

УДК 336

РОЛЬ ТОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

С. В. Ярошенко

Київський національний торговельно-економічний університет
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна. E-mail: yaroshenko_sv@mail.ru

У статті розглядаються аспекти торгового фінансування на ринку банківських послуг України, перспективи та особливості його впровадження українськими банками. Проведено порівняння торгового фінансування та традиційного банківського кредитування, обґрунтовано вигідність та ефективність торгового фінансування для вітчизняних компаній. Проаналізовано недоліки та переваги торгового фінансування у якості банківського продукту, досліджено особливості розвитку цієї послуги на українському ринку, основні фактори успішної роботи вітчизняного комерційного банку в сфері торгового фінансування.

Ключові слова: торгове фінансування, акредитив, факторинг, форфейтинг, вексель, банківська гарантія.

РОЛЬ ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ УКРАИНЫ

С. В. Ярошенко

Киевский национальный торгово-экономический университет
ул. Киото, 19, г. Киев, 02156, Украина. E-mail: yaroshenko_sv@mail.ru

В статье рассматриваются аспекты торгового финансирования на рынке банковских услуг Украины, перспективы и особенности его внедрения украинскими банками. Проведено сравнение торгового финансирования и традиционного банковского кредитования, обоснованы достоинства и эффективность торгового финансирования для отечественных компаний. Проанализированы недостатки и преимущества торгового финансирования в качестве банковского продукта, исследованы особенности развития этой услуги на украинском рынке, основные факторы успешной работы отечественного коммерческого банка в сфере торгового финансирования.

Ключевые слова: торговое финансирование, акредитив, факторинг, форфейтинг, вексель, банковская гарантия.

АКТУАЛЬНІСТЬ РОБОТИ. Постійний розвиток банківського сектору, зростання конкуренції змушують банки розвивати свою продуктову лінію з метою кращого задоволення попиту на банківські продукти. Роль торгового фінансування в сучасному фінансовому і економічному світі дедалі більше зростає. З огляду на специфіку українського ринку, комерційні банки знаходяться на початковому етапі розвитку торгового фінансування, тому розгляд та розробка рекомендацій з впровадження торгового фінансування набуває особливої актуальності.

Питанням, присвяченим темі торгового фінансування, приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні автори як: Д. Кейнс, Л. М. Красавіна, О. І. Лаврушин, Б. С. Івасів, А. М. Мороз, М. І. Савлук, С. М. Бровков, Л. В. Руденко, Е. Чарлтон, А. П. Рум'янцев та ін.

Однак, наявні наукові праці не містять вичерпної інформації та не охоплюють дослідження механізмів торгового фінансування, його роль та особливості саме на ринку банківських послуг України.

Метою даної статті є розгляд особливостей, переваг та недоліків торгового фінансування для усіх сторін угоди такого роду та розробка рекомендацій з впровадження продукту торгового фінансування для банків України.

МАТЕРІАЛ І РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ. Роль продукту «торгове фінансування» важко переоцінити за сучасних умов функціонування ринку банківських послуг, особливо в кризові часи. Найбільші гравці на ринку торгового фінансування в Україні до початку фінансової кризи 2008 року надали підприємствам гарантій на суму близько 3 млрд. гривень і профінансували торговельні операції більш ніж на 15 млрд. гривень. На сьогоднішній день українські банки активно відновлюють операції такого роду. Звичайно, основну роль торгове фінансування відіграє в операціях, пов'язаних з обслуговуванням зовнішньоекономічних контрактів. Міжнародна торгівля є основною формою міжнародних економічних відносин. На її частку, за деякими оцінками, припадає до 80% всього обсягу зовнішньоекономічної діяльності країн світу [1].

Розглянемо послуги торгового фінансування та їх роль зі сторони переваг та особливостей використання для позичальника.

Діяльність більшої частини українських компаній, так чи інакше, пов'язана з міжнародною торгівлею (як основна, але не єдина сфера застосування продуктів торгового фінансування). Успішний бізнес має гостру потребу в довгих і дешевих позикових коштах для подальшого розвитку, модернізації та придбання нових виробничих ліній, розширення зони присутності. Підприємства, що динамічно розвиваються, все частіше знаходять ділових партнерів за кордоном. Компанії, маючи потребу в додаткових дешевих фінансових ресурсах і мінімізації ризиків, що супроводжують зовнішньоторговельні операції, змушують комерційні банки здійснювати пошук альтернативних банківських продуктів для задоволення потреб клієнтів в цьому напрямі [2]. Одним з основних шляхів вирішення зазначених проблем стає широке використання сучасних механізмів зовнішньоторговельного фінансування. У даному випадку таким механізмом виступає торгове фінансування, яке в певній мірі є альтернативою традиційного кредитування та відкриває доступ до міжнародного фінансового ринку через інструмент міжбанківського фінансування, де запозичені кошти є дешевшими в кожному конкретному випадку і в конкретний час.

Для наочного розуміння порівняємо торгове фінансування та традиційне банківське кредитування, не беручи до уваги різний склад учасників при даних видах банківського обслуговування корпоративних клієнтів. Документарний акредитив – найбільш популярний інструмент торгового фінансування, який можна прийняти за базу для порівняння з альтернативними торговому фінансуванню видами банківського кредитування.

По-перше, при торговому фінансуванні угоди, імпортер, як правило, отримує відстрочку платежу за поставлені товари або послуги. При цьому, закордонному експортеру кошти можуть бути виплачені відразу після пред'явлення відвантажувальних документів у банк. Торгове фінансування має документарну основу. Платежі здійснюються за фактом представлення відвантажувальних до-

кументів постачальника в банк. Робота банків з документарними акредитивами підпорядковується Уніфікованим правилам і звичаям для документарних акредитивів, UCP 600 (документ Міжнародної торговельної палати). UCP 600 є засобом стандартизації роботи з акредитивами в банках світу.

По-друге, в порівнянні із звичайним банківським кредитуванням, торговельне фінансування відрізняється більш низькою вартістю для клієнта і мінімізацією ризиків, пов'язаних з проведенням зовнішньоторговельних операцій. При застосуванні акредитива ризик в рівній мірі розподілений між продавцем і покупцем. У разі дефолту продавця покупець не зобов'язаний сплачувати за не відвантажений товар, в разі дефолту покупця продавець одержує виручку за відвантажений товар від банку-емітента акредитива (банк несе солідарну відповідальність у даному випадку).

По-третє, при здійсненні торгового фінансування підприємство не відволікає власні оборотні кошти: при відкритті акредитива або випуску гарантії клієнт не резервує кошти, а надає банку інший вид забезпечення.

По-четверте, використання акредитива дає можливість імпортеру відмовитися від авансових платежів на користь контрагента. В разі необхідності здійснення передоплати банк може надати фінансування авансового платежу. Крім того, незаперечною перевагою торгового фінансування є і можливість отримання позикових коштів на довгостроковій основі.

Умови кредитування корпоративних клієнтів чітко прописуються в кредитному договорі (обмовляється сума, ставка, спосіб погашення, пені, додається графік погашення), в кредитний договір можуть вноситися зміни лише при винесенні питання на кредитний комітет банку і з підписанням додаткової угоди з клієнтом. Деякі дослідники вважають, що умови акредитива є більш мобільними, так як термін, суму акредитива, спосіб виконання можна швидко поміняти за згодою банку-емітента і бенефіціара шляхом відправки зміни по системі СВІФТ банком-емітентом у виконуючий банк. Оскільки ми говоримо про торгове фінансування, акредитив у даному випадку виступає не лише розрахунковим інструментом, рішення про зміну терміну або суми акредитива знаходиться лише у компетенції кредитного комітету банку. Таким чином, кредит і торгове фінансування з використанням акредитиву мають споріднені риси. При цьому, при використанні акредитива з виконанням за пред'явленням документів банком-емітентом може бути виданий кредит покупцеві для здійснення платежу по акредитиву і отримання від банку відстрочки в оплаті [3].

При класичному кредитуванні клієнт у будь-якому випадку отримує позику, при торговельному фінансуванні акредитив може бути відкритий, комісії сплачені, але перевіривши відвантажувальні документи за фактом відвантаження, банк постачальника виявить розбіжності в документах і відмовиться платити постачальникові. Банк-емітент також може відмовити в платежі, якщо виявить дані розбіжності і його клієнт, покупець, їх не акцептує. Припустимо, покупець все-таки схвалить розбіжності, або ж постачальник зможе замінити документи і наступного разу представити їх у належному вигляді. Але термін схвалення по-

купцем ніяк не обмежується УСР, що може призвести до затримки платежу. У практичному використанні акредитив є досить надійним інструментом, але оскільки він є документарним інструментом, дуже важливим є кваліфікована підготовка угоди досвідченими фахівцями для уникнення подібних випадків. Структурування зовнішньоторговельної операції та розробка оптимальної схеми фінансування повинна здійснюватись виключно за допомогою висококваліфікованих фахівців банку, що мінімізує витрати клієнта та підвищує ефективність операції. Торгове фінансування допомагає забезпечити виконання умов зовнішньоторговельного контракту, збалансувати і знизити ризики сторін, контролювати своєчасність та повноту поставки товару (включаючи оформлення та передачу всіх необхідних документів).

Процентна ставка за кредитом, пені та додаткові комісії чітко прописані в кредитному договорі. У разі використання акредитива сторонам по акредитиву досить важко точно розрахувати свої витрати заздалегідь, що пов'язано з можливими комісіями при внесенні змін, покриття кур'єрських витрат і т.д., але дані комісії не є ціноутворюючими і незважаючи на те, що точну ціну угоди по торговому фінансуванню іноді складно заздалегідь прорахувати, в будь-якому випадку ціна операції зазвичай нижче, ніж при кредитуванні. Зарубіжні банки мають можливість запропонувати процентні ставки з постфінансування, дисконтування за акредитивами набагато нижче середніх ставок вітчизняних банків по звичайному кредитуванню.

Отже, на сьогодні, торгове фінансування є найбільш вигідним інструментом для українських компаній не тільки за вартістю, яка на порядок нижча за місцевих розцінок, але і за термінами, що відрізняються заздрісною тривалістю, адже проведення угод торгового фінансування може коливатися на строк до 5 років, а в деяких випадках і довше. При цьому торговельне фінансування вирішує або принаймні полегшує ряд проблем, які виникають при міжнародній торгівлі:

- час та відстань – кредитний ризик та час виконання зовнішньоекономічного контракту;
- валютний ризик – пов'язаний зі зміною курсів іноземних валют;
- відмінності в законодавстві країн;
- урядові обмеження – валютний контроль, ризик країни [3].

Торгове фінансування дозволяє гнучко враховувати інтереси всіх сторін-учасників [4]. Крім того, успішно реалізовані проекти із залучення закордонного торговельного фінансування формують позитивну міжнародну кредитну історію української компанії, відкриваючи подальші перспективи розвитку співробітництва з іноземними банками. Вибір способу фінансування залежить, в першу чергу, від його максимальної сумісності з умовами конкретної торгової операції та особливостями функціонування економік країн експортера та імпортера.

Таким чином, перевагами для позичальників, які використовують інструменти торгового фінансування є [4]:

- пільгова відсоткова ставка – кошти для фінансування залучаються на захід-

них ринках капіталу, де ставки значно нижчі;

- можливість зниження комерційних ризиків – використання в схемах фінансування інструментів документарного бізнесу дозволяє знизити ризики неналежного виконання контрагентами своїх зобов'язань;

- індивідуальний підхід при структуруванні угод – схеми торгового фінансування часто розробляються з урахуванням індивідуальних особливостей кожної зовнішньоторговельної операції. Застосування того чи іншого механізму торгового фінансування залежить від структури конкретної угоди. Все визначається потребою клієнта, специфікою його бізнесу і термінами фінансування.

Здійснивши порівняння торговельного фінансування з альтернативними видами кредитування ми маємо можливість зробити наступні висновки:

- торгове фінансування припускає коротко і середньострокове фінансування (до 5 років);

- відносно невисока вартість такого обслуговування, за рахунок використання безресурсних інструментів і залучення грошей за кордоном, оскільки рівень процентних ставок зарубіжних банків істотно нижчий;

- при торговельному фінансуванні клієнт як правило отримує до 85% фінансування від суми угоди;

- в торговому фінансуванні можлива застава нерухомості, товарів в обороті та ін.;

- значимими перевагами торгового фінансування виступають: мобільність; велика диверсифікованість операцій і послуг; захищеність на міжнародному рівні.

Торгове фінансування як банківський продукт також має ряд своїх переваг і недоліків для банку. Звичайно, основними суб'єктами, що пропонують торгове фінансування та відіграють основну роль в реалізації таких угод, виступають комерційні банки. В сучасних умовах банки виступають не тільки в ролі посередників між експортерами й імпортерами, вони виконують функції кредиторів, що фінансують зовнішньоторгові угоди, функції контролю, виступають також в ролі гарантів (залежно від умов платежу). Банки можуть висувати свої вимоги до умов розрахунку і форм платежу, які експортери й імпортери зобов'язані приймати до уваги. Ступінь впливу банків в міжнародних розрахунках залежить від ряду факторів, частково від масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни, участі фірм і підприємств у зовнішньоекономічній діяльності, купівельної спроможності валюти, спеціалізації банків, їх фінансового становища і ділової репутації [5].

Розвиток послуги торгового фінансування на українському ринку через свою відносну специфічність та цільову спрямованість в умовах конкурентного середовища стає одним з найбільш рентабельних видів корпоративного бізнесу комерційних банків.

Сучасний період розвитку банківського сектору, який супроводжується жорсткими умовами глобальної кризи і, як наслідок, кризою ліквідності в банківській сфері, робить торгове фінансування все більш затребуваним банківським

продуктом на пострадянському просторі та, особливо, в Україні. З одного боку, сьогодні успішний бізнес як ніколи гостро потребує довгих і відносно недорогих позикових коштів для подальшого розвитку. Криза ліквідності призводить до більш значного подорожчання позикових коштів на українському ринку банківських послуг в порівнянні з зарубіжними країнами, беручи до уваги те, що більша частина позикових фондів знаходяться в західній частині фінансового світу. З іншого боку – криза неплатежів, брак обігових коштів, труднощі з отриманням кредитів в банках. В умовах нестачі ліквідних коштів все більший інтерес комерційні організації виявляють до торгового фінансування. Одним з найважливіших факторів при цьому є те, що торговельне фінансування дозволяє сторонам зовнішньоекономічного контракту уникнути стовідсоткової або часткової передоплати в розрахунках та використовувати відстрочку платежу, яка в свою чергу дає українським компаніям можливість генерувати грошові потоки та розвивати свій бізнес, а постачальниками – отримати гарантію оплати за поставлений товар з відстрочкою оплати. В свою чергу, торгове фінансування з використанням інструментарію безресурсного фінансування забезпечує український комерційний банк стабільними доходами навіть в часи дефіциту ліквідності.

Загалом, для успішної роботи в сфері торгового фінансування комерційному банку необхідно:

- мати кваліфікований персонал, який володіє технічними і юридичними нюансами інструментів торгового фінансування;
- налагодити відносини з багатьма іноземними фінансовими установами, зокрема з ЄБРР;
- обрати цільовий сегмент торгових підприємств.

Документарні операції вимагають вузької спеціалізації менеджерів, тому для вдалого розподілу ресурсів необхідно децентралізувати цей вид бізнесу, відкриваючи офіси там, де розташовані ключові для банку клієнти. При цьому дуже важливо обрати ключовий сегмент клієнтів, яким необхідний продукт торгового фінансування. Для ефективного управління продуктом варто виділяти торгові компанії в окремий сегмент поряд з корпоративними клієнтами (виробниками) і роздрібним бізнесом.

Підприємство, що розпочинає працювати з банком по торговельному фінансуванню, в подальшому на постійній основі використовує ці схеми, оскільки вигоди є очевидними – мінімізація ризиків у міжнародній торгівлі й зниження витрат при виконанні контракту [5].

Історично так склалося, що торгове фінансування вважають інструментом для великого бізнесу. Зазвичай, цільовою групою для надання послуг по торговельному фінансуванню є великі підприємства, що займаються зовнішньоторговельною діяльністю. Схеми торговельного фінансування використовують в основному експортери таких галузей, як машинобудування, металургія, сільське господарство (зокрема, зернотрейдери) та інших. Широко застосовується цей інструментарій також при імпорті в Україну комплектуючих до автомобілів,

продуктів нафтохімії, фармацевтичної продукції, тобто товарів зі швидким оборотом.

Однак, слід відзначити, що такий цільовий сегмент торгового фінансування сформувався, мабуть, виключно історично, адже досить велика кількість середніх підприємств зацікавлені в такому продукті, як правило, для можливості торговельного фінансування при імпорті обладнання, у тому числі енергозберігаючого, що, природно, припускає більш тривалі строки фінансування.

Тому, зайняти частку ринку в даному сегменті є перспективним для будь-якого банку. Однак, треба розуміти, що далеко не кожен український банк має можливість виставити, наприклад, довгострокову гарантію виконання контрактних зобов'язань без перекладу живих грошей в іноземний банк, викупити документи по експортному акредитиву або одержати від іноземного банку відстрочку платежу за імпортом контрактом свого клієнта.

Справа в тому, що прямі гарантії більшості вітчизняних банків за кордоном не приймають. При цьому у виграшному положенні знаходяться дочірні установи міжнародних банківських груп, які через свої банки-представники групи в різних точках світу здійснюють фінансування торгових угод на внутрішньогруповому рівні. Вартість таких операцій для клієнтів банків з іноземним капіталом зрозуміло є нижчою. Також досить розвиненим є використання програм з ЄБРР [6].

Багатьом українським комерційним банкам доводиться домовлятися про надання гарантій із закордонними колегами, для яких є важливим розмір і репутація українського партнера. Від його реноме залежить вартість підтвердження акредитива, імпортного постфінансування та передекспортного авансу для клієнтів.

Отже, можна зробити висновок, що за умов налагодження тісних відносин і підписання взаємовигідних угод співпраці з іноземними банками, даний продукт стає більш ніж прибутковим, він дозволяє формувати клієнтську базу на багато років для будь-якого вітчизняного банку незалежно від його розмірів. Розвиток технологій в даний час дозволяє розробляти програмне забезпечення, що робить доступним торгове фінансування через інтернет, зокрема в обслуговуванні документарних операцій між банками-учасниками та клієнтом.

ВИСНОВКИ. Виділимо основні судження, які сформувалися в процесі дослідження:

- все більше підприємств за сучасних умов функціонування банківського сектору України, кризи ліквідності звертаються до послуг торгового фінансування через свою зручність у закупівлі товару закордоном, мітигування ризиків у міжнародній торгівлі та привабливу вартість;

- для розширення спектру своїх послуг банки націлені на розвиток торгового фінансування. Для успішного функціонування продукту торгового фінансування комерційним банкам необхідно розвивати відносини із зарубіжними банками, форфейтинговими та міжнародними фінансовими організаціями. Проведення семінарів з питань інструментарію та схем торгового фінансування для кліє-

нтів та персоналу привносить значний внесок у розвиток продукту торгового фінансування в комплексі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Українські банки активізують фінансування зовнішньої торгівлі. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.ua>
2. Барабаш С. Привабливе фінансування / С. Барабаш // *IB Observer*. – 2011. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ibcontacts.com.ua>
3. Гольцберг М. А. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги: Пер. с англ. / М. А. Гольцберг. – К.: Торгово-издательское бюро ВНВ, 1994. – 480 с.
4. Иванов С. Маркетинговые преимущества небольшого банка – специализация, технологии, персонал и целенаправленное выращивание клиентов / С. Иванов // *Аналитический банковский журнал*. – 2010. – №10. – С. 27–36.
5. *International Business Contacts*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ibcontacts.com.ua>
6. Румас С. Інструменти зовнішньоторговельного фінансування: форми і методи / С. Румас // *Банківський вісник, Красавік*. – 2009. – № 10 (447). – С. 18–22.

TRADE FINANCING ROLE ON THE BANKING ACCOMMODATION MARKET OF UKRAINE

S. Yaroshenko

Kyiv National University of Trade and Economics

vul. Kioto 19, Kyiv, 02156, Ukraine. E-mail: yaroshenko_sv@mail.ru

The paper considers the trade financing aspects on the banking accommodation market of Ukraine, its prospects and peculiarities of implementation into Ukrainian banks. In the frame of research trade financing was analyzed in comparison with standard bank lending. Feasibility and effectiveness of trade financing of national companies are substantiated. Strong and weak points of trade financing as a bank product were studied. It was also investigated this service development specifics on Ukrainian market and the key factors of a domestic commercial bank success in the field of trade financing.

Key words: trade financing, акредитив, факторинг, форфейтинг, вексель, банківська гарантія.

REFERENCES

1. “Ukrainian banks boost foreign commerce financing”, [Electronic source], available at: <http://finance.ua>.
2. Barabash, S. (2011), “Attractive financing”, *IB Observer*, no. 3, available at: <http://ibcontacts.com.ua> (accessed December 12, 2013).
3. Holsberh, M.A. (1994), *Mezhdunarodnaya trgovlia: finansovye operatsii, strachovanie i druhie usluhi* [International commerce: financial operations, insurance and other services], Torhovo-izdatelskoe biuro VNV, Kyiv, Ukraine.
4. Ivanov, S. (2010), “Marketing advantages of a small bank – specialization, technology, personnel and purposeful cultivation of customers”, *Analitcheskiy bankovskiy zhurnal*, no. 10., pp. 27-36.
5. “International Business Contacts”, [Electronic source], available at: <http://ibcontacts.com.ua>, (accessed January 18, 2014).
6. Rumas, S. (2009), “Foreign commerce financing tools: forms and methods”, *Bankivskiy visnyk*, no. 10 (447), pp. 18–22.

Стаття надійшла 20.04.2014