

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему:

Ефективність міжнародних операцій у сфері торгового фінансування
(на матеріалах АТ «Райффайзен Банк Аваль», м. Київ)

Студентки 2 курсу, 9 (м) з групи,
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
спеціалізації «Міжнародний бізнес»

Слободяник
Катерини Василівни

Науковий керівник
д-р екон. наук, доц.

Калюжна
Наталія Геннадіївна

Гарант освітньої програми
д-р екон. наук, доц.

Калюжна
Наталія Геннадіївна

Київ 2018

ЗМІСТ

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ОПЕРАЦІЙ У СФЕРІ ТОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ8

1.1. Економічний зміст та сутність інструментів торгового фінансування....	8
1.2. Механізми реалізації міжнародних торгових операцій.....	25
1.3. Методи оцінювання ефективності міжнародних операцій торгового фінансування.....	37
Висновки до розділу 1.....	41

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ МІЖНАРОДНИХ ОПЕРАЦІЙ У СФЕРІ ТОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ В БАНКІВСЬКІ СИСТЕМІ.....42

2.1. Аналіз діяльності АТ «Райффайзен Банк Аваль» у сфері торгового фінансування.....	42
2.2. Сучасний стан документарних операцій на міжнародному ринку банківських послуг.....	52
2.3. Особливості інституційно-правового регулювання міжнародного ринку торгового фінансування у банківській сфері.....	61
Висновки до розділу 2.....	67

РОЗДІЛ 3. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ОПЕРАЦІЙ У СФЕРІ ТОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ.....69

3.1. Рекомендації щодо застосування напрямків оптимізації міжнародних операцій у сфері торгового фінансування.....	69
3.2. Можливості застосування інструментів торгового фінансування для мультинаціональних компаній.....	76
3.3. Використання міжнародних програм у сфері торгового фінансування та оцінка ефективності інструментарію торгового фінансування	82
Висновки до розділу 3.....	94

ВИСНОВКИ.....	96
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	99
ДОДАТКИ.....	105

АНОТАЦІЯ

Слободяник К.В. «Ефективність міжнародних операцій у сфері торгового фінансування» (на матеріалах АТ «Райффайзен Банк Аваль», м. Київ) – Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини», спеціалізації «Міжнародний бізнес» - Київський національний торговельно-економічний університет – Київ, 2018.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено дослідженню нових можливостей для компаній та комерційних банків, завдяки використанню інструментів сучасного торгового фінансування, убезпеченню та мінімізації ризиків як для експортера, так і для імпортера, прискоренню отримання прибутку від експортно-імпортової діяльності.

У випускній кваліфікаційній роботі досліджено економічний зміст та сутність інструментарію торгового фінансування, проаналізовано діяльність АТ «Райффайзен Банк Аваль» у сфері торгового фінансування, визначено особливості інституційно-правового регулювання міжнародного ринку торгового фінансування у банківській сфері, розкрито сучасний стан документарних операцій на міжнародному ринку банківських послуг, розглянуто міжнародні програми у сфері торгового фінансування.

Ключові слова: trade finance; торгове фінансування; зовнішньоекономічна діяльність; акредитив; резервний акредитив, гарантія; тендерна гарантія, авалування векселів, факторинг; документарні операції; інкасо; продукти торгового фінансування, банківська сфера, ІСС (Міжнародної торгової палати), програма Європейського банку реконструкції та розвитку.

ANNOTATION

Slobodianyuk K.V.. " The effectiveness of international operations in the field of trade finance" (based on the the materials of Raiffeisen Bank Aval, Kyiv) - The manuscript.

Final qualification work in specialty 292 «International economic relations», with specialization «International business». - Kyiv National Trade and Economic University - Kyiv, 2018

The thesis of final qualification work are exploring new opportunities for companies and commercial banks through the use of modern trade finance tools, securing and minimizing risks for both the exporter and the importer, and accelerating the profit gained from export-import activities.

In the final qualification work were analyzed the economic content and the essence of the trading finance instruments, also was analyzed the activity of Raiffeisen Bank Aval in the area of trade finance, the features of institutional and legal regulation of the international market of trade finance in the banking sphere were determined, the current state of documentary transactions in the international banking services market , reviewed international trade finance programs.

Keywords: trade finance, foreign economic activity, documentary letter of credit, stand-by L/C, bid bond, bank guarantee, promissory note, collection, factoring, documentary operations, trade finance products, banking, ICC (International Chamber of Commerce), European Bank for Reconstruction and Development

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародних економічних відносин

РЕФЕРАТ НА ВИПУСКНУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ
РОБОТУ

на тему:

Ефективність міжнародних операцій у сфері торгового фінансування
(на матеріалах АТ «Райффайзен Банк Аваль», м. Київ)

Студентки 2 курсу, 9 (м) з групи,
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
спеціалізації «Міжнародний бізнес»

Слободяник К. В.

Науковий керівник
д-р екон. наук, доц.

Калюжна Н. Г

Київ 2018

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Структура та обсяг роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг роботи становить: 128 сторінок друкованого тексту, включаючи 7 таблиць, 21 рисуноків, список використаних джерел з 62 найменувань, 5 додатків.

Актуальність. Актуальність обраної теми полягає в тому, що на сучасному етапі залишається велике коло невирішених питань, пов'язаних зі спробами обґрунтувати рішення щодо ефективності та доцільності використання фінансово-економічного інструментарію для забезпечення прибуткової реалізації міжнародної діяльності компаній. Фінансування торгівлі є головною перевагою як для банку, так і для клієнта. Відстрочка платежу є найбільш вагомим аргументом для використання інструментарію «trade finance», ніж, наприклад, така перевага як мінімізація ризиків.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є аналіз продуктів торгового фінансування, визначення їх переваг та недоліків, розгляд особливостей інструментів та їх ефективність для експортно-імпортних операцій.

Для досягнення мети дослідження поставлені й вирішені такі теоретичні та практичні **завдання**:

- досліджено економічного змісту та сутності інструментарію торгового фінансування;
- вивчено механізмів реалізації механізмів зовнішньоторгівельних операцій;
- розкрито методів оцінювання ефективності міжнародних операцій торгового фінансування;
- проаналізовано діяльності АТ «Райффайзен Банк Аваль» у сфері торгового фінансування;
- визначено особливостей інституційно-правового регулювання міжнародного ринку торгового фінансування у банківській сфері;
- розкрито сучасного стану документарних операцій на міжнародному ринку банківських послуг;
- виокремлено перспектив застосування інструментів торгового фінансування для мультинаціональних компаній;
- розглянуто міжнародних програм у сфері торгового фінансування та оцінка ефективності інструментарію торгового фінансування;
- зазначено рекомендації щодо застосування напрямків оптимізації міжнародних операцій у сфері торгового фінансування.

Об'єктом випускної кваліфікаційної роботи виступають види інструментів торгового фінансування, їх функціональна розгалуженість та

шляхи застосування відповідно до потреб зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів.

Предметом випускної кваліфікаційної роботи є сфера торгового фінансування, документарних, факторингових операцій в цілому та у АТ «Райффайзен Банк Аваль» зокрема.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми наукового дослідження, визначено мету, завдання та методи, наведено дані про об'єкт та предмет дослідження.

В **першому розділі «ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ОПЕРАЦІЙ У СФЕРІ ТОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ»** випускної кваліфікаційної роботи розкрито економічний зміст та сутність інструментів торгового фінансування; розглянуто механізми реалізації міжнародних торгових операцій; показано методи оцінювання ефективності міжнародних операцій торгового фінансування.

В **другому розділі «АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ МІЖНАРОДНИХ ОПЕРАЦІЙ У СФЕРІ ТОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ В БАНКІВСЬКІ СИСТЕМІ»** випускної кваліфікаційної роботи здійснено аналіз діяльності АТ «Райффайзен Банк Аваль» у сфері торгового фінансування; проведено дослідження сучасного стану документарних операцій на міжнародному ринку банківських послуг; розглянуто особливості інституційно-правового регулювання міжнародного ринку торгового фінансування у банківській сфері.

В **третьому розділі «ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ОПЕРАЦІЙ У СФЕРІ ТОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ»** випускної кваліфікаційної роботи зазначено рекомендації щодо застосування напрямків оптимізації міжнародних операцій у сфері торгового фінансування; обґрунтовано можливості застосування інструментів торгового фінансування для мультинаціональних компаній; проаналізовано можливості використання міжнародних програм у сфері торгового фінансування та оцінка ефективності інструментарію торгового фінансування.

ВИСНОВКИ

Проведене у випускної кваліфікаційної роботі дослідження теоретичних та практичних аспектів ефективності застосування інструментів торгового фінансування дозволило зробити такі висновки та пропозиції:

1. Ефективним способом фінансування з точки зору оптимізації витрат для компаній є торгове фінансування. Використання саме зазначених інструментів фінансового забезпечення міжнародної торгівлі зможе відкрити нові перспективи для українських підприємств, та відновити репутацію щодо виробництва конкурентоспроможної продукції та надання якісних послуг.

2. «Trade finance», в основному, позиціонують як сукупність банківських

операцій, що використовуються для фінансування експортно-імпорتنих операцій та підтримки корпоративних угод.

3. Суттю торгового фінансування імпорту є забезпечення українським банком оплати зобов'язань, за рахунок банківських коштів, покупця (імпортера) згідно умов контракту, експортер в такому випадку, отримує гарантію оплати відразу після відвантаження товару, за умови, що експортер не надав підтвердження щодо відтермінування платежу.

4. У міжнародній практиці торгове фінансування успішно використовується міжнародними компаніями як перспективний та зручний інструмент розвитку бізнесу. Наразі, погана проінформованість вітчизняних підприємств про напрацьовані програми торгового фінансування та вдавана складність їх здійснення вимальовує для клієнта більш ресурснозатратну сторону такого фінансування, ніж багаточисленні переваги інструментів документарного бізнесу.

5. Основи торгового фінансування експорту полягають 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.

6. При відкритті документарного акредитива, імпортер, має можливість отримати відстрочку платежу за поставленні товари або послуги, але при цьому експортеру кошти можуть бути виплачені відразу після пред'явлення документів на товар у банк. Всі платежі здійснюються за фактом представлення відвантажувальних документів у банк, і лише за такої умови.

7. Резервний акредитив - спеціальний вид акредитива, який за своєю суттю більш схожий на гарантію. Він може виступати і в якості забезпечення повернення раніше сплаченого імпортером авансу або виплати штрафів при неналежному виконанні експортером контракту, тобто захищати інтереси імпортера, будучи аналогом таких договірних гарантій, як гарантія виконання або гарантія авансового платежу.

8. Банківська гарантія не виступає способом платежу і не є формою розрахунку, не є інвестиційним інструментом і не може бути предметом торгівлі. Відрізняється банківська гарантія від акредитива саме тим, що акредитив – це платіжний документ, а гарантія – це страховий документ того, що зобов'язання за контрактом будуть виконані.

9. Інкасо – це форма розрахунку, що передбачає операції з документами, що здійснюються банками на підставі отриманих інструкцій. Функція банку — передати документи платнику проти платежу або проти акцепту векселя, або на інших умовах. При розрахунках у формі інкасо відповідальність Банку обмежується переданням документів проти оплати клієнтом пакету документів чи акцептування клієнтом векселів.

10. Економічний ефект від факторингових операцій, а саме зниження суми можливих витрат для клієнта, підвищення ліквідності та платоспроможності, зниження відповідних статей управлінських витрат, підвищення обсягів товарообороту, зростання клієнтської бази. На сьогодні факторинг – це динамічна послуга на фінансовому ринку. Прискорення оборотності капіталу дає можливість підприємству збільшувати дохідність.

11. Основною групою ризиків при здійсненні зовнішньоекономічних операцій є платіжні ризики, які пов'язані із виникненням безнадійної чи простроченої дебіторської заборгованості як в експортера, так й імпортера, з чого випливає ризик сплати пені за порушення строків розрахунків в іноземній валюті. Рівень платіжного ризику залежить від обґрунтованості та ефективності використання спеціальних форм розрахунків при оформленні зовнішньоторговельних операцій і можливості скористатись сучасними способами їх фінансування (кредитування) у випадку виникнення проблем із платоспроможністю підприємства. У практиці фінансової діяльності використовуються такі основні способи здійснення розрахунків в рамках зовнішньоекономічних операцій:

передоплата (авансовий платіж); документарний акредитив; документарне інкасо; платіж по відкритому рахунку.

12. Для визначення ефективності подальшого здійснення такого роду діяльності, як фінансування міжнародної торгівлі у порівнянні досягнутих результатів із попередніми періодами доцільно здійснювати оцінку ефективності міжнародних операцій як для банку, який надає послугу, так і для підприємства відповідно до умов контракту.

13. На сьогоднішній день, у структурі банківської установи АТ «Райффайзен Банк Аваль» існує управління торгового фінансування, яке кожного дня працює з іноземними та вітчизняними банками, з фінансовими інститутами. Від мікро та малого бізнесу до мультинаціональних компаній структура торгового фінансування має за ціль надати висококваліфіковану консультацію щодо інструментарію торгового фінансування, тому кожен клієнт, який звертається за допомогою до управління, завжди отримує відповіді на всі поставлені запитання.

14. Аналізуючи діяльність торгового фінансування АТ «Райффайзен Банк Аваль» за період 2013 року – жовтень 2018 року, можна впевнено сказати, що кожного року є приріст у кількості виданих інструментів, адже з кожним роком все більше клієнтів дізнається про можливості типів продуктів торгового фінансування, про їх переваги. Тим паче, саме АТ «Райффайзен Банк Аваль» вже багато років є найкращим та надійним банком-емітентом в Україні, також вже декілька років підряд отримує нагороди МФК, як кращий банк-емітент у Східній Європі.

15. Відповідно до даних щодо наданих гарантій, можемо зробити висновок, що у 2013 році АТ «Райффайзен Банк Аваль» надав 1045 гарантій, що є абсолютним лідером за проаналізований період, звісно період кризи та спаду – 2015 рік, був важкий чи не для кожної структури та бізнесу в цілому. Наразі прослідковується тенденція до зростання попиту на банківські гарантії, адже станом тільки на початок жовтня за 2018 рік було надано вже 779 гарантій, що перевищує кількість наданих гарантій за весь період 2017 року.

16. Найдорожчим та найбезпечнішим способом розрахунків є документарний акредитив. Популярність його в Україні не є досить великою. Рідко зустрічаються гривневі акредитиви, які випущені український банком за заявою резидента на користь такого ж резидента України. АТ «Райффайзен Банк Аваль» за останні роки не випускав гривневі акредитиви, в першу чергу, це пов'язано з відсутністю попиту на даний продукт з боку клієнтів банку.

17. Щодо імпорتنих операцій, світові тенденції схожі до експортних, наприклад, у відсотковому відношенні найбільша кількість припадає саме на акредитиви, як і в експорті. На другому місці розташовуються гарантії за імпортом (18%), але резервні акредитиви за експортом (17%). Далі показники пропорційно змінюються на частку гарантій у експорті – всього 8%, та частку резервних акредитивів у експорті – приблизно також 8%. Дивлячись на те, що резервний акредитив за своєю суттю схожий на гарантію, тому ніякого кардинального впливу така різниця у статистиці немає.

18. Зараз всі банки світу з листопада місяця 2018 року перейшли на нові стандарти SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication). Це товариство всесвітніх міжбанківських фінансових телекомунікацій, міжнародна міжбанківська система передачі інформації та здійснення платежів. Кожний банк світу користується даною системою. Порівнюючи топ-5 країн, що дуже активно використовують SWIFT, можна зробити висновок, що кожна з досліджуваної країни, мала свій активний період, коли був збільшений попит на інструменти або відбувалось збільшення кількості платежів по системі в цілому.

19. Найкращим банком з торгового фінансування у світі визнано Bank of America за 2017 рік за версією Trade Finance an IJGlobal service 2017-2018. За версією 2016 року найкращим банком з торгового фінансування був Citigroup за версією Global Finance.

20. Без правильної прозорої структури законодавства та без міцного інституційно-правового регулювання міжнародного ринку суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності доводиться складно. Для того, щоб вітчизняний виробник мав можливість виходу на європейські та міжнародні ринки, необхідно і далі впроваджувати державну політику щодо допомоги малого та середнього бізнесу, вдосконалювати митне законодавство країни та давати можливість розвивати національну стратегію виходу на зовнішній ринок.

21. Один з ефективних варіантів – отримання кредитування під гарантії спеціальних організацій, що допомагають національним виробникам збувати їх продукцію за кордон. У багатьох розвинених країнах подібні операції здійснюють Експортні Кредитні Агентства (ЕКА). Ефективність міжнародної торгівлі у більш, ніж 70 країнах світу, забезпечена державною підтримкою фінансування та страхування експортних операцій, яка здійснюється через ЕКА. Це незалежні страхові агентства, банки або департаменти міністерств, які реалізують державну політику підтримки експорту шляхом здійснення страхування експортних політичних і комерційних ризиків та надання гарантій з метою забезпечення конкурентоспроможних умов просування продукції/послуг своїх підприємств на міжнародні ринки та стимулюють і забезпечують гарантії інвестицій за кордон.

22. Мета створення ЕКА полягає у страхуванні українського експортера від комерційних та некомерційних ризиків і надання гарантії виконання іноземним покупцем зобов'язань за зовнішньоеко-номічними контрактами, гарантій банкам-кредиторам за наданими експорт-тними кредитами та гарантування виконання зобов'язань українських експортерів під час участі в міжнародних тендерах.

23. МФК та ЄБРР є основними міжнародними кредитними установами, що на разі допомагають українською бізнесу, підтримуючу та фінансуючи, а також плідно співпрацюють з банківськими установами, зокрема з АТ «Райффайзен Банк Аваль».

24. ЄБРР відрізняється своєю жорсткою екологічною політикою, тобто завжди має вимогу від клієнтів щодо підтвердження, що той чи інший контракт на виконання робіт або виробництва металів та продуктів, не буде нести в собі потаємну негативну сторону щодо забруднення навколишнього середовища або ще гірше, негативних наслідків для споживача. Особливо це стосується будівництва, створення басейнів та водоймищ, обробка небезпечних речовин. На разі йде жорстка політика щодо відмови у підтримці будь яких тендерів, угод що мають відношення до ядерного виробництва, ядерного палива чи атомних електростанцій. Ці вимоги висуває не тільки ЄБРР, а й всі сучасні, прогресивні міжнародні установи, банки, які вимушені відмовляти клієнтам у фінансуванні виробництва вищезазначених продуктів.

25. Станом на сьогодні МФК (IFC) інвестувала в Україні понад 3,2 млрд. дол. США в 90 проектів у різних секторах економіки, враховуючи як власні кошти корпорації, так і кошти, залучені від інших інвесторів.

26. Загалом на ринку торгового фінансування АТ «Райффайзен Банк Аваль» працює давно і успішно, пропонуючи повний перелік експортно-імпортних операцій для бізнесу. Чимало років поспіль Європейський банк реконструкції та розвитку відзначає АТ «Райффайзен Банк Аваль» як найактивніший банк-емітент в Україні за програмою сприяння торгівлі (TFP). ЄБРР, бере активну участь щодо збільшення обсягів торгівлі та зовнішньоекономічної діяльності загалом.

27. За 2017-2018 роки традиційні інструменти займають основну нішу продуктів торгового фінансування. така тенденція буде прослідковуватись і до 2021 року, хоча використання того чи іншого інструменту залежить від ринкових відносин клієнтів та їх можливості користуватися даними продуктами. Близько 70% з усіх банків станом на 2017 рік збільшили свої доходи за рахунок використання продуктів торгового фінансування.

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Актуальність теми дослідження полягає у відкритті нових можливостей для компаній та комерційних банків, завдяки використанню інструментів сучасного торгового фінансування, убезпеченню та мінімізації ризиків як для експортера, так і для імпортера, прискоренню отримання прибутку від експортно-імпоротної діяльності. На сьогодні залишається велике коло невирішених питань, пов'язаних зі спробами обґрунтувати рішення щодо ефективності та доцільності використання фінансово-економічного інструментарію для забезпечення прибуткової реалізації міжнародної діяльності компаній. Фінансування торгівлі є головною перевагою як для банку, так і для клієнта. Відстрочка платежу є найбільш вагомим аргументом для використання інструментарію «trade finance», ніж, наприклад, така перевага як мінімізація ризиків.

Брак досвіду роботи вітчизняних підприємств у бізнес-середовищі та значно жорстка конкуренція на міжнародних ринках розкривають той факт, що для підвищення ефективності їх діяльності необхідно по-новому поглянути на наявні методи співпраці із зовнішніми контрагентами. Розвиток зовнішньоекономічних торговельних операцій, який проявляється через нові форми економічного, науково-технічного та виробничого співробітництва з партнерами з інших країн, вимагає використання адекватного, зрозумілого та адаптивного інструментарію забезпечення реалізації структурних відносин контрагентів. Шляхом опанування сучасних фінансово-економічних інструментів міжнародного бізнесу на основі вивчення та переймання більш прогресивного зарубіжного досвіду, а також через якісне використання наявних інструментів можливо значно активізувати зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД) вітчизняних підприємств, розширити їх діяльність та масштаби, диверсифікувати географічну й галузеву структуру. Це сприятиме не тільки підвищенню конкурентоспроможності на міжнародних ринках

серед самих підприємств, а й формуванню мікро– та макроекономічних передумов для інтеграції України в сучасну світову господарську систему.

При виконанні роботи вивчалася література українських авторів та авторів зарубіжних країн, які займалися дослідженням питання щодо проблематики фінансування господарської діяльності підприємств, у тому числі й зовнішньоекономічної, що є предметом постійного вдосконалення інструментарію фінансування бізнесу. Серед науковців, які досліджували дане питання слід зазначити наступних: Д. М. Озель, В. М. Опарін, В. Л. Пластун, П. А. Стецюк, 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.

Метою дослідження є аналіз продуктів торгового фінансування, визначення їх переваг та недоліків, розгляд особливостей інструментів та їх ефективність для експортно-імпортних операцій.

Відповідно до поставленої мети виділено **основні завдання**:

- дослідження економічного змісту та сутності інструментарію торгового фінансування;
- вивчення механізмів реалізації механізмів зовнішньоторгівельних операцій;
- розкриття методів оцінювання ефективності міжнародних операцій торгового фінансування;
- аналіз діяльності АТ «Райффайзен Банк Аваль» у сфері торгового фінансування;

- визначення особливостей інституційно-правового регулювання міжнародного ринку торгового фінансування у банківській сфері;
- розкриття сучасного стану документарних операцій на міжнародному ринку банківських послуг;
- виокремлення перспектив застосування інструментів торгового фінансування для мультинаціональних компаній;
- розгляд міжнародних програм у сфері торгового фінансування та оцінка ефективності інструментарію торгового фінансування;
- зазначити рекомендації щодо застосування напрямків оптимізації міжнародних операцій у сфері торгового фінансування.

Завданням роботи є визначення ефективності міжнародних операцій у сфері торгового фінансування, охарактеризувати сучасний стан документарних операцій на міжнародному ринку банківських послуг та оцінити можливості розвитку документарного бізнесу.

Об'єктом дослідження виступають види інструментів торгового фінансування, їх функціональна розгалуженість та шляхи застосування відповідно до потреб зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів.

Предметом дослідження є сфера торгового фінансування, документарних, факторингових операцій в цілому та у АТ “Райффайзен Банк Аваль” зокрема.

Методологія дослідження. Методологічну основу дослідження становлять фундаментальні положення, закономірності ведення міжнародного бізнесу, розвитку продуктів торгового фінансування та взаємодія контр-агентів: їх довіра або недовіра один до одного. Саме від взаємовідносин контрагентів залежить курс їх подальшої взаємної роботи разом з продуктами “trade finance”, що пропонує їм АТ “Райффайзен Банк Аваль”, як провідний банк з реалізації документарних операцій на вітчизняному ринку та закордоном.

Теоретичну основу роботи склали Закони України, економічні дослідження вітчизняних та зарубіжних учених, монографії та статті,

Інтернет-ресурси та статті, а також особисті досвід та дослідження з питань торгового фінансування.

При написанні роботи використовувались матеріали ІСС (Міжнародної торгової палати), досвід роботи РБА з Європейським банком реконструкції та розвитку, матеріали Міністерства економічного розвитку і торгівлі, фінансова звітність АТ “Райффайзен Банк Аваль” та відповідні сайти в Internet.

Ключові слова: trade finance; торгове фінансування; зовнішньоекономічна діяльність; акредитив; гарантія; факторинг; документарні операції; інструментарій; продукти торгового фінансування, банківська сфера, ІСС (Міжнародної торгової палати), програма Європейського банку реконструкції та розвитку.

Структура дипломної роботи. Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Список використаних джерел включає 62 найменування на 6 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ОПЕРАЦІЙ У СФЕРІ ТОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ

1.1. Економічний зміст та сутність інструментів торгового фінансування

Сьогодні термін «торгове фінансування» (англ. «trade finance») має вагоме значення у банківській сфері, часто використовується як ототожнення з фінансуванням експортно-імпортних операцій, є доступним та зрозумілим для міжнародних компаній. Торгове фінансування є комплексом заходів банківської системи, що зазначаються у міжнародних контрактах. Це інструментарій, що дозволяє мінімізувати ризики, значно знизити фінансове навантаження на підприємство, заощадити кошти, порівняно з кредитуванням. Торгове фінансування - це послуги, що слугують покращенням ділових відносин між контрагентами; це фінансування зовнішньоекономічної торгівлі; спрощення фінансових розрахунків; це альтернативний спосіб прямого фінансування. Майже всі вищенаведені визначення говорять про те, що торгове фінансування це не тільки послуги фінансування зовнішньоторговельних операцій, а й практичний інструментарій для резидентів та нерезидентів країни, які мають намір співпрацювати між собою на вигідних умовах.

Все більше вітчизняних компаній пов'язує свою діяльність з міжнародною торгівлею та ЗЕД. Вони залучають для виробництва власної продукції більш якісну імпорتنу сировину, інноваційно-оснащене обладнання та більш потужну техніку, що закуповують за кордоном. Та з деяким часом будь-яке устаткування зношується, виробництво потребує більшої кількості сировини, закупівлю додаткових ресурсів, змінюються ціни на товар після укладення договорів, ризики відмови імпортера від товару або від оплати за нього, ризики щодо розбіжності документів з умовами контракту також впливають та ефективність роботи та стабільну діяльність підприємства. Частіше за все, всі потреби виробництва виникають одразу,

тому більшість компаній вдаються до кредитування свого виробництва. Цей спосіб є дійсно дорогим в обслуговуванні та умови, на яких надається не завжди відповідають реальним потребам компанії та її можливостям погодитися на це [4].

Тому, порівнюючи доцільність використання послуг у сфері фінансування, на більш вигідніших умовах, компанії вирішують застосовувати набагато доступніші та економічно-вигідні форми фінансування своєї діяльності. В такому випадку, альтернативним шляхом вирішення поставленого питання щодо знаходження нових форм фінансового забезпечення компаній, виступають інструменти торгового фінансування. Саме вони вважаються ефективним способом фінансування з точки зору оптимізації витрат для компаній. Використання саме зазначених інструментів фінансового забезпечення міжнародної торгівлі зможе відкрити нові перспективи для українських підприємств, та відновити репутацію щодо виробництва конкурентоспроможної продукції та надання якісних послуг.

«Trade finance», в основному, позиціонують як сукупність банківських операцій, що використовуються для фінансування експортно-імпорتنих операцій та підтримки корпоративних угод. Наразі більший дохід банків від торгового фінансування припадає саме на великі підприємства та ТНК для оновлення виробничого обладнання, та підприємства середнього та малого бізнесу для поставок товарів для подальшої роздрібної торгівлі. Мікро підприємства також мають своє місце у торговому фінансуванні, але не в великих об'ємах використовують такі методи фінансування.

Суттю торгового фінансування імпорту є забезпечення українським банком оплати зобов'язань, за рахунок банківських коштів, покупця (імпортера) згідно умов контракту, експортер в такому випадку, отримує гарантію оплати відразу після відвантаження товару, за умови, що експортер не надав підтвердження щодо відтермінування платежу. Розпочавши, саме з можливостей ефективного використання вітчизняними покупцями

(імпортерами) фінансового забезпечення імпорту, можна виділити наступні переваги [10]:

- мінімізація ризиків підприємства та країни за зовнішньоекономічними контрактами;
- зниження кредитних ризиків завдяки відмови від авансових платежів в операціях;
- гарантування оплати експортеру (контрагенту), але за умови поставки товару у належній відповідності до номенклатури, відповідною якістю належним представленням документів, що відповідають умовам інструменту;
- можливість відтермінувати оплату за поставлений товар;
- закріплення іміджу вітчизняного підприємства перед контрагентом як платоспроможного клієнта та надійного партнера.

Також немало важливим моментом торгового фінансування є те, що український банк може забезпечити вітчизняного експортера коштами на покриття витрат на виробництво товару, його доставку до місця призначення, та аж до моменту фактичного моменту надходження платежу від імпортера. Такий спосіб дає вигідні умови підприємству, на основі яких він може виготовляти продукцію без відволікання власних коштів з виробництва та спрямувати всі свої потужності саме на збільшення об'єму продажів, не чекаючи виручки за реалізовану продукцію, для того, щоб далі налагоджувати та вдосконалювати виробництво.

Також слід окремо виділити переваги, які очікують на продавця на рахунок фінансування експорту:

- гарантування оплати зі сторони банку за доставлений до місця призначення товар, але лише за умови виконання своїх зобов'язань за контрактом;
- чітка, швидка, нормативно-регламентована процедура отримання оплати за товар після його відвантаження;
- покращення ліквідності експортера;

- конкурентною перевагою експортера виступає надання своїм контрагентам можливість відтермінування платежу;
- відсутність необхідності оформлення застави для швидкого надання грошових коштів;
- виведення товару на новий конкурентоздатний рівень.

В іноземних джерелах поняття “торгове фінансування” (англ. “Trade finance”) в основному трактується як сукупність банківських операцій з підтримки експортно-імпортних операцій корпоративних клієнтів [26].

У матеріалах Всесвітньої торговельної організації «Інфраструктура торговельного фінансування: інструкція для країн з перехідною економікою» [24] торгове фінансування відноситься до форм фінансування експорту та імпорту.

У практиці українського ринку міжнародне торгове фінансування – це спосіб фінансування зовнішньоторговельних операцій різних підприємств з використанням документарних інструментів (акредитивів та гарантій) та залучення грошових коштів іноземних фінансових організацій. При організації торгово 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 торгового фінансування регламентуються Уніфікованими правилами Міжнародної торговельної палати №758. В оглядах провідних світових організацій наголошується, що інструменти торгового фінансування характеризуються низьким рівнем ризиків [4].

На цей час більше 80% зовнішньоторговельних операцій та угод у всьому світі здійснюються через схеми та механізми торгового фінансування. У міжнародній практиці торгове фінансування успішно використовується міжнародними компаніями як перспективний та зручний інструмент розвитку бізнесу. Наразі, погана проінформованість вітчизняних підприємств про напрацьовані програми торгового фінансування та вдавана складність їх

здійснення вимальовує для клієнта більш ресурснозатратну сторону такого фінансування, ніж багаточисленні переваги інструментів документарного бізнесу.

На сьогодні послугами торгового фінансування в основному користуються великі підприємства, які оновлюють виробниче обладнання, та підприємства малого й середнього бізнесу, які купують товари для роздрібно́ї торгівлі.

Сутність торгового 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 не достатньо 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 торгове фінансування імпорту, можливо виділити їхні численні переваги [22]:

- 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 експортові, 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.

Основи торгового фінансування експорту полягають 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.

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 [47].

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 експортноімпортних 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 [25], який вважається одним із ефективних 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 експортноімпортних операцій, чи з використанням у своїй діяльності товарів, послуг, обладнання іноземного виробництва, дає їм право на використання альтернативних інструментів торговельного фінансування у своїй міжнародній діяльності. Крім того, що переваг від використання інструментів міжнародного торговельного фінансування для вітчизняних підприємств чимало.

Всі вищезазначені характеристики, насамперед, стосуються такого продукту торгового фінансування як **імпортний документарний акредитив** (англ. "letter of credit"). Це будь-яка згода, в силу якого банк (банк-емітент), діє згідно доручення та інструкцій клієнта або від свого імені та повинен зробити платіж третій особі або бенефіціару, чи оплатити або акцептувати переказні векселі, що були виставлені бенефіціаром, тобто акредитив являє собою грошове зобов'язання банку, що виставляється на підставі доручення його клієнта, що є імпортером на користь експортера [58]. Також це дає повноваження іншому банку зробити такий платіж, оплатити та акцептувати переказні векселі або неогоціювати (купити або врахувати) іншому банку проти передбачених документів, якщо дотриманні всі умови акредитива. Такий платіжний документ повною мірою може задовольнити потреби як постачальників, так і продавців, які бажають бути впевненими в отриманні належного товару та платежу відповідно. Документарний акредитив є найдорожчим інструментом з усіх видів торгового фінансування, тому що є довгостроковою операцією та може залучати іноземні першокласні банки, наслідком чого є високі комісійні відсотки за їх послуги.

При відкритті документарного акредитива, імпортер, має можливість отримати відстрочку платежу за поставленні товари або послуги, але при

цьому експортеру кошти можуть бути виплачені відразу після пред'явлення документів на товар у банк. Всі платежі здійснюються за фактом представлення відвантажувальних документів у банк, і лише за такої умови. 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.

Можна виділити загальні переваги акредитива як інструмента торгового фінансування, як для експортера, так і для імпортера:

- 1) акредитив є дуже гнучким розрахунковим інструментом, який можливо використовувати для розрахунку для самих найрізноманітніших операцій клієнтів;
- 2) акредитив, являє собою інструмент, правила, користування якого визначені міжнародною організацією, що має авторитет, та признаються майже в усьому світі; це є вигідно для обох сторін міжнародної угоди, адже кожен учасник може заздалегідь чітко знати всі умови та свої права, зобов'язання, всі стандартні вимоги, що пред'являються всім учасникам операції;
- 3) акредитив може використовуватись в якості інструмента короткострокового зобов'язання;
- 4) акредитив може відкриватися за рахунок особистих коштів, за кошти, що надані банком в кредит, а також рахунок депозиту (покритий, непокритий акредитив);
- 5) платіж здійснюється тільки після відвантаження товару та пред'явленні підтверджуючих документів.

Акредитив може бути:

- безвідкличний і відкличний акредитиви. Безвідкличний акредитив – акредитив, який не може бути змінений або анульований банком-емітентом без згоди бенефіціара. Відкличний акредитив – акредитив, який може бути змінений або анульований банком-емітентом без надання згоди бенефіціара.

- непідтверджений і підтверджений акредитиви.

Непідтверджений акредитив – це акредитив, оплата за яким гарантована тільки банком-емітентом. Акредитив, оплата за яким гарантована, окрім банка-емітента, іншим (підтверджуючим) банком називається підтвердженим.

- трансферабельний акредитив – це акредитив, умови якого можуть бути трансферовані (переведені) на користь іншого бенефіціара (кінцевого постачальника) або декількох інших бенефіціарів.
- резервний акредитив – це безвідкличне зобов’язання банку-емітента, надане за розпорядженням покупця здійснити платіж за покупця, у разі отримання вимоги разом з документами, що передбачені умовами акредитива та підтверджують виконання зобов’язань з боку постачальника.
- акредитив з платежем за пред’явленням. Платіж за таким акредитивом здійснюється після надання документів, що чітко відповідають умовам акредитива.
- акредитив з відстрочкою платежу. Платіж за таким акредитивом здійснюється через визначений умовами акредитива період часу після надання документів, що чітко відповідають умовам акредитива.

Ще одним популярним інструментом торгового фінансування являється **резервний акредитив** (англ. “stand-by L/C”) [7] - спеціальний вид акредитива, який за своєю суттю більш схожий на гарантію. Практика використання таких акредитивів зародилася в США, так як банки США відповідно до законодавства не могли безпосередньо видавати гарантії. На відміну від документарного акредитива, що забезпечує перш за все інтереси експортера, резервний акредитив як інструмент забезпечення платежів є більш гнучким. Він може виступати і в якості забезпечення повернення раніше сплаченого імпортером авансу або виплати штрафів при неналежному виконанні експортером контракту, тобто захищати інтереси імпортера, будучи аналогом таких договірних гарантій, як гарантія виконання або гарантія авансового платежу. Резервні акредитиви зазвичай не покривають

відвантаження товарів, і банки здійснюють платежі по ним проти пред'явлення бенефіціарами тратт або заяв, що свідчать, що контрагент виконав свої зобов'язання, при цьому банки не зобов'язані перевіряти дійсність таких заяв.

Дійсно документарний акредитив – досить дорогий інструмент для обох контрагентів. Відповідно до цього, виникає необхідність в пошуках більш економічно-вигідного інструмента платежу, який за своїм функціоналом не поступається акредитиву. В такому випадку, є доцільним вибрати такий інструмент як гарантія платежу або гарантія виконання.

Банківська гарантія не виступає способом платежу і не є формою розрахунку, не є інвестиційним інструментом і не може бути предметом торгівлі. Відрізняється банківська гарантія від акредитива саме тим, що акредитив – це платіжний документ, а гарантія – це страховий документ того, що зобов'язання за контрактом будуть виконані. Ефективність використання саме банківської гарантії полягає у тому, що існує можливість як для суб'єктів господарської діяльності внутрішнього ринку, так і для суб'єктів міжнародної діяльності, відтермінувати платіж за поставлені товари [4, 58]. Банківська гарантія – безвідкличне зобов'язання Банку сплатити бенефіціару (особі, на користь якої надано банківську гарантію) гарантовану суму, у випадку отримання письмової вимоги, яка свідчить про невиконання принципалом (особа, для забезпечення зобов'язань якої надано банківську гарантію) своїх зобов'язань, передбачених умовами гарантії.

Використання згідно зовнішньоекономічного контракту такого інструменту як **гарантія платежу**, дає йому змогу відчувати переваги від продукту, адже банк-гарант бере на себе безвідкличне зобов'язання здійснити оплату замість контрагента (апліканта) у випадку невиконання останнім зобов'язань за контрактом. Щодо гарантії авансового платежу, цей інструмент торгового фінансування дає можливість отримати від контрагента авансовий платіж.

Банківська гарантія – це забезпечення виконання зобов'язань, при якому банк видає на прохання клієнта (принципала) письмове або електронне зобов'язання сплатити бенефіціару грошову суму при наданні ним вимоги про її сплату.

Визначення гарантії закріплено як в цивільному, так і в банківському законодавствах. У статті 560 Цивільного кодексу України за гарантією банк, інша фінансова установа, страхова організація (гарант) гарантує перед кредитором (бенефіціаром) виконання боржником (принципалом) свого обов'язку [24]. Стаття 200 Господарського кодексу України визначає гарантію як специфічний засіб забезпечення виконання господарських зобов'язань шляхом письмового підтвердження (гарантійного листа) банком, іншою кредитною установою, страховою організацією про задоволення вимог управненої сторони у розмірі повної грошової суми, зазначеної у письмовому підтвердженні, якщо третя особа (зобов'язана сторона) не виконає вказане у ньому певне зобов'язання, або настануть інші умови, передбачені у відповідному підтвердженні. Аналіз міжнародних уніфікованих правил про гарантії свідчить про аналогічний підхід, коли під банківською гарантією мається на увазі гарантія банків, страхових організацій та кредитних установ. З цього випливає, що назва «банківська гарантія» є родовим поняттям і не є позначенням виключно гарантій, що надаються банками.

Надання банком банківської гарантії є різновидом банківської діяльності і, відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність», цей вид діяльності належить до кредитних операцій [46]. Більш детально поняття банківської гарантії врегульоване Постановою Національного банку України №639 від 2004 року «Про затвердження Положення про порядок здійснення банками операцій за гарантіями в національній та іноземних валютах», що викладена у новій редакції від 25 січня 2018 року як Постанова №5 [4]. За цією Постановою НБУ, гарантія – це спосіб забезпечення виконання зобов'язань, відповідно до якого банк-гарант

приймає на себе грошове зобов'язання перед бенефіціаром (оформлене у письмовій формі або у формі повідомлення) сплатити кошти за принципала у разі невиконання останнім своїх зобов'язань у повному обсязі або їх частину у разі пред'явлення бенефіціаром вимоги та дотримання всіх вимог, передбачених умовами гарантії [58]. Правовий аналіз вказаних визначень та вітчизняного законодавства з питань банківських гарантії дає змогу сформулювати систему правових ознак банківської гарантії, які у своїй сукупності дають комплексне розуміння правової сутності даного поняття.

Однією з особливостей гарантії, що вирізняє її з кола усіх інших способів забезпечення виконання зобов'язань, є незалежність гарантії від основного зобов'язання. Ця ознака закріплена у ст. 562 Цивільного кодексу України, відповідно до якої зобов'язання гаранта перед кредитором не залежить від основного зобов'язання (його припинення або недійсності), зокрема і тоді, коли в гарантії міститься посилання на основне зобов'язання [25]. Важливим та неоднозначним питанням є природа самого договору банківської гарантії. З наукової точки зору гарантійний лист є свідченням укладення договору банківської гарантії та підтвердженням усіх умов відповідальності гаранта перед кредитором і не належить до односторонніх зобов'язань. Проте, банківська гарантія є одностороннім правочином, оскільки гарант, видаючи гарантію, не покладає на інших осіб жодних обов'язків, натомість, бере на себе зобов'язання вчинити певні дії (сплатити обумовлену суму грошових коштів) на користь бенефіціара за певних умов (надання належним чином оформленої платіжної вимоги, умови про складання якої обов'язково прописанні у наданій гарантії). Відповідно до положень Цивільного кодексу України, бенефіціар не несе жодних обов'язків перед гарантом, натомість, тільки може або скористатися своїм правом на надання платіжної вимоги у разі порушення принципалом своїх обов'язків, або цим правом не скористатися.

Стаття 561 Цивільного кодексу України передбачено, що гарантія діє протягом строку, на який вона видана [52]. Тому, ще одна характерна риса

банківської гарантії – її строковість. Відповідно до статті 567 Цивільного кодексу України, гарант має право на оплату послуг, наданих ним боржнику. З цього положення виникає запитання, чи є гарантія оплатним правочином. На думку окремих авторів, гарантія є безоплатним правочином, оскільки особа (гарант), вчиняючи односторонній правочин (видаючи гарантію), не має права покладати на іншу особу додаткові зобов'язання, зокрема щодо оплати послуг гаранта. Інакше нівелюватиметься вся сутність одностороннього правочину з приводу надання гарантії.

Грунтуючись на українському законодавстві, міжнародних правилах для гарантій та досвіді співробітництва українських та міжнародних першокласних банків в галузі гарантійних операцій, необхідно виділити стандартні види гарантій:

- тендерна або конкурсна гарантія - запобігає випадку, коли підприємство, що надало пропозицію на участь в тендері, відкликає або змінює свою заявку, або не підписує угоду після визнання його переможцем тендеру та інше;
- гарантія виконання - забезпечує постачання товару (надання послуг, в т.ч. фінансових) відповідно до умов контракту;
- гарантія повернення авансового платежу - забезпечує повернення авансу за невиконання умов контракту, тобто за несвоєчасного відвантаження (надання послуг), що були передплачені;
- гарантія платежу - забезпечує зобов'язання із своєчасної оплати поставлених товарів або наданих послуг та, як правило, використовується під час роботи із відстроченням платежів.

Одним із популярних продуктів торгового фінансування виступає **тендерна гарантія**. Вона виступає забезпечення тендерної пропозиції принципала (учасника тендерної процедури), зазвичай є однією із умов участі у торгах, в подальшому у можливості підписання договору із замовником щодо поставки товару або про надання послуг [4].

Наразі гарантія може бути складена будь-якою мовою, згідно чинного законодавства, що дає можливість вітчизняним виробникам виходити на міжнародні ринки.

Підсумовуючи, банківські гарантії дають змогу задовольняти різноманітні потреби у фінансуванні та забезпечувати практично будь-які контрактні зобов'язання суб'єктів господарюванні. При цьому, неможливо не згадати, про набагато нижчі витрати на проведення вищенаведених операцій, ніж витрати на звичайне фінансування за рахунок можливості залучення до співпраці провідних іноземних банків, ставки яких є нижчими, завдяки довготривалій співпраці з вітчизняними банками, що налагоджуються відносини на професійному рівні. Практика показує, що сьогодні все більше іноземних банків готові фінансувати контракти українських підприємств, відкривати нові кредитні лінії та збільшувати розміри фінансування. Все це дає можливість на подальше зниження відсоткових ставок з боку іноземних банків, що має позитивний характер для клієнта, адже ціна за послуги буде значно нижчою.

Контр-гарантія – це гарантія одного банку (банку контр-гаранта) з інструкціями іншому банку (банку-гаранту) видати банківську гарантію за принципала (клієнта банку контр-гаранта) на користь бенефіціара. Контр-гарантія дозволяє забезпечити виконання зобов'язань принципала гарантією іноземного банку, в тому числі, банку, що обслуговує бенефіціара.

Особливості контр-гарантії:

- строк дії контр-гарантії перевищує строк дії гарантії банку-гаранта на період часу достатній для пред'явлення банком-гарантом вимоги за контр-гарантією;
- комісійний дохід за випуск та обслуговування гарантії банку-гаранта випущеної під контр-гарантію визначається відповідними тарифами банку-гаранта.

Ще одним інструментом фінансування є документарне інкасо, що виступає чи не найпростішим інструментарієм, адже сутність його полягає у

довірливих відносинах між контрагентами (довірителем і трасатом), які заключити експортно-імпортний контракт, та прописали в ньому форму оплати **документарне інкасо** [8] («CAD» – «cash against documents»). Саме на основі такого контракту, довіритель передає документи до свого банку з клопотанням направити документи до банку імпортера, зазвичай сума оплати може бути 100% по CAD, або будь-який відсоток, що віднімається від суми інвойсу після передоплати. Найпростішим він є, адже документи в банку не перевіряються, тільки їх наявна кількість, і в свою чергу, трасат отримує документи на товар відразу після оплати. Також цей вид інструменту є одним з найдешевших, наприклад, порівняно з документарним акредитивом, адже комісії значно нижчі, тому що банки працюють напрямку один з одним, не прибігаючи до послуг інших іноземних банків, комісія яких є додатковим тягарем для клієнта.

Інкасо – це форма розрахунку, що передбачає операції з документами, що здійснюються банками на підставі отриманих інструкцій з метою:

- одержання платежу та/або акцепту;
- передачі документів проти платежу;
- передачі документів на інших умовах.

Функція банку — передати документи платнику проти платежу або проти акцепту векселя, або на інших умовах. При розрахунках у формі інкасо відповідальність Банку обмежується переданням документів проти оплати клієнтом пакету документів чи акцептування клієнтом векселів. На відміну від акредитива, де банки несуть відповідальність за здійснення платежу, при розрахунках у формі інкасо Банк не зобов'язаний платити власними коштами. Банк лише здійснює переказ грошових коштів, отриманих від клієнта. При використанні документарного інкасо, перевагою для експортера є гарантія того, що документи покупцеві буде передано лише в обмін на оплату товару чи акцепт векселя. А перевага для імпортера полягає у тому, що платежі мають бути здійсненні не в якості попередньої оплати, а лише на підставі

документів, які гарантують постачання товарів відповідно до умов, передбачених договором [49].

Особливості роботи з документарним інкасо:

- При розрахунках за допомогою інкасо відповідальність банків обмежується переданням документів проти оплати чи акцептування векселя.
- На відміну від документарних акредитивів, при розрахунках за допомогою інкасо банки, які беруть участь у розрахунках, не несуть ніяких власних зобов'язань платежу.
- На відміну від документарних акредитивів, при розрахунках за допомогою інкасо експортер повинен бути впевнений у платіжній спроможності та порядності імпортера, тому що всі зобов'язання з оплати документів несе тільки імпортер.
- Для того, щоб мінімізувати ризик неотримання платежу за товар, рекомендовано до пакету документів за інкасо включати оригінали документів, відсутність яких ускладнить отримання товару покупцем або його митне очищення (повний комплект оригінального коносаменту, оригінал сертифіката походження тощо).
- Витрати сторін при використанні інкасової форми розрахунків нижчі, ніж витрати при використанні документарних акредитивів, в той час як ризики - вищі.

Наступним є питання ефективності **факторингових операцій**, яке має вагоме місце у дослідженні результативності торгового фінансування в цілому. При оформленні факторингу відступається грошова вимога, у розрахунок за яку передаються гроші, і таке відступлення здійснюється за плату. Тобто це викуп боргу, що виник між постачальником товару і боржником-покупцем та сплачується банком (фактором) клієнту (постачальнику товару) у переважно 2 етапи, щоб мінімізувати кредитний ризик. Після отримання документів, що свідчать про право на отримання переданого боргу, банк (фактор) перераховує певну суму грошових коштів за

такими документами. Факторингове фінансування надається спочатку у розмірі 90% від суми наданих підтверджуючих документів (відсоток залежить від благонадійності боржника), далі після отримання коштів від боржника банк перераховує 10% коштів, що залишилися, звісно вираховуючи плати за послуги – факторингової комісії).

Основними перевагами від використання факторингу є:

- ефективне фінансове планування;
- покриття дефіциту оборотних коштів підприємства;
- мінімізація ризиків, пов'язаних з відстроченням платежу, валютних ризиків;

- ефективне управління дебіторською заборгованістю;
- отримання конкурентних переваг за умовами розрахунків за товари (послуги).

Виходячи з вищенаведеного, можливо передбачити економічний ефект від факторингових операцій, а саме зниження суми можливих витрат для клієнта, підвищення ліквідності та платоспроможності, зниження відповідних статей управлінських витрат, підвищення обсягів товарообороту, зростання клієнтської бази. На сьогодні факторинг – це динамічна послуга на фінансовому ринку [53]. Прискорення оборотності капіталу дає можливість підприємству збільшувати дохідність. Витрати на факторингові операції окупаються завдяки тому, що отримана вигода перевищує суму комісій за надані послуги. Також не менш запитаний серед інструментів торгового фінансування є **авалювання векселів**. Аваль – це забезпечення векселя; це вексельне доручення, згідно з яким банк (аваліст) бере на себе відповідальність перед власником векселя за виконання такого зобов'язання із оплати цього векселя векселедавцем, акцептантом або індосантом. Авалювання – це оформлення банком авалю на векселі, згідно з яким банк бере на себе зобов'язання сплатити вексель повністю, або частково, за одну із зобов'язаних за векселем осіб у випадку несплати векселя платником у передбачений термін або якщо немає можливості отримати платіж за векселем у передбачений термін. Цей інструмент є ефективним в розрізі

інших продуктів для банку, адже банк сприяє клієнтам в отриманні кредиту, не відволікаючи власних коштів з обороту до моменту виконання зобов'язання аваліста. Також авалювання – це різновид послуг, за надання якої банк отримує винагороду, що являється джерелом доходів банку. З іншого боку, для клієнтів цей інструмент є вигідним, адже авалювання комерційними банками векселів клієнтів підвищує їх надійність та оборотоздатність, приносить вигоду і всій національній економіці. Обіг векселів, авальованих банками, дозволяє замінити грошові знаки, тому векселя з високою оборотоздатністю, являються по суті замінниками грошей, не тягнуть за собою інфляційні наслідки (оскільки банки перевіряють наявність товарності як основу для видачі векселя). Крім того, майже неможливо, щоб вексель, авальований комерційним банком, тим паче, надійним банком, виявився підробленим та несправжнім – тому що банк піклується про свою репутацію та ніколи не буде авальовати вексель без попередніх перевірок [3].

Отже, підводячи підсумки, торгове фінансування як сукупність банківських продуктів у цілому має свої переваги та недоліки. 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).

1.2. Механізми реалізації міжнародних торгових операцій

Активізація міжнародної діяльності є найважливішою передумовою стабілізації і економічного зростання всього господарського механізму країни. Тому головною метою для сприяння розвитку торгівлі має стати створення сприятливих правових, економічних, організаційних і соціальних

умов для забезпечення сталого розвитку зовнішньоекономічних зв'язків підприємств та організацій економічної та соціальної сфери країни.

Необхідно зазначити, що більше 80% зовнішньоекономічних операцій припадає на здійснення торгових операцій. Економічну сутність ведення торгівлі визначають саме як перерозподіл результатів людської праці від однієї стадії виробництва до іншої, і, також, як передачу товарів від виробників споживачам.

Торгові операції здійснюються з різними цілями, що обумовлює їх розмаїття в зовнішньоекономічній діяльності. Саме зважаючи на варіативність торгових операцій та різноманітних можливостей ведення міжнародного бізнесу, у клієнтів виникає бажання використовувати інструменти торгового фінансування. Кожен з продуктів має свої переваги перед, наприклад, звичайним кредитуванням для тієї чи іншої міжнародної торгової операції.

Форми і методи міжнародної торгівлі склалися на світовому ринку під впливом різноманітних чинників, тому вони відрізняються великою кількістю аналогів, що позначається на зовнішньоекономічній діяльності і ринковій взаємодії компаній різних форм власності. Розрізняють такі види зовнішньої торгівлі:

- торгівля готовою продукцією;
- торгівля комплектним устаткуванням;
- торгівля товарами у розібраному вигляді;
- торгівля машинами, що були у вжитку;
- торгівля сировинними товарами;
- прямий продаж;
- зустрічна торгівля [22].

Міжнародні постачання готової продукції є найбільш поширеною формою торгівлі. Її обсяг складає майже половину загального обсягу світової торгівлі. Характерною рисою такої торгівлі є постачання зібраної цілком продукції, готової до використання споживачами. Тому найчастіше для

забезпечення виконання договору або для забезпечення платежу за товар свідомі контрагенти надають перевагу тим чи іншим гарантіям, які є за своєю суттю страховим документом, який говорить, що у разі настання гарантійного випадку, сума гарантії буде виплачена продавцеві банком-гарантом.

З іншого боку, контрагенти, які поки що не мають сталих довірливих відносин можуть домовитися, що розрахунок за товар буде відбуватися шляхом відкриття, а в подальшому розкриття документарного акредитива. Як вже зазначалося, цей інструмент торгового фінансування є значно складнішим, але може мати багаточисленні позитивні сторони, в якому сторони зазначають всі свої побажання щодо розрахунку за товар. І в даному випадку, це також є вагомою перестраховкою для покупця, адже банк ретельно перевіряє документи за товар, контракт в даному випадку до уваги не береться, на його основі акредитив випускається, та вже після випуску стає незалежним документом, тому банки працюють лише з документами, а не з товарами.

Взагалі, кожна операція несе в собі якісні та кількісні переваги як для контрагентів так і для банку, як цілого механізму надання послуг для покращення та сприяння розвитку самого міжнародного бізнесу.

Механізми реалізації зовнішньоекономічних операцій несуть в собі функціональну стратегію та переваги від використання саме інструментарію торгового фінансування.

Реалізація міжнародної діяльності на рівні компанії здійснюється за допомогою застосування стратегічних, фінансових, організаційних, інфраструктурно-логістичних, інформаційно-маркетингових та виробничих інструментів.

До стратегічних інструментів відносять: вибір стратегічного профілю міжнародних операцій; стратегічне планування міжнародних операцій; розробка базової стратегії; розробка стратегії (стратегії імпорту та експорту); стратегічний контроль та ін. Фінансові інструменти: використання способів

здійснення міжнародних розрахунків; використання способів фінансування зовнішньої торгівлі; використання способів управління ризиками в міжнародних розрахунках; фінансовий контроль.

В ролі організаційних інструментів виступають: зміни організаційних структур управління міжнародними операціями; делегування повноважень, відповідальності співробітникам; розподіл співробітникам по секторам робіт; система менеджменту якості та ін.

В якості інфраструктурно-логістичних інструментів застосовують: використання збутових фірм; використання дилерської мережі; створення сервісних центрів; робота на фондових і валютних біржах; удосконалення інфраструктури; створення систем автоматизованого управління складом.

До інформаційно-маркетингових інструментів відносять: міжнародну сегментацію; цінову, рекламну політику підприємства; участь у виставках та ярмарках; використання засобів Інтернет; автоматизацію процесів та ін.

Виробничі інструменти: здійснення НДДКР; інвестиційно-інноваційне забезпечення; відтворення основних фондів; систему менеджменту якості. Механізм реалізації зовнішньоекономічної діяльності як комплекс управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, за допомогою чого, з урахуванням особливостей діяльності підприємства, забезпечується отримання прибутку від операцій на зарубіжних ринках, величина якого достатня для забезпечення витрат підприємства на його функціонування та розвиток [24].

Одним з найважливіших напрямів діяльності фінансових служб є підвищення ефективності фінансових відносин підприємства при здійсненні зовнішньоекономічних операцій. Таким чином, зовнішньоекономічні відносини охоплюють усі операції, які пов'язані з оборотом товарів, робіт, послуг, капіталів. Ця діяльність може бути фінансовою, інвестиційною, операційною. Обґрунтування ефективності операцій зовнішньої торгівлі повинно знаходити своє відображення у відповідних статтях укладених угод і

в кінцевому підсумку призводити до зростання чистого прибутку підприємства. Вирішення таких завдань можливо при умові налагодження на підприємстві висококваліфікованої роботи працівників фінансових служб, які в ході здійснення операцій зовнішньої торгівлі в змозі грамотно побудувати фінансові розрахунки, обґрунтувати їх ефективність і забезпечити своєчасне фінансування операцій зовнішньої торгівлі.

В організаційній та управлінській роботі підприємств фінансова робота займає особливе місце. Від неї багато в чому залежить своєчасність, повнота та ефективність фінансового забезпечення господарської діяльності і розвитку підприємства, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання. Фінансова робота підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

- фінансове прогнозування та планування;
- аналіз та контроль господарської діяльності;
- оперативна, поточна фінансово-економічна робота.

В ході здійснення поточної фінансово-економічної роботи на підприємстві, що займається зовнішньоекономічною діяльністю фінансист виконує специфічні завдання, які можна впорядкувати наступним чином:

1) фінансове забезпечення імпортно-експортних операцій, що полягає у здійсненні операцій з придбання та продажу валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та міжбанківському валютному ринку;

2) оптимізація фінансових відносин з посередниками (брокерами, агентами, консигнаторами тощо), страховиками та транспортно-експедиційними організаціями при здійсненні зовнішньоекономічних операцій, що пов'язано з вибором тих посередників, умови надання послуг яких обходитимуться підприємству з найменшими витратами;

3) визначення умов здійснення товарообмінних операцій, іншої діяльності, побудованої на формах зустрічної торгівлі між підприємством та іноземними суб'єктами господарської діяльності. Такими умовами є базові валюта і курс обміну, страхування, постачання.

4) податкове планування при здійсненні зовнішньоекономічних операцій;

5) розробка бюджету і плану руху грошових коштів з урахуванням особливостей українського законодавства щодо порядку регулювання операцій, які здійснюються на умовах відстрочення поставки, бартерних операцій по імпорту, щодо розподілу виручки в іноземній валюті;

6) обґрунтований вибір найприйнятнішої форми розрахунків та їх організація;

7) обґрунтований вибір способів фінансування (кредитування) зовнішньоекономічних операцій підприємства;

8) управління ризиками у сфері зовнішньоекономічних відносин.

Особлива увага фінансової сторони міжнародної операції повинна концентруватися на оцінці та нейтралізації зовнішньоекономічних ризиків (див. табл. 1.1.).

Таблиця 1.1.

Ризики контрагентів у міжнародних операціях

Тип ризику	Характеристика
1. валютний	ризик зміни курсів валют, в яких здійснюються розрахунки
2. платіжний	пов'язаний можливістю нездійснення або несвоєчасного здійснення платежу партнером по угоді
3. транспортний і складський ризики	виникають при втраті чи ушкодженні товару під час його транспортування і зберігання
4. політичний	заборона конвертації та переказу валюти з країни, мораторій чи заборона на виконання боргових зобов'язань суб'єктами господарювання, ризик ембарго, ризик антидемпінгових розслідувань тощо

Джерело: складено автором на основі [9].

Основною групою ризиків при здійсненні зовнішньоекономічних операцій є **платіжні ризики**, які пов'язані із виникненням безнадійної чи простроченої дебіторської заборгованості як в експортера, так й імпортера, з

чого впливає ризик сплати пені за порушення строків розрахунків в іноземній валюті. Рівень платіжного ризику залежить від обґрунтованості та ефективності використання спеціальних форм розрахунків при оформленні зовнішньоторговельних операцій і можливості скористатись сучасними способами їх фінансування (кредитування) у випадку виникнення проблем із платоспроможністю підприємства. У практиці фінансової діяльності використовуються такі основні способи здійснення розрахунків в рамках зовнішньоекономічних операцій: передоплата (авансовий платіж); документарний акредитив; документарне інкасо; платіж по відкритому рахунку.

Розрахунки з використанням акредитиву чи інкасо вважаються документарними (забезпеченими), решта – без документарні (незабезпечені). В останньому випадку для здійснення платежу не потрібно пред'являти особливі документи. При виборі форм розрахунків виникає конфлікт інтересів між імпортером та експортером (покупцем і продавцем), який зумовлений різним рівнем вигідності однієї і тієї ж форми для різних сторін. Для забезпечення балансу інтересів банки пропонують набір платіжних інструментів.

Так, для експортера, зважаючи на їх вигідність, рекомендуються такі форми розрахунків:

- 1) авансовий платіж;
- 2) безвідкличний документарний акредитив;
- 3) документарне інкасо (з гарантією).

Для імпортера, зважаючи на їх вигідність, рекомендуються такі форми розрахунків:

- 1) платіж після отримання товарів (робіт, послуг);
- 2) документарне інкасо;
- 3) документарний акредитив.

У разі, якщо домовленості щодо авансових розрахунків досягти не вдалося, максимальне забезпечення платежів для експортера досягається при

відкритті покупцем безвідкличного документарного акредитива. У зовнішньоекономічному контракті повинні бути відображення такі позиції:

1. Вказівка на те, що платежі за товари, поставлені в рахунок контракту, мають бути здійсненні з безвідкличного документарного акредитива, відкритого за дорученням покупця на користь продавця банком кореспондентом уповноваженого банку та авізованого останнім.

2. Вказівка, що акредитив відкривається відповідно до Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів у редакції 2006 року.

3. Строки відкриття акредитива після дати повідомлення продавцем про те, що товар підготовлено до відвантаження.

4. Порядок відмови у відвантаженні товару у разі затримки з вини покупця або його банку відкриття акредитива.

5. Перелік документів, за якими здійснюватимуться платежі за акредитивом в уповноваженому банку, зокрема: комерційний рахунок; комплект чистих бортових коносаментів або дублікат міжнародної авіаційної, автомобільної, залізничної накладної або поштової квитанції, що містить найменування одержувача вантажу, позначку про сплату фрахту і позначку перевізника про відправлення вантажу; страховий поліс чи сертифікат.

6. Строки подання відповідних документів продавцем до уповноваженого банку.

7. Вказівка на те, яка сторона сплачує витрати, пов'язані з відкриттям, авізуванням, підтвердженням, подовженням терміну, зміною умов та виконанням акредитива.

З погляду імпортера акредитив є вимушеною формою розрахунків що зумовлено дією таких чинників:

- у разі розрахунків за допомогою акредитивної форми у імпортера виникають додаткові банківські витрати при відкритті додаткового рахунку для депонування коштів і отриманні авізо;
- акредитив не дає стовідсоткової гарантії, що поставка товарів (робіт,

послуг) буде здійснена повністю відповідно до договору;

- імпортер повинен відволікати кошти з обороту на період резервування коштів у рамках відкриття акредитива і втрачати певну суму доходу.

Під час укладання договору (контракту) в інтересах покупця не слід допускати включення до договору умови про підтвердження закордонним банком акредитива, що відкривається українським банком. Окрім цього, по можливості рекомендується вимагати сплати продавцем усіх банківських витрат, включаючи витрати на території імпортера. Якщо на ринку товарів є продавець (експортер), який погоджується здійснювати поставку з відстроченням платежу чи на основі використання документарного інкасо, то за інших рівних умов перевага віддається саме цьому постачальникові порівняно з тим, який вимагає відкриття акредитиву.

За документарного інкасо банк бере на себе зобов'язання з одержання належної експортеру суми проти передачі документів, згідно із заздалегідь узгодженим переліком. На відміну від акредитивної форми розрахунків у разі використання документарного інкасо продавець відвантажує товар на користь покупця без здійснення ним попереднього резервування коштів на окремому рахунку. Одночасно продавець направляє всі необхідні для одержання товару документи разом з інкасовим дорученням своєму банку, який передав їх інкасууючому (уповноваженому) банку.

Покупець не може одержати відповідні документи на товари (а отже, і товар), не сплативши суму, зазначену в інкасовому дорученні, чи не акцептувавши вексель. Якщо імпортер не має у своєму розпорядженні валютних коштів для здійснення необхідних розрахунків, то документи можуть вручатися проте депонування відповідної суми у національній валюті. Під час розрахунків у формі документарного інкасо за товари, що поставляються на умовах короткотермінового комерційного кредиту, умовою забезпечення платежу можуть бути банківські платіжні гарантії [49].

На відміну від експортера, для імпортера (покупця) розрахунки з використанням документарного інкасо є доцільним, ніж акредитивна форма. Імпортер під час укладання договору (контракту) повинен добиватися здійснення розрахунків у формі інкасо з платежем у конкретний термін (із зазначенням фіксованої кількості днів) після одержання документів уповноваженим банком або вручення документів проти акцептування векселя.

В останньому випадку імпортер одержує товар до здійснення платежів: необхідні для розрахунків фінансові ресурси він може отримати оперативно, реалізувавши імпортований товар. Однак в експортера виникає додатковий ризик неплатежу, для зменшення якого він може вимагати, щоб відповідний вексель був авальований інкасуєчим або іншим першокласним банком. Завдяки цьому підвищується гарантія здійснення платежів. Окрім того, вартість розрахунків за допомогою інкасо є меншою, ніж у разі відкриття акредитиву.

Обґрунтування вибору форм розрахунків по зовнішньоекономічних операціях супроводжується обов'язковим переглядом можливих способів їх фінансування. Особливої актуальності це завдання набирає у випадку надання комерційного кредиту покупцеві, тобто використання у зовнішньоекономічних операціях розрахунків з відстрочкою платежів. В якості альтернативних способів фінансування зовнішньоекономічних торговельних операцій можна розглядати форфейтинг та зовнішній (експортний) факторинг, які мають багато спільного.

Форфейтинг і зовнішній факторинг, як правило, здійснюються за участю банківської установи і розглядаються як форми трансформації комерційного кредиту в банківський. Однак є певні відмінності. На практиці форфейтинг як вид кредитування зовнішньоекономічних операцій здійснюється у формі викупу в експортера векселів та інших боргових вимог, акцептованих імпортером.

Аналіз управління міжнародною діяльністю в компанії проводиться з

метою оцінки власних можливостей на ринку, розробки заходів для підвищення конкурентоспроможності та забезпечення максимального прибутку. В цілому, аналіз міжнародної діяльності компанії включає:

- оцінку рівня і якості виконання зобов'язань по контрактах з іноземними партнерами, дослідження ефективності, переваг і недоліків укладання контрактів і договорів; аналіз конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності продукції і ринку збуту в зовнішньоекономічній діяльності;
- аналіз динаміки (розвитку) діяльності підприємства;
- вивчення раціональності використання ресурсів з метою усунення небажаних відхилень від намічених завдань;
- аналітичну оцінку виконання угод і виробничо-фінансових результатів міжнародної діяльності. Виявлення чинників, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства;
- оцінку результатів господарської діяльності за попередні та поточний роки;
- аналіз фінансового стану підприємства. В будь-якому випадку головна мета такого аналізу - підвищення ефективності функціонування даного суб'єкту господарювання і пошук резервів такого зростання [27].

Весь вищенаведений інструментарій - це база для ефективного розвитку ефективної діяльності підприємств, але стабільне ведення бізнесу досягається саме за рахунок інструментів, що допомагають фінансувати, знизити ризики співпраці з міжнародними контрагентами, давати відтермінування сплати за товар.

Кожна операція, кожна послуга повинна бути узгоджена спочатку між контрагентами (аплікантом та бенефіціаром) та вже банком в подальшому. Сама структура діяльності банку з клієнтом у сфері забезпечення продуктами торгового фінансування є ускладненою з боку фінансового моніторингу (у зв'язку з численними санкціями та нормативами НБУ), та більш ніж доступною з боку обслуговування та консалтингу. Клієнт звертається до

банку для того, щоб отримати послугу, замовивши продукт, який йому необхідний для реалізації його контрактним домовленостям з другою стороною.

Будь-який продукт відкриває різні можливості перед клієнтами, тому вся подальша реалізація операції залежить від умов угоди контрагентів, адже де найкращим виходом може бути застосування документарного акредитиву, на документарне інкасо клієнт не погодиться. Або, для прикладу, щоб взяти участь в тендерних торгах клієнту необхідне забезпечення тендерної пропозиції, яким виступає тендерна гарантія або гарантія під контр-гарантію, коли іноземна компанія хоче брати участь у торгах, що проводить вітчизняний бенефіціар. В такому випадку, банком-гарантом виступає іноземний банк, що випускає контр-гарантію на користь українського банку за заявою апліканта, а вже останній надає пряму гарантію на користь бенефіціара за основі контр-гарантії інобанка.

Такі варіації та можливості забезпечити доступну реалізацію міжнародної торгівлі та конкурентоспроможного ведення зовнішньоекономічної діяльності приваблює все більше та більше як мультинаціональні компанії, так і середній та малий бізнес. Наступним кроком для клієнтів банку є звернення за консультацією з приводу застосування того чи іншого інструменту відповідно до умов контракту. Далі після аналізу зовнішньоекономічного контракту банком, клієнт надає відповідно до вибраного інструменту пакет документів для подальшої реалізації зазначеної послуги. Банк перевіряє всі документи на відповідність та достовірність даних. Для надання того чи іншого типу продукту на кожного клієнта банк встановлює відповідний вільний ліміт в рамках якого йому можуть надаватися банківські послуги у вигляді відкриття чи надання інструментів документарного бізнесу у тому числі. Після останнього клієнт отримує послугу у вигляді інструмента торгового фінансування, яку замовляв та має змогу використовувати її відповідно до зазначеної цілі. Це і є технічним механізмом реалізації видачі або надання продукту клієнту з боку

банка для реалізації клієнтом своїх зовнішньоторговельних операцій та угод.

Отже, підтвердженням вище написаного є те, що експерти у сфері міжнародних економічних відносин показують реальну картину, що складається на міжнародному ринку торгівлі товарами та послугами та зазначають, що для активізації міжнародної діяльності необхідно більш повно використовувати можливості фінансово-кредитної сфери області. Доцільно передбачити заходи по стимулюванню банківських та не банківських фінансових установ щодо участі у фінансуванні і страхуванні експортно-імпортних операцій. Всі нинішні розроблені механізми реалізації міжнародної торгівлі направлені саме на гарантування виконання платіжних зобов'язаностей контрагентів один перед одним, вчасне надходження коштів та можливість спочатку реалізації товару, а вже потім сплати за нього. Тобто можливість ведення бізнесу у вигідних для обох сторін умовах.

1.3. Методи оцінювання ефективності міжнародних операцій торгового фінансування

Ефективність, в першу чергу, показує результат діяльності досліджуваної сфери. Методи оцінки результативності міжнародних операцій, насамперед, будуються на основі діяльності учасників операції, тобто наскільки в даній ситуації було доречним використовувати той чи інший продукт торгового фінансування.

Прогнозування результату операцій міжнародної торгівлі із застосування документарних операцій є більш ніж передбачливим, адже все заздалегідь продумано та прораховано, а також погоджено між усіма сторонами угоди. Тому кожний учасник зацікавлений у найкращому результаті тієї чи іншої операції, та планує ведення ефективного, прозорого та ліквідного бізнесу. Але планування міжнародних операцій на світовому ринку та встановлювати довірливі та стабільні відносини з партнерами коштують компаніям великих коштів, якими вони можуть, на певному етапі

свої діяльності, не володіти. Тому все популярнішими стають продукти банківської діяльності, та не настільки кредити, як не ризикові продукти торгового фінансування та гарантійні операції, що дають можливість компаніям мати забезпечення того, що контрагент не порушить умов договору, та буде застрахований від можливості не платежу за контрактом свого контрагента.

Тому зважаючи на те, що головним завданням ведення ефективного бізнесу для контрагентів є отримання запланованого результату, саме оцінка ефективності інструментарію торгового фінансування є значною перевагою для клієнта банку (продавця/покупця) у виборі методу оплати або методом перестрахування своїх з контрагентом домовленостей.

Важливо визначити головний підхід до оцінювання ефективності міжнародних операцій контрагентів у сфері торгового фінансування, зокрема банківської діяльності загалом з урахуванням специфіки управління банківською діяльністю. Систематизація, аналіз основних підходів до оцінювання ефективності міжнародних операцій та узагальненні знання щодо ведення документарного бізнесу дають можливість стверджувати, що вони потребують певної адаптації до міжнародних стандартів ведення міжнародного бізнесу за допомогою продуктів торгового фінансування. Основними напрямками є визначення ефективності управління як співвідношення отриманого результату з витратами (ресурсами) діяльності підприємства; співвідношення отриманого результату з визначеними цілями.

Тому саме функціональний підхід, дозволяє розглядати ефективність як складну багатогранну характеристику результативності управління в окремих функціональних підсистемах. Ефективність використання визначається як результативність управління всіх елементів та сторін угоди [15].

Однією з головних передумов забезпечення ефективності міжнародних операцій є оцінка їх рівня. Для оцінки ефективності можливо використати показник ефективності, який формується на підставі системи якісних та

кількісних показників, що відображають ефективність застосування навиків в ключових функціональних підсистемах – аналіз, обробка інформації, можливість імплементування досвіду. При цьому значення самого показника необхідне для однозначної відповіді на питання про рівень ефективності міжнародних операцій в цілому, а також для відстеження динаміки цього показника [16].

Загальним методом оцінки ефективності є отримання результатів завдяки порівняння показників, що відображають ефективність. Виділяють *метод динамічного і метод просторового порівняння* [43]. Ці методи спрямовані на вивчення всієї сукупності показників і дозволяють дати характеристику рівня ефективності застосування інструментів для діяльності міжнародного бізнесу. Недоліком цих методів є неоднозначна інтерпретація рівня ефективності у разі одночасного поліпшення кінцевих результатів за одними показниками і погіршення по інших.

Метод угруповань полягає у виділенні серед сукупності досліджуваних міжнародних операцій однорідних та схожих операцій за способом ведення торгівлі. Розподіл на схожі операції може бути здійснено за рівнем отриманих результатів, за ступенем стратегічного плану або дотримання норм та правил. Угрупування здійснюється за однією або декількох ознаках. Метод угруповань є одним із способів здійснення рейтингової оцінки ефективності. *Матричний метод* використовується для узагальненої оцінки ефективності виробничо-господарської діяльності суб'єктів міжнародної операції [49]. Матричний метод є орієнтованим перш за все на оцінювання фінансового результату і є достатньо універсальним інструментом для оперативного проведення в комп'ютерному режимі розрахунків за оцінкою ефективності сукупної кількості міжнародних операцій. Матричний метод дозволяє провести порівняльний аналіз усіх досліджуваних операцій в динаміці і визначити значення узагальненого показника ефективності використання того чи іншого інструменту для кожної окремої операції. Цей метод дає не лише узагальнену характеристику

стану досліджуваних операцій вцілому та динаміку їх розвитку, але й дозволяє визначати зміни в результатах. Як у світовій, так і у вітчизняній практиці найбільш частіше застосовуються саме кількісні методи оцінювання ефективності різноманітних діяльностей, невиключення і операції міжнародного бізнесу (див. рис.1.1.).

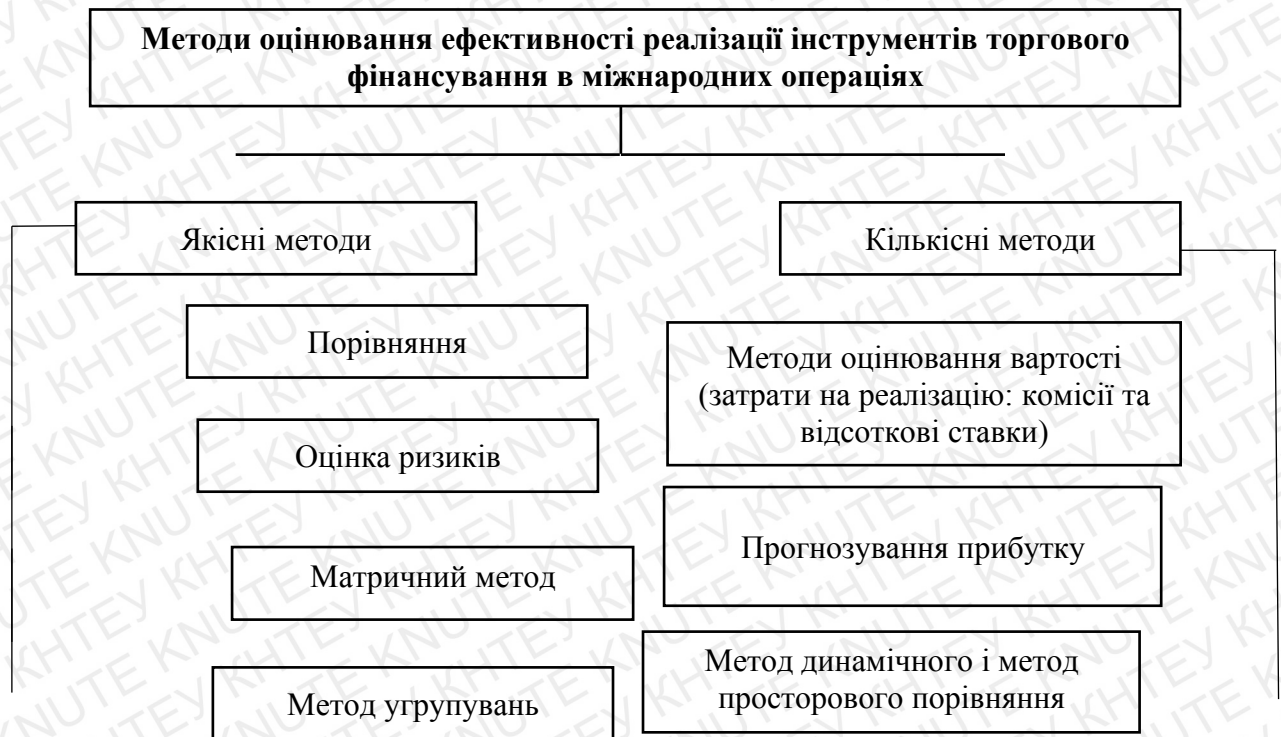


Рис. 1.1. Основні методи оцінювання ефективності реалізації інструментів торгового фінансування в міжнародних операціях

Примітка: Складено автором на основі [49].

Загалом розрахунок показників ефективності міжнародних операцій торгового фінансування здійснюється за наступними принципами :

- найповніший облік усіх складових витрат і результатів та неповний облік витрат й отриманих результатів може викривити висновки про оцінку ефективності тієї чи іншої операції;
- необхідність порівняння показників здійснюваної операції з базовим варіантом. За базовий варіант може бути прийнятий стан справ до прийняття певного рішення;

- можливість повторного використання вже застосованого продукту або можливість використання нового продукту торгового фінансування для реалізації умов контракту;
- рекомендації експертів щодо застосування конкретного продукту для ефективної реалізації умов контракту.

Конкретний розрахунок показників ефективності залежатиме значною мірою від виду зовнішньоторговельної операції та вибраного інструментарію торгового фінансування, її мети, умов та інших особливостей і конкретного контракту у межах ЗЕД, на основі якого буде надано потрібний продукт торгового фінансування [25].

Отже, для визначення ефективності подальшого здійснення такого роду діяльності, як фінансування міжнародної торгівлі у порівнянні досягнутих результатів із попередніми періодами доцільно здійснювати оцінку ефективності міжнародних операції як для банку, який надає послугу, так і для підприємства відповідно до умов контракту.

Висновки до розділу 1

Торгове фінансування як сукупність банківських продуктів у цілому має свої переваги та недоліки. 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). Основними формами розрахунку та інструментами мінімізації ризиків виступають документарний акредитив, гарантія, документарне інкасо, авалювання векселів, факторинг та інші.

Беручи до уваги, що всі можливості реалізації продуктів торгового фінансування розроблені саме механізмах реалізації міжнародної торгівлі та

направлені на гарантування виконання платіжних зобов'язаностей контрагентів один перед одним, вчасне надходження коштів та можливість спочатку реалізації товару, а вже потім сплати за нього. Тобто можливість ведення бізнесу у вигідних для обох сторін умовах.

Для визначення ефективності подальшого здійснення такого роду діяльності, як фінансування міжнародної торгівлі у порівнянні досягнутих результатів із попередніми періодами доцільно здійснювати оцінку ефективності міжнародних операції як для банку, який надає послугу, так і для підприємства відповідно до умов контракту.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ МІЖНАРОДНИХ ОПЕРАЦІЙ У СФЕРІ ТОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ В БАНКІВСЬКІ СИСТЕМІ

2.1. Аналіз діяльності АТ «Райффайзен Банк Аваль» у сфері торгового фінансування

На сьогоднішній день, у структурі банківської установи АТ «Райффайзен Банк Аваль» існує управління торгового фінансування, яке кожного дня працює з іноземними та вітчизняними банками, з фінансовими інститутами. Від мікро та малого бізнесу до мультинаціональних компаній структура торгового фінансування має за ціль надати висококваліфіковану консультацію щодо інструментарію торгового фінансування, тому кожен клієнт, який звертається за допомогою до управління, завжди отримує відповіді на всі поставлені запитання.

Загалом, 2017 рік був визнаний найкращим та найприбутковішим роком в історії банку. Портфель торгового фінансування має велике значення в показниках загальної прибутковості кредитної установи. Темпи зростання діяльності даної сфери надання послуг зростають кожного року, продукти торгового фінансування набувають більшої популярності та кожен клієнт може переконатися, що за допомогою інструментів торгового фінансування можливо реалізувати структурне безпечне та цілком надійне фінансування бізнесу.

Щоб перейти до аналізу торгового фінансування у АТ «Райффайзен Банк Аваль», необхідно розглянути основні результати банку в цілому, аби потім виокремити відсоток, яке займає торгове фінансування у структурі банку. На кінець 2017 року чисті активи банку становили 66,3 млрд. грн. Зростання обсягу чистих активів на 10,3 млрд. грн.. за рік обумовлено такими чинниками як приріст працюючих кредитів, робота з проблемною заборгованістю, інвестування в боргові цінні папери. Розмір кредитного портфеля на кінець 2017 року становив 43,9 млрд. грн.

За рік відбулося скорочення портфеля на 3,8 млрд. грн. Протягом року було досягнуто значне скорочення обсягу проблемної заборгованості – на 18,9 млрд. грн.. або на 70%, особливо в іноземній валюті. Водночас приріст

працюючого портфеля в національній валюті протягом звітного року становив 9,1 млрд. грн. Зростання кредитів, наданих корпоративним клієнтам, сягнуло 7,8 млрд. грн., а кредитів роздрібному бізнесу – 1,3 млрд. грн.

У 2017 році відбулося зростання ресурсної бази за рахунок коштів клієнтів. На кінець звітного періоду обсяг коштів, залучених у клієнтів (фізичних та юридичних осіб), становив 52,3 млрд. грн. Зростання коштів (на 18% у річному вимірі) відбулося переважно за рахунок приросту залишків на рахунках роздрібного бізнесу, що свідчить про високий рівень довіри клієнтів до банку. Розмір балансового капіталу банку на звітну дату становив 10,9 млрд. грн., зрісши протягом 2017 року на 0,8 млрд. грн. завдяки прибутковій діяльності. Рівень адекватності капіталу на кінець року становив 19,5% (при встановленому НБУ нормативному значенні на рівні 10%), що свідчить про високий ступінь фінансової стійкості банку.

Банк другий рік поспіль демонструє найкращий результат діяльності в банківській системі України. Чистий прибуток після оподаткування за 2017 рік становив 4,5 млрд. грн., що на 17% перевищує показник попереднього року. Покращення результату діяльності на 0,6 млрд. грн. відбулося переважно за рахунок зростання процентного доходу на 0,8 млрд. грн. та розформування резервів під зменшення корисності кредитів. Зростання процентного результату обумовлено такими причинами: збільшення процентних доходів від кредитування корпоративних клієнтів та приватних осіб; зменшення процентних витрат за депозитами, переважно за рахунок зменшення відсоткових ставок у національній валюті; позитивний ефект від погашення у 2016 році субординованого боргу та фінансування від Райффайзен Інтернаціональ АГ [26].

Аналізуючи діяльність торгового фінансування АТ «Райффайзен Банк Аваль» за період 2013 року – жовтень 2018 року, можна впевнено сказати, що кожного року є приріст у кількості виданих інструментів, адже з кожним роком все більше клієнтів дізнається про можливості типів продуктів

торгового фінансування, про їх переваги. Тим паче, саме АТ «Райффайзен Банк Аваль» вже багато років є найкращим та надійним банком-емітентом в Україні, також вже декілька років підряд отримує нагороди МФК, як кращий банк-емітент у Східній Європі.

Перш за все, найпопулярнішим продуктом серед українських споживачів є банківська гарантія. Приріст її використання як забезпечення є досить помітним та має значну динаміку (див. рис. 2.1.)

Надані гарантії, шт.

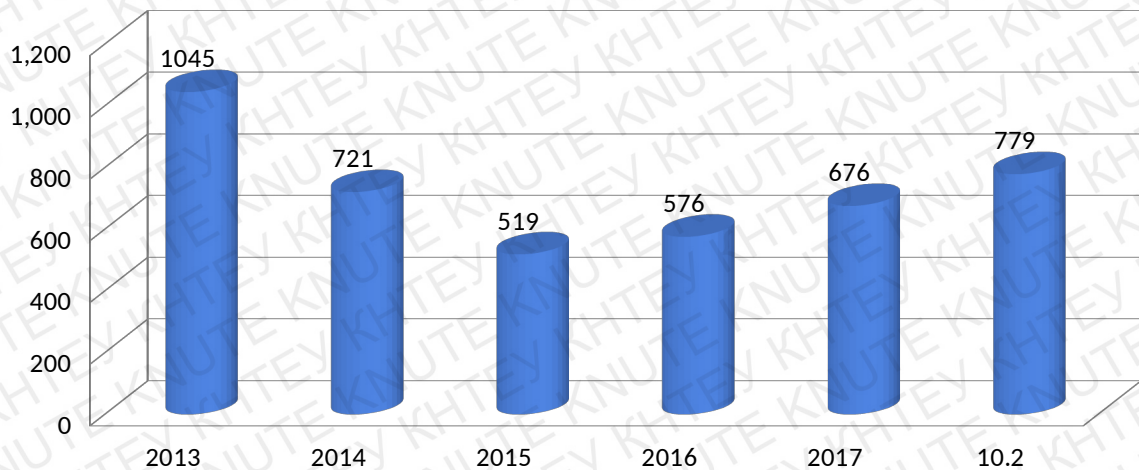


Рис. 2.1. Кількість наданих гарантій (2013 рік - жовтень 2018 року)

Примітка: складено автором на основі відомостей АТ «Райффайзен банк Аваль».

Відповідно до даних щодо наданих гарантій, можемо зробити висновок, що у 2013 році АТ «Райффайзен Банк Аваль» надав 1045 гарантій, що є абсолютним лідером за проаналізований період, звісно період кризи та спаду – 2015 рік, був важкий чи не для кожної структури та бізнесу в цілому. Наразі прослідковується тенденція до зростання попиту на банківські гарантії, адже станом тільки на початок жовтня за 2018 рік було надано вже 779 гарантій, що перевищує кількість наданих гарантій за весь період 2017 року.

Щодо отриманих гарантій, то тенденція також йшла на спад, починаючи з 2014 року. З 33 отриманих гарантій у 2014, у 2016 році було

отримано всього 14. Найбільша кількість була у 2013 році, аж 74 гарантії (див. рис.2.2.)



Рис. 2.2. Кількість отриманих гарантій (2013 рік - жовтень 2018 року)

Примітка: складено автором на основі відомостей АТ «Райффайзен банк Аваль».

Як вже згадувалось, найдорожчим та найбезпечнішим способом розрахунків є документарний акредитив. Популярність його в Україні не є досить великою. Рідко зустрічаються гривневі акредитиви, які випущені український банком за заявою резидента на користь такого ж резидента України. АТ «Райффайзен Банк Аваль» за останні роки не випускав гривневі акредитиви, в першу чергу, це пов'язано з відсутністю попиту на даний продукт з боку клієнтів банку. Але отриманих гривневих акредитивів є достатня кількість, навіть прослідковується зростання за поточний період. Тобто на вітчизняному ринку, в принципі, є попит на таку послугу, як розрахунки у гривні між резидентами України.

Завжди АТ «Райффайзен Банк Аваль» був зосереджений на випуску саме імпорتنих документарних акредитивів. Як бачимо на рис.2.3., знову саме 2013 рік був найвидатнішим у видачі й валютних акредитивів, аж 73 акредитива за рік, що є чи не найбільшою кількістю на українському ринку загалом.

Видані акредитиви, шт.

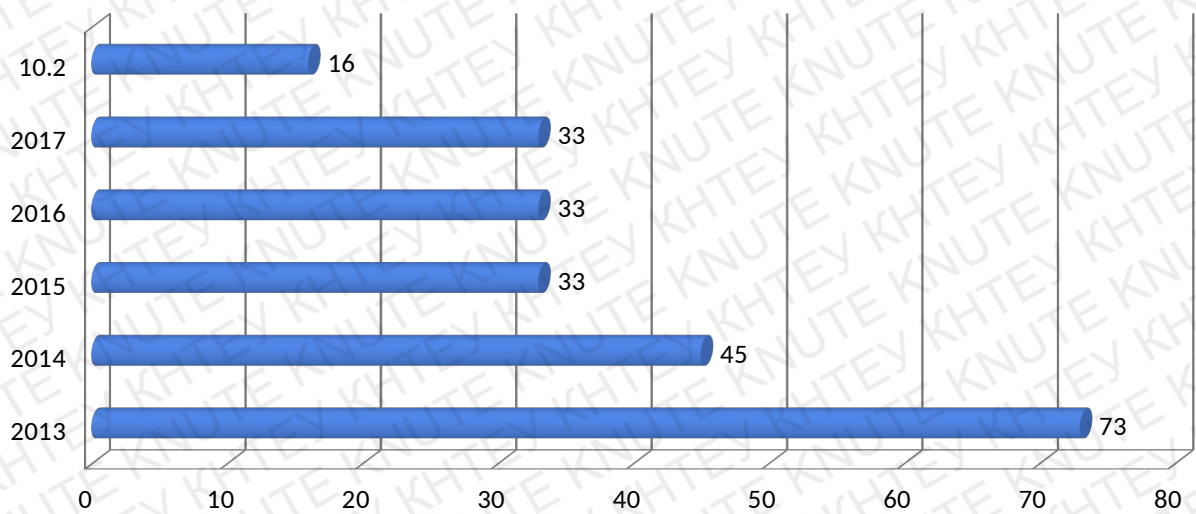


Рис. 2.3. Кількість виданих акредитивів (2013 рік - жовтень 2018 року)

Примітка: складено автором на основі відомостей АТ «Райффайзен банк Аваль».

Також така кількість виданих акредитивів у 2013 році є найбільшою за період, що аналізується, адже за 9 місяців 2018 року необхідно відзначити значний спад щодо заявок на відкриття акредитива. Три роки підряд, з 2015 по 2017 роки включно було відкрито однакову кількість імпорتنих акредитивів, по 33 кожного року, що відзначається стабільністю ведення справ.

АТ «Райффайзен Банк Аваль» має велику сітку клієнтів, які в свою чергу працюють з контрагентами за розрахунковою формою акредитивів та є досить стабільним та надійним банком, щоб виступати третім авізуючим банком, що означає, що банк має зв'язки та довірливі відносини з банком-емітентом та банком Бенефіціара.

За 9 місяців 2018 року банком було отримано понад 60 акредитивів, рівно така ж кількість була авізована і у 2016 році (див. рис. 2.4.). Рекордним роком є 2013 рік, як і по отриманим та наданим гарантіям.

Отримані акредитиви, шт.

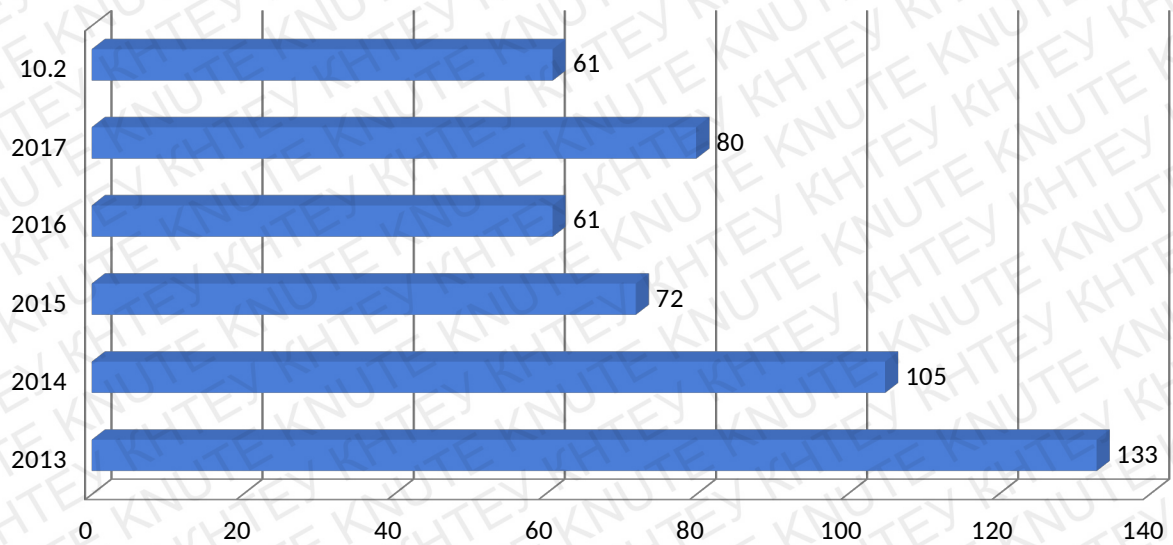


Рис. 2.4. Кількість отриманих акредитивів (2013 рік - жовтень 2018 року)

Примітка: складено автором на основі відомостей АТ «Райффайзен банк Аваль».

Щодо документарних інкасо, навпаки, прослідковується тенденція до зростання від 2013 року до 2017, у кількості від 8 інкасо за 2013 рік аж до 77 у 2017 році. Взагалі інкасо популярна форма розрахунку, адже вона використовується, коли контрагенти довіряють один одному, мають довготривалі робочі відносини та впевнені у чесності свого клієнта (див. рис.2.5.).

Для відкриття експортного інкасо банку необхідно:

- щоб експортер був клієнтом банку;
- мав контракт на поставку товару, де прописано, що форма розрахунку - документарний інкасо;
- отримати від клієнта конкретні інструкції у вигляді заяви на відкриття інкасо та пакет документів;
- скласти свій супровідний лист;
- перевірити контрагента на відповідні санкції;
- відправити документи разом із супровідним листом до інкасу чого банку з інструкціями щодо оплати.

Тобто в даному випадку обидва банки, як банк-ремітент (банк експортера), так і інкасуєчий банк перевіряють тільки номенклатуру документів, відповідність умовам оплати згідно вимогам контакту, а також суму комерційного документа (інвойса), щоб умови, що зазначені в контракті, інвойсі та умови інкасо співпадали та не мали суперечень.

Експортні документарні інкасо, шт.

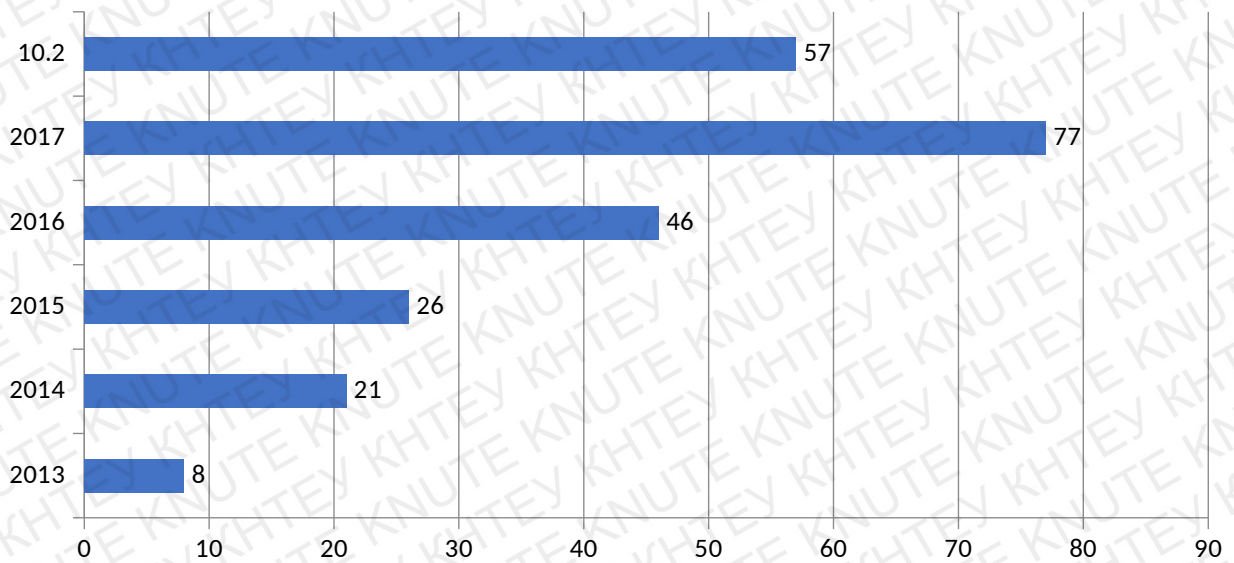


Рис. 2.5. Кількість наданих документарних інкасо (2013 рік - жовтень 2018 року)

Примітка: складено автором на основі відомостей АТ «Райффайзен банк Аваль».

Ситуація з імпортними документарними інкасо дещо інша, тому що їх динаміка кардинально відрізняється від гарантій або тих самих акредитивів, навіть від експортних інкасо.

Неможливо передбачити їх кількість або динаміку, адже банк-ремітент їх надсилає без попереднього погодження з інкасуєчим банком. По факту отримання та реєстрування можливо встановити позитивну чи негативну динаміку їх використання.

За останні 3 роки банком АТ «Райффайзен Банк Аваль» було отримано понад 150 імпортних документарних інкасо, випущених на користь

українських клієнтів банку. Найбільша кількість документарних інкасо була отримана банком у 2014 році – понад 65 (див.рис.2.6.).

Імпортні документарні інкасо, шт.

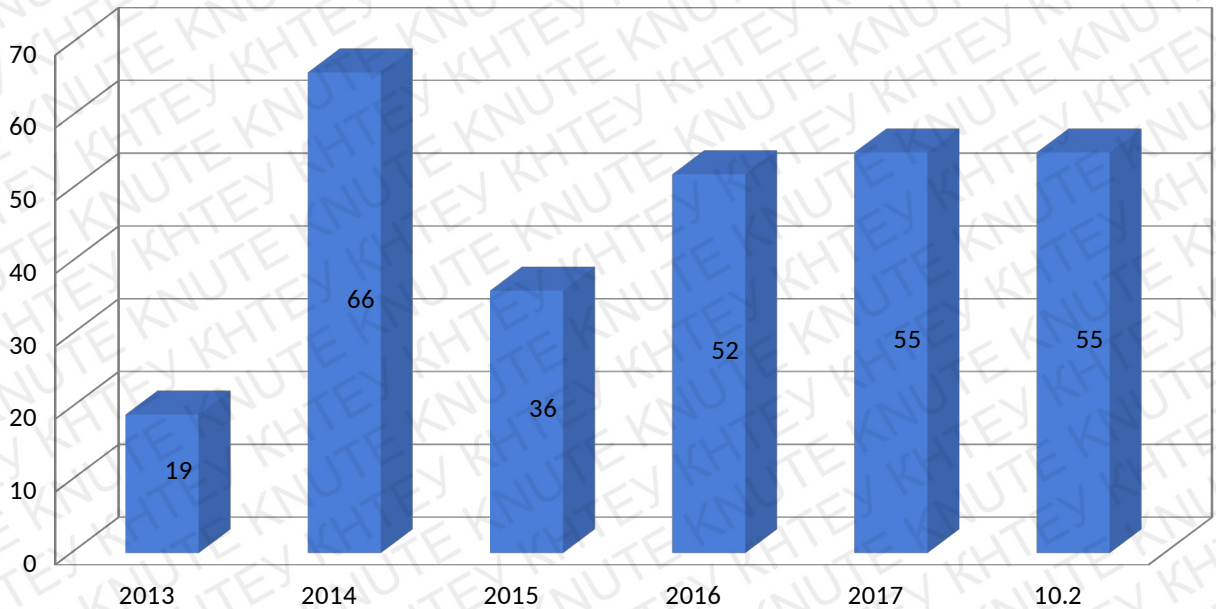


Рис. 2.6. Кількість імпортих документарних інкасо (2013 рік - жовтень 2018 року)

Примітка: складено автором на основі відомостей АТ «Райффайзен банк Аваль».

Далі необхідно зазначити про популярність такого інструменту як авалування векселів, яка з кожним роком зростає все більше й більше. Простежуючи всі показники, можна сміливо стверджувати, що 2018 рік стане роком з рекордними показниками надання такого інструменту як авалування векселів. Всього за 9 місяців 2018 року було авальовано 1407 векселів, що більше на 7% від кількості авальованих векселів за 2015 рік, що на другому місці за кількістю (див. рис.2.7.).

Станом на липень місяць 2018 року, портфель торгового фінансування складає 13,2% від загального портфеля банку, з якого на авальовані векселі приходить 41,2%, а на надані гарантії – 9,5%. Загалом розмір портфеля

торгового фінансування АТ «Райффайзен банк Аваль» у банківській системі складає – 44,35 мільярда гривень.

Авальовані векселі, шт.

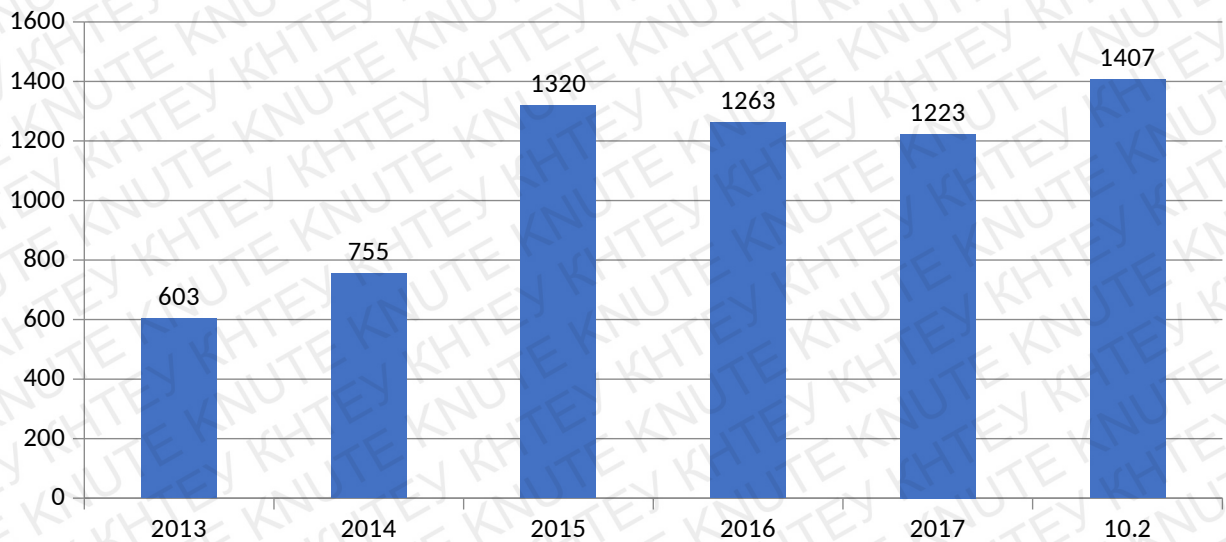


Рис. 2.7. Кількість авальованих векселів (2013 рік - жовтень 2018 року)

Примітка: складено автором на основі відомостей АТ «Райффайзен банк Аваль».

Також необхідно відзначити факторингові операції, вони завжди трохи відокремлені від інструментів торгового фінансування, як самостійне фінансування. Послуга факторингу в Україні ще досить молода. Зародження та формування українського ринку факторингу припадає на 2001 рік. Першим банком, що розпочав надавати послуги з факторингових операцій, був АКБ «Укрсоцбанк». З часом технологію факторингу підтримав і запровадив АКБ «ТАС-Комерцбанк» та АТ «Райффайзен банк Аваль, розпочавши активну експансію ринку. Важливим показником, який характеризує факторингові послуги, є джерела їх фінансування

Станом на початок липня 2017 року, порівняно з відповідною датою І півріччя 2016 року, відбулося збільшення фінансування факторингових операцій за рахунок: - позичкових коштів юридичних осіб (крім банківських

кредитів) на 702,2% (2 144,6 млн. грн.); - банківських кредитів на 180,1% (372,1 млн. грн.); - власних коштів на 39,5% (2 491,5 млн. грн.).

Аналізуючи оборотно-сальдовий баланс АТ «Райффайзен банк Аваль» за даними НБУ станом на вересень 2018 року, можливо прослідити динаміку використання тих чи інших інструментів торгового фінансування (див. табл. 2.1.).

Таблиця 2.1.

Сальдо наданих інструментів торгового фінансування станом на кінець вересня 2018 року, грн. (UAH)

Інструмент торгового фінансування	Сума, тис.грн.	Валюта
1. надано гарантій	3 272 235,00	UAH
2. проавальовано векселів	2 336 537,00	UAH
3. непокриті акредитиви	179 920,00	UAH
4. експортні (отримані) акредитиви	198 206,00	UAH
5. отримані гарантії	960 017 935,00	UAH
6. отримані контр-гарантії	100 819,00	UAH

Примітка: складено автором на основі відомостей НБУ.

Підтверджуючи статистику переважання саме кількості наданих гарантій, що з кожним періодом зростає, такий темп підвищення помітний і у гривневому еквіваленті наданих інструментів.

На сьогодні торгове фінансування АТ «Райффайзен банк Аваль» є номером один серед банків України, та номер один серед банків Східної Європи як найактивніший банк-емітент. Проаналізовані показники показують реальну картину розвитку та перспективи використання інструментарію торгового фінансування. Кожний показник залежить від попиту клієнтів, адже їх купівельна спроможність та стабільність на ринку дає можливість розвивати ринок економіки в Україні. Продуктами торгового фінансування, в основному, користується корпоративний бізнес, який веде активну зовнішньоекономічну діяльність та має потребу у забезпеченні свої

операцій, а також у безпечних формах розрахунку з мінімізованими ризиками та можливостями відтермінування сплати за товар чи послуги.

Отже, аналіз динаміки торгового фінансування у розрізі банку АТ «Райффайзен банк Аваль» показав, що вітчизняний ринок прагне до більшої можливості виходу на міжнародну арену, маючи на меті розвитку міжнародної торгівлі за стабільних та безпечних умов, використовуючи при цьому всі переваги від користування інструментами торгового фінансування.

2.2. Сучасний стан документарних операцій на міжнародному ринку банківських послуг

Міжнародний ринок банківських послуг визначають як загальну систему як економічних, так і мультинаціональних відносин, що дають змогу забезпечити весь попит з боку клієнтів достойною та конкурентоспроможною пропозицією банківських послуг. Глобалізація всього світу породила таке явище як лібералізація міжнародного бізнесу та банківського бізнесу, зокрема. Цей процес супроводжувався пом'якшенням економічної політики у банківській сфері та частковою (або повною) відміною обмежень на здійснення банками окремих видів фінансових операцій.

При цьому усуваються бар'єри для входу іноземних позичальників на національні ринки, пом'якшується антимонопольне законодавство щодо об'єднання інвестиційного, комерційного та страхового капіталу тощо.

Тобто банки повністю готові підтримувати та надавати фінансування бізнесу.

Світові тенденції використання продуктів торгового фінансування дійсно відрізняються від українського ринку, адже показники найбільшого попиту вказують на гарантії, а світові показники на документарні акредитиви (див. рис. 2.8.).

Продукти торгового фінансування (експорт), світові тенденції за 2017 рік, %

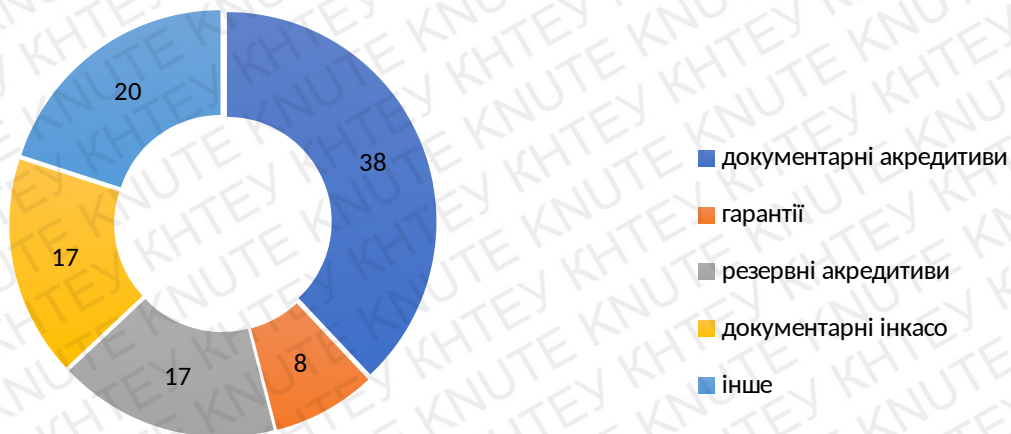


Рис. 2.8. Відсоток імпортного фінансування, світові тенденції за 2017 рік, %

Примітка: складено автором за даними ресурсу ICC Global Survey Trade Finance 2017

Щодо імпортних операцій, світові тенденції схожі до експортних, наприклад, у відсотковому відношенні найбільша кількість припадає саме на акредитиви, як і в експорті. На другому місці розташовуються гарантії за імпортом (18%), але резервні акредитиви за експортом (17%). Далі показники пропорційно змінюються на частку гарантій у експорті – всього 8%, та частку резервних акредитивів у експорті – приблизно також 8%. Дивлячись на те, що резервний акредитив за своєю суттю схожий на гарантію, тому ніякого кардинального впливу така різниця у статистиці немає (див. рис.2.9.).

Документарні інкасо (проти платежу, або акцепту векселів) відносно залишаються однаковими як для експорту, так і для імпорту, з невеликою різницею, всього у 3%. Під іншими продуктами для експорту та імпорту розуміються відкриті рахунки, які на даний момент в Україні та ближньому зарубіжжі зовсім не використовують, а у західній Європі тенденція до використання даного фінансування набирає чималих оборотів.

Продукти торгового фінансування (імпорт), світові тенденції за 2017 рік, %

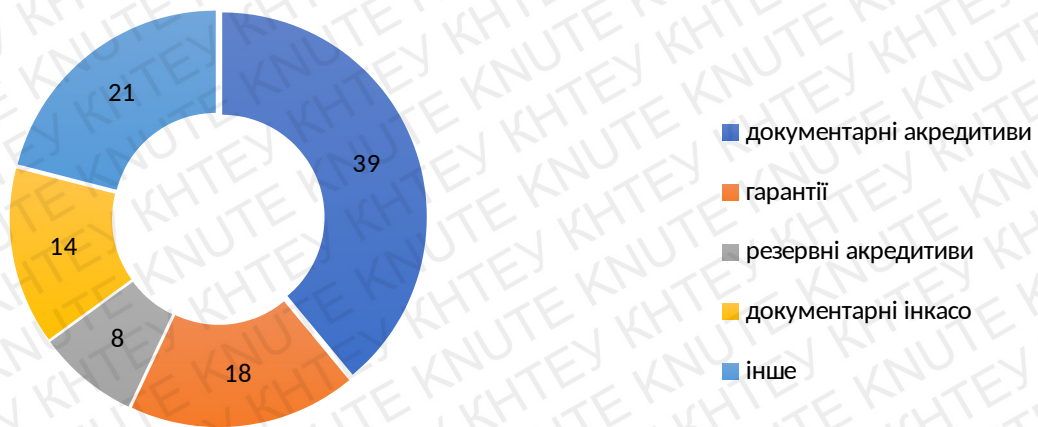


Рис. 2.9. Відсоток експортного фінансування , світові тенденції за 2017 рік, %

Примітка: складено автором за даними ресурсу ICC Global Survey Trade Finance 2017 [57].

Зараз всі банки світу з листопада місяця 2018 року перейшли на нові стандарти SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication). Це товариство всесвітніх міжбанківських фінансових телекомунікацій, міжнародна міжбанківська система передачі інформації та здійснення платежів. Кожний банк світу користується даною системою. Порівнюючи топ-5 країн, що дуже активно використовують SWIFT, можна зробити висновок, що кожна з досліджуваної країни, мала свій активний період, коли був збільшений попит на інструменти або відбувалось збільшення кількості платежів по системі в цілому.

Лідирує в даному списку Південна Корея, з максимально стабільним використанням програми SWIFT, на другому місці, звичайно, Китай. Далі необхідно відмітити, що Індія складає відносно достойну конкуренцію провідним країнам світу, навіть Сполучені Штати Америки не настільки використовують систему комунікації та здійснення платежів, хоча дуже багато банків-кореспондентів розташовані саме в США (див. рис. 2.10.).

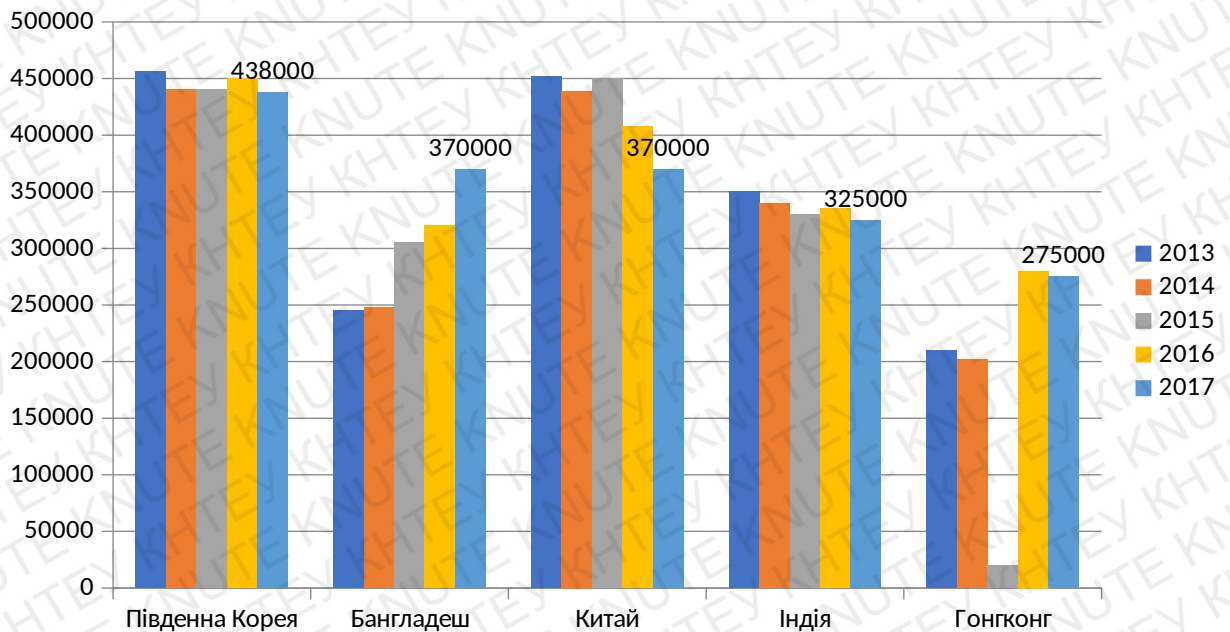


Рис. 2.10. Топ-5 країн, що використовують SWIFT-повідомлення для імпорту, 2013-2017 рр., шт.

Примітка: складено автором за даними ресурсу ICC Global Survey Trade Finance 2017 [57].

Як зазначалось, документарний акредитив є популярним та пріоритетним інструментом торгового фінансування. Ніякої несподіванки, що регіон Азії є лідером як з випуску так і за кількістю отриманих акредитивів на користь клієнтів азійських банків. На другому місці країни Північної Америки, такі як США та Канада, які випускають не тільки акредитиви, але й велику кількість гарантій та інкасо.

Країни Європи ще можуть поділяти таким чином: країни єврозони та країни не єврозони. У країнах єврозони (Німеччина, Франція, Австрія, Італія) переважають документарні акредитиви, що отримані на користь клієнтів-резидентів цих країн, а в країнах Європи, але що не входять до єврозони (такі як Україна, Польща) переважає саме випуск акредитивів (див.рис.2.11.).

Близько 400 тис. акредитивів було отримано країнами Африки за 2017 рік, але випущено було всього близько 125 тис.

Кенія, Танзанія, Нігерія активно беруть участь у підтримці бізнесу з європейськими країнами, в основному за рахунок інструментів торгового фінансування. Центральна та Латинська Америка мають не настільки

стабільну позицію, тому поки знаходяться не на одному рівні, наприклад, як країни Середнього Сходу або Африки, на що звичайно, впливають досить нерозвинена економіка держава, нестабільна ситуація в країнах та бідність населення.

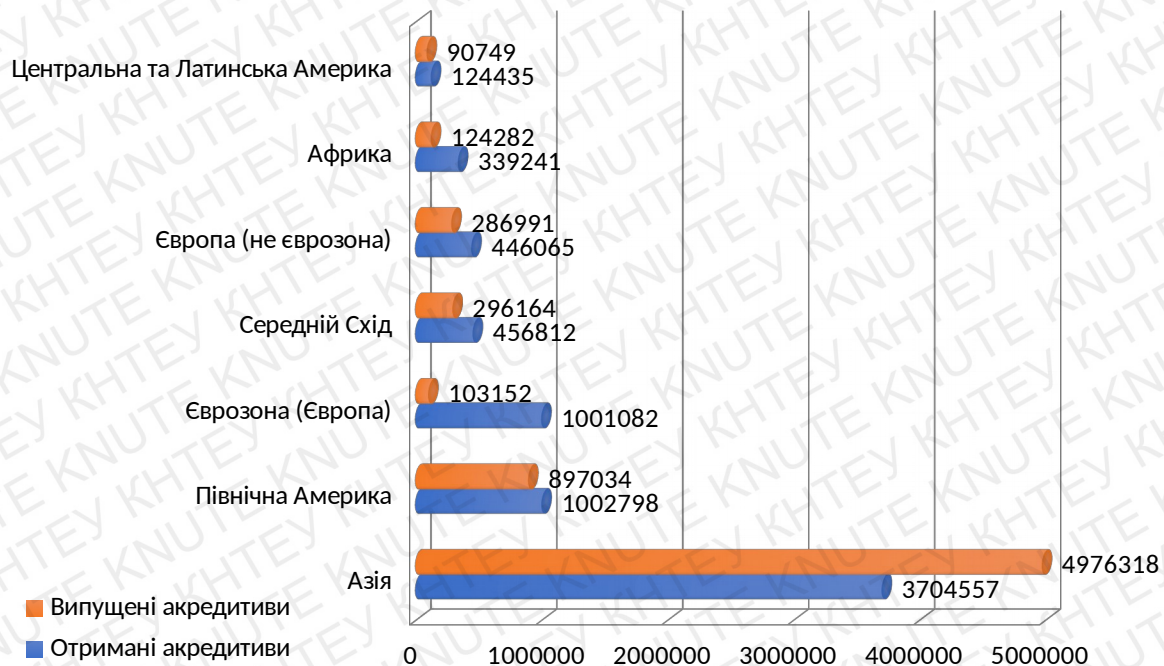


Рис. 2.11. Показники отриманих та виданих документарних акредитивів за регіонами світу, 2017 р., шт.

Примітка: складено автором за даними ресурсу ICC Global Survey Trade Finance 2017 [57].

Все вищезазначене є підтвердженням того, що співпраця з деякими країнами світу є надто ризиковою і не кожним американський чи європейський банк захоче або матиме змогу піти на даний ризик.

За сегментами учасників ринку можна визначити який відсоток клієнтів отримали бажаний продукт, а які зазнали відмови у підтримці тієї чи іншої угоди. На рисунку 2.12. зазначена кількість профінансованих та відхилених операцій за сегментом клієнта у відсотках. Бачимо, що найбільше відмов зазнає малий та середній бізнес – понад 57%, а найменше, звичайно, мультинаціональні компанії, які мають стабільний ринок збуту та довготривалі ділові відносини, лише 9,5%. Великі корпорації мають більше

профінансованих угод з боку європейських банків, але 33% відхиленних створюють не досить привабливу картину для майбутніх операцій та залучення підтримки з боку першокласних європейських банків.

Кількість профінансованих та відхиленних операцій за сегментами клієнтів, %

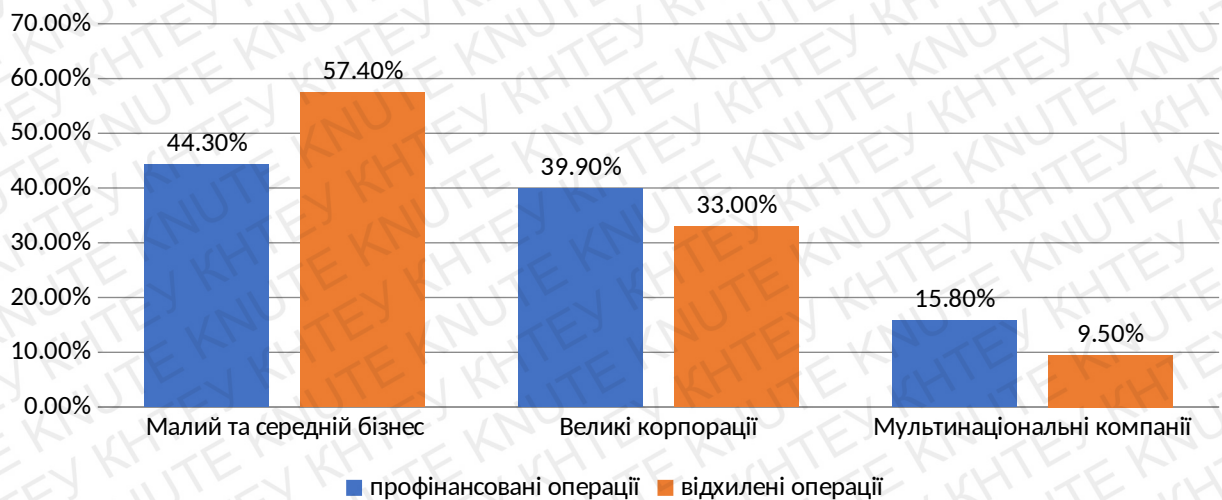


Рис. 2.12. Кількість профінансованих та відхиленних операцій за сегментами клієнтів, %

Примітка: складено автором за даними ресурсу ICC Global Survey Trade Finance 2017 [57].

Неможливо оминати такі тенденції фінансування торгівлі як тенденції у розвитку факторингу. На даний момент найактивніше використовує факторинг – Китай із кількістю аж у 19%, друге місце розділили Італія та Франція по 12% кожна, далі розвиває факторинг Великобританія (11%). Банки США мають всього 4% світового факторингу, велику частку відведено на сукупність різних країн з низьким відсотком використання факторингу як спосіб фінансування торгівлі (див.рис.2.13.).

Активні країни-учасниці, що використовують такий інструмент фінансування торгівлі як факторинг

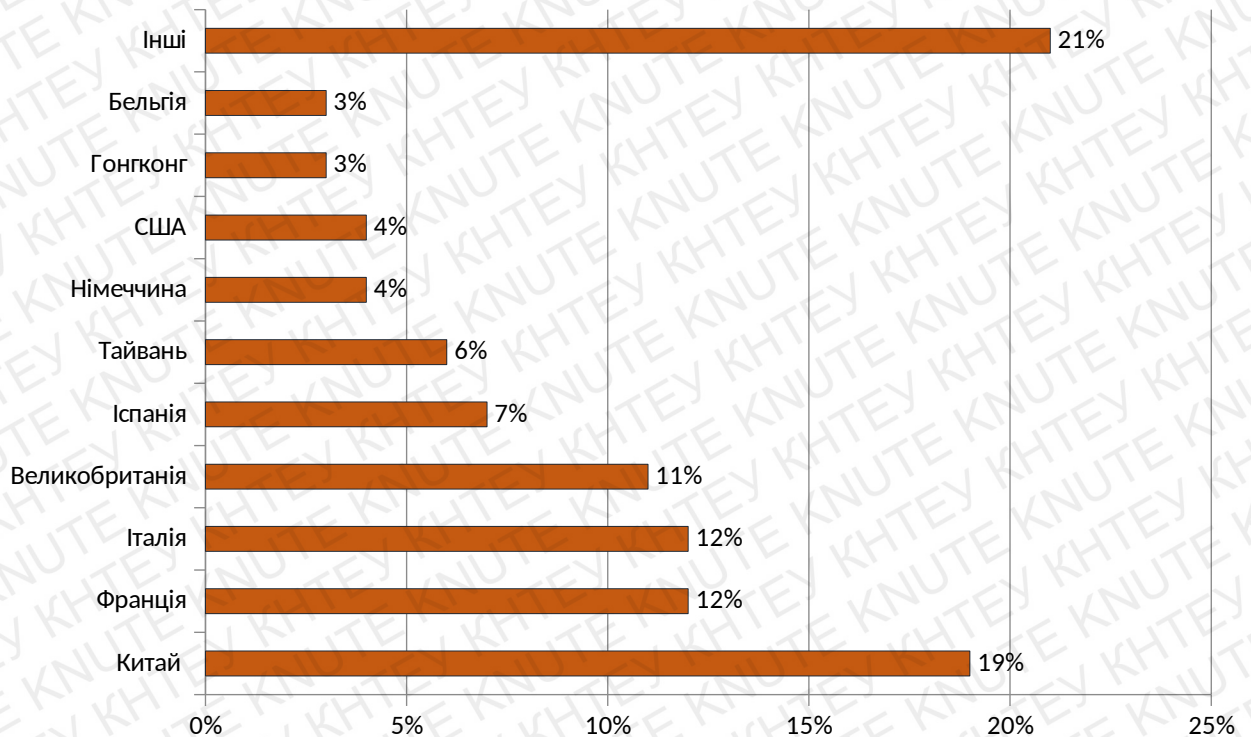


Рис. 2.13. Активні країни-учасниці, що використовують такий інструмент фінансування торгівлі як факторинг, %

Примітка: складено автором за даними ресурсу Trade Finance an IJGlobal service 2017-2018 [60].

Сьогодні по факторинговими схемам працює харчова промисловість (особливо кондитерська, ринки закусок, пива і води), тари і упаковки, друкарська галузь, фармацевтика, підприємства сфери освіти, сільського господарства, лізингові компанії.

Окрім факторингових операцій, все торгове фінансування найчастіше використовується для фінансування торгового фінансування, для фінансування телекомунікацій, для перевезення певного товару та розвитку інфраструктури. 29,6% займає сектор «доставка» - «shipping», який найчастіше використовує торгове фінансування. «Доставка» означає не сектор економіки як, наприклад, сільське господарство, а саме що торгове фінансування використовують для транспортування тих чи інших вантажів,

пакет документів містить обов'язково транспортний документ, а вантаж завжди має складний та довгий шлях до місця призначення (див.рис.2.14.).

Сектори, які найчастіше використовують торгове фінансування

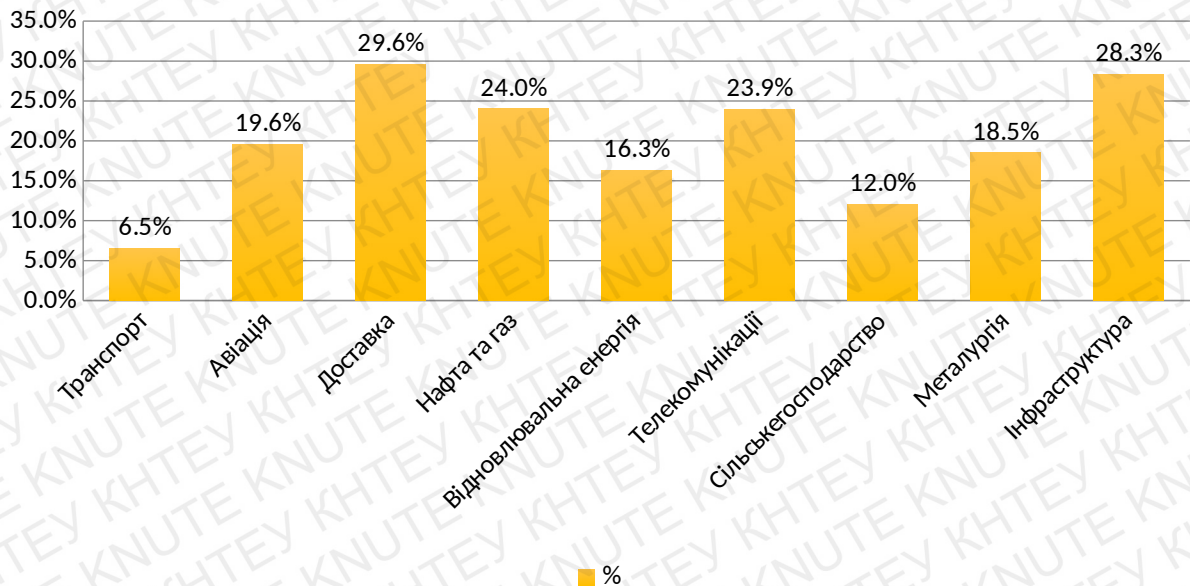


Рис. 2.14. Сектори, які найчастіше використовують торгове фінансування, %

Примітка: складено автором за даними ресурсу ICC Global Survey Trade Finance 2017 [57].

На такий сектор як нафта та газ відведено 24,0% світового фінансування, на металургію – 18,5%, на відновлювальну енергію – 16,3%, а на підтримку розвитку інфраструктури аж 28.3%.

Загалом варто підсумувати, що кожен банк має свою політику щодо фінансування того чи іншого сектору, наприклад, АТ «Райффайзен Банк Аваль» має політику заборони фінансування всіх клієнтів, що мають відношення чи операції щодо фінансування атомних електростанцій, атомних та ядерних підприємств.

Варто відмітити ТОП-10 банків, які станом на 2017 рік є найкращими світовими банками з торгового фінансування (див.табл.2.2.).

Таблиця 2.2.

**ТОП-10 банків у рейтингу банків, що є найкращими з торгового
фінансування**

№	Топ-10 банків у торговому фінансуванні	Сума, млн.дол. США
1	Bank of America	1,122
2	Mitsubishi Ufj Financial Group	689
3	Barclays	641
4	Citigroup	622
5	Deutsche Bank	472
6	Credit Agricole	458
7	Goldman Sachs	453
8	First Abu Dhabi Bank	450
9	HSBC	442
10	Industrial and Commercial Bank of China	419

Примітка: складено автором за даними ресурсу Trade Finance an IJGlobal service 2017-2018 [60].

Найкращим банком з торгового фінансування у світі визнано Bank of America за 2017 рік за версією Trade Finance an IJGlobal service 2017-2018. За версією 2016 року найкращим банком з торгового фінансування був Citigroup за версією Global Finance. Зараз конгломерат Citigroup займає четверту сходинку у ТОП-10 банків-світових лідерів у сфері фінансового обслуговування. Також в десятку увійшли такі відомі групи як Deutsche Bank, Credit Agricole та HSBC.

Підсумовуючи, за світовими тенденція станом на 2017 рік найбільш популярним інструментом торгового фінансування є документарний акредитив. Найбільшу кількість виданих та авізованих акредитивів відведено азійським країнам зі значною перевагою у кількості. Найактивнішим учасником є Китай, зокрема також і у факторингових операціях. Фінансування торгівлі націлене на розвиток та підтримку багатьох секторів

економіки та в цілому, на металургію, відновлювальну енергію, розвиток інфраструктури тощо. Топовими банками з фінансування є Bank of America, Deutsche Bank, Credit Agricole та HSBC та, звичайно, Citigroup.

2.3. Особливості інституційно-правового регулювання міжнародного ринку

Сфера фінансових послуг на міжнародному ринку реалізується через багаточисленні механізми за допомогою фінансових установ, а також необхідної впровадженої інфраструктури. Варто зазначити, що взаємодія між фінансовими установами, які належать до сфери фінансових послуг до сих пір не налагоджена. Скоріше, навпаки, спостерігаються явні ознаки монополії, недобросовісної конкуренції, цілеспрямованого ігнорування будь-яких спроб до координації зусиль, які ініціював Держфінпослуг. На практиці споживачі фінансових послуг ніяк не можуть бути захищені від агресивних дій конкурентів.

Зовнішньоекономічна діяльність українських підприємств реалізується, за допомогою органів державного управління, та звичайно, без створення організацій вітчизняним бізнесом справи їхні на міжнародному ринку були б зовсім невтішні.

Загалом інституційно-правового регулювання міжнародного ринку визначається :

- доступністю до кредитних ресурсів;
- рівнем розвитку ринкової інфраструктури;
- рівнем інфляції в країні;
- рівнем підтримки зовнішньоекономічної діяльності підприємств з боку держави;
- напрямком міжнародної торгівлі країни;
- фінансовою політикою держави щодо умов та можливостей реалізації зовнішньоекономічної діяльності;

- рівнем привабливості українського ринку для залучення іноземних інвестицій.

Формування інституційно-правового забезпечення та інвестиційного клімату в Україні відбувається за рахунок державної інфраструктури щодо управління міжнародною діяльністю. Наразі на території України діють наступні органи державного управління зовнішньоекономічною діяльністю (див. рис. 2.15.)

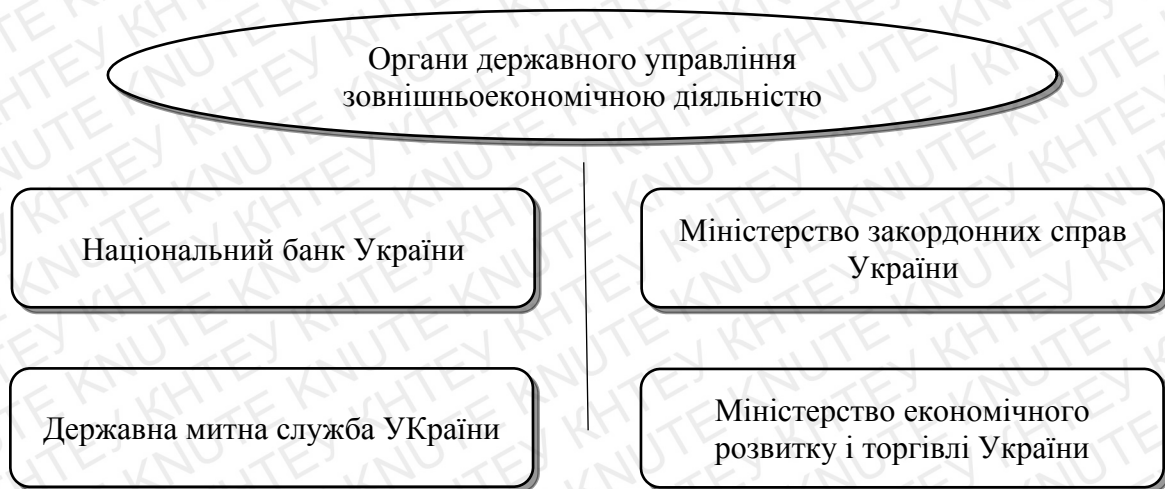


Рис. 2.15. органи державного управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Примітка: Складено автором на основі [1].

Інституційно-правове забезпечення фінансування міжнародної торгівлі в Україні здійснюється за допомогою застосування системи нормативно-правових актів, зокрема:

- Конституції України;
- Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
- Митного кодексу України;
- Декларації про державний суверенітет України;
- загальновизнаних міжнародних норм і правил.

Чинне законодавство показує, що правове регулювання міжнародними операціями українських підприємств повинно включати в себе економічне,

правове, науково-технічне співробітництво, а також кооперацію у сфері виробництва, встановлення зв'язків у страховій, банківській галузях [49]. Дивлячись на сьогоднішню ситуацію інституційно-правового регулювання міжнародного ринку має бути спрямоване на захист інтересів кожної країни-учасниці управління міжнародною діяльністю.. Необхідне створення опціональних можливостей налагоджувати міжнародні зв'язки та розвивати всі види підприємницької діяльності.

Сьогодні всім відомий давно започаткований політичний курс України – євроінтеграція. Цей курс вже десятиліттями розвивається, але активно держава на основі законодавчої бази, на жаль, встановлює одні лиш обмеженні та багаточисленні податки. Але з іншого боку, історія з Організацією Світової Торгівлі (СОТ), а конкретніше, саме вступ України до СОТ став вкрай важливим рішенням для держави, адже змінилися умови для вітчизняних підприємств щодо доступу до європейських ринків. Беззаперечно були зроблені кроки щодо приближення моменту інтеграції України до ЄС, які загалом позитивно сприяли притоку іноземного фінансування, розміщення іноземних філій, що підтримує економіку країни в цілому, за рахунок нового виробництва та збільшення робочих місць й звичайно, конкурентних заробітніх плат.

Завдяки реалізації вітчизняної політики щодо розвитку транскордонних зовнішньоекономічних зв'язків, українські компанії плідно співпрацюють з іноземними контрагентами, що має позитивний результат для економіки країни, зокрема її зростання на 6-8% кожного року. З іншого боку, неможливо не відмітити і негативні наслідки такої співпраці (див. табл.2.2.).

Вдосконалення наявного забезпечення міжнародної торгівлі з правової точки зору має свої особливості: чим більшу законодавчу базу має країна, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності якої готові до здорової конкуренції на міжнародних ринках та яка є регулятором міжнародної торгівлі, тим менші ризики, що пов'язані з обмеженнями національного

закону, які можуть впливати на здійснення та розробку нових стратегічних рішень для зовнішньоекономічної діяльності.

Таблиця 2.2.

Вплив негативних факторів на інституційно-правове забезпечення управління міжнародною діяльністю

<i>Негативні факторів, що впливають на інституційно-правове забезпечення управління міжнародною діяльністю</i>	<i>Рівень важливості даного фактора в інституційно-правове забезпечення управління міжнародною діяльністю (високий, середній, помірний)</i>
Відмінності адміністративних устроїв різних країн, компанії яких являються контрагентами	Середній
Неадаптоване до європейських норм та стандартів вітчизняне регулювання ЗЕД.	Високий
Невисокий рівень економічної стабільності та розвитку українських підприємств.	Високий
Відсутня система підтримки українського бізнесу у співробітництві з іноземним партнером з боку держави.	Високий
Обмеженість у допомозі держави з фінансуванням вітчизняного виробника.	Середній
Недостатність відсоток компаній, які б брали участь у міжнародних програмах розвитку.	Помірний
Недостатня інформованість щодо результатів українських компаній, що ведуть зовнішньоекономічну діяльність.	Середній

Примітка: складено автором на основі [50].

Ще однією особливістю інституційно-правового регулювання міжнародної торгівлі є те, що Україна досягла рівня розвитку регіональної політики щодо сприяння поглибленню транскордонних зв'язків на основі виробничої інтеграції та кооперації. Основні засади організації щодо забезпечення викладенні у Законі України «Про транскордонне співробітництво» та у Європейській рамковій конвенції.

Валютне законодавство також відіграє важливу роль у формуванні здорової конкуренції вітчизняного продукту та ведення легальної торговельної діяльності на міжнародних ринках. На разі банки чітко фіксують та контролюють всі сплати за контрактами, всі перекази, що надходять або йдуть закордон. Кожна операція під чітким наглядом та жорсткими прозорими умовами. Ситуації, які створили негативний образ нестабільного та корупційного валютного законодавства, були саме пов'язані з після кризовим станом в якому перебувала більшість країн світу, безконтрольність українського валютного законодавства в періоди криз призвели саме до величезного відтоку грошової маси за кордон.

Тому в цілому можна виділити основні проблеми інституційно-правового забезпечення фінансування міжнародної торгівлі, які на даний момент залишилось розв'язати:

- нагальна потреба у фінансуванні науково-технічного сектору, потреба у технологічних змінах;
- забезпечення виробникові конкурентних переваг вітчизняного продукту на міжнародних ринках збуту;
- раціональне використання геополітичного становища країни та впровадження нових інноваційних процесів;
- необхідність у вдосконаленні та поширенні відносин з іноземними партнерами.

Підводячи підсумки, необхідно наголосити, що вдосконалення інституційно-правового забезпечення управління міжнародною діяльністю українських компаній повинно брати початок з розвитку національної стратегії виходу на міжнародні ринки та можливості співпраці у якості країн-учасниць міжнародних програм. Така вітчизняна стратегія може розпочатися з вибору пріоритетів, визначення цілей та які й скільки ресурсів необхідно буде для їх досягнення.

Також у розрізі теми ефективності залучення торгового фінансування до стимулювання розвитку міжнародної торгівлі, необхідно відзначити також

конкретну міжнародну та вітчизняну законодавчу базу для регулювання можливостей застосування інструментів торгового фінансування.

Перш за все, необхідно відзначити, що абсолютно всі банки світу, які використовують дані продукти як послуги для клієнтів, використовують міжнародні Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів (The Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, 2007 Revision, ICC Publication no.600 («UCP»). Уніфіковані правила є правилами, що застосовують для всіх типів документарних акредитивів у тій мірі, у якій вони можуть бути застосовані, та коли текст акредитива чітко вказує, що він підпорядковується цим правилам. Вони є обов'язковими для усіх сторін акредитива, якщо тільки чітко не змінені або виключені умовами акредитива. Також імпорتنі акредитиви України регулюються Постановою НБУ №514 «Про затвердження Положення про порядок здійснення банками операцій за акредитивами», викладена у новій редакції від 11.04.2018 №38.

Наступними важливими правилами для ведення та регулювання міжнародної торгівлі є Інкотермс 2010 - Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (редакція 2010 року).

Гарантії в залежності від їх цільового значення та від типу самої гарантії підпорядковуються як чинному законодавству України – Постанова Правління НБУ №639 «Про порядок здійснення банками операцій за гарантіями в національній та іноземних валютах», викладена у новій редакції від 25.01.2018 №5, так і Уніфікованим правилам для гарантій за вимогою №758.

Також використовуються Міжнародні стандарти банківської практики (ISBP №745) для перевірки документів у рамках документарного акредитива та Міжнародні стандарти перевірки резервних акредитивів (ISP №98).

Для перевірки інкасо застосовуються Міжнародні правила по інкасо (URC 522). Для перевірки та здійснення операцій з векселями застосовується лише українське законодавство, а саме Положення правління НБУ №508

«Про порядок здійснення банками операцій з векселями в національній валюті на території України» із змінами від 04.09.2018 у редакції №95.

Та ще дуже багато законодавчих актів України, які мають відношення до фінансування торгівлі за допомогою інструментів торгового фінансування, та загалом, крім всіх зовнішніх процедур та правил кожний банк має свої нормативні документи та стандарти продуктів, якими регулюється їх діяльність.

Отже, необхідно зазначити, що без правильної прозорості структури законодавства та без міцного інституційно-правового регулювання міжнародного ринку суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності доводиться складно. Для того, щоб вітчизняний виробник мав можливість виходу на європейські та міжнародні ринки, необхідно і далі впроваджувати державну політику щодо допомоги малого та середнього бізнесу, вдосконалювати митне законодавство країни та давати можливість розвивати національну стратегію виходу на зовнішній ринок.

Висновки до розділу 2

Перш за все, необхідно зазначити, що без правильної прозорості структури законодавства та без міцного інституційно-правового регулювання міжнародного ринку суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності доводиться складно. Для того, щоб вітчизняний виробник мав можливість виходу на європейські та міжнародні ринки, необхідно і далі впроваджувати державну політику щодо допомоги малого та середнього бізнесу, вдосконалювати митне законодавство країни та давати можливість розвивати національну стратегію виходу на зовнішній ринок.

Аналіз динаміки торгового фінансування у розрізі банку АТ «Райффайзен банк Аваль» показав, що вітчизняний ринок прагне до більшої можливості виходу на міжнародну арену, маючи на меті розвитку

міжнародної торгівлі за стабільних та безпечних умов, використовуючи при цьому всі переваги від користування інструментами торгового фінансування.

Підсумовуючи, за світовими тенденція станом на 2017 рік найбільш популярним інструментом торгового фінансування є документарний акредитив. Найбільшу кількість виданих та авізованих акредитивів відведено азійським країнам зі значною перевагою у кількості. Найактивнішим учасником є Китай, зокрема також і у факторингових операціях. Фінансування торгівлі націлене на розвиток та підтримку багатьох секторів економіки та в цілому, на металургію, відновлювальну енергію, розвиток інфраструктури тощо. Топовими банками з фінансування є Bank of America, Deutsche Bank, Credit Agricole та HSBC та, звичайно, Citigroup.

РОЗДІЛ 3. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ОПЕРАЦІЙ У СФЕРІ ТОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

3.1. Рекомендації щодо застосування напрямків оптимізації міжнародних операцій у сфері торгового фінансування

Швидкоплинний розвиток банківського сектору, зростання конкурентоспроможності на ринку банківських послуг для різних сегментів юридичних осіб та фізичних клієнтів загалом, дають поштовх банкам розвиватися як в своїх послугах, так і в обслуговуванні. Насамперед, з метою задоволення попиту споживача своїх продуктів та послуг. Місце торгового фінансування в сучасному мобільному світі зростає та набирає популярності з огляду як на фінансові аспекти, так і на економічно не ризикові. Беручи до уваги, вітчизняний ринок банківських послуг, прийнято вважати, комерційні банки роблять тільки перші кроки у освоєнні механізмів торгового фінансування, але далеко не всі банки з цим згодні, зокрема ті, які роблять вагомий внесок у розвиток міжнародної торгівлі, інформуючи клієнтів щодо не ризикових продуктів та можливостей забезпечити свою торгівлю від невдалих операцій.

Наразі банківський сектор України не має можливості задовольняти потреби споживачів, в основному експортерів у фінансових питаннях, в першу чергу щодо кредитування їх торговельної діяльності через вплив світової фінансової кризи, яка породжує різноманітні ризики, від економічних до політичних. Кредитування експортної діяльності має свої недоліки, зокрема високі відсоткові ставки. Експорт товарів розширює межі торгівлі, забезпечує надходження коштів до країни та збільшення національного доходу. Інструментарій торгового фінансування пропонується банківськими (кредитними) установами в основному для фінансування імпорتنих операцій., але експортні операції ні в якому разі не залишаються

без уваги, адже документарний бізнес здатний забезпечити високу якість наданих послуг як для імпортера, так і для експортера.

Тому можна стверджувати, що за сьогоденних умов на ринку фінансування міжнародної торгівлі в українських банків є всі можливості вийти на конкурентоспроможне поле фінансування зовнішньоекономічних операцій, але також є незаперечним той факт, що імпорт на території України вже багато років стабільно переважає над експортом. І всі значні ресурси зосереджені саме на імпортних операціях, тому і банки сприяють цьому розвитку, що негативно сприймається керівними органами, адже саме такий напрямок діяльності збільшує торговий дефіцит в Україні, зовсім не фінансується та не підтримується український виробничий сектор у тих масштабах, в яких би хотілось, окрім звичайно аграрного сектору, який завжди мав значні привілеї.

Враховуючи всі особливості сучасного стану економіки України, всі перешкоди на шляху до розвитку виробничого сектору та забезпечення українського споживача якісним продуктом, який би мав можливості конкурувати на міжнародному ринку, з іншого боку, обмежений платоспроможний попит на внутрішньому ринку, породжують нагальне та актуальне питання в необхідності створення відповідної інституціональної і фінансової державної підтримки для ефективного реалізації експортного потенціалу України.

Беручи за приклад досвід індустриальних країн, що практикують державну підтримку експорту протягом багатьох десятиріч, слід звернути увагу саме на використання системних інституційно-фінансових заходів у сфері державної підтримки експортної діяльності. Та проаналізувавши, необхідно зважати, що кредитно-страхові механізми державного стимулювання розвитку експорту стали ефективною заміною прямого субсидування національного товаровиробника, яке визнано неприпустимим в умовах проголошення вільного доступу на ринки в межах

COT. Але тим часом, у країнах СНД можливості забезпечення виробника кредитними ресурсами небагато, вони короткострокові та дорогі

У зв'язку з цим імпортери мають підвищений попит на економічно вигідні схеми фінансування. Один з ефективних варіантів – отримання кредитування під гарантії спеціальних організацій, що допомагають національним виробникам збувати їх продукцію за кордон. У багатьох розвинених країнах подібні операції здійснюють Експортні Кредитні Агентства (ЕКА). Ефективність міжнародної торгівлі у більш, ніж 70 країнах світу, забезпечена державною підтримкою фінансування та страхування експортних операцій, яка здійснюється через ЕКА. Це уповноважені органи, часто державні фінансові інститути, що надають кредити, гарантії або страхування експортерам: CESCE SA (Іспанія), COFACE (Франція), EDC (Канада), EGAP (Чехія), ERG (Швейцарія), Ex-Im Bank of India (Індія), Ex-Im Bank (Тайвань), Ex-Im Bank of the Slovak Republic (Словаччина), Finnvera (Фінляндія), HERMES (Німеччина), IFTRIC (Ізраїль), KUKE (Польща), MENIB (Угорщина), SAGE SpA (Італія), US Ex-Im Bank (США) тощо [30]. Іншими словами, це незалежні страхові агентства, банки або департаменти міністерств, які реалізують державну політику підтримки експорту шляхом здійснення страхування експортних політичних і комерційних ризиків та надання гарантій з метою забезпечення конкурентоспроможних умов просування продукції/послуг своїх підприємств на міжнародні ринки та стимулюють і забезпечують гарантії інвестицій за кордон [50].

Завдяки таким кредитним організаціям, як ЕКА експортери мають підтримку з боку держави, мають можливість розвивати своє виробництво, вкладати кошти та виступати такими компаніями, які будуть здатні виготовляти конкурентоспроможний продукт.

Найефективніше система державної підтримки експорту працює у США. В індустріально розвинутих державах діє також розгалужена система фінансування, гарантування й страхування експорту. Не лише для мультинаціональних компаній доступні такі послуги, а й для суб'єктів

малого й середнього бізнесу відкрито доступ до інформаційних джерел і механізмів фінансової підтримки їх експортної діяльності. У більшості випадків ЕКА спеціалізуються на поставках товарів, послуг, обладнання в країни з економікою, що розвивається. Страхування кредитів покупця стосується кредитів, наданих банком експортера зарубіжному покупцеві або ж його банку. Воно покриває кредитний ризик сплати дебіторських заборгованостей за наданими покупцеві кредитами [38].

Очевидно, що вирішення проблеми щодо фінансової підтримки експортної діяльності у будь-якій країні є ключовим завданням на сучасному етапі. На жаль, експортне кредитування в Україні не набуло належного розвитку. Виходячи на зовнішній ринок, експортер повинен, як мінімум, мати доступ до фінансування не гіршого, ніж мають його конкуренти з інших країн. Вітчизняні банки в умовах надзвичайно високих кредитних ризиків мають не настільки конкурентні позиції у порівнянні з банками розвинутих країн. Внаслідок цього обсяги та умови кредитної підтримки експортерів підпорядковані дії тих самих чинників, що визначають умови кредитування, наприклад, короткострокової торговельної операції. Аналізуючи ситуацію на теперішньому ринку банківських послуг, українські банки не мають змоги надати довгострокове експортне кредитування. Загалом комерційні банки вкрай рідко готові піти на певні ризики та ввести таку процедуру до ряду своїх послуг. Та одним із най стратегічно розвинутих банків виявився «Райффайзен банк Аваль», який підтримував найбільше проектів у цій галузі та виділив значне фінансування на побудову суден на замовлення іноземних компаній - Миколаївському суднобудівному заводу імені 61 комунара («DamenShipyardsOcean») [51].

Мінекономіки України через Торговельно-економічні місії України встановило прямі ділові стосунки з кредитними агентствами Німеччини (ГЕРМЕС), Польщі (КУКЕ), Італії (САЧЕ), Чехії (ЄЕАП), Іспанії (СЕСЕ), Росії (Росексімгарант), Угорщини (МЕХІБ), Ізраїлю (ІФТРІК) [57]:.

Надання кредитів під гарантії Експортних Кредитних Агентств може мати досить вагоме значення для вітчизняного експортера та може здійснюватися за двома схемами [47]:

1. ЕКА надає кредит українському банку, для того, щоб останній профінансував контракт вітчизняного експортера
2. Зарубіжний банк-кредитор напряму кредитує вітчизняного експортера під гарантії українського банку. Вибір однієї із схем залежить від того, хто більше викликає довіру у ЕКА – вітчизняний банк чи компанія, що експортує.

Опираючись на вищезазначене можливо виділити головні переваги для експортерів від залучення фінансування від банківських установ під гарантії ЕКА (див.табл. 3.1.).

Таблиця 3.1.

Головні переваги для експортерів від залучення фінансування від банківських установ під гарантії ЕКА

1) стабільна можливість надати своїм покупцям право обирати спосіб оплати за товар або послуги, який буде найвигіднішим для обох сторін;
2) можливість захиститися від ризиків (наприклад, фінансового, майнового);
3) можливість задати необхідні вимоги імпортеру та бути у вигідному положенні;
4) можливість застрахувати заставне майно.

Примітка: Складено автором на основі [47].

На сьогоднішній день, створення ЕКА в Україні має довготривалий та нестабільний характер, адже все, що необхідно – це достатнє фінансування, якого, на жаль, завжди не вистачає. Формування ЕКА вже обговорюється довгий час, і його створення мало відбутися ще на початку 2018 року, але навіть до сих пір, йде мова про недостатність коштів. Тому, не чіпаючи тему фінансів, в першу чергу, слід вирішити проблеми законодавчого характеру, вплинути на недовіру з боку учасників ринку та в подальшому користувачів

послуги, посприяти щодо розроблення системи заходів та регулювання діяльності ЕКА відповідно до міжнародних стандартів та розроблення механізму роботи українських банків для обробки запитів з країн імпортерів, щоб мати можливість надавати довгострокове фінансування.

В першу чергу, мета створення ЕКА полягає у страхуванні українського експортера від комерційних та некомерційних ризиків і надання гарантії виконання іноземним покупцем зобов'язань за зовнішньоекономічними контрактами, гарантії банкам-кредиторам за наданими експортними кредитами та гарантування виконання зобов'язань українських експортерів під час участі в міжнародних тендерах, що дає нові можливості інструментарію торгового фінансування мати ще більш вагомий внесок у зовнішньоторговельної діяльності України.

Багато з дослідників даного питання вважають, що саме торгове фінансування збільшує торговий дефіцит, адже вважається, що інструментарій зосереджений саме на імпортних операціях, та що завжди матиме результат такий як переважання імпорту над експортом. Але європейські банки вже давно співпрацюють з Експортними Кредитними Агентствами задля покращення та підвищення експортної ситуації в країнах та зрівняти, з цілями перевищити експорт над імпортом. Звичайно, імпортні операції (відкриття акредитива) наразі для банків є більш прибутковими, ніж операції, що стосуються експорту товарів, але разом з організацією ЕКА можливо зрівняти як прибутку для банку так і можливості для експортерів та імпортерів ведення міжнародної торгівлі, також і для держави дати можливість експорту зростати в країні та мати привілейоване становище.

Тому доцільно співставити переваги та недоліки торгового фінансування із залученням ЕКА для наглядного підтвердження, що залучення нових ресурсів, нової сили задля покращення справи в цілому ніколи не матиме негативного характеру (див. табл. 3.2.).

Переваги й недоліки торгового фінансування із залученням ЕКА

Переваги	Недоліки
Можливість довгострокового фінансування	Невеликі обсяги кредитів у межах торгового фінансування
Для експортера – захист від майнових та фінансових ризиків	Вірогідність у часових затримках, у зв'язку з термінами погодження операції з усіма можливими сторона угоди.
Низький ризик для банків-кредиторів	Залучення третіх сторін
Підвищення вимог до імпортера, його діяльності та справ	
Низька вартість надання такого фінансування для клієнта	
Можливість страхування заставного майна	

Примітка: складено автором на основі [34,47].

Таким чином, можна зробити висновок, що динамічний розвиток економіки України неможливий без активної міжнародної діяльності держави. Забезпечення не тільки експортерів, а й імпортерів послугами торгового фінансування дасть можливість вивести на новий рівень міжнародну торгівлю з вітчизняним виробником, адже що як не інструментарій торгового фінансування забезпечує мінімізацію ризиків так і відтермінування платежу (наразі, для імпортерів). Але створення такої організації як ЕКА, яку вже планують створити кілька років, відкриє новий ринок для експортера, а інструментарій торгового фінансування зможе поліпшити своє положення в Україні, збільшити попит на продукти, за рахунок нових можливостей фінансування експорту. Для країни в цілому, це дасть шанс вирівняти експорт та імпорт, тобто торгівельний баланс країни, наблизити інституційно-організаційні аспекти зовнішньоторговельної діяльності до світових стандартів та активізувати процес розвитку вітчизняної фінансової системи. Торгове фінансування матиме значний розвиток у своїй ліній продуктів, що розширить ринок банківських послуг.

3.2. Можливості застосування інструментів торгового фінансування для мультинаціональних компаній

Міжнародний бізнес з іноземним капіталом, що розвивається на території України має доволі гостру потребу як у довгостроковому, так і в короткостроковому фінансуванні. Для подальшого розвитку також постає необхідність придбання нового устаткування, розширення штату та багато іншого. Підприємства за якими можна спостерігати динамічний розвиток, виходять за межі вітчизняного ринку збуту, контактують з іншими філіями, якщо вони є, та налаштовані конкурувати на міжнародному ринку, та звісно знаходять 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 [61].

Гарантованим вирішенням даного питання та поставленої проблеми є розумне використання механізмів фінансування зовнішньоторговельних операцій. Звісно, таким механізмом є торгове фінансування, яке виступає альтернативним рішенням порівняно з ризиковим традиційним та дорогим кредитуванням. Інструментарій торгового фінансування допомагає великим міжнародним компаніям безпечний доступ до міжнародного ринку торгівлі.

Очевидно, що 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. У випадках, коли вітчизняне підприємство не веде активну зовнішньоторговельну діяльність, але, наприклад, має потребу у комплектуючих або в обладнанні іноземного виробника, компанія повною мірою може користуватися інструментами торгового фінансування та отримати відтермінування платежу за таким продуктом як акредитив та

інкасо, щоб мати можливість для початку запустити обладнання у дію або мати певний строк для реалізації товару.

Також з боку експортера можна за допомогою інструментів торгового фінансування, надати розстрочку платежу для іноземного покупця на деякий термін, але експортер при цьому матиме можливість отримати виручку відразу після відвантаження товару та пред'явлення відповідного пакету документів.

Також багато міжнародних (мультинаціональних) компаній активно використовують інструментарій торгового фінансування для гарантування належного виконання тих чи інших робіт або надання послуг, що передбаченні контракті. Важливо розуміти, що використання інструментів торгового фінансування для забезпечення фінансування імпортих контрактів має широкий спектр дій, порівнюючи зі звичайним кредитуванням.

Одним із найпопулярніших і водночас найдорожчих інструментів для клієнта банку є документарний акредитив, на другому місці попитом користуються гарантії та контр-гарантії, яких менше. Мультинаціональні компанії більше за все піклуються і про безпечне фінансування і про власний імідж на ринку послуг та товарів. Для того, щоб встановити взаємовигідні відносини з контрагентом - такою ж крупною компанією, та звісно мінімізувати для себе ризики, компанії надають перевагу саме акредитивам. Використання даного продукту дає можливість розширити ринок збуту в цілому для продавця. А з точки зору, фінансування, для продавця є можливість отримати кошти до моменту розрахунку за акредитивом, за допомогою такої послуги як дисконтування, а покупець може сплачувати суму акредитива відповідно до умов, прописаних у документах, наприклад, частинами поквартально. Взагалі, торгове фінансування, як окремий елемент у банківській структурі має на меті допомагати абсолютно всім учасникам ринку обрати найкращу структуру зовнішньоекономічної діяльності за допомогою інструментів торгового фінансування.

За останні роки серед мультинаціональних компаній набирає популярності такий інструмент як вексельне фінансування: авалювання та погашення векселів. Такий спосіб фінансування є зручним для всіх учасників ринку, але досить старомодним. На даний період часу найбільша кількість мультинаціональних компаній в Україні постає саме у лиці аграріїв, тому й особливим попитом таке фінансування користується серед аграріїв – виробників сільськогосподарській продукції, а також серед виробників ресурсів, техніки, насіння, мінеральних добрив, засобів захисту рослин та компаній, які виготовляють продукцію з використанням спирту. Вексель дає можливість аграріям та виробникам спиртових напоїв при закупівлі ресурсів відстрочити термін оплати шляхом емісії цінного паперу, який гарантує проведення оплати через визначений період часу.

Така розрахункова форма має бути попередньо погоджена з банківською установою, яка буде надавати гарантію здійснення платежу в майбутньому (авалювання) та з постачальником (векселедержателем) для того, щоб останній мав змогу прийняти виписаний авальований вексель. Для великих мультинаціональних компаній випуск векселів є набагато вигіднішим, зокрема при співробітництві з постачанням великої кількості продукції. Але, звісно, авалювання векселів банк пропонує не тільки великим підприємствам, а й усім клієнтам, не беручи до уваги розміри компанії та її сегмент.

Якщо клієнт банку має на меті співпрацювати з великим постачальником товару (необхідно зазначити, що векселі обов'язково повинні мати товарний характер, який за потреби можливо легко перевірити за допомогою видаткових накладних), то звісно, саме вексельна схема розрахунку (авалювання) має досить значні переваги для кожної сторони угоди.

Якщо проводити аналогії, то для великих аграріїв саме вексельна форма розрахунку є набагато дешевшою у порівнянні зі звичайним кредитом, який надає банківська установа. В першу чергу, цей розрахунок є вигідним,

адже він повністю не залежить від рівня валюти на ринку. Кожен вексель повинен бути складений українською мовою, а розрахунки вестися національною українською валютою. Зі сторони банку, ця операція також є вигідною, адже банк отримує комісійну винагороду, у вигляді відсотку від суми векселя (зазвичай, але все залежить від банківської установи та її внутрішніх тарифів). Чим більша компанія за сегментом, тим більше вона бажає, щоб всі незначні моменти залишалися за рахунок надавача послуг, тому банки та експерти з торгового фінансування завжди спершу аналізують контракти, і вже потім надають свою експерту оцінку з приводу того, який інструмент буде доцільніше застосувати та яку форму розрахунку обрати.

Також, використовуючи такий інструмент торгового фінансування, як банківська гарантія платежу, мультинаціональні компанії мають значні переваги на ринку, тому що система гарантування сплати за контрактом дає змогу гарантувати перед контрагентом, що всі умови договору будуть виконані, вони ж і можуть бути прописані в гарантії, та те, що якщо щось між покупцем та продавцем не залагодиться, то банк, що надав гарантію за свого клієнта гарантує сплату коштів відповідно до правильно виставленої вимоги та сплатить їх за свого клієнта.

Неможливо не зазначити ще про можливість факторингових операцій. Як вже згадувалось, що суттю факторингу є те, що банківська установа у ролі фактора володіє правом на здійснення факторингових операцій. В той же час фактор бере на себе обов'язок виплатити клієнтові аванс, зазвичай у розмірі 90 % від вартості відступленого зобов'язання, а решту суми буде сплачено після отриманих виплат від боржника, але це все відбувається за умови, що клієнт відступить фактору права вимоги до боржників, що виникли унаслідок поставки товарів чи надання послуг. Відсоток за послуги фактора сплачуються за рахунок комісії, а також за рахунок річних від використаних коштів. Використання послуг факторингу дає можливість крупним компаніям мати хорошу стабільну підприємницьку діяльність (див. рис.3.1.).

За європейського досвіду дуже поширений міжнародний факторинг. Декілька банків всього в Україні надають таку послугу та мають окрему структуру для українського та міжнародного факторингу. Щодо структури факторингового напрямку фінансування в АТ «Райффайзен Банк Аваль» міжнародний факторинг поки що не є продуктом, який банк міг би запропонувати клієнту, але система не стоїть на місці та має досить гарні перспективи щодо імплементації міжнародного досвіду у вітчизняну систему.

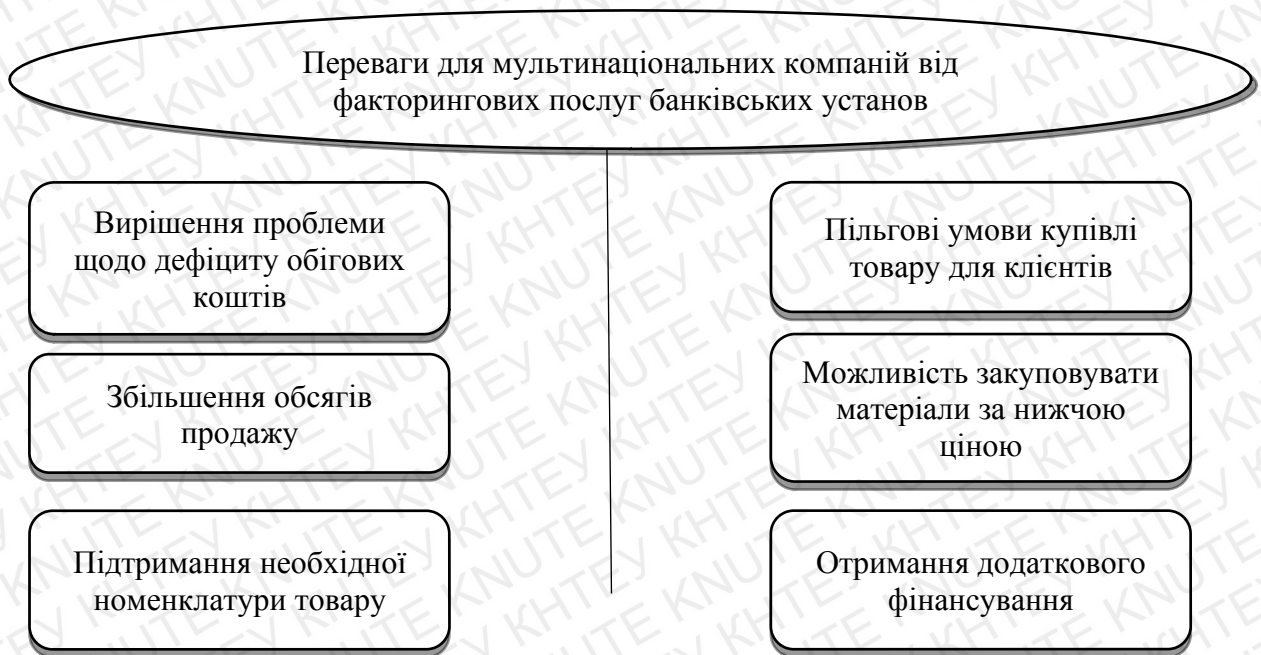


Рис. 3.1. Переваги для великих підприємств від використання факторингових операцій

Примітка: Складено автором на основі [61].

Факторинг в Україні дозволяє компаніям гідно конкурувати на вітчизняному ринку, але на жаль, не кожне підприємство має змогу скористатися даною послугою. Насправді, тут також ринок займають аграрії. Факторингові послуги недоступні для будівельних компаній, які працюють по субпідряду; підприємствам, що працюють на бартерних умовах; підприємствам, що заключають довгострокові контракти з клієнтами та оплачують рахунки тільки по завершенню кожного з етапу робіт; підприємствам, що спеціалізуються на перепродажу продукції; клієнтам, що

мають велику кількість дебіторів; недоступний факторинг також для спекулятивного бізнесу.

Насправді більше ніж 80% факторингових операцій фінансуються власними коштами факторів. Так само як і вексельні операції, факторинг використовується для фінансування торгових угод, на які припадає до 80% загальної частки світового факторингу. В той же час, європейські країни мають частку понад 70% від загального обороту факторингу.

І звичайно, документарний акредитив все більше набирає популярності серед великих та мультинаціональних компаній. Перевагами, як вже зазначалось, є фінансування торгівлі та мінімізація ризиків. Такі переваги впливають на мультинаціональні компанії досить позитивно з точки зору страхування отримання платежу, у досить великих розмірах, забезпечення отримання фінансування, за якого клієнт зможе сплачувати за товар з відтермінуванням платежу. Такі операції фінансуються, зазвичай, за хорошого рейтингу клієнта та за сумою операції. Тому вигода переходить на сторону крупних компаній.

Також існує можливість мінімізації ризиків для мультинаціональних компаній у випадках, коли нерезидент має бажання брати участь в українському тендері, де обов'язкове подання тендерної гарантії. Таку схему можливо втілити в життя, за умови, що іноземний банк (банк апліканта, учасника тендеру) випускає на нашу користь контр-гарантію, а український банк, в свою чергу, випускає тендерну гарантію, забезпеченням якої є якраз контр-гарантія інобанку.

За іншої схеми, можливе фінансування, коли материнська мультинаціональна компанія знаходиться закордоном, а в межах України знаходиться та функціонує її філія, також мультинаціональна компанія і дана компанія, що є резидентом країни має необхідність у фінансуванні або згідно факторингових договорів, або кредитних. Тоді банк материнської компанії випускає корпоративні гарантії на користь обслуговуючого банку резидента, які виступають забезпеченням для надання коштів під окремі види договорів.

Мінімізації ризиків сприяє використання і такого типу банківських гарантій, як гарантія платежу. Компанія має потребу у купівлі товару або надання послуг, і такий інструмент виступає забезпечення, іншими словами, гарантуванням, що за поставлених товар або виконанні роботи кошти будуть сплачені повністю відповідно до умов договору. У разі не сплати коштів у Бенефіціара є можливість виставити вимогу банку-емітенту щодо невиконання своїх зобов'язань покупцем та аргументування останнього, і правильно складена вимога та супровідні документи дають підставку для банка-емітента сплатити кошти за наданим зобов'язанням (гарантією), а далі вже переносити описану ситуацію на відносини банк-клієнт.

Підводячи підсумок щодо переваг для великих компаній від використання послугами торгового фінансування та факторингу зокрема, можливо виділити, що дане фінансування дає змогу розраховувати на додаткові кошти, можливість збільшити обороти підприємства за допомогою збільшення обсягу продажів, тому факторинг також допомагає і малому бізнесу, який має на меті розширити своє виробництво та діяльність на ринку.

Мультинаціональні компанії частіше за все, за використання інструментарію торгового фінансування мають надійний захист від валютних ризиків, порівняно зі звичайним валютним кредитуванням.

3.3. Використання міжнародних програм у сфері торгового фінансування та оцінка ефективності інструментарію торгового фінансування

Найважливіше питання, яке наразі вирішує бізнес – це розширює ринки збуту та примножує продажі, в першу чергу, на нових ринках, зокрема на європейському. Але дивлячись на те, що на ринках ЄС панує жорстка конкуренція та високі стандарти продуктів, стати повноцінним членом міжнародного ринку вітчизняним компаніям стає доволі складніше.

Причини такого становища всім відомі:

- неконкурентне устаткування та можливості використовувати новітні технології через брак коштів та досить високі ціни;
- відсутність власних фінансових можливостей у підприємства для впровадження та розробки власних технологій для створення власного продукту, який би мав такі ж конкуруючі властивості, як продукт європейської якості.

Вітчизняні підприємства висловлюють велику зацікавленість щодо виходу на міжнародний ринок, адже національний ринок створює деякі труднощі з боку кредитного фінансування. Залучення довгострокових кредитів є все важче доступним для українського бізнесу, а з боку зовнішнього ринку залучення коштів є не таким значним та має зовсім іншу вартість. Та не буває все так просто, адже сучасний бізнес має гостру необхідність у підтримці держави щодо його зовнішньоекономічної діяльності, тому що саме держава має допомагати компаніям просувати товар власного виробництва на зовнішні ринки збуту, така практика є майже не у кожній європейській країні.

Можливо порівняти лише європейський стабільний досвід підтримки своїх компаній, який твердо та впевнено розвивається та має значні позитивні сторони. В першу чергу, необхідно відзначити, що у кожній європейській країні існують експортні кредитні агентства (ЕКА), про які в Україні мова йде вже досить довго, але розмови поки що ні чим значним не закінчились. Були розмови, що на початку 2018 року (лютий місяць) ЕКА почне свою функціональну діяльність і на території України, але це питання залишається відкритим до цього часу [43]. Також за кордоном за підтримки таких кредитних агентств як HERMES Kreditversicherungs - AG (Німеччина), COFACE (Франція), KUKE SA (Польща), ExIm Bank (США) функціонують програми, що розроблені провідними першокласними банками Європи, та які мають змогу вести активну діяльність щодо допомоги своїм компаніям.

Про такі агентства знає кожний європейський виробник товару. Українські ж компанії сьогодні майже не мають достатніх варіантів для

підтримки власного бізнесу, лише або фінансування імпортного контракту на основі товарного кредиту експортера, або з іншого боку, залучення українським банком/дочірнім зарубіжним банком кредиту від зарубіжного партнера. Щодо фінансування контракту, в першу чергу, від імпортера буде вимагатися виставлення документарних інструментів гарантійного типу, наприклад, гарантії першокласних зарубіжних банків, STAND-BY акредитиви, які за своєю суттю є аналогом гарантії.

Насправді таке фінансування є досить дорогим, але лише за рахунок залучення такого інструментарію, бізнес має можливість отримати фінансування сучасних новостворених програм для свого розвитку та модернізації вітчизняної діяльності. Тому для того щоб, придбати нове обладнання та устаткування, вітчизняні компанії мають потребу звертатися до міжнародних фінансових установ (наприклад, МФК, ЄБРР).

З боку фінансових установ, які будуть кредитувати бізнес постає питання як мінімізувати свої ризики при укладанні зовнішньоекономічних контрактів з українськими компаніями, а також з банками. Такі кредитори надають фінансування шляхом створення конкретних урядових програм або через встановлені кредитні лінії на українські кредитні або/та фінансові установи для проведення інвестиційної діяльності. Подібна інвестиційна підтримка з боку фінансових установ та кредиторів є надзвичайно важливою для окремих українських підприємств та також є поштовхом для подальшого розвитку національної економіки загалом.

Звісно для міжнародних фінансових установ є більш доцільним допомога щодо створення урядових програм та участь у створенні державних проектів, але на жаль, саме така тенденція на даний момент є переважаючою в політиці залучення коштів на міжнародних ринках нашою країною.

Велика кількість європейських банків припинили свою діяльність на українському ринку, внаслідок несприятливого прогнозу розвитку ринку в цілому, внаслідок політичної нестабільності, високого рівня корупції в країні, через маловірогідну можливість створення конкурентоздатного продукту та

низького рівня технічної оснащеності. Тому відповідно до ситуації, що виникла, зменшилися можливості у компаній, що зареєстровані на території України в отриманні недорогих кредитних ресурсів.

Як вже зазначалось, МФК та ЄБРР є основними міжнародними кредитними установами, що на разі допомагають українському бізнесу, підтримуючу та фінансуючи, а також плідно співпрацюють з банківськими установами, зокрема з АТ «Райффайзен Банк Аваль».

Європейський банк реконструкції та розвитку є надзвичайно важливою установою для країн з перехідною економікою та для країн, що розвиваються. Діяльність ЄБРР в Україні відрізняється своєю різноманітністю, тому що програми ЄБРР охоплюють як сільськогосподарський, так і харчовий, транспортний, нафтогазовий сектори економіки. Станом на кінець 2017 року, ЄБРР підтримує в Україні більше ніж 80 проектів, загальною вартістю у 6 млрд. євро.

Однак особливу увагу, звичайно, має фінансування міжнародної торгівлі. Ця галузь дає можливість зблизити та створити нові зв'язки між країнами Центральної, Східної, Західної Європи та Центральної Азії.

Спостерігаючи за діяльністю ЄБРР, дуже помітно, що підтримка зовнішньоекономічної діяльності стоїть чи не на першому місці в таких країнах, як Україна. У 1998 році була створена спеціальна програма сприяння розвитку міжнародної торгівлі ПСРТ (Trade Facilitation Program –TFP). Ця програма є стимулом для розвитку торгівлі з такими країнами як країни Центральної Європи та країни Балтії, Південно-Східної Європи, Східної Європи та Кавказу (Грузія). Основним є те, що в рамках цієї програми, ЄБРР бере на себе всі політичні та комерційні ризики угод, які здійснюють банками-учасниками програми, що ініціюють запити до ЄБРР після того як клієнт звертається до банку щодо продукту торгового фінансування або якщо підтверджуючому банку недостатньо репутації українського банка-емітента. АТ «Райффайзен Банк Аваль» являється учасником програми TFP та веде

активну співпрацю з ЄБРР в розділі підтримки розвитку торгового фінансування в Україні [26].

Даною програмою ЄБРР передбачено надання гарантій на несанкціоновані угоди та для стабільних, платіжоспроможних клієнтів в підтримку експортно-імпортних відносин, які несуть під собою реальну конкретну основу. Гарантії ЄБРР забезпечують фінансування для великої кількості контрактів, за якими ведеться міжнародний бізнес, наприклад, широкий діапазон споживчих товарів, техніки, товари сировинної групи, обладнання та устаткування, а також багато проектів мультинаціонального характеру – фінансування будівельних робіт, суднобудування, допомога промислового виробництва тощо.

ЄБРР відрізняється своєю жорсткою екологічною політикою, тобто завжди має вимогу від клієнтів щодо підтвердження, що той чи інший контракт на виконання робіт або виробництва металів та продуктів, не буде нести в собі потаємну негативну сторону щодо забруднення навколишнього середовища або ще гірше, негативних наслідків для споживача. Особливо це стосується будівництва, створення басейнів та водоймищ, обробка небезпечних речовин. На разі йде жорстка політика щодо відмови у підтримці будь яких тендерів, угод що мають відношення до ядерного виробництва, ядерного палива чи атомних електростанцій. Ці вимоги висуває не тільки ЄБРР, а й всі сучасні, прогресивні міжнародні установи, банки, які вимушені відмовляти клієнтам у фінансуванні виробництва вищезазначених продуктів.

Програма TFR передбачає випуском ЄБРР гарантії (stand-by L/C) підтверджуючим банкам щодо забезпечення оплати інструмента торгового фінансування, який був наданий банком-емітентом. Близько 90 банків-емітентів з усього світу є учасниками даної програми зі встановленим лімітом у сумі 970 млн. євро. Підтверджуючих банків налічується аж 570, які готові давати своє підтвердження виданому інструменту банком-емітентом під покриття ЄБРР [39].

Але з іншого боку, жодна стабільна структура не буде йти на необдумані ризики та брати на себе національні ризики експортерів або імпортерів загалом. Тому ЄБРР залишає за собою право вибирати компанії з якими вони готові співпрацювати та надавати кредитування, та встановлювати таку комісію за фінансування, яка прийнятна далеко не для кожної української компанії.

Гарантії ЄБРР використовують задля гарантування сплати за інструментами, виданими банками-емітентами або ж для підтверджуючих банків для здійснення торгових угод з країнами, що є учасниками програми ЄБРР (див. рис. 3.2.).

Як для прикладу необхідно розглянути механізми фінансування експортних та імпортних операцій за допомогою використання програми ЄБРР – TFP.



Рис.3.2. Механізми фінансування імпортних операцій з використанням програми TFP

Примітка: складено автором на основі даних офіційного сайту ЄБРР.

Програма сприяння покращення розвитку та підтримки торгівлі, що створена ЄБРР гарантує:

- надання покриття операціям торгового фінансування;
- надання гарантій щодо сплати за першою письмовою вимогою;
- розгляд та погодження кожної окремої операції торгового фінансування;
- визначення ставки комісії, які є індивідуальними під кожну погоджену угоду;
- ЄБРР надає просте та швидке погодження угод;
- надає короткострокові кредити для підтримки ведення кредитної діяльності національним банкам (для можливості кредитування експортно-імпортних угод у майбутньому).

За даними ЄБРР, організація надала фінансування більш ніж 5000 угод зовнішньоекономічної торгівлі, загальний об'єм яких склав понад 6 млрд. євро. На даний момент, в Україні з Європейським банком реконструкції та розвитку співпрацюють 14 банків (див. табл. 3.3.). Деякі з них виступають як банками-емітентами, так і підтверджуючими банками, що означає, що такий банк стабільний та надійний на ринку банківських послуг і ЄБРР має довірливі та довготривалі відносини з такою кредитною установою.

В рамках програми ЄБРР фінансування є доволі прозорим та простим, тому українська торгівлі на міжнародних ринках залучена до цієї програми за допомогою співпраці з провідними вітчизняними банками.

Таблиця 3.1.

Українські банки, що співпрацюють з ЄБРР за програмою TFR

Банк-емітент	Підтверджуючий банк
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	АТ «Райффайзен Банк Аваль»
ПАТ «Укрсоцбанк»	ПАТ «Укрсоцбанк»
АТ «Укрексімбанк»	АТ «Укрексімбанк»
ОТР Bank Ukraine	Сітібанк Україна
ПАТ Кредобанк	ПАТ Кредобанк

Примітка: складено автором на основі даних офіційного сайту ЄБРР.

Крім програми TFP ЄБРР банки-емітенти мають змогу скористатися й спів фінансуванням міжнародної торгівлі. До організацій, які є джерелами спів фінансування відносять, в першу чергу, МФК, Світовий банк, експортно-імпортні агентства.

Станом на сьогодні МФК (IFC) інвестувала в Україні понад 3,2 млрд. дол. США в 90 проектів у різних секторах економіки, враховуючи як власні кошти корпорації, так і кошти, залучені від інших інвесторів. Крім довгострокового фінансування, IFC також виділила близько 1 млрд. дол. США у рамках своєї програми Глобального торгового фінансування. В останні кілька років основний фокус роботи корпорації був оснований на підтримці українського агробізнесу по всій вертикалі виробництва [41].

Загалом на ринку торгового фінансування АТ «Райффайзен Банк Аваль» працює давно і успішно, пропонуючи повний перелік експортно-імпортних операцій для бізнесу. Чимало років поспіль Європейський банк реконструкції та розвитку відзначає АТ «Райффайзен Банк Аваль» як найактивніший банк-емітент в Україні за програмою сприяння торгівлі (TFP). ЄБРР, в свою чергу, бере активну участь щодо збільшення обсягів торгівлі та зовнішньоекономічної діяльності загалом.

Реалізація запропонованих заходів, створення нових програм щодо розвитку торгового фінансування, створення Експортного Кредитного Агентства - все це заплановано на найближчий період 2019-2021 рр. і сприятиме зростанню конкурентоспроможності банків, підтримка експортного виробництва за рахунок фінансування сприятиме розвитку міжнародної діяльності, співпраця на основах нових програм світових банків дасть можливість клієнтам зекономити свої ресурси та отримати необхідне фінансування (див. табл. 3.2.).

Витрати на створення нових ІТ програм у банківській системі збільшилися за 2017 рік удвічі з попередніми періодами. Дуже багато систем потребують виведення на новий рівень роботи. Робота клієнта з банком через систему інтернет-банкінгу – це економія часу та витрат як для клієнта, так і

для банку. Якщо брати до уваги сучасний етап розвитку інтернет-банкінгу, то він спрямований для обслуговування фізичних осіб, зокрема і у АТ «Райффайзен банк Аваль». Розвиток такої системи у комунікаціях з юридичними особами має свої значні переваги для торгового фінансування. По-перше, надсилати повідомлення до банку можуть тільки клієнти банку через дану систему, тому кожен клієнт відразу є ідентифікованим, що завжди економить час.

Таблиця 3.2.

**Ефективність від запропонованих заходів щодо застосування
торгового фінансування для розвитку міжнародної торгівлі**

1.створення ЕКА	зростання конкурентоспроможності банків
2.розвиток на глобальному рівні продуктів торгового фінансування	доступ до нових ринків, співпраця з надійними банками-партнерами, досягнення нового рівня у рейтингу надійності банку
3.відмова від застарілих інструментів та застосування нових (вже давно популярних у розвинених країнах)	розвиток та впровадження нових продуктів; збільшення прибутковості, адже новий інструментарій завжди потребує більше затрат
4.підтримка експортного виробництва за рахунок фінансування	поглиблення розвитку міжнародної діяльності
5.співпраця на основах нових програм світових банків	дає можливість клієнтам зекономити свої ресурси та отримати необхідне фінансування
6.встановлення нових довірливих відносин зі світовими банками	дає можливість клієнтам отримати зменшенні ставки (комісії); дає можливість банкам, що знаходяться у країнах, що розвиватися створити імідж надійної кредитної фінансової установи
7. клієнтоорієнтована реклама продуктів доступність, роз'яснення та допомога у виборі	допомога клієнту зорієнтуватися у вигодах запропонованого фінансування

Примітка: складено автором.

У 2019 році очікується приріст фінансування світової торгівлі на 2 млрд. дол. США.

Загалом варто зазначити про значний приріст портфелю торгового фінансування у банківській системі України, що є доволі стабільним та стрімким показником ще починаючи із 2015 року (див.рис. 3.3.).

За 2017-2018 роки традиційні інструменти займають основну нішу продуктів торгового фінансування. така тенденція буде прослідковуватись і до 2021 року, хоча використання того чи іншого інструменту залежить від ринкових відносин клієнтів та їх можливості користуватися даними продуктами. Близько 70% з усіх банків станом на 2017 рік збільшили свої доходи за рахунок використання продуктів торгового фінансування у зв'язку зі зменшенням ризикових інвестицій, посиленням геополітичного становища деяких країн, подорожчання вартості процедур внутрішнього контролю.



Рис.3.3. Приріст використання інструментів торгового фінансування у банківській системі за період 2018-2020 рр. (Україна), %

Примітка: складено автором.

Збільшення використання інструментарію торгового фінансування у розрізі банку АТ «Райффайзен Банк Аваль» складатиме близько 20% на період 2018-2020 рр. у порівнянні з активами банку (портфелем) та приростом за попередні роки (див. рис. 3.4.).

Ринок надання послуг з торгового фінансування має стрімкий розвиток, адже з кожним роком все більше клієнтів стають обізнаними щодо банківських послуг та їхніх переваг.

Основним ресурсом, який наразі сприяє розвитку торгового фінансування є експерти своєї справи. Інноваційні технології не можуть замінити персонал, вони тільки допомагають підвищити ефективність праці. Банки світу стараються максимально автоматизувати свої операції, зробити їх максимально простими та доступними у виконанні. Для клієнтів необхідно створити комфортні та не стресові умови співпраці з банками, зокрема доступний та зручний спосіб комунікації, що з досвіду завжди є великою перевагою банку. Інтернет-банкінг спрощує комунікацію банків з клієнтами вже зараз. Тільки його вдосконалення зможуть вивести банк на новий рівень надання послуг, зокрема послуг з торгового фінансування.

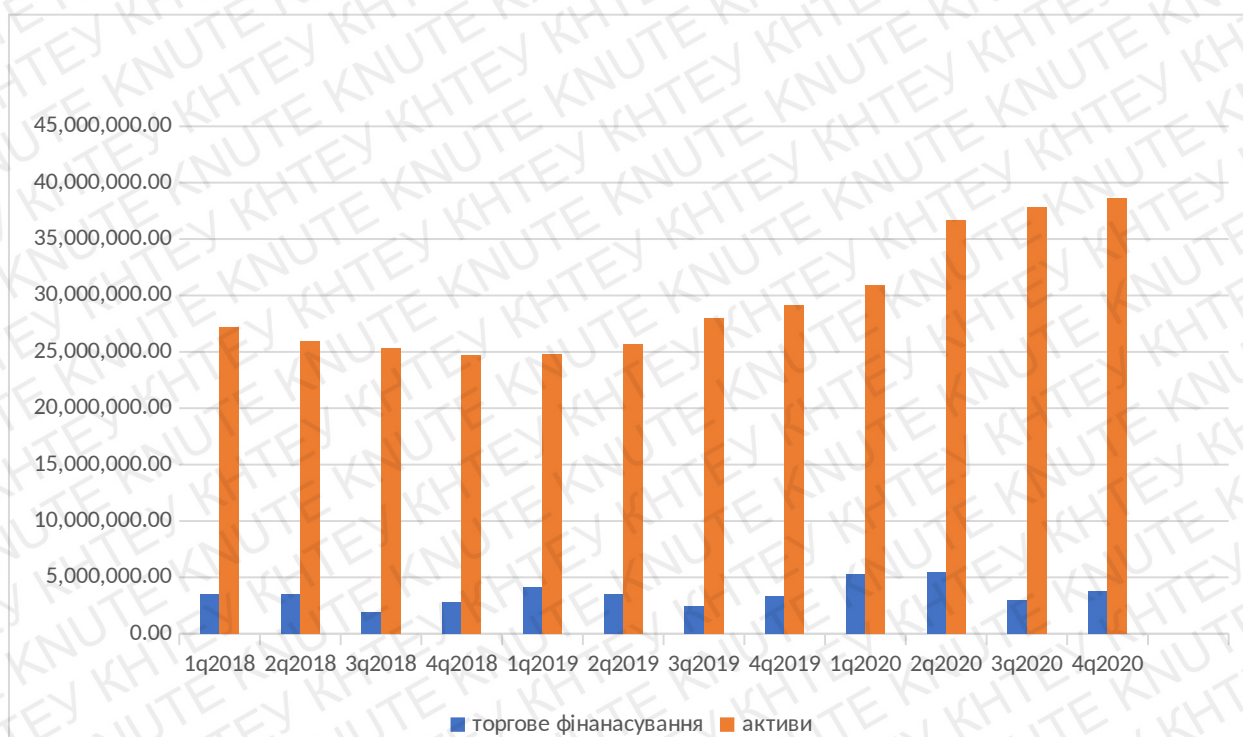


Рис.3.4. Прогнозування використання інструментарію торгового фінансування у порівнянні з кредитом, тис.грн.

Примітка: складено автором.

Даний рисунок показує відносні коливання щодо використання інструментів торгового фінансування, порівнюючи, наприклад, з використання такого інструменту фінансування як кредит.

Отже, підсумовуючи можливості ефективного використання торгового фінансування та його оцінку, необхідно зазначити, що в період 2019-2021 рр. прогнозування на використання описаного фінансування значно зросте (див.табл. 3.3.)

Таблиця 3.3.

Оцінка ефективності застосування інструментарію торгового фінансування на майбутній період 2019-2021 рр. (прогноз)

Рік	Приріст	Ефективність застосування інструменту
2019	на 7 млн. грн.	- ефективність зростатиме за рахунок популяризації та просвітлення щодо результатів використання такого інструментарію, адже дані операції є не ризиковими, вони не відображаються на балансі (позабалансові операції); - приріст зростатиме за рахунок порівняння дохідності та ефективності зі звичайним кредитом: RWA (risk-weighted asset) та RoRWA (return on risk-weighted asset) – показники ефективності та дохідності відповідно, які з перевагою майже у два рази при порівнянні кредиту та документарного акредитива, показують вищу ефективність та дохідність саме у інструментів торгового фінансування
2020	на 9,5 млн. грн.	
2021	на 12 млн. грн.	

		(вираховується окремо по кожному інструменту).
--	--	--

Примітка: складено автором.

Ще однією конкурентною перевагою може стати перехід на електронний формат підписання та передачі заявок на випуск гарантій, зокрема електронних. Щодо перспектив факторингових операцій, розвиток інноваційних технологій буде сприяти зменшенню документообігу. Адже через велику кількість документів, які необхідно надати до банку, багато клієнтів надають перевагу звичайному кредиту, що наразі не є настільки ефективною операцією, ніж інструменти торгового фінансування.

Для успішної участі у конкурентній боротьбі банкам необхідно вирішити такі завдання:

- розвиток комп'ютерних технологій обслуговування, віртуальні банківські і фінансові технології;
- збільшити гнучкість та адаптивність до ринку, розвивати не тільки принципово нові технології.

В цілому необхідно відзначити високу зацікавленість реального сектора економіки в розвитку програм фінансування з використанням коштів та програм міжнародних кредитних інституцій. Державна підтримка таких програм є одним з потенційних способів подолання наслідків фінансової кризи в країні і може служити способом підтримки конкурентоспроможності українських підприємств на міжнародних ринках.

Висновки до розділу 3

Загалом необхідно відзначити високу зацікавленість реального сектора економіки в розвитку програм фінансування з використанням коштів та програм міжнародних кредитних інституцій. Державна підтримка таких програм є одним з потенційних способів подолання наслідків фінансової

кризи в країні і може служити способом підтримки конкурентоспроможності українських підприємств на міжнародних ринках. ЄБРР, в свою чергу, бере активну участь щодо збільшення обсягів торгівлі та зовнішньоекономічної діяльності загалом. Також вагомий внесок в розвиток зовнішньоекономічної діяльності України вносить МФК з багаточисленним фінансуванням торгівлі.

Щодо переваг для великих компаній від використання послугами торгового фінансування та факторингу зокрема, можливо виділити, що дане фінансування дає змогу розраховувати на додаткові кошти, можливість збільшити обороти підприємства за допомогою збільшення обсягу продажів, тому факторинг також допомагає і малому бізнесу, який має на меті розширити своє виробництво та діяльність на ринку.

Мультинаціональні компанії частіше за все, за використання інструментарію торгового фінансування мають надійний захист від валютних ризиків, порівняно зі звичайним валютним кредитуванням.

Динамічний розвиток економіки будь-якої країни неможливий без активної експортно-імпоротної діяльності держави. Забезпечення не тільки експортерів, а й імпортерів послугами торгового фінансування дасть можливість вивести на новий рівень міжнародну торгівлю з вітчизняним виробником, адже що як не інструментарій торгового фінансування забезпечує мінімізацію ризиків так і відтермінування платежу.

ВИСНОВКИ

Торгове фінансування як сукупність банківських продуктів у цілому має свої переваги та недоліки. 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). Основними формами розрахунку та інструментами мінімізації ризиків виступають документарний акредитив, гарантія, документарне інкасо, авалювання векселів, факторинг та інші.

Беручи до уваги, що всі можливості реалізації продуктів торгового фінансування розроблені саме механізмах реалізації міжнародної торгівлі та направлені на гарантування виконання платіжних зобов'язаностей контрагентів один перед одним, вчасне надходження коштів та можливість спочатку реалізації товару, а вже потім сплати за нього. Тобто можливість ведення бізнесу у вигідних для обох сторін умовах.

Для визначення ефективності подальшого здійснення такого роду діяльності, як фінансування міжнародної торгівлі у порівнянні досягнутих результатів із попередніми періодами доцільно здійснювати оцінку ефективності міжнародних операції як для банку, який надає послугу, так і для підприємства відповідно до умов контракту

Перш за все, необхідно зазначити, що без правильної прозорості структури законодавства та без міцного інституційно-правового регулювання міжнародного ринку суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності доводиться складно. Для того, щоб вітчизняний виробник мав можливість виходу на європейські та міжнародні ринки, необхідно і далі впроваджувати державну політику щодо допомоги малого та середнього бізнесу, вдосконалювати митне законодавство країни та давати можливість розвивати національну стратегію виходу на зовнішній ринок.

Аналіз динаміки торгового фінансування у розрізі банку АТ «Райффайзен банк Аваль» показав, що вітчизняний ринок прагне до більшої можливості виходу на міжнародну арену, маючи на меті розвитку міжнародної торгівлі за стабільних та безпечних умов, використовуючи при цьому всі переваги від користування інструментами торгового фінансування.

Порівняння реальних показників за більшістю продуктів торгового фінансування дає картину стабільного розвитку. Аналізуючи діяльність торгового фінансування АТ «Райффайзен Банк Аваль» за період 2013 року – жовтень 2018 року, можна впевнено сказати, що кожного року є приріст у кількості виданих інструментів, адже з кожним роком все більше клієнтів дізнається про можливості типів продуктів торгового фінансування, про їх переваги. Тим паче, саме АТ «Райффайзен Банк Аваль» вже багато років є найкращим та надійним банком-емітентом в Україні, також вже декілька років підряд отримує нагороди МФК, як кращий банк-емітент у Східній Європі.

Підсумовуючи, за світовими тенденціями станом на 2017 рік найбільш популярним інструментом торгового фінансування є документарний акредитив. Найбільшу кількість виданих та авізованих акредитивів відведено азійським країнам зі значною перевагою у кількості. Найактивнішим учасником є Китай, зокрема також і у факторингових операціях. Фінансування торгівлі націлене на розвиток та підтримку багатьох секторів економіки та в цілому, на металургію, відновлювальну енергію, розвиток інфраструктури тощо. Топовими банками з фінансування є Bank of America, Deutsche Bank, Credit Agricole та HSBC та, звичайно, Citigroup.

Щодо переваг для великих компаній від використання послугами торгового фінансування та факторингу зокрема, можливо виділити, що дане фінансування дає змогу розраховувати на додаткові кошти, можливість збільшити обороти підприємства за допомогою збільшення обсягу продажів, тому факторинг також допомагає і малому бізнесу, який має на меті розширити своє виробництво та діяльність на ринку. Мультинаціональні компанії частіше за все, за використання інструментарію торгового фінансування мають надійний захист від валютних ризиків, порівняно зі звичайним валютним кредитуванням.

Забезпечення не тільки експортерів, а й імпортерів послугами торгового фінансування дасть можливість вивести на новий рівень

міжнародну торгівлю з вітчизняним виробником, адже що як не інструментарій торгового фінансування забезпечує мінімізацію ризиків так і відтермінування платежу (наразі, для імпортерів). Створення такої організації як ЕКА (Експортне Кредитне Агентство), яку вже планують створити кілька років, відкриє новий ринок для експортера, а інструментарій торгового фінансування зможе поліпшити своє положення в очах клієнтів, збільшити попит на продукти, за рахунок нових можливостей фінансування експорту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закону України «Про банки і банківську діяльність» № 2475-VIII від 03.07.2018.
2. Закон України «Про транскордонне співробітництво» N 2515-VIII (2515-19) від 04.09.2018.

3. Положення правління НБУ №508 «Про порядок здійснення банками операцій з векселями в національній валюті на території України» із змінами від 04.09.2018 у редакції №95.
4. Постанова Правління НБУ №639 «Про порядок здійснення банками операцій за гарантіями в національній та іноземних валютах», викладена у новій редакції від 25.01.2018 №5.
5. Цивільного кодексу України.
6. Міжнародні стандарти банківської практики (ISBP №745).
7. Міжнародні стандарти перевірки резервних акредитивів (ISP №98).
8. Міжнародні правила по інкасо (URC 522).
9. Андрійчук Ф. Ю. сучасне фінансування зовнішньої торгівлі: структурні елементи системи / Ф. Ю. Андрійчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 17. – С. 57–61.
10. Борисова Л. Позиціювання країн на ринку торгового фінансування / Л. Борисова // БизнесИнформ. – 2012. – № 3. – С. 78–82.
11. Гутко Л.М. Механізм здійснення факторингових операцій на страхування ризику невиконаних зобов'язань за договором факторингу / Л.М. Гутко // Економіка. Фінанси. Право. - 2006. - № 9. - С.6-9. 10.
12. Геєць В. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: [монографія]: у 2 ч. / В. Геєць, А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – Ч. 2 – 273 с. 3.
13. Карпчук Л.А. Оцінка механізму управління кредитним портфелем комерційних банків України в сучасних умовах/ Л.А. Карпчук // Наукові записки Національного університету "Острозька академія", серія "Економіка". — 2016. — Вип. 3 (31). — С. 21—26.
14. Крамаренко І.С. Кредитне забезпечення аграрних підприємств: стан, проблеми, перспективи / І.С. Крамаренко // Бізнеснавігатор. — 2010. — № 3 (20). — С. 108—111.

15. Макогон Ю.В., Рижигов В.С., Касьянюк О.О., Коваленко В.М., Грідасов В.М., Чемерис С.В., Гончаров А.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств Навчальний посібник.- К.:ЦНЛ, 2006.-424 с.
16. Омельченко А. Шляхи вдосконалення та розвитку законодавства України про зовнішньоекономічну діяльність / А. Омельченко // Право України. – 2011. – № 6. – С. 23–29.
17. Нагорна І. Транскордонне співробітництво як напрямок євроінтеграційних процесів в Україні / І. Нагорна // Теоретичні та прикладні питання державотворення. – 2007. – Вип. 2. – С. 6–10.
18. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг: Навч. посіб. / С. В.Науменкова, С. В. Міщенко. – К. : Знання, 2010. – 532 с.
19. Недеря Л. В. Факторингові операції: технологія проведення та облікові процедури // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи в Україні. Т. 7: Збірник наукових праць / Л. В. Недеря. – Суми: Мрія-1 ЛТД; УАБС, 2003. – 320 с.
20. Носков І. Я. Фінансові і валютні операції / І. Я. Носков. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 40 с.
21. Новикова Н. М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства / Н. М. Новикова. – 2005. – № 1. – С. 75-83
22. Румас С. Інструменти зовнішньоторговельного фінансування: форми і методи / С. Румас // Банківський вісник, Красавік. – 2009. – № 10 (447). – С. 18–22.
23. Черкасова С.В. Ринок фінансових послуг. Навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти. / С.В.Черкасова. – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 496с.
24. Ходаківська В.Н. Ринок фінансових послуг: [навчальний посібник] / В.Н. Ходаківська, О.Д. Данілов. - Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – 501 с.

25. Ярошенко С. В. - Роль торгового фінансування на ринку банківських послуг України - Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. № 1/2014 (3). Серія «Економічні науки».
26. АТ "Райффазен Банк Аваль" [Електронний ресурс]: офіційний вебсайт АТ "Райффазен Банк Аваль". — К.: АТ "Райффазен Банк Аваль", 2017. — вебсайт. — режим доступу: https://www.aval.ua/about/bank_reports/
27. Барабаш С. Привабливе фінансування / С. Барабаш // ІВ Observer. — 2011. — № 3. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ibcontacts.com.ua>
28. Бойко Є. Експортне кредитне агентство, як складова державного управління в підвищенні експорту [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/NacGosp/2010/Boyko_EO.pdf
29. Верховна Рада пропонує створити експортно-кредитне агентство для підтримки експортних операцій [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2011/12/21/263229>.
30. ВДАЛІ ПРОЕКТИ ICC UKRAINE ЗА 2017 РІК [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://iccua.org/vdali-proekti-icc-ukraine-za-2017-rik/>
31. Виклики та можливості середньо– та довгострокового фінансування експорту в Україні — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.commerzbank.com/>
32. Внукова Н.М. Можливості та ризики факторингу в ракурсі SWOT-аналізу / К.О. Шапошникова // Фінансовий ринок України. - 2017. - № 2. - С. 6-11. 7.
33. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
34. Державна підтримка Українського експорту [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua>.
35. 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.
36. Міжнародний факторинг: проблеми та перспективи розвитку в Україні. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.revolution.allbest.ru/.../00039130.html>
37. Мунтіян В. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України // IB Observer. – 2011. – №2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ibcontacts.com.ua>.
38. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
39. Офіційний сайт ЄБРР - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ebrd.com/downloads/research/factsheets/guider.pdf>
40. Офіційний сайт МТП - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://iccu.org/vdali-proekti-icc-ukraine-za-2017-rik/>
41. Офіційний сайт Української фінансової групи [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.factoring.com.ua>.
42. Про міжнародний факторинг: Конвенція УНІДРУА від 28.05.1988 р., приєднання 11.01.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/995_210.
43. Розвиток торгового фінансування: необхідність створення експортного кредитного агентства в Україні? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conferences.neasmo.org.ua/node/>
44. Розвиток факторингового бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.rurik.com.ua/documents/research/factoring_II_kv2010.pdf
45. Розвиток факторингу в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/731.html>
46. Собкевич О. Щодо реалізації потенціалу машинобудівної галузі у стратегії імпортозаміщення: [аналітична записка] / О. Собкевич, Є.

- Белашов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://niss.gov.ua/articles/1110>.
47. Сидяченко В. Впровадження фінансових інструментів розвитку експорту в Україні із врахуванням досвіду діяльності Корпорації Страхування Експортного Кредитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukraine-poland.com/u/publicystyka/publicystyka.php?id=939>.
48. Склеповий Є.В. Ринок факторингових послуг в Україні / Є.В.Склеповий // Фінанси України. – 2005. – №9. 8. Факторинг. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.eximb.com/ukr/corporate/factoring>
49. Торгівельне та структурне фінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pib.com.ua/userfiles/file/documenary_operations/forsite_ukr.pdf.
50. Торговельне фінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eximb.com/ukr/corporate/trade/>
51. Українські банки активізують фінансування зовнішньої торгівлі. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.ua>
52. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
53. Факторинг як специфічна фінансова послуга [Електронний ресурс] / О.І. Пальчук. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7839/2/28.pdf>.
54. Фінансування імпорту за рахунок ресурсів іноземних банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lvbs.com.ua/exch/file/fin_conf_ppts/Pryvatbank.pdf
55. Grundmann Wolfgang. FACTORING: Leasing und Factoring / Wolfgang Grundmann // Springer Fachmedien Wiesbaden. Deutschland, 2013.

56. International Business Contacts. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ibcontacts.com.ua>
57. ICC Global Survey Trade Finance 2017
58. ICC Uniform Rules for Demand Guarantees, 2010 revision (URDG 758), July 1, 2010.
59. ICC Uniform Customs Rules and Practice for Documentary Credits (UCP 600), JANUARY 2007
60. Trade Finance an IJGlobal service 2017-2018
61. 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.
62. What is Trade Finance? [Електронний ресурс] // Trade Finance. – 2013. – Режим доступу: <http://www.tradefinancemagazine.com/AboutUs/Stub/WhatIsTradeFinance.html>.

ДОДАТКИ

Додаток А.1

Консолідований звіт про фінансовий стан (консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2017 року, у тис. грн.)

	Примітки	2017	2016
Активи			
Грошові кошти та їх еквіваленти	7	10 297 228	10 292 755
Торгові цінні папери	9	1 127 477	808 776
Заборгованість кредитних установ	10	8 032 433	10 168 968
Кредити клієнтам	11	37 348 686	27 923 626
Активи, призначені для продажу	12	56 170	55 275
Інвестиційні цінні папери:	13		
– за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку		5 925 271	3 380 399
– наявні для продажу		-	1 172
Інвестиційна нерухомість	14	151 860	160 627
Основні засоби	15	2 037 965	1 972 930
Нематеріальні активи	16	412 083	387 256
Поточні активи з податку на прибуток		545 070	385 153
Відстрочені активи з податку на прибуток	17	31 643	743 261
Інші активи	19	1 050 930	1 084 439
Всього активи		67 016 816	57 364 637
Зобов'язання			
Заборгованість перед кредитними установами	20	2 533 468	3 295 105
Заборгованість перед клієнтами	21	52 272 275	44 103 262
Поточні зобов'язання з податку на прибуток		709	9
Резерви	18	80 050	53 418
Інші зобов'язання	19	1 289 761	892 168
Всього зобов'язання		56 176 263	48 343 962
Капітал			
Статутний капітал	24	6 154 516	6 154 516
Додатково сплачений капітал		3 033 097	3 033 097
Резерви переоцінки	24	889 941	937 165
Резервні та інші фонди		509 771	318 739
Нерозподілений прибуток/(непокритий збиток)		300 560	(1 246 779)
Всього капітал, що належить акціонерам Банку		10 887 885	9 196 738
Частка неконтролюючих акціонерів		(47 332)	(176 063)
Всього капітал		10 840 553	9 020 675
Всього капітал і зобов'язання		67 016 816	57 364 637

Продовження додатку А.1

Консолідований звіт про прибутки та збитки (консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2017 року, у тис. грн.)

	Примітки	2017	2016
--	----------	------	------

Процентні доходи			
Кредити клієнтам		5 557 232	5 159 406
Заборгованість кредитних установ		901 481	1 127 146
Цінні папери		693 630	425 174
		7 152 343	6 711 726
Процентні витрати			
Заборгованість перед клієнтами		(1 249 346)	(1 495 127)
Заборгованість перед кредитними установами		(210 515)	(276 332)
Субординований борг		-	(99 290)
Заборгованість перед НБУ			(984)
		(1 459 861)	(1 871 733)
Чисті процентні доходи		5 692 482	4 839 993
Резерв під зменшення корисності кредитів	7, 10, 11	1 682 001	28 515
Чисті процентні доходи після резерву під зменшення корисності кредитів		7 374 483	4 868 508
Комісійні доходи		3 849 766	2 934 552
Комісійні витрати		(1 505 339)	(1 037 828)
Чисті комісійні доходи	26	2 344 427	1 896 724
Чисті прибутки/(збитки) від операцій з іноземними валютами:			
– торгові операції		309 665	351 478
– курсові різниці		(63 815)	(221 894)
Чисті прибутки/(збитки) від операцій з цінними паперами:			
– торгові цінні папери		(2 916)	58 926
– інвестиційні цінні папери за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку		40 048	396 557
Інші доходи	27	197 776	211 561
Непроцентні доходи		480 758	796 628
Витрати на персонал	28	(1 668 669)	(1 537 178)
Знос і амортизація	15, 16	(415 402)	(330 828)
Інші адміністративні та операційні витрати	28	(1 529 720)	(1 510 245)
Зменшення корисності інших активів та резерви	18	(61 616)	(63 332)
Зменшення корисності активів, призначених для продажу		(618)	-
Переоцінка інвестиційної нерухомості	14	-	(33 754)
Непроцентні витрати		(3 676 025)	(3 475 337)
Прибуток до оподаткування		6 523 643	4 086 523
Витрати з податку на прибуток	17	(1 204 622)	(369 098)
Прибуток за рік		5 319 021	3 717 425
Припадає на:			
– акціонерів Банку		5 327 168	3 752 880
– частку неконтролюючих акціонерів		(8 147)	(35 455)
		5 319 021	3 717 425
Прибуток на акцію			
Чистий та скоригований прибуток на одну просту акцію (грн.)	24	0,0866	0,0610

Продовження додатку А.1

Консолідований звіт про сукупний дохід (консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2017 року, у тис. грн.)

	Примітки	2017	2016
Прибуток за рік		5 319 021	3 717 425
Інший сукупний дохід			
Статті, які не будуть перенесені до прибутків або збитків:			
Переоцінка будівель	24	(7 816)	(3 332)
Зменшення корисності будівель	15, 24	-	(16 943)
Податок на прибуток від переоцінки та зменшення корисності будівель	17, 24	1 407	3 649
Всього статті, які не будуть перенесені до прибутків або збитків		(6 409)	(16 626)
Інший сукупний збиток за рік за вирахуванням податків		(6 409)	(16 626)
Всього сукупний дохід за рік		5 312 612	3 700 799
Припадає на:			
– акціонерів Банку		5 320 759	3 736 254
– частку неконтролюючих акціонерів		(8 147)	(35 455)
		5 312 612	3 700 799

Продовження додатку А.1

Консолідований звіт про рух грошових коштів (консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2017 року, у тис. грн.)

	Примітки	2017	2016
Рух грошових коштів у процесі операційної діяльності			
Процентні доходи, що отримані		7 303 721	7 039 151
Процентні витрати, що сплачені		(1 462 638)	(1 840 276)
Комісійні доходи, що отримані		3 831 349	2 942 938
Комісійні витрати, що сплачені		(1 505 339)	(1 037 828)
Результат операцій з торговими цінними паперами		277	14 911
Результат операцій з інвестиційними цінними паперами за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку		254	53 357
Результат операцій з іноземною валютою		309 665	351 478
Інші отримані операційні доходи		166 400	159 217
Виплати на утримання персоналу, сплачені		(1 639 817)	(1 431 249)
Адміністративні та інші операційні витрати, сплачені		(1 493 370)	(1 374 333)
Податок на прибуток, сплачений		(650 814)	(168 431)
Рух грошових коштів у процесі операційної діяльності до змін в операційних активах та зобов'язаннях		4 859 688	4 708 935
Чисте (збільшення)/зменшення операційних активів:			
Торгові цінні папери		(300 557)	(507 270)
Інвестиційні цінні папери за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку		(2 409 453)	(779)
Кошти в інших банках		2 211 533	(3 724 319)
Кредити та заборгованість клієнтів		(7 568 244)	(941 638)
Інші активи		66 603	(250 695)
Чисте збільшення/(зменшення) операційних зобов'язань:			
Короткострокові кошти банків		1 072 243	(122 028)
Кошти клієнтів		7 090 606	2 987 862
Інші зобов'язання		299 354	76 553
Чисті грошові кошти від операційної діяльності		5 321 773	2 226 621
Рух грошових коштів у процесі інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації інвестиційної нерухомості		10 538	43 324
Надходження від реалізації активів на продаж		39 300	72 975
Придбання основних засобів		(374 694)	(184 649)
Надходження від реалізації основних засобів		28 341	6 702
Придбання нематеріальних активів		(163 685)	(70 628)
Придбання цінних паперів у портфелі Банку на продаж		-	(2 700 000)
Надходження від реалізації цінних паперів у портфелі Банку на продаж		-	2 700 000
Придбання інвестиційної нерухомості		-	(1 095)
Чисті грошові кошти використані у інвестиційній діяльності		(460 200)	(133 371)
Рух грошових коштів у процесі фінансової діяльності			
Внески до капіталу грошовими коштами, окрім емісії акцій	32	136 878	-
Повернення довгострокової заборгованості перед кредитними установами	20	(1 841 905)	(2 798 249)
Дивіденди, сплачені		(3 629 451)	(19)
Погашення субординованого боргу		-	(2 351 013)
Емісія простих акцій		-	(13)

Чисті грошові кошти, використані у фінансовій діяльності		(5 334 478)	(5 149 294)
Вплив курсових різниць на грошові кошти та їх еквіваленти		477 378	768 408
Чиста зміна грошових коштів та їх еквівалентів		4 473	(2 287 636)
Грошові кошти та їх еквіваленти на початок року	7	10 292 755	12 580 391
Грошові кошти та їх еквіваленти на кінець року	7	10 297 228	10 292 755

Додаток А.1

**Основні показники діяльності банку на 31 грудня 2017 року,
у тис. грн.)**

	2017	2016	Зміна, %
Балансові показники			
Активи	67 016 816	57 364 637	14
Обов'язкові резерви в Національному банку України	-	-	
Заборгованість кредитних установ	8 032 433	27 923 626	(27)
Кредити клієнтам	37 348 686	37 348 686	25
Зобов'язання перед кредитними установами	2 533 468	3 295 105	(30)
Зобов'язання перед клієнтами	52 272 275	44 103 262	16
Субординований борг	-	-	
Статутний капітал	6 154 516	6 154 516	0
Усього капітал	10 840 553	9 020 675	17
Звіт про прибутки			
Чисті процентні доходи після резерву під зменшення корисності кредитів	7 374 483	4 868 508	34
Чисті комісійні доходи	2 344 427	1 896 724	19
Непроцентні доходи	480 758	796 628	(66)
Непроцентні витрати	(3 676 025)	(3 475 337)	5
Прибуток до оподаткування	6 523 643	67 016 816	57 364 637
Прибуток за рік	5 319 021	3 717 425	
Загальна інформація про банк			
Показник достатності капіталу згідно з Базелем II	23,14%	24,19%	(5)
Показник достатності регулятивного капіталу згідно з вимогами НБУ	19,48%	26,82%	(38)
Кількість відділень банку	498	496	0
Кількість працівників (консолідовано)	7 755	7 847	1

Додаток А.2

**Консолідований звіт про фінансовий стан (консолідована фінансова
звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2016 року,
у тис. грн.)**

	Примітки	2016	2015
Активи			
Грошові кошти та їх еквіваленти	7	10 292 755	12 580 391
Торгові цінні папери	9	808 776	225 198
Заборгованість кредитних установ	10	10 168 968	6 386 059
Кредити клієнтам	11	27 923 626	26 372 838
Активи, призначені для продажу	12	55 275	729
Інвестиційні цінні папери:	13		
– за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку		3 380 399	2 995 995
– наявні для продажу		1 172	1 172
Інвестиційна нерухомість	14	160 627	243 180
Основні засоби	15	1 972 930	2 137 287
Нематеріальні активи	16	387 256	429 603
Поточні активи з податку на прибуток		385 153	220 262
Відстрочені активи з податку на прибуток	17	743 261	1 108 431
Інші активи	19	1 084 439	872 080
Всього активи		57 364 637	53 573 225
Зобов'язання			
Заборгованість перед кредитними установами	20	3 295 105	5 634 999
Заборгованість перед клієнтами	21	44 103 262	39 879 899
Поточні зобов'язання з податку на прибуток		9	2 301
Субординований борг		-	2 101 210
Резерви	18	53 418	25 872
Інші зобов'язання	19	892 168	609 055
Всього зобов'язання		48 343 962	48 253 336
Капітал			
Статутний капітал	24	6 154 516	6 154 516
Додатково сплачений капітал		3 033 097	3 033 110
Резерви переоцінки	24	937 165	999 552
Резервні та інші фонди		318 739	318 739
Нерозподілений прибуток/(непокритий збиток)		(1 246 779)	(5 045 420)
Всього капітал, що належить акціонерам Банку		9 196 738	5 460 497
Частка неконтролюючих акціонерів		(176 063)	(140 608)
Всього капітал		9 020 675	5 319 889
Всього капітал і зобов'язання		57 364 637	53 573 225

Продовження додатку А.2

Консолідований звіт про прибутки та збитки (консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2016 року, у тис. грн.)

	Примітк и	2016	2015
Процентні доходи			
Кредити клієнтам		5 159 406	5 440 901
Заборгованість кредитних установ		1 127 146	678 188
Цінні папери		425 174	370 724
		6 711 726	6 489 813
Процентні витрати			
Заборгованість перед клієнтами		(1 495 127)	(1 455 871)
Заборгованість перед кредитними установами		(276 332)	(361 792)
Субординований борг		(99 290)	(570 131)
Заборгованість перед НБУ		(984)	(742)
		(1 871 733)	(2 388 536)
Чисті процентні доходи		4 839 993	4 101 277
Резерв під зменшення корисності кредитів	7, 10, 11	28 515	(5 139 109)
Чисті процентні доходи після резерву під зменшення корисності кредитів		4 868 508	(1 037 832)
Комісійні доходи		2 934 552	2 389 397
Комісійні витрати		(1 037 828)	(673 294)
Чисті комісійні доходи	26	1 896 724	1 716 103
Чисті прибутки/(збитки) від операцій з іноземними валютами:			
– торгові операції		351 478	488 910
– курсові різниці		(221 894)	(2 399 557)
Чисті прибутки/(збитки) від операцій з цінними паперами:			
– торгові цінні папери		58 926	37 669
– інвестиційні цінні папери за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку		396 557	1 987 265
Переоцінка інвестиційної нерухомості	14	-	38 957
Інші доходи	27	211 561	204 881
Непроцентні доходи		796 628	358 125
Витрати на персонал	28	(1 537 178)	(1 343 431)
Знос і амортизація	15, 16	(330 828)	(340 522)
Інші адміністративні та операційні витрати	28	(1 510 245)	(1 378 929)
Зменшення корисності інших активів та резерви	18	(63 332)	9 393
Переоцінка інвестиційної нерухомості	14	(33 754)	-
Непроцентні витрати		(3 475 337)	(3 053 489)
Прибуток до оподаткування		4 086 523	(2 017 093)
Витрати з податку на прибуток	17	(369 098)	183 827
Прибуток за рік		3 717 425	(1 833 266)
Припадає на:			
– акціонерів Банку		3 752 880	(1 781 446)
– частку неконтролюючих акціонерів		(35 455)	(51 820)
		3 717 425	(1 833 266)
Прибуток на акцію			
Чистий та скоригований прибуток на одну просту акцію (грн.)	24	0,0610	(0,0552)

Продовження додатку А.2

Консолідований звіт про сукупний дохід (консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2016 року, у тис. грн.)

	Примітки	2016	2015
Прибуток за рік		3 717 425	(1 833 266)
Інший сукупний дохід			
Статті, які не будуть перенесені до прибутків або збитків:			
Переоцінка будівель	24	(3 332)	225 252
Зменшення корисності будівель	15, 24	(16 943)	(45 008)
Податок на прибуток від переоцінки та зменшення корисності будівель	17, 24	3 649	(33 257)
Всього статті, які не будуть перенесені до прибутків або збитків		(16 626)	146 987
Інший сукупний збиток за рік за вирахуванням податків		(16 626)	146 987
Всього сукупний дохід за рік		3 700 799	(1 686 279)
Припадає на:			
– акціонерів Банку		3 736 254	(1 634 459)
– частку неконтролюючих акціонерів		(35 455)	(51 820)
		3 700 799	(1 686 279)

Продовження додатку А.2

Консолідований звіт про рух грошових коштів (консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2016 року, у тис. грн.)

	Примітки	2016	2015
Рух грошових коштів у процесі операційної діяльності			
Процентні доходи, що отримані		7 039 151	6 163 329
Процентні витрати, що сплачені		(1 840 276)	(2 512 771)
Комісійні доходи, що отримані		2 942 938	2 408 870
Комісійні витрати, що сплачені		(1 037 828)	(673 294)
Результат операцій з торговими цінними паперами		14 911	26 834
Результат операцій з інвестиційними цінними паперами за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку		53 357	1 570 279
Результат операцій з іноземною валютою		351 478	488 910
Інші отримані операційні доходи		159 217	172 019
Виплати на утримання персоналу, сплачені		(1 431 249)	(1 370 510)
Адміністративні та інші операційні витрати, сплачені		(1 374 333)	(1 329 691)
Податок на прибуток, сплачений		(168 431)	1 831
Рух грошових коштів у процесі операційної діяльності до змін в операційних активах та зобов'язаннях		4 708 935	4 945 806
Чисте (збільшення)/зменшення операційних активів:			
Торгові цінні папери		(507 270)	(4 710)
Інвестиційні цінні папери за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку		(779)	1 865 135
Кошти в інших банках		(3 724 319)	(6 256 208)
Кредити та заборгованість клієнтів		(941 638)	5 631 863
Інші активи		(250 695)	410 198
Чисте збільшення/(зменшення) операційних зобов'язань:			
Короткострокові кошти банків		(122 028)	125 054
Кошти клієнтів		2 987 862	5 736 030
Інші зобов'язання		76 553	23 846
Чисті грошові кошти від операційної діяльності		2 226 621	12 477 014
Рух грошових коштів у процесі інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації інвестиційної нерухомості		43 324	16 609
Надходження від реалізації активів на продаж		72 975	19 925
Придбання основних засобів		(184 649)	(157 930)
Надходження від реалізації основних засобів		6 702	19 168
Придбання нематеріальних активів		(70 628)	(83 392)
Придбання цінних паперів у портфелі Банку на продаж		(2 700 000)	-
Надходження від реалізації цінних паперів у портфелі Банку на продаж		2 700 000	-
Придбання інвестиційної нерухомості		(1 095)	(61 841)
Чисті грошові кошти використані у інвестиційній діяльності		(133 371)	(7 044)
Рух грошових коштів у процесі фінансової діяльності			
Внески до капіталу грошовими коштами, окрім	32	-	

емісії акцій			
Повернення довгострокової заборгованості перед кредитними установами	20	(2 798 249)	(6 997 387)
Дивіденди, сплачені		(19)	(288)
Погашення субординованого боргу		(2 351 013)	(4 802 508)
Емісія простих акцій		(13)	3 151 476
Чисті грошові кошти, використані у фінансовій діяльності		(5 149 294)	(8 648 707)
Вплив курсових різниць на грошові кошти та їх еквіваленти		768 408	2 080 200
Чиста зміна грошових коштів та їх еквівалентів		(2 287 636)	5 901 463
Грошові кошти та їх еквіваленти на початок року	7	12 580 391	6 678 928
Грошові кошти та їх еквіваленти на кінець року	7	10 292 755	12 580 391

Додаток А.2

**Основні показники діяльності банку на 31 грудня 2016 року,
у тис. грн.)**

	2016	2015	Зміна, %
Балансові показники			
Активи	57 364 637	53 573 225	6,61
Обов'язкові резерви в Національному банку України	-	-	
Заборгованість кредитних установ	27 923 626	6 386 059	37,21
Кредити клієнтам	37 348 686	26 372 838	5,55
Зобов'язання перед кредитними установами	3 295 105	5 634 999	(41,52)
Зобов'язання перед клієнтами	44 103 262	39 879 899	9,58
Субординований борг	-	2 101 210	
Статутний капітал	6 154 516	6 154 516	
Усього капітал	9 020 675	5 319 889	41,03
Звіт про прибутки			
Чисті процентні доходи після резерву під зменшення корисності кредитів	4 868 508	(1 037 832)	569,10
Чисті комісійні доходи	1 896 724	1 716 103	9,52
Непроцентні доходи	796 628	358 125	
Непроцентні витрати	(3 475 337)	(3 053 489)	12,14
Прибуток до оподаткування	67 016 816	(2 017 093)	302,59
Прибуток за рік	3 717 425	(1 833 266)	302,78
Загальна інформація про банк			
Показник достатності капіталу згідно з Базелем II	24,19%	19,12%	5,07
Показник достатності регулятивного капіталу згідно з вимогами НБУ	26,82%	18,91%	7,91
Кількість відділень банку	496	578	(13,84)
Кількість працівників (консолідовано)	7 847	9 639	(16,25)

Додаток А.3

Консолідований звіт про фінансовий стан (консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2015 року, у тис. грн.)

	Примітки	2015	2014
Активи			
Грошові кошти та їх еквіваленти	7	12 580 391	6 678 928
Торгові цінні папери	9	225 198	169 235
Заборгованість кредитних установ	10	6 386 059	-
Кредити клієнтам	11	26 372 838	30 869 587
Активи, призначені для продажу	12	729	-
Інвестиційні цінні папери:	13		
– за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку		2 995 995	4 701 317
– наявні для продажу		1 172	1 172
Інвестиційна нерухомість	14	243 180	180 674
Основні засоби	15	2 137 287	2 060 034
Нематеріальні активи	16	429 603	452 271
Поточні активи з податку на прибуток		220 262	222 192
Відстрочені активи з податку на прибуток	17	1 108 431	955 553
Інші активи	19	872 080	821 315
Всього активи		53 573 225	47 351 693
Зобов'язання			
Заборгованість перед кредитними установами	20	5 634 999	8 478 126
Заборгованість перед клієнтами	21	39 879 899	29 678 995
Поточні зобов'язання з податку на прибуток		2 301	94
Субординований борг		2 101 210	4 727 360
Резерви	18	25 872	48 211
Інші зобов'язання	19	609 055	564 215
Всього зобов'язання		48 253 336	43 497 001
Капітал			
Статутний капітал	24	6 154 516	3 002 775
Додатково сплачений капітал		3 033 110	3 033 375
Резерви переоцінки	24	999 552	894 446
Резервні та інші фонди		318 739	318 739
Нерозподілений прибуток/(непокритий збиток)		(5 045 420)	(3 305 855)
Всього капітал, що належить акціонерам Банку		5 460 497	3 943 480
Частка неконтролюючих акціонерів		(140 608)	(88 788)
Всього капітал		5 319 889	3 854 692
Всього капітал і зобов'язання		53 573 225	47 351 693

Продовження додатку А.3

Консолідований звіт про прибутки та збитки (консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2015 року, у тис. грн.)

	Примітк и	2015	2014
Процентні доходи			
Кредити клієнтам		5 440 901	5 356 625
Заборгованість кредитних установ		678 188	79 569
Цінні папери		370 724	489 243
		6 489 813	5 925 437
Процентні витрати			
Заборгованість перед клієнтами		(1 455 871)	(1 051 520)
Заборгованість перед кредитними установами		(361 792)	(362 542)
Субординований борг		(570 131)	(321 933)
Заборгованість перед НБУ		(742)	(19 961)
		(2 388 536)	(1 755 956)
Чисті процентні доходи		4 101 277	4 169 481
Резерв під зменшення корисності кредитів	7, 10, 11	(5 139 109)	(8 320 283)
Чисті процентні доходи після резерву під зменшення корисності кредитів		(1 037 832)	(4 150 802)
Комісійні доходи		2 389 397	1 951 400
Комісійні витрати		(673 294)	(486 822)
Чисті комісійні доходи	26	1 716 103	1 464 578
Чисті прибутки/(збитки) від операцій з іноземними валютами:			
– торгові операції		488 910	598 442
– курсові різниці		(2 399 557)	(2 229 382)
Чисті прибутки/(збитки) від операцій з цінними паперами:			
– торгові цінні папери		37 669	88 643
– інвестиційні цінні папери за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку		1 987 265	2 149 434
Переоцінка інвестиційної нерухомості	14	38 957	-
Інші доходи	27	204 881	213 192
Непроцентні доходи		358 125	820 203
Витрати на персонал	28	(1 343 431)	(1 390 988)
Знос і амортизація	15, 16	(340 522)	(365 405)
Інші адміністративні та операційні витрати	28	(1 378 929)	(1 493 693)
Зменшення корисності інших активів та резерви	18	9 393	(47 717)
Непроцентні витрати		(3 053 489)	и
Прибуток до оподаткування		(2 017 093)	(5 163 824)
Витрати з податку на прибуток	17	183 827	918 002
Прибуток за рік		(1 833 266)	(4 245 822)
Припадає на:			
– акціонерів Банку		(1 781 446)	(4 188 850)
– частку неконтролюючих акціонерів		(51 820)	(56 972)
		(1 833 266)	(4 245 822)
Прибуток на акцію			
Чистий та скоригований прибуток на одну просту акцію (грн.)	24	(0,0552)	(0,1397)

Продовження додатку А.3

Консолідований звіт про сукупний дохід (консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2015 року, у тис. грн.)

	Примітки	2015	2014
Прибуток за рік		(1 833 266)	(4 245 822)
Інший сукупний дохід			
Статті, які не будуть перенесені до прибутків або збитків:			
Переоцінка будівель	24	225 252	
Зменшення корисності будівель	15, 24	(45 008)	
Податок на прибуток від переоцінки та зменшення корисності будівель	17, 24	(33 257)	
Перерахунок податку на прибуток від переоцінки будівель у зв'язку із зміною нормативних ставок податку	17, 24		743
Всього статті, які не будуть перенесені до прибутків або збитків		146 987	743
Інший сукупний збиток за рік за вирахуванням податків		146 987	743
Всього сукупний дохід за рік		(1 686 279)	(4 245 079)
Припадає на:			
– акціонерів Банку		(1 634 459)	(4 188 107)
– частку неконтролюючих акціонерів		(51 820)	(56 972)
		(1 686 279)	(4 245 079)

Продовження додатку А.3

Консолідований звіт про рух грошових коштів (консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2015 року, у тис. грн.)

	Примітки	2015	2014
Рух грошових коштів у процесі операційної діяльності			
Процентні доходи, що отримані		6 163 329	4 568 586
Процентні витрати, що сплачені		(2 512 771)	(1 796 414)
Комісійні доходи, що отримані		2 408 870	1 954 384
Комісійні витрати, що сплачені		(673 294)	(486 822)
Результат операцій з торговими цінними паперами		26 834	6 656
Результат операцій з інвестиційними цінними паперами за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку		1 570 279	853 095
Результат операцій з іноземною валютою		488 910	598 442
Інші отримані операційні доходи		172 019	229 017
Виплати на утримання персоналу, сплачені		(1 370 510)	(1 468 136)
Адміністративні та інші операційні витрати, сплачені		(1 329 691)	(1 194 612)
Податок на прибуток, сплачений		1 831	(312 809)
Рух грошових коштів у процесі операційної діяльності до змін в операційних активах та зобов'язаннях		4 945 806	2 951 387
Чисте (збільшення)/зменшення операційних активів:			
Обов'язкові резерви у Національному банку України			576 312
Торгові цінні папери		(4 710)	121 630
Інвестиційні цінні папери за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку		1 865 135	1 772 673
Кошти в інших банках		(6 256 208)	32 160
Кредити та заборгованість клієнтів		5 631 863	3 639 522
Інші активи		410 198	(209 024)
Чисте збільшення/(зменшення) операційних зобов'язань:			
Короткострокові кошти банків		125 054	(618 575)
Кошти клієнтів		5 736 030	(2 244 949)
Боргові цінні папери, що емітовані банком			(68 000)
Інші зобов'язання		23 846	(44 143)
Чисті грошові кошти від операційної діяльності		12 477 014	5 908 993
Рух грошових коштів у процесі інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації інвестиційної нерухомості		16 609	35 360
Надходження від реалізації активів на продаж		19 925	
Придбання основних засобів		(157 930)	(125 373)
Надходження від реалізації основних засобів		19 168	75 189
Придбання нематеріальних активів		(83 392)	(96 531)
Придбання цінних паперів у портфелі Банку на продаж		-	
Надходження від реалізації цінних паперів у портфелі Банку на продаж		-	
Придбання інвестиційної нерухомості		(61 841)	(142 833)
Чисті грошові кошти використані у інвестиційній діяльності		(7 044)	64 357
Рух грошових коштів у процесі фінансової			

діяльності			
Повернення довгострокової заборгованості перед кредитними установами	20	(6 997 387)	(5 613 157)
Дивіденди, сплачені		(288)	(898 504)
Погашення субординованого боргу		(4 802 508)	-
Емісія простих акцій		3 151 476	-
Чисті грошові кошти, використані у фінансовій діяльності		(8 648 707)	(6 511 661)
Вплив курсових різниць на грошові кошти та їх еквіваленти		2 080 200	1 482 964
Чиста зміна грошових коштів та їх еквівалентів		5 901 463	944 653
Грошові кошти та їх еквіваленти на початок року	7	6 678 928	5 734 275
Грошові кошти та їх еквіваленти на кінець року	7	12 580 391	6 678 928

Додаток А.3

**Основні показники діяльності банку на 31 грудня 2015 року,
у тис. грн.)**

	2015	2014	Зміна, %
Балансові показники			
Активи	53 573 225	47 351 693	13,14
Обов'язкові резерви в Національному банку України	-	-	
Заборгованість кредитних установ	6 386 059	-	
Кредити клієнтам	26 372 838	30 869 587	(14,57)
Зобов'язання перед кредитними установами	5 634 999	8 478 126	(33,53)
Зобов'язання перед клієнтами	39 879 899	29 678 995	34,37
Субординований борг	2 101 210	4 727 360	(55,55)
Статутний капітал	6 154 516	3 002 775	104,96
Усього капітал	5 319 889	3 854 692	38,01
Звіт про прибутки			
Чисті процентні доходи після резерву під зменшення корисності кредитів	(1 037 832)	(4 150 802)	(75,00)
Чисті комісійні доходи	1 716 103	1 464 578	17,17
Непроцентні доходи	358 125	820 203	(56,34)
Непроцентні витрати	(3 053 489)	(3 297 803)	7,41
Прибуток до оподаткування	(2 017 093)	(5 163 824)	60,94
Прибуток за рік	(1 833 266)	(4 245 822)	7,41
Загальна інформація про банк			
Показник достатності капіталу згідно з Базелем II	19,12%	14,07%	35,89
Показник достатності регулятивного капіталу згідно з вимогами НБУ	18,91%	13,05%	44,9
Кількість відділень банку	496	669	(13,6)
Кількість працівників (консолідовано)	7 847	11 478	(16)

Додаток А.4

Консолідований звіт про фінансовий стан (консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2014 року, у тис. грн.)

	Примітки	2014	2013
Активи			
Грошові кошти та їх еквіваленти	7	6 678 928	5 734 275
Торгові цінні папери	9	169 235	210 622
Обов'язкові резерви в Національному банку України		-	576 312
Заборгованість кредитних установ	10	-	
Кредити клієнтам	11	30 869 587	31 069 913
Активи, призначені для продажу	12	-	60 575
Інвестиційні цінні папери:	13		
– за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку		4 701 317	5 151 277
– наявні для продажу		1 172	1 172
Інвестиційна нерухомість	14	180 674	538 629
Основні засоби	15	2 060 034	2 279 868
Нематеріальні активи	16	452 271	467 157
Поточні активи з податку на прибуток		222 192	5 565
Відстрочені активи з податку на прибуток	17	955 553	36 480
Інші активи	19	821 315	722 720
Всього активи		47 351 693	47 085 394
Зобов'язання			
Заборгованість перед кредитними установами	20	8 478 126	402 137
Заборгованість перед Національним банком України			7 708 249
Заборгованість перед клієнтами	21	29 678 995	26 832 644
Поточні зобов'язання з податку на прибуток		94	95 762
Субординований борг		4 727 360	2 377 704
Резерви	18	48 211	25 481
Інші зобов'язання	19	564 215	573 454
Всього зобов'язання		43 497 001	38 085 591
Капітал			
Статутний капітал	24	3 002 775	3 002 775
Додатково сплачений капітал		3 033 375	3 033 375
Резерви переоцінки	24	894 446	964 647
Резервні та інші фонди		318 739	281 388
Нерозподілений прибуток/(непокритий збиток)		(3 305 855)	1 749 434
Всього капітал, що належить акціонерам Банку		3 943 480	9 031 619
Частка неконтролюючих акціонерів		(88 788)	(31 816)
Всього капітал		3 854 692	8 999 803
Всього капітал і зобов'язання		47 351 693	47 085 394

Продовження додатку А.4

Консолідований звіт про прибутки та збитки (консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2014 року, у тис. грн.)

	Примітки	2014	2013
Процентні доходи			
Кредити клієнтам		5 356 625	4 758 210
Заборгованість кредитних установ		79 569	68 282
Цінні папери		489 243	655 690
		5 925 437	5 482 182
Процентні витрати			
Заборгованість перед клієнтами		(1 051 520)	(1 377 594)
Заборгованість перед кредитними установами		(362 542)	(412 097)
Субординований борг		(321 933)	(194 366)
Заборгованість перед НБУ		(19 961)	(4 425)
		(1 755 956)	(1 988 482)
Чисті процентні доходи		4 169 481	3 493 700
Резерв під зменшення корисності кредитів	7, 10, 11	(8 320 283)	1 295 664)
Чисті процентні доходи після резерву під зменшення корисності кредитів		(4 150 802)	2 198 036
Комісійні доходи		1 951 400	1 704 136
Комісійні витрати		(486 822)	(344 010)
Чисті комісійні доходи	26	1 464 578	1 360 126
Чисті прибутки/(збитки) від операцій з іноземними валютами:			
– торгові операції		598 442	141 798
– курсові різниці		(2 229 382)	(17 358)
Чисті прибутки/(збитки) від операцій з цінними паперами:			
– торгові цінні папери		88 643	8 437
– інвестиційні цінні папери за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку		2 149 434	30 680
Переоцінка інвестиційної нерухомості	14	-	
Інші доходи	27	213 192	96 700
Непроцентні доходи		820 203	719 030
Витрати на персонал	28	(1 390 988)	(1 513 315)
Знос і амортизація	15, 16	(365 405)	(449 129)
Інші адміністративні та операційні витрати	28	(1 493 693)	(1 016 281)
Зменшення корисності інших активів та резерви	18	(47 717)	(3 195)
Непроцентні витрати			
Прибуток до оподаткування		(5 163 824)	1 271 205
Витрати з податку на прибуток	17	918 002	(253 925)
Прибуток за рік		(4 245 822)	1 017 280
Припадає на:			
– акціонерів Банку		(4 188 850)	1 014 879
– частку неконтролюючих акціонерів		(56 972)	2 401
		(4 245 822)	1 017 280
Прибуток на акцію			
Чистий та скоригований прибуток на одну просту акцію (грн.)	24	(0,1397)	0,0140

Продовження додатку А.4

Консолідований звіт про сукупний дохід (консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2014 року, у тис. грн.)

	Примітки	2014	2013
Прибуток за рік		(4 245 822)	1 017 280
Інший сукупний дохід			
Статті, які не будуть перенесені до прибутків або збитків:			
Переоцінка будівель	24		103 671
Зменшення корисності будівель	15, 24		
Податок на прибуток від переоцінки та зменшення корисності будівель	17, 24		16 587
Перерахунок податку на прибуток від переоцінки будівель у зв'язку із зміною нормативних ставок податку	17, 24	743	
Всього статті, які не будуть перенесені до прибутків або збитків		743	87 084
Інший сукупний збиток за рік за вирахуванням податків		743	87 084
Всього сукупний дохід за рік		(4 245 079)	930196
Припадає на:			
– акціонерів Банку		(4 188 107)	927 795
– частку неконтролюючих акціонерів		(56 972)	2 401
		(4 245 079)	930 196

Продовження додатку А.4

Консолідований звіт про рух грошових коштів (консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2014 року, у тис. грн.)

	Примітки	2014	2015
Рух грошових коштів у процесі операційної діяльності			
Процентні доходи, що отримані		4 568 586	5 259 085
Процентні витрати, що сплачені		(1 796 414)	2 016 214
Комісійні доходи, що отримані		1 954 384	1 755 361
Комісійні витрати, що сплачені		(486 822)	344 010
Результат операцій з торговими цінними паперами		6 656	5 454
Результат операцій з інвестиційними цінними паперами за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку		853 095	30 680
Результат операцій з іноземною валютою		598 442	141 798
Інші отримані операційні доходи		229 017	95 746
Виплати на утримання персоналу, сплачені		(1 468 136)	1 453 229
Адміністративні та інші операційні витрати, сплачені		(1 194 612)	967 522
Податок на прибуток, сплачений		(312 809)	208 471
Рух грошових коштів у процесі операційної діяльності до змін в операційних активах та зобов'язаннях		2 951 387	2 298 678
Чисте (збільшення)/зменшення операційних активів:			
Обов'язкові резерви у Національному банку України		576 312	53 249
Торгові цінні папери		121 630	3 098
Інвестиційні цінні папери за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку		1 772 673	1 227 572
Кошти в інших банках		32 160	24 024
Кредити та заборгованість клієнтів		3 639 522	2 460 118
Інші активи		(209 024)	194 363
Чисте збільшення/(зменшення) операційних зобов'язань:			
Короткострокові кошти банків		(618 575)	9 343
Кошти клієнтів		(2 244 949)	1 185 404
Боргові цінні папери, що емітовані банком		(68 000)	31 950
Інші зобов'язання		(44 143)	52 888
Чисті грошові кошти від операційної діяльності		5 908 993	424 287
Рух грошових коштів у процесі інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації інвестиційної нерухомості		35 360	5 191
Надходження від реалізації активів на продаж			
Придбання основних засобів		(125 373)	209 018
Надходження від реалізації основних засобів		75 189	2 079
Придбання нематеріальних активів		(96 531)	109 818
Придбання цінних паперів у портфелі Банку на продаж			
Надходження від реалізації цінних паперів у портфелі Банку на продаж			
Придбання інвестиційної нерухомості		(142 833)	7 875
Чисті грошові кошти використані у інвестиційній діяльності		64 357	338 045
Рух грошових коштів у процесі фінансової діяльності			

Повернення довгострокової заборгованості перед кредитними установами	20	(5 613 157)	3 977 637
Дивіденди, сплачені		(898 504)	685
Погашення субординованого боргу		-	
Емісія простих акцій		-	
Чисті грошові кошти, використані у фінансовій діяльності		(6 511 661)	3 977 637
Вплив курсових різниць на грошові кошти та їх еквіваленти		1 482 964	24 242
Чиста зміна грошових коштів та їх еквівалентів		944 653	4 039 522
Грошові кошти та їх еквіваленти на початок року	7	5 734 275	9 773 797
Грошові кошти та їх еквіваленти на кінець року	7	6 678 928	5 734 275

Консолідований звіт про фінансовий стан (консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2013 року, у тис. грн.)

	Примітки	2013	2012
Активи			
Грошові кошти та їх еквіваленти	7	5 734 275	9 773 797
Торгові цінні папери	9	210 622	204 540
Обов'язкові резерви в Національному банку України		576 312	526 494
Заборгованість кредитних установ	10		
Кредити клієнтам	11	31 069 913	29 813 198
Активи, призначені для продажу	12	60 575	352 920
Інвестиційні цінні папери:	13		
– за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку		5 151 277	6 087 472
– наявні для продажу		1 172	108 163
Інвестиційна нерухомість	14	538 629	922 747
Основні засоби	15	2 279 868	2 345 734
Нематеріальні активи	16	467 157	507 310
Поточні активи з податку на прибуток		5 565	804
Відстрочені активи з податку на прибуток	17	36 480	44 963
Інші активи	19	722 720	368 407
Всього активи		47 085 394	51 202 561
Зобов'язання			
Заборгованість перед кредитними установами	20	402 137	150 586
Заборгованість перед Національним банком України		7 708 249	11 941 762
Заборгованість перед клієнтами	21	26 832 644	27 964 034
Поточні зобов'язання з податку на прибуток		95 762	67 868
Субординований борг		2 377 704	2 374 272
Резерви	18	25 481	23 420
Інші зобов'язання	19	573 454	573 598
Всього зобов'язання		38 085 591	43 133 054
Капітал			
Статутний капітал	24	3 002 775	3 083 449
Додатково сплачений капітал		3 033 375	3 032 776
Резерви переоцінки	24	964 647	1 076 158
Резервні та інші фонди		281 388	278 625
Нерозподілений прибуток/(непокритий збиток)		1 749 434	632 716
Всього капітал, що належить акціонерам Банку		9 031 619	8 103 724
Частка неконтролюючих акціонерів		(31 816)	(34 217)
Всього капітал		8 999 803	8 069 507
Всього капітал і зобов'язання		47 085 394	51 202 561

Продовження додатку А.5

Консолідований звіт про прибутки та збитки (консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2013 року, у тис. грн.)

	Примітк и	2013	2012
Процентні доходи			
Кредити клієнтам		4 758 210	5 082 349
Заборгованість кредитних установ		68 282	50 344
Цінні папери		655 690	811 727
		5 482 182	5 944 420
Процентні витрати			
Заборгованість перед клієнтами		(1 377 594)	(1 363 191)
Заборгованість перед кредитними установами		(412 097)	(766 336)
Субординований борг		(194 366)	(228 539)
Заборгованість перед НБУ		(4 425)	(3 441)
		(1 988 482)	(2 361 507)
Чисті процентні доходи		3 493 700	3 582 913
Резерв під зменшення корисності кредитів	7, 10, 11	1 295 664	(1 102 211)
Чисті процентні доходи після резерву під зменшення корисності кредитів		2 198 036	2 480 702
Комісійні доходи		1 704 136	1 562 955
Комісійні витрати		(344 010)	(239 817)
Чисті комісійні доходи	26	1 360 126	1 323 138
Чисті прибутки/(збитки) від операцій з іноземними валютами:			
– торгові операції		141 798	118 895
– курсові різниці		(17 358)	707
Чисті прибутки/(збитки) від операцій з цінними паперами:			
– торгові цінні папери		8 437	(7 487)
– інвестиційні цінні папери за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку		30 680	(10 411)
Переоцінка інвестиційної нерухомості	14		
Інші доходи	27	96 700	81 585
Непроцентні доходи		719 030	(28 418)
Витрати на персонал	28	(1 513 315)	(1 543 488)
Знос і амортизація	15, 16	(449 129)	(463 243)
Інші адміністративні та операційні витрати	28	(1 016 281)	(1 182 970)
Зменшення корисності інших активів та резерви	18	(3 195)	(10 497)
Непроцентні витрати			
Прибуток до оподаткування		1 271 205	572 305
Витрати з податку на прибуток	17	(253 925)	(253 038)
Прибуток за рік		1 017 280	319 267
Припадає на:			
– акціонерів Банку		1 014 879	318 843
– частку неконтролюючих акціонерів		2 401	424
		1 017 280	319 267
Прибуток на акцію			
Чистий та скоригований прибуток на одну просту акцію (грн.)	24	0,0140	0,0140

Продовження додатку А.5

Консолідований звіт про сукупний дохід (консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2013 року, у тис. грн.)

	Примітки	2013	2012
Прибуток за рік		1 017 280	319 267
Інший сукупний дохід			
Статті, які не будуть перенесені до прибутків або збитків:			
Переоцінка будівель	24	103 671	
Зменшення корисності будівель	15, 24		-
Податок на прибуток від переоцінки та зменшення корисності будівель	17, 24	16 587	(5 481)
Перерахунок податку на прибуток від переоцінки будівель у зв'язку із зміною нормативних ставок податку	17, 24		
Всього статті, які не будуть перенесені до прибутків або збитків		87 084	28 777
Інший сукупний збиток за рік за вирахуванням податків		87 084	(23 785)
Всього сукупний дохід за рік		930 196	295 482
Припадає на:			
– акціонерів Банку		927 795	295 058
– частку неконтролюючих акціонерів		2 401	424
		930 196	295 482

Продовження додатку А.5

Консолідований звіт про рух грошових коштів (консолідована фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2013 року, у тис. грн.)

	Примітки	2013	2012
Рух грошових коштів у процесі операційної діяльності			
Процентні доходи, що отримані		5 259 085	5 666 957
Процентні витрати, що сплачені		2 016 214	(2 292 864)
Комісійні доходи, що отримані		1 755 361	1 526 976
Комісійні витрати, що сплачені		344 010	(239 817)
Результат операцій з торговими цінними паперами		5 454	(19)
Результат операцій з іноземною валютою		141 798	118 895
Інші отримані операційні доходи		95 746	77 856
Виплати на утримання персоналу, сплачені		1 453 229	(1 558 490)
Адміністративні та інші операційні витрати, сплачені		967 522	(945 289)
Податок на прибуток, сплачений		208 471	(54 342)
Рух грошових коштів у процесі операційної діяльності до змін в операційних активах та зобов'язаннях		2 298 678	2 299 863
Чисте (збільшення)/зменшення операційних активів:			
Обов'язкові резерви у Національному банку України		53 249	(83 857)
Торгові цінні папери		3 098	98 136
Інвестиційні цінні папери за справедливою вартістю, з відображенням переоцінки як прибутку або збитку		1 227 572	(206 770)
Кошти в інших банках		24 024	6 793
Кредити та заборгованість клієнтів		2 460 118	3 006 761
Інші активи		194 363	(90 781)
Чисте збільшення/(зменшення) операційних зобов'язань:			
Короткострокові кошти банків		9 343	(171 020)
Кошти клієнтів		1 185 404	704 378
Боргові цінні папери, що емітовані банком		31 950	(5 636)
Інші зобов'язання		52 888	93 428
Чисті грошові кошти від операційної діяльності		424 287	5 651 295
Рух грошових коштів у процесі інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації інвестиційної нерухомості		5 191	-
Надходження від реалізації активів на продаж			
Придбання основних засобів		209 018	(250 630)
Надходження від реалізації основних засобів		2 079	16 813
Придбання нематеріальних активів		109 818	(143 384)
Придбання цінних паперів у портфелі Банку на продаж			
Надходження від реалізації цінних паперів у портфелі Банку на продаж			
Придбання інвестиційної нерухомості		7 875	(27 423)
Чисті грошові кошти використані у інвестиційній діяльності		338 045	924 666
Рух грошових коштів у процесі фінансової діяльності			
Повернення довгострокової заборгованості перед кредитними установами	20	3 977 637	(3 962 183)
Дивіденди, сплачені		685	(688)

Погашення субординованого боргу			
Емісія простих акцій			
Чисті грошові кошти, використані у фінансовій діяльності		3 977 637	(3 962 043)
Вплив курсових різниць на грошові кошти та їх еквіваленти		24 242	(6 902)
Чиста зміна грошових коштів та їх еквівалентів		4 039 522	2 607 016
Грошові кошти та їх еквіваленти на початок року	7	9 773 797	7 166 781
Грошові кошти та їх еквіваленти на кінець року	7	5 734 275	9 773 797