

2002. 4. Стратегічне планування в місцевому самоврядуванні: Модуль. – Тусон: Інститут Санта-Крус, 1999. 5. Стратегія розвитку – принципи побудови і впровадження: Опис методу / Під ред. Я. Квятковскі, В. Одзімек, Я. Кишжак – Краків: MISTiA, 2004. 6. Гладченко Т. Механізми управління – основа впровадження стратегічного плану розвитку територіальної громади // Аспекти самоврядування. – 2005. – №3. – С. 57–59. 7. Місто і економіка (або місцевий економічний розвиток): Посібник для працівників органів місцевого самоврядування / Кол. авторів. – К.: Академпрес, 2003. – 152 с. 8. Горжеляк Г., Яловецький Б. Стратегії регіонального розвитку воєводства. Аналіз проблем, оцінка. – Варшава, 2001.

УДК 658:339.94:336.777

В.Я. Карковська

Національний університет “Львівська політехніка”

ВИКОРИСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ РОЗРАХУНКІВ ЗА ДОКУМЕНТАРНИМИ АКРЕДИТИВАМИ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

© Карковська В.Я., 2006

Розглянуто міжнародну форму розрахунків акредитивів. Приділено увагу перевагам та недолікам використання акредитивів підприємствами України під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Наведено схему здійснення розрахунків за акредитивами, перспективи використання акредитивної форми розрахунків під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

This article long distance form accounts letter of credit. Emphasis take away advantages and disadvantages use letter of credit business Ukraine of realization foreing – economic activity. Happen chart realization accounts letter of credit. Prospect use letter of credit forms accounts of realization foreing – economic activity.

Постановка проблеми і її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Протягом усього періоду незалежності України відбувались різні негативні зміни в економічному середовищі, які дещо загальмували розвиток акредитивної форми розрахунків не лише у банках, але і на підприємствах. Та незважаючи на це, цей вид міжнародних розрахунків є одним з найперспективніших у міжнародній торгівлі. Це пов'язано з високим рівнем гарантій, які надає ця форма розрахунків суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності. З поступовою інтеграцією України у міжнародну торгівлю обсяги міжнародних контрактів поступово зростатимуть, що приведе до збільшення потреби підприємств у проведенні міжнародних розрахункових операцій. У такій ситуації акредитивна форма розрахунку може бути досить прибутковою статтею доходу будь-якого банку та підприємства. Саме тому використання акредитивної форми розрахунків під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності недостатньо ефективно використовується як експортером, так і імпортером.

Основною проблемою ефективного використання акредитивної форми розрахунків є велика кількість невідповідностей між документами, що вимагаються і подаються за акредитивом. Тому необхідно ретельніше розглянути акредитивну форму розрахунків, яка допоможе українським підприємствам налагодити зв'язки із закордонними контрагентами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення цієї проблеми. Для вирішення поставленої проблеми необхідно проаналізувати низку літературних джерел. У навчально-методичному посібнику Шевчука І.М. наведено визначення міжнародних розрахунків як системи організації та регулювання платежів у сфері міжнародних економічних відносин, суб'єктами яких є банки, експортери та імпортери. У праці Красовина Л.Н. зазначено, що в основу міжнародних

розрахунків покладено рух товаророзпорядчих документів і операційне оформлення платежів за укладеними зовнішньоекономічними угодами. Хоча в сучасних умовах переважна більшість міжнародних розрахунків вітчизняних підприємств здійснюється у вигляді банківського переказу, однак спостерігається тенденція до збільшення акредитивної форми розрахунків.

Переважно автори у своїх працях подають лише основні види акредитивів, які використовуються у міжнародній та вітчизняній практиці. Однак у праці Покровської В.В., окрім основних видів акредитивів, наведено ще спеціальні види, а саме: компенсаційні, зустрічні, резервні, відновлювальні, револьверні, кумулятивні, некумулятивні, чисті тощо. Класифікацію основних видів акредитивів наведено у таблиці.

Види акредитивної форми розрахунків [9]

№п з/п	Класифікаційні ознаки	Види акредитивів
1	За способом використання	<ul style="list-style-type: none"> ▪ документарні (товарні) ▪ грошові (циркулярні)
2	За формою	<ul style="list-style-type: none"> ▪ документарні акредитиви ▪ акредитивні листи
3	За способом повідомлення бенефіціара про відкриття акредитива на його користь	<ul style="list-style-type: none"> ▪ прямо авізовані акредитиви; акредитиви, авізовані через авізуючий банк ▪ попередньо авізовані акредитиви
4	За ступенем гарантованості сплати сум, які мають бути сплачені експортеру	<ul style="list-style-type: none"> ▪ відкличні ▪ безвідкличні
5	За наявністю або відсутністю підтвердження за акредитивом з боку авізуючого або іншого банку	<ul style="list-style-type: none"> ▪ підтверджений ▪ непідтверджений
6	За валютою платежу	<ul style="list-style-type: none"> ▪ у національній валюті бенефіціара ▪ у національній валюті імпортера ▪ у третій валюті
7	За характером платежу у зв'язку з можливістю / неможливістю здійснювати часткові поставки продукції	<ul style="list-style-type: none"> ▪ подільні ▪ неподільні
8	За місцем та суб'єктом виконання	<ul style="list-style-type: none"> ▪ виконуються банком-емітентом у країні імпортера ▪ виконуються авізуючим або підтверджуючим банком у країні бенефіціара ▪ виконуються за участю третього банку
9	За видом зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання	<ul style="list-style-type: none"> ▪ акредитиви на імпорт: а) транзитні акредитиви в) акредитиви на експорт
10	За способом виконання	<ul style="list-style-type: none"> ▪ шляхом платежу за пред'явленням ▪ шляхом акцепту ▪ шляхом платежу з відтермінуванням ▪ шляхом неогоціції: а) обмежені б) необмежені
11	За наявністю депонованих грошових коштів у підтверджуючому банку	<ul style="list-style-type: none"> ▪ покриті ▪ непокриті
12	За наявністю інших бенефіціарів	<ul style="list-style-type: none"> ▪ переказні (трансферабельні) ▪ непереказні

Для оптимізації розрахунків за допомогою акредитивів існує широкий спектр їх видів, завдяки чому як експортер, так і імпортер можуть дійти спільної згоди у виборі способу розрахунку. Серед розмаїття акредитивної форми розрахунків найчастіше у міжнародній практиці використовуються документарні акредитиви. Саме документарні акредитиви є найдієвішим інструментом під час міжнародних розрахунків.

В “Уніфікованих правилах та звичаях для документарних акредитивів” публікації Міжнародної торгової палати зазначено, що документний акредитив – це одностороннє умовне грошове зобов’язання банку, який видає за дорученням клієнта – наказодавця акредитиву (імпортера) на користь його контрагента за контрактом бенефіціара і оплатити їх в термін або уповноважити доручений банк провести такий платіж, акцепт або неогоціцію тратт бенефіціара за умовами пред’явлення їм документів, передбачених в акредитиві і під час виконання інших умов акредитива [1].

Аналіз літературних джерел дав змогу виділити загальну послідовність розрахунків за документарними акредитивами У праці Михайлів З.В., Гаталяк З.П., Горбаль Н.І. подається така послідовність розрахунків за акредитивами, яку показано на рисунку.

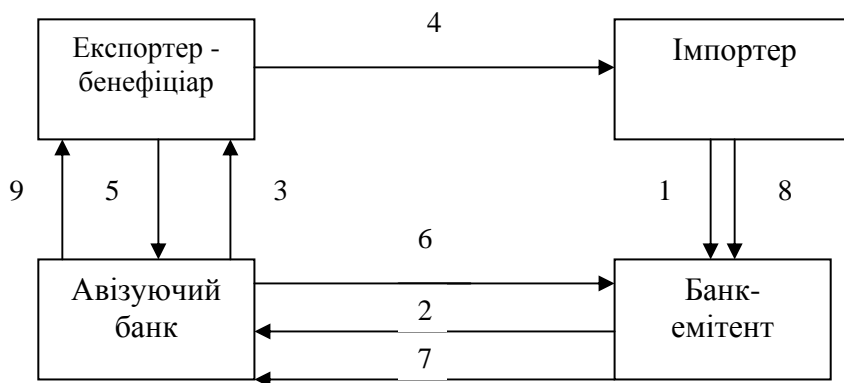


Схема розрахунків за документарним акредитивом [4]

Як бачимо з цього рисунка, послідовність розрахунків за документарним акредитивом передбачає реалізацію таких етапів [4]:

1. Подання заяви на відкриття акредитива.
2. Відкриття акредитива банком-емітентом і скерування його бенефіціару через авізуючий банк.
3. Повідомлення бенефіціара про відкриття акредитива.
4. Відвантаження товару на експорт.
5. Скерування бенефіціаром у банк комплекту документів для отримання платежу за акредитивом.
6. Скерування авізуючим банком документів банкові-емітенту.
7. Перевірка банком-емітентом отриманих документів та їх оплати.
8. Видача банком-емітентом оплачених документів наказодавачу акредитива.
9. Зарахування авізуючим банком експортного виторгу бенефіціару [4].

Імпортер передає в банк заяву на відкриття акредитива. Банк імпортера, який відкрив акредитив, скеровує акредитивний лист одному із своїх кореспондентів у країні експортера, призначаючи його авізуючим банком, і доручає передати акредитив бенефіціару.

Після отримання відкритого на його користь акредитива бенефіціар відвантажує товар, пред’являє документи, як правило, в авізуючий банк, який пересилає їх для оплати в банку-емітенті. Якщо документи відповідають умовам акредитива, банк переказує гроші згідно з інструкціями авізуючого банку і видає документи імпортеру, який отримує товар. Виторг зараховується на рахунок експортера.

Відповідно до умов акредитива банком, який уповноважений на оплату документів, може бути призначений і авізуючий банк, який у цьому разі проводить оплату документів експортеру в момент їх надходження до банку, а потім вимагає відшкодування платежу в банку емітента. Якщо у виконавчого банку і банку емітента немає взаємних кореспондентських рахунків, то в розрахунках бере участь третій (рамбурсуючий) банк, в якому відкриті кореспондентські рахунки вказаних банків. Під час відкриття акредитива банк-емітент дає інструкції (рамбурсне повноваження) рамбурсуючому банку оплачувати вимогу виконавчого банку в період терміну дії і в межах акредитива [2].

Цілі статті. Цілями роботи є: уточнення процесу розрахунків за допомогою документарних акредитивів, а також особливостей використання цієї форми розрахунків для експортера та імпортера; усунення основного недоліку здійснення документарних акредитивів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Документарні акредитиви характеризуються активною участю банків і направлені на захист інтересів продавця, оскільки гарантують оплату товару. Ця форма розрахунків зручна і для посередника, оскільки дає можливість перетворити товар у гроші одразу після відвантаження. Окрім того, документарний акредитив застосовується як інструмент забезпечення під час операцій практично в усіх країнах; дає завчасне розпорядження належної суми для продавця; гнучкість у відношенні умов платежу за неменшої надійності; придатність як засіб короткотривалого фінансування; швидке і безперешкодне здійснення платежу, який дає змогу продавцю за певних обставин забезпечити привабливі знижки; надзвичайна міжнародна правова надійність [6].

Як інструмент забезпечення платежу документарний акредитив особливо важливий для пом'якшення зіткнення інтересів покупця і продавця: продавець бажає бути упевненим, що належна йому сума за постачання товару оплачується у правильній валюті; покупець не хоче сплачувати за замовлений товар, поки товар дійсно не буде на шляху до нього [7].

Документарний акредитив є характерним для угод:

- які передбачають платіж проти надання експортером документів (готівковий платіж);
- надання покупцю короткотермінового (до одного року) комерційного кредиту [4].

Використання документарних акредитивів є доцільним та необхідним у випадках:

- нового торгового партнерства;
- сумнівів у кредитоспроможності покупця;
- нестабільності економічного та політичного становища у країні покупця;
- наявності валютних обмежень або інших нормативних актів контролю та обмежень у країні продавця;
- прохання покупця про комерційний кредит;
- спеціальних товарів, виготовлених на спеціальне замовлення, подальша реалізація яких іншому покупцю може бути об'єктивно утруднена [3].

На відміну від передоплати, акредитив надає експортерові надійну гарантію від недоплати. Будучи вигідним для експортера, цей метод розрахунків у зовнішньоторговельних операціях дуже зручний для імпортера.

Як показали проведені дослідження, перевагами акредитивних розрахунків для експортера є:

- мінімальний ризик неоплати. Експортер, погоджуючись з термінами та умовами акредитива для здійснення оплати за продукцію, яку він має намір закупити, звертається до банку-емітента чи до підтверджуючого банку з метою зробити оплату. Банк не може відмовитися від оплати, якщо він взяв на себе безвідзивне зобов'язання щодо цієї операції;
- швидкість та зручність. Оплата банком здійснюється швидше і значно надійніше, ніж інкасо від експортера;
- успіх у фінансуванні. Вексель, акцептований банком, може бути дисконтований, якщо в країні існує ринок таких фінансових інструментів.

Перевагами акредитивних розрахунків для імпортера є:

- можливість кредитування та фінансування. Угода за векселем з відтермінуванням не вимагає від імпортера оплати за пред'явленням. Імпортер також має змогу скористатися акцептним фінансуванням чи іншим видом фінансування, який надає банк-емітент;
- безпека. Імпортер може бути впевнений, що експортерові доведеться дотримуватися усіх термінів та умов акредитива до моменту оплати. Оскільки банк не несе відповідальності за якість та

відповідність поданих документів, імпортер все-таки залежить від надійності експортера. Отже, імпортер може бути впевненим у відповідності документів акредитива.

До недоліків документарних акредитивів з погляду імпортера можна віднести:

- банки мають справу лише з документами, а не з товарами, і платіж здійснюється на підставі надання експортером документів згідно з умовами акредитива незалежно від характеристики та кондиції самих товарів;
- відкриваючи акредитив, банк-емітент бере на себе зобов'язання від імені покупця, що може обмежити отримання покупцем інших позик у цьому банку;
- велика кількість невідповідностей між документами;
- документарний акредитив є найдорожчим і тягне за собою цілу низку витрат у вигляді комісій, зборів і, можливо, виплати відсотків у період його дії, що часто збираються з наказодавача;
- він відволікає кошти наказодавача на весь термін дії акредитива [5].

Проведені дослідження дають змогу акцептувати, що головною проблемою ефективного використання акредитивів є велика кількість невідповідностей між документами, що вимагаються та подаються за акредитивом. В операції з акредитивом усі документи мають відповідати його термінам та умовам із здійснення платежу [3].

Для усунення недоліку невідповідності між документами необхідно ефективніше використовувати документарні акредитиви під час здійснення імпортерських операцій. На основі аналізу схеми розрахунків за документарними акредитивами слід відмітити, що дуже складно проводиться документообіг під час розрахунків, а також те, що значною є кількість документів. Саме це і є головною причиною виникнення невідповідностей між документами.

Щоб запобігти цій проблемі, експортер повинен бути впевненим, що акредитив відповідає контракту про купівлю-продаж. Вирішення потенційних проблем експортер повинен розпочинати, одержавши акредитив вперше, оскільки заявник може не погодитися з невідповідностями в документах чи зіткнутися із ситуацією, коли невідповідності виявлено після відвантаження товарів. За наявності невідповідностей, неприйнятних для експортера, він може просити імпортера відкоригувати акредитив у банку-емітенті. Запит імпортера щодо відкоригування акредитива необхідно зробити відповідно до моменту відвантаження товарів.

У разі подачі невідповідних документів експортер може вдаватися до таких заходів:

- зробити запит неогоціуючому банку чи банку-платнику про коригування, повторно подавши документи. Повторне подання документів має відповідати даті закінчення акредитива згідно з вимогами акредитива. Таке вирішення проблеми можливе, коли документи пред'явлено відразу після відтранспортування, і є ще час для повторного їх подання;
- зробити запит неогоціуючому банку чи банку-платнику про контакт із банком-емітентом, найкраще за допомогою телетрансмісійного повідомлення про дозвіл неогоціувати чи акцептувати невідповідності;
- надати інструкцію неогоціуючому банкові і відправити документи до банку-емітента для схвалення;
- зробити запит неогоціуючому банкові акцептувати тратту під надання фондів чи проти гарантії.

Проаналізувавши схему розрахунків за документарними акредитивами, експортер надає документи одразу в банк. Як показує практика, щоб уникнути невідповідностей між документами, потрібно передавати документи насамперед імпортеріві для перевірки документів на відповідність умовам акредитива з його сторони. Якщо імпортер впевнений, що документи відповідають зазначеним умовам, тоді експортер може скеровувати їх у банк.

Саме така комбінація допоможе уникнути невідповідностей та допоможе позбутись претензій з боку імпортера.

Висновки дослідження і перспективи подальших розробок у цьому напрямку. Проведені дослідження дали змогу зробити висновок про те, що акредитивну форму розрахунків можна рекомендувати вітчизняним підприємствам, які укладають угоди з імпортерами країн з

економічною та політичною нестабільністю, скрутним економічним становищем, нестабільними законами, низько розвинутими міжнародними розрахунками під час укладання першої угоди, укладання угоди на велику суму тощо. Специфіка здійснення розрахунків за акредитивом надає перевагу імпортеру в тому, що умови акредитива в банк подає саме він. Вітчизняному імпортерові це положення повинно допомогти у підсиленні захисту своїх інтересів. З різних видів міжнародних розрахунків найефективнішим для експортера є акредитивна форма розрахунків. У подальших роботах необхідно розробити спрощену схему документообігу за акредитивами.

1. Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів: Публікація МТП. –1993. – № 500. 2. Михайлів З.В., Гаталяк З.П., Горбаль Н.І. Міжнародні кредитно-розрахункові відносини та валютні операції: Навч. посібник. – Львів: Видавництво НУ “ЛП”, 2004. – 244 с. 3. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп’як Я.С., Григор’єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с. 4. Шевчук І.М. Міжнародні розрахунки і валютні операції: Навчально-методичний посібник. – Львів: Видавництво ЛКА, 2004. – 148 с. 5. Слепов В.А., Гордиенко В.Н. Международные торговые расчеты: Учеб. пособие / Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. – 168 с. 6. Кириченко О., Кавас І., Ятченко А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. – К.: Видавничий дім “Фінансист, 2000. 7. Луцишин З.О. Міжнародні валютно-фінансові відносини: практична філософія і реалії української економіки. –Тернопіль: Збруч, 1997. – 450 с. 8. Красавина Л.Н. и др. Международные валютнокредитные финансовые расчеты. – М., 2000. 9. Покровская В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация: Внешнеторговый практикум. – М.: ИНФРА – М, 1996. – 326 с.

УДК: 65.012.3

С.О. Комаринець

Національний університет “Львівська політехніка”

ГНУЧКІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЇЇ УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

© Комаринець С.О., 2006

Розглянуто основні підходи до поняття гнучкості, її видів і чинників, які на неї впливають: стиль керівництва, стратегічне лідерство, корпоративна культура, організаційні ресурси та структура; подано їх загальні характеристики. Увагу також приділено стратегічній гнучкості та процесу її досягнення, який розбито на чотири етапи: “випередження”, “формування”, “накопичення” і “втілення”.

In the article main approaches to the concepts of flexibility, its types and factors of influence, such as managing style, strategic leadership, organizational culture, resources, structure and their common characteristics are described. Strategic flexibility and the process of its achievement, which is divided into four stages of “anticipation”, “formulation”, “accumulation” and “operation”, are also the objects of the research.

Постановка проблеми і її зв’язок з важливими науковими та практичними завданнями. З другої половини ХХ століття в економічному середовищі спостерігаються ознаки нестабільності; зростання має короткотривалий характер; виробництво не завжди є рентабельним. Тому організації змушені збалансовувати власні капіталовкладення з огляду на найближчу, а не довготривалу перспективу, і мінімізувати ризики, пристосовуючи свою діяльність до зовнішніх і внутрішніх умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення цієї проблеми. Серед зарубіжних науковців відзначимо Ансоффа І., Вольберду Х., які визначили поняття гнучкості та розробили різні її класифікації [1, 2]; Хемела Г., Прахалада К., Томаса Г., О’Ніла Д., що запропонували