортера прямо, минаючи банк. Окрім цього, при розрахунках по відкритому рахунку рух товарів випереджає рух валютних коштів, що робить цю форму розрахунків найризикованішою для експортера, оскільки у нього немає ніяких гарантій, що покупець погасить свою заборгованість в обумовлений строк. У табл. 1 нами сформовано основні переваги та недоліки застосування відкритого рахунку в практиці зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

**2. Аванс.** Авансові платежі у практиці здійснення зовнішньоекономічної діяльності, як і в національному полі, – це попередня оплата [3]. Використовуючи дану форму розрахунків, постачальник – експортер може уникнути кредитного ризику, тому що грошова компенсація буде отримана ще до передачі права власності на товар. Найчастіше при авансових платежах використовуються електронні перекази і кредитні картки, що сприяє доступності експортерами запланованих грошових коштів в найкоротші терміни. Проте проведення попередньої оплати покупцями – імпортерами є найменш привабливим варіантом для них, оскільки вона створює проблеми з оборотністю їхніх грошових засобів. Іноземних покупців також не влаштовує і той факт, що товари не можуть бути відправлені доти, доки не проведена оплата. Таким чином, експортери, які налягають на цьому способі оплати як єдиному способі ведення бізнесу, можуть втратити свої конкурентні позиції на міжнародному ринку, оскільки імпортер обере постачальників-конкурентів, які пропонують більш привабливі умови оплати.

У табл. 2 нами сформовано основні переваги та недоліки застосування авансу в практиці зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Таблиця 1

Переваги та недоліки вибору відкритого рахунку для розрахунків експортера та імпортера, умови його застосування

	Експортер	Імпортер
<b>Переваги</b>	1. Відносно швидке здійснення платежу (за певних умов двостороннього кредитування і заліку взаємних вимог, коли поставки товарів відбуваються одночасно з наступними розрахунками за відкритим рахунком)	1. Рух товарів випереджає рух грошей (відстрочка платежу). 2. Відсутність ризику щодо обсягу комплектації та термінів поставки товару. 3. Безвідсоткове кредитування товарної операції
<b>Недоліки</b>	1. Відсутність надійної гарантії своєчасного платежу. 2. Сповільнення оборотності капіталу. 3. Періодичне виникнення необхідності банківського кредитування. 4. Ризик неотримання коштів за відвантаженим товаром	1. Ризик щодо недопостачання, обсягу комплектації та термінів поставки товару (за умов, коли поставки товарів відбуваються одночасно з наступними розрахунками за відкритим рахунком)
<b>Умови</b>	Регулярні поставки; високий ступінь довіри між партнерами; тривалі ділові відносини; імпортер – надійна фірма-покупець	

Джерело: авторська розробка.

Переваги та недоліки вибору авансу для розрахунків експортера та імпортера, умови його застосування

	Експортер	Імпортер
<b>Переваги</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Можливість отримати аванс на загальну суму контракту (100%) або ж першочергова оплата частини вартості контракту (10–30%) до моменту постачання товарів чи послуг.</li> <li>2. Наявність вільних грошових коштів у обороті.</li> <li>3. Наявність права отриманий аванс використати на відшкодування збитків.</li> <li>4. Прискорення оборотності коштів підприємства.</li> <li>5. Відсутність необхідності банківського кредитування</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Підвищення іміджу та конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку.</li> <li>2. Розширення партнерської бази.</li> <li>3. Можливість вживати додатковий захист, використовуючи банківські гарантії на повернення авансу та документарний або умовний переказ</li> </ol>
<b>Недоліки</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ризик невиконання експортером договірних зобов'язань (недоставання товару або несвоєчасність; неналежна якість чи специфікація, тощо)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Відволікання грошових коштів із обороту підприємства.</li> <li>2. Комплексний ризик імпортера: ризик того, що експортер не доставить товар або доставить несвоєчасно і зовсім іншої якості чи специфікації.</li> <li>3. Порушення виконання зобов'язань експортера за контрактом (недотримання асортименту товару, умов пакування і транспортування тощо)</li> </ol>
<b>Умови</b>	Недостатня поінформованість щодо платоспроможності імпортера; нестабільна економічна і політична ситуація в країні імпортера; поставка коштовного обладнання, продукції на замовлення, рідкісних дефіцитних товарів, а також товарів стратегічного призначення; тривалі терміни дії контракту	

Джерело: авторська розробка.

**3. Акредитив.** Акредитив за своєю природою являє собою угоду, відокремлену від договору купівлі-продажу або іншого контракту, на якому він може базуватися, і банки жодною мірою не пов'язані й не зобов'язані займатися такими контрактами, навіть якщо в акредитиві є яке-небудь посилання на такий контракт [4]. Акредитив є однією з основних форм платежу, яка найбільшою мірою гарантує продавцеві отримання оплати за товар і є найбільш надійним інструментом, який доступний для міжнародних трейдерів. Це своєрідне зобов'язання банку, що діє від імені покупця, провести оплату за товар експортеру, за умови, що терміни і умови, зазначені в акредитиві, були виконані, що підтверджується шляхом подання експортером всіх необхідних документів. Отже, по суті, акредитив являє собою документ, виданий третьою стороною, яка гарантує оплату за товари або послуги, при цьому основна умова зі сторони продавця – повне забезпечення прийнятної умовам акредитива документацію.

В операціях з акредитивами всі зацікавлені сторони мають справу лише з документами, а не з товарами, послугами або іншими видами виконання зобов'язань, з якими можуть бути пов'язані ці документи [4]. У таких операціях, як правило, беруть участь три учасники: одержувач – особа або компанія, якій будуть виплачені кошти по акредитиву; покупець або замовник товарів чи послуг, тобто той, хто виставляє акредитив; банк-емітент – установа видачі акредитива. Акредитиви найчастіше використовуються саме під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Це пов'язано, перш за все, з характером і особливостями організації міжнародних відносин і такими факторами, як відстань, недооцінка конкурентоспроможності іноземного партнера, різниця в законодавчій базі кожної країни. Тобто, коли покупець знаходиться в одній країні, а продавець – в ін-

шій, основна мета відкриття продавцем на свою користь акредитива – це забезпечення собі гарантії оплати товарів у встановлений термін. У міжнародній торгівлі акредитивні форми розрахунків регулюються Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів та правилами Міжнародної торгової палати. У табл. 3 нами сформовано основні переваги та недоліки застосування акредитива в практиці зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

**4. Інкасо.** «Інкасо» означає операції, здійснювані банками на підставі одержаних інструкцій, з фінансовими та комерційними документами [5]. Це банківська операція, за допомогою якої банк (установа) одержує кошти від платника, що призначені для виплати за чеком чекодержателю [6].

Тобто, по своїй суті, це торгова угода, за якою експортер дає доручення своєму банку отримати оплату за поставлені товари чи послуги від імпортера, за умови, що банк експортера має відправити відповідні супроводжуючі документи в банк імпортера разом з інструкціями по оплаті. Інкасо так і називається саме тому, що експортер отримує платіж від імпортера в обмін на відвантажувальні інкасовані документи. Основною характеристикою документарного інкасо є те, що це найпростіша і найдешевша форма розрахунків, яка, водночас, є дуже ризикованою для експортерів, оскільки вони не мають можливості достовірної перевірки імпортера, і рекомендуються тільки в ситуаціях, коли експортер та імпортер мають давні торгові відносини. У табл. 4 нами сформовано основні переваги та недоліки застосування інкасо в практиці зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

З урахуванням вищезазначених аспектів і акцентуючи увагу на перевагах та недоліках застосування для експортера та імпортера вказаних форм розрахунків, сформуємо їх орієнтовану шкалу безпеки (у балах від 1 до 4) (рис. 1).

Переваги та недоліки вибору акредитива для розрахунків експортера та імпортера, умови його застосування

	Експортер	Імпортер
<b>Переваги</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мінімальний ризик несплати товару імпортером (гарантія банку за умови безвідкличного зобов'язання).</li> <li>2. Швидка і зручна оплата банком.</li> <li>3. Ефективне фінансування (дисконтування) векселя акцептованого банком, за умови, що в країні існує ринок цих фінансових інструментів.</li> <li>4. Гнучкість відносно умов платежу.</li> <li>5. Міжнародна правова надійність та банківська консультація.</li> <li>6. Використання практично в усіх країнах. Підпорядкованість Уніфікованим правилам.</li> <li>7. Підтверджений акредитив надає бенефіціару гарантію платежу збоку ще одного банку.</li> <li>8. Можливість використання як бази для зовнішньоторговельного кредитування експортера</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Використання практично в усіх країнах. Підпорядкованість Уніфікованим правилам.</li> <li>2. Гнучкість щодо умов платежу.</li> <li>3. Банківська консультація та перевірка (оплата відбувається лише після пред'явлення відповідних для акредитування документів, які підтверджують відвантаження товару; завдяки фінансовим термінам гарантується вчасне виконання від вантаження та терміну дії акредитива).</li> <li>4. Можливість отримати більш тривалий комерційний кредит, ніж при використанні інших форм розрахунків</li> </ol>
<b>Недоліки</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Продавець може обмежити себе або свій ринок та може зазнавати труднощів з пошуком покупців, бо імпортер несе великі витрати і має значний обсяг роботи з документами.</li> <li>2. Зниження конкурентоспроможності.</li> <li>3. Робота банків здійснюється лише з документами, а не з товарами, тому на платежі не впливають характеристики і стан самих товарів, а платіж здійснюється тільки на основі наданих експортером документів.</li> <li>4. При покритому акредитиві відволікаються кошти експортера на весь період дії акредитива</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Імпортер несе великі витрати за акредитивом і має значний обсяг роботи з документами, що займає багато часу на оформлення.</li> <li>2. Покупець здійснює оплату, не маючи можливості попередньо перевірити якість товару.</li> <li>3. Обмеження отримання покупцем інших позик у банку-емітента</li> </ol>
<b>Умови</b>	Перша угода; угоди на великі суми; угоди, пов'язані з кредитами на тривалі строки; угоди з імпортерами із країн, які перебувають у важкому економічному становищі, відомих низькою культурою оплати та нестабільністю політико-економічної ситуації; кредитоспроможність покупця викликає сумнів; угода пов'язана з комерційними кредитами на тривалі строки; наявність валютних та інших обмежень в країні імпортера; товари виготовляються за спеціальним замовленням і тому їх реалізація іншому покупцю неможлива; угоди з резидентами з країн, які потребують оформлення платежів виключно через акредитиви	

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 4

Переваги та недоліки вибору інкасо для розрахунків експортера та імпортера, умови його застосування

	Експортер	Імпортер
	1	2
<b>Переваги</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зменшення ризику довгострокової передачі товару (банк захищає право експортера на товар до моменту оплати чи акцепту документів, отримання платежу гарантовано, як тільки імпортер прийме документи).</li> <li>2. Інкасо – менш тривалий та обтяжливий засіб досягнення домовленості, ніж акредитив, тому в експортера є можливість продати товар за нижчою ціною, збільшуючи свою конкурентоспроможність.</li> <li>3. Банк може запропонувати ефективний засіб оброблення документів, здійснення розрахунків і зв'язків.</li> <li>4. Експортер має можливість одержати кошти від банку під акцепт або за урядовою програмою підтримки експортера.</li> <li>5. Підпорядкованість Уніфікованим правилам.</li> <li>6. Документи не переходять у розпорядження імпортера доздійснення ним платежу чи акцепту тратти</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Не відбувається відволікання грошових коштів з активного обігу.</li> <li>2. Він реалізує платіж (акцептує тратту) і майже одночасно з цим отримує відвантажений товар у своє повне розпорядження.</li> <li>3. Можливість інспектування товару при отриманні попередньої згоди експортера</li> </ol>
<b>Недоліки</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Витрати по інкасо повністю несе експортер.</li> <li>2. Тривале проходження та період оплати (акцепту) документів через банки.</li> <li>3. Експортер зобов'язаний здійснювати виробництво та транспортування товару авансом.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Імпортер може розпоряджатися товаром тільки після інкасування документів.</li> <li>2. Імпортер здійснює платіж або акцепт, не маючи можливості раніше перевірити якість товару.</li> </ol>



	1	2
<b>Недоліки</b>	4. Ймовірність ризику змін у фінансовому становищі покупця (існує ризик того, що до моменту отримання документів банком імпортера покупець виявиться неплатоспроможним)	3. Документи передаються через банк, тому імпортер не зможе отримати їх у своє повне розпорядження до платежу чи акцепту тратти. 4. Нанесення шкоди репутації у випадку неплатежу або відмови від акцепту
<b>Умови</b>	Наявність стабільних відносин між контрагентами; готовність та спроможність імпортера здійснити платіж не викликає ніякого сумніву; стабільність політичних, економічних та правових умов у країні імпортера; міжнародному платіжному обігу країни імпортера не заважають чи не загрожують валютний контроль та валютні обмеження; товар, що постачається, не виготовляється в одиничному екземплярі; інкасо використовується на принципах взаємності	

Джерело: авторська розробка.

Бали	Форми розрахунків			
	Відкритий рахунок	Аванс (100%)	Акредитив	Інкасо
4	Імпортер	Експортер		
3			Експортер	Інкасо
2	Експортер		Імпортер	
1		Імпортер		Експортер

Рис. 1. Шкала безпеки використання міжнародних форм розрахунків

Джерело: авторська розробка.

Зміст даної шкали й особливостей здійснення зазначених вище форм розрахунків вказує на те, що інтереси експортерів та імпортерів продукції, товарів, робіт і послуг щодо вибору форм міжнародних розрахунків у більшості випадків не збігаються: експортер прагне одержати від імпортера платежі в найкоротший термін, максимізувати гарантію платежу імпортером, здійснюючи при цьому мінімальні затрати на транспортування та обслуговування операції, тоді як імпортер зацікавлений максимально відстрочити платіж до моменту одержання товару або навіть до його реалізації третім особам з мінімумом затрат.

Наш погляд саме акредитив, порівняно з іншими формами розрахунків, можна більшою мірою вважати компромісною формою розрахунків, адже його бальні значення безпечності (експортер – 3; імпортер – 2) наближені одне до одного, умовно кажучи, вони знаходяться в одній геометричній площині. Тобто, не зважаючи на суттєві недоліки (чималу вартість цієї банківської послуги, досить об'ємний документообіг, особливо за участі у схемі декількох банків), акредитивна форма розрахунків дає сторонам контракту очевидну сучасну вигоду – можливість знизити комерційні ризики, оскільки гарантується оплата й постачання товару. Недаремно в Постанові Нацбанку № 124, за певних перелічених Нацбанком умов, українські підприємства зобов'язані використовувати в разі імпорту товарів акредитивну форму розрахунків, причому акредитиви мають бути підтверджені першокласними банками (ця вимога, мабуть, пов'язана з невисокою надійністю українських банків – емітентів акредитивів) [7].

Однак у реальному житті досягнення компромісу між партнерами однозначно означає поступки, на які вони мають йти в процесі підписання угоди. Конкретизація поступок в основному залежить від бізнес-

інтересів і стратегічних цілей зовнішньоекономічної діяльності кожного партнера, а, отже, по суті, – від мотивуючих факторів, які в результаті впливають на вибір оптимальної форми розрахунків. У табл. 5 ми системно згрупували ці фактори впливу.

Особливо хотілося б звернути увагу на цьому класифікаційну ознаку: зміна статей балансу, до якої належать фактори формування заборгованостей і товарно-матеріальних цінностей. Динаміка зміни відповідних статей балансу підприємства свідчить про зміни форми міжнародних розрахунків, а їх ефективність залежить від ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, які виражають економічні відносини, що виникають між експортерами та імпортерами в процесі купівлі-продажу продукції, товарів, робіт і послуг. Від вибору форми міжнародних розрахунків залежить відповідно зміна часового інтервалу між оплатою продукції та її надходженням до імпортера, а, отже, і зміна показників дебіторської, кредиторської заборгованостей, товарно-матеріальних запасів, які, своєю чергою, фіксуються у відповідних статтях балансу підприємства. Оскільки, від документообігу тієї чи іншої форми міжнародних розрахунків залежить стан дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства, то, відповідно, залежать і показники фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності, адже при їх визначенні використовуються саме статті балансу, які змінилися в результаті вибору конкретної форми розрахунків на підприємстві.

Наприклад, використовуючи таку форму міжнародних розрахунків, як акредитив, час одержання товару порівняно випереджає час його оплати, а це спричиняє утворення такої кредиторської заборгованості, яка вже у момент свого виникнення є вилученою і заброньованою на акредитивному рахунку. Така кредиторська

## Угрупування факторів, що впливають на вибір форм розрахунків

Ознака класифікації	Групи факторів	Характеристика
1. Зовнішнє середовище	1.1. Фактори макросередовища. 1.2. Фактори мікросередовища	Політична та економічна стабільність країн; національні та міжнародні правила та звичаї торгівлі товарами та послугами; уніфіковані правила та звичаї здійснення розрахунків. Сукупність суб'єктів і факторів, які безпосередньо впливають на вибір форми розрахунків (само підприємство, експортери-постачальники, імпортери-покупці, посередники, клієнти, конкуренти, банки, урядові організації)
2. Внутрішнє середовище	2.1. Об'єктивні. 2.2. Суб'єктивні	Внутрішні характеристики підприємства, які необхідно враховувати в процесі розрахунків; сума угоди; можливості банків. Пов'язані з якістю та ефективністю розрахунків
3. Природа виникнення	3.1. Економіко-організаційні. 3.2. Обліково-фінансові. 3.3. Правові. 3.4. Комерційні	Пов'язані з організацією і процедурою підписання зовнішньоторговельних контрактів. Пов'язані з обліковою і фінансовою політикою підприємства. Пов'язані з правовим полем здійснення міжнародних розрахунків. Пов'язані з міжнародними комерційними умовами Інкотермс
4. Об'єкти вибору	4.1. Фактори, що пов'язані з товарною складовою здійснення розрахунків. 4.2. Фактори, що пов'язані з платіжною складовою здійснення розрахунків	Пов'язані зі специфікою торгівлі товарами чи послугами (наприклад, поставка товарів, що швидко псуються, дорогого обладнання (кораблів, літаків), дефіцитних товарів, товарів стратегічного призначення, тощо). Пов'язані з розрахунковою політикою та фінансовою дисципліною контрагентів, з їх платоспроможністю, конкурентоспроможністю, іміджем
5. Суб'єкти впливу	5.1. Фактори, що формують відносини з експортерами. 5.2. Фактори, що формують відносини з імпортерами	Пов'язані із закупівельною політикою і політикою формування фінансової структури капіталу. Пов'язані зі збутовою, маркетинговою і кредитною політикою
6. Участь банків	6.1. Фактори, що впливають на масштаби участі банків у розрахунках (від мінімальної до максимальної). 6.2. Фактори, що формують банківське забезпечення	Пов'язані з кількістю функцій, які покладає на себе банк у процесі здійснення розрахунків (наприклад, виконання платіжного доручення клієнта, контроль передачі, пересилки товаросупроводжувальних документів, надання бенефіціару платіжного зобов'язання тощо). Прямо пов'язані з кількістю операцій, що здійснює банк за дорученням свого клієнта
7. Зміна статей балансу	7.1. Фактори, що сприяють виникненню/погашенню заборгованості: – фактори, що формують нормальну заборгованість; – фактори, що формують недопустиму заборгованість. 7.2. Фактори, що сприяють збільшенню/зменшенню товарно-матеріальних цінностей	Пов'язані з коливаннями дебіторської та кредиторської заборгованостей, політикою стягнення дебіторської заборгованості, політикою управління грошовими потоками, платоспроможністю та ін.: – пов'язані з об'єктивними процесами формування і руху заборгованостей; – пов'язані з недотриманням фінансової дисципліни. Пов'язані з коливаннями товарно-матеріальних запасів, які фіксуються у відповідних статтях балансу підприємства

Джерело: авторська розробка.

заборгованість не може бути джерелом функціонування обігових коштів підприємства, і це слід враховувати в розрахунках показників платоспроможності.

Оптимальний вибір форми міжнародних розрахунків стимулює рішення підприємства про виникнення

і погашення як дебіторської, так і кредиторської заборгованостей, і саме це рішення створює умови для визначення ефективності здійснення розрахунків.

У ряді наукових робіт і публікацій ми зустрілися з доречним зауваженням про те, що прискорення роз-

рахунків залежить від ефективності та швидкості руху продукції від постачальника до покупця, а також від швидкості перерахування коштів із рахунку платника на рахунок одержувача коштів [8, 9]. Ці величини дійсно можна визначити як основні критерії ефективності форм безготівкових розрахунків, але слід акцентувати увагу на специфічності здійснення зовнішньоекономічних операцій і враховувати їхні різницю порівняно з внутрішніми безготівковими розрахунками.

Як уже зазначалося вище, фактор часового розриву, відстань, на яку здійснюються постачання товарів чи послуг, недооцінка іноземного партнера, різниця в законодавстві є досить проблемними моментами в міжнародних угодах, а тому, на нашу думку, порівнюючи два показники: 1) термін надходження товарів від експортера до імпортера (позначимо його через  $t_{nm}$ ); 2) термін виконання імпортером боргових зобов'язань перед експортером (позначимо його через  $t_{bz}$ ), доцільно говорити про показник вибору форм міжнародних розрахунків ( $k_B$ ), а не про ефективність цих форм у цілому. Даний показник є важливим при оцінці ефективності управління міжнародними розрахунками, оскільки дозволяє зрівняти тривалості періодів оборотності  $t_{nm}$  і  $t_{bz}$  і в динаміці встановити тенденції у взаєморозрахунках.

Так, якщо термін надходження товарів від експортера до імпортера помітно перевищує показник терміну виконання імпортером боргових зобов'язань перед експортером, можуть виникнути труднощі у здійсненні експортером поточних платежів, що суттєво ускладнить його підприємницьку діяльність, тобто маємо співвідношення:

$$k_B = t_{nm} / t_{bz} > 1. \quad (1)$$

Якщо, навпаки, швидкість виконання імпортером боргових зобов'язань значно повільніше швидкості надходження товарів від експортера, тобто

$$k_B = t_{nm} / t_{bz} < 1, \quad (2)$$

то це на підприємствах, де невисока частка матеріальних запасів, може стати причиною втрати фінансової стій-

кості в найближчій перспективі. На нашу думку, для підприємств – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють вибір оптимальної форми оплати міжнародних торговельних угод, коефіцієнт ефективності вибору повинен максимально наближатися до 1,0, тобто

$$k_B = t_{nm} / t_{bz} \rightarrow 1. \quad (3)$$

Співвідношення зазначених показників швидкості обороту зобов'язань експортера та імпортера, по-перше, визначають можливості здійснення платежів, тобто рівень поточної платоспроможності кожного контрагента; по-друге, управляючи даними співвідношеннями, можна впливати на важливі параметри фінансового стану підприємства; по-третє, існує пряма взаємозалежність значення показника і вибору оптимальної форми та способу оплати продукції, товарів, робіт чи послуг під час здійснення міжнародної діяльності.

У табл. 6 надано характеристику фінансового стану підприємств – суб'єктів ЗЕД при різних співвідношеннях показника вибору.

## ВИСНОВКИ

Резюмуючи усе вищесказане, відмітимо, що вибір оптимальної форми розрахунків є важливою умовою забезпечення нормального кругообігу коштів у господарстві, зміцнення фінансової та господарської самостійності підприємства і підвищення ефективності його діяльності. Системність оптимального вибору залежить від вибору компромісного варіанта угоди, тобто ретельного дослідження всіх переваг і недоліків застосування конкретної форми розрахунків як експортерами, так і імпортерами під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності, а також від ефективності здійснення даних розрахунків, тобто забезпечення нормального рівня платоспроможності та ліквідності підприємства. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Міжнародні фінанси: навч. посіб. / Д'яконова І. І., Макаренко М. І., Журавка Ф. О. та ін. Київ: Центр навчальної літератури, 2012. 548 с.

Таблиця 6

Характеристику фінансового стану підприємств суб'єктів ЗЕД при різних співвідношеннях коефіцієнта вибору

Співвідношення показників оборотності	Характеристика стану	
	Для експортера	Для імпортера
$t_{nm} / t_{bz} > 1$	Дуже гарна ситуація, коли забезпечується поточний рівень платоспроможності та строк виконання своїх зобов'язань перевищує строк надходжень грошових коштів від імпортерів	Нестійкий стан відволікання коштів із обороту підприємства, при якому термін очікуваних надходжень від імпорту вищий, ніж термін виконання своїх боргових зобов'язань перед експортерами
$t_{nm} / t_{bz} \rightarrow 1$	Нормальний взаємовигідний стан, при якому досягається ідеальний рівень платоспроможності; висока стійкість підприємства; оплата надходить вчасно; товари відвантажені вчасно	
$t_{nm} / t_{bz} < 1$	Критичний стан, коли на тривалий термін відволікаються кошти з обороту, під загрозою фінансова стійкість підприємства, грошові кошти відсутні (необхідно просити клієнтів про більш ранню оплату заборгованостей)	Нормальний стан, при якому товари отримані, забезпечується нормальний рівень платоспроможності, а строк виконання своїх зобов'язань перед експортером іще не настав

Джерело: авторська розробка.

2. Постанова правління Кабінету міністрів України «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» від 21 червня 1995 р. № 444 (зі змінами, внесеними згідно з Постановами КМ). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/444-95-p>

3. Постанова правління НБУ «Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті» від 21.01.04 р. № 22 (зі змінами, внесеними згідно з Постановами Національного банку). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04/page3>

4. Правила Міжнародної торгівельної палати «Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів» від 01.07.2007 р. № 600. URL: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/988\\_003](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/988_003)

5. Правила Міжнародної торгівельної палати «Уніфіковані правила по інкасо» від 01.01.1996 р.». URL: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/988\\_002](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/988_002)

6. Постанова правління НБУ «Про затвердження Положення про порядок здійснення операцій з чеками в іноземній валюті на території України» № 520 від 21.02.2001 р. (зі змінами, внесеними згідно з Постановами Національного банку). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0152-01>

7. Постанова правління НБУ «Про особливості здійснення деяких валютних операцій» від 23.02.2015 р. № 124. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0124500-15>

8. **Тюха І. В., Рудницька Р. В.** Вибір оптимальної форми розрахунків в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств харчової промисловості. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 10 (161). С. 114–117.

9. **Гнезділова О. М.** Оптимізація системи безготівкових розрахунків. *Сучасні питання економіки і права*. 2011. Вип. 2. С. 100–105.

## REFERENCES

Diakonova, I. I. et al. *Mizhnarodni finansy* [International Finance]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2012.

Hnezdilova, O. M. "Optymizatsiia systemy bezhotivkovykh rozrakhunkiv" [Optimization of the system of cashless payments]. *Suchasni pytannia ekonomiky i prava*, no. 2 (2011): 100-105.

[Legal Act of Ukraine] (2004). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04/page3>

[Legal Act of Ukraine] (2007). [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/988\\_003](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/988_003)

[Legal Act of Ukraine] (1996). [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/988\\_002](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/988_002)

[Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0152-01>

[Legal Act of Ukraine] (2015). <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0124500-15>

[Legal Act of Ukraine] (1995). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/444-95-p>

Tiukha, I. V., and Rudnytska, R. V. "Vybir optymalnoi formy rozrakhunkiv v upravlinni zovnishnyoekonomichnoiu diialnistiu pidpryemstv kharchovoi promyslovosti" [Selection of the optimal form of calculations in foreign economic activity management of enterprises of food industry]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 10(161) (2014): 114-117.