

рования инвестиционного капитала, которые являются существенными в развитых странах, оказались незначимыми;

украинские инвесторы предпочитают вкладывать средства в предприятия коллективной формы собственности, принадлежащие к добывающей отрасли промышленности и малому и среднему бизнесу;

приток иностранных инвестиций в коллективную форму собственности меньше, чем в другие. Иностранные инвесторы предпочитают вкладывать денежные средства в предприятия пищевой и машиностроительной отрасли промышленности.

Направлениями дальнейшего исследования в данной сфере может быть построение моделей прогнозирования оптимальной структуры инвестиционного капитала и разработка стратегий управления повышением инвестиционной привлекательности предприятия.

Литература: 1. Четов М. Инновационная складовая рыночной трансформации // Экономика Украины. — 2004. — №11. — С. 4 – 14. 2. Статистичний щорічник України за 2003 рік // Держкомстат України / За ред. О. Г. Осауленко; [Відп. за вип. В. А. Головкин]. — К.: Техніка, 2003. — 632 с. 3. Гальчинський Г. П. Інноваційна стратегія українських реформ. — К.: Знання України, 2002. — 336 с. 4. Захарін С. В. Поліпшення інвестиційно – інноваційного клімату в Україні // Проблеми науки. — 2003. — №12 — С. 40 – 44. 5. Ілляшенко С. М. Інноваційний розвиток ринкових можливостей: проблеми управління. — Суми: ВВП "Мрія-1" ЛТД, 1999. — 224 с. 6. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность. — М.: Экзамен, 2001. — 576 с. 7. Крупка М. И. Финансови инструменти державного регулювання та підтримки інноваційної сфери // Фінанси України. — 2001. — №4. — С. 77 – 84. 8. Пересада А. А. Реалізація інвестиційних проєктів в Україні / А. А. Пересада, В. В. Зубченко // Фінанси України. — 2004. — №3. — С. 106 – 112. 9. Лукьяненко И. Эконометрия / И. Лукьяненко, Л. Красникова. — К.: Знання, КОО, 1998. — 496 с.

Стаття надійшла до редакції
13.05.2005 р.

УДК 332.1 + 341.24

Матюшенко І. Ю.

ПЕРСПЕКТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЮ ПРОДУКЦІЄЮ В УКРАЇНІ ТА ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

The problem of search for effective mechanisms of stimulation of high-tech export of Ukraine and its regions has been considered. The mechanisms of state funding, in particular, trade forfeiting, measures of a regional program on stimulation of export for Kharkiv enterprises have been reviewed. Recommendations as to perspective schemes of financial support of export under conditions of entering of Ukraine to international economic groups have been provided.

У сучасних умовах економічного зростання в Україні особливої актуальності набуває розгляд проблем пошуку ефективних механізмів стимулювання високо-

технологічного експорту шляхом використання інноваційних схем фінансування зовнішньоторговельних операцій українських підприємств.

Вказана тема досліджувалась протягом 2003 – 2004 років у публікаціях В. Гейця, В. Пономаренка, І. Піддубного, М. Кизима, Г. Задорожного, В. Хохлова. В той же час цей аналіз лише частково враховував специфіку фінансування експортно-імпортних операцій з високотехнологічною продукцією, зокрема харківських підприємств, у сучасних умовах вступу України до міжнародних економічних угруповань.

Метою статті є оцінка проблем використання інноваційних для умов України інструментів фінансування зовнішньої торгівлі високотехнологічною продукцією харківських підприємств з урахуванням підготовки країни до вступу до Світової організації торгівлі (СОТ) та Європейського Союзу.

Особливе місце в системі регулювання зовнішньої торгівлі країн з розвинутою ринковою економікою відіграють методи стимулювання національних експортерів, що спрямовуються на забезпечення різного роду пріоритетів та привілеїв. Сучасний механізм стимулювання експорту має комплексний характер та включає одночасне запровадження заходів, спрямованих на заохочення збуту товарів і створення можливості їх просування на зовнішні ринки без перешкод, а також розробку нових видів товарів та розвиток їх експортного виробництва.

Пошук ефективних шляхів фінансування вітчизняних експортерів з боку українських банків стає особливо актуальним з огляду на інтенсивну підготовку України до вступу до СОТ [1]. У банківському секторі України із 150 діючих українських банків — тільки 19 за участю іноземного капіталу, причому 7 із них — із 100% іноземним капіталом. Сукупний капітал української банківської системи ще мало відповідає рівню економічного і промислового розвитку України, причому більше половини капіталу сконцентровано в 20 найбільших банках. У Харківській області діють 83 банківські установи, з яких 23 — це харківські банки та їх філії. Іноземні інвестиції в статутному фонді з усіх банківських установ, що працюють в області, мають філія "Кредит-банк (Україна)" та представництво "Прокредитбанку" (США). З іноземними кредитними лініями (в основному, лініями ЄБРР) працюють у нашій області 7 банківських установ, а саме: філії банків "Аваль", "Надра", "Приватбанк", "Укргазбанк", ВаБанк, "Кредит-банк (Україна)" та представництво "Прокредитбанку". Наприкінці 2003 року в Харківському регіоні почала працювати повноцінна філія банку світового рівня — "Райффайзен банк" (Австрія). Частка іноземних інвестицій у фінансову діяльність області на кінець 2004 року склала близько 29% всіх іноземних інвестицій (для порівняння у промисловість — 25,8%). Це дуже високий показник. Але створення філій іноземних банків та допуск їх на ринок банківських послуг області, з одного боку, призведе до інтенсифікації залучення іноземних банків до фінансового ринку області; зростанню рівня обслуговування трансакцій; збільшенню обсягів кредитування через такі установи. З іншого — напевне ускладниться нагляд за такими установами; здатність іноземних банків запропонувати дешевші, ніж українські, кредитні ресурси створить тиск на більш слабку українську банківську систему. Для ніве-

лювання потенційних загроз національним економічним інтересам з боку іноземних банківських філій необхідне передбачення перехідного періоду для створення внутрішнього конкурентоспроможного ринку фінансових послуг.

Основними засобами заохочування експорту на державному рівні в Україні є субсидування, кредитування, торговельне фінансування і страхування експортно-імпортних операцій, податкові пільги та інші види заохочення експорту — стимулювання ввозу і вивозу капіталу, активна участь держави в розробці, виробництві та збуті товарів, довгострокові капіталовкладення в експортне виробництво.

Засобами, що безпосередньо впливають на економічну поведінку національних виробників-експортерів, є експортні податки та субсидії. Ці інструменти зовнішньоторговельної політики, як і імпортні тарифи, застосовуються з метою впливу на ціну відповідного товару.

Державне субсидування — це традиційний інструмент заохочення високотехнологічного експорту, причому на практиці частіше застосовується саме політика субсидування експорту, а не оподаткування. Така ситуація виглядає парадоксально, має протекціоністський характер та викликає ускладнення міжнародних економічних відносин. Курйозність ситуації посилюється також тим, що країни, які застосовують субсидування, в той самий час запроваджують політику обмеження імпорту, незважаючи на той факт, що одночасно субсидування експорту є й субсидуванням імпорту. Оскільки експортні субсидії сприяють підвищенню обмінного курсу національної валюти, то ціни на іноземні товари в цій країні здешевлюються [2; 3].

У зв'язку з розширенням міжнародної торгівлі складними і високотехнологічними товарами країни-члени СОТ надають експортерам різноманітні фінансові послуги та кошти з державного бюджету. Субсидії надають можливості товаровиробникам знижувати ціни на товари, що вивозяться, і таким чином розширяти свій експорт та проникати на важкодоступні ринки. Такі субсидії можуть надаватися різними шляхами, наприклад, коли уряд оцінює податки, інвестує капітал, надає грошові позики, гарантує займи, надає товари та послуги, або купує товари.

За правилами СОТ існують *три категорії легітимних субсидій* (тобто які не суперечать вимогам положень Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) та не дають іншим країнам-членам СОТ підстав порушувати антидемпінгові та антисубсидиційні розслідування) щодо сприяння: промисловим дослідженням та попередній конкурентоспроможній дослідницькій діяльності; регіональному розвитку; приведенню існуючих потужностей у відповідність до нових вимог щодо збереження довкілля [4].

Наприклад, Японія періодично користується таким способом субсидування експорту, як *підтримка заниженою курсу національної валюти* для завоювання зовнішніх ринків. Урядом Японії, також, для виходу на європейський та північноамериканський ринки в комплексі інших заходів застосовуються й деякі види субсидування автомобільної промисловості та електроніки.

Крім того, держава може використовувати кошти платників податків для надання *низьковідсоткових позик*

як експортерам, так і їх іноземним покупцям. Так, Експортно-імпортним банком США надаються дешеві позики американським експортерам та їх іноземним покупцям, але жодного разу — американським імпортерам та їх іноземним постачальникам. Як правило, обсяг експортних субсидій не перевищує 1% вартості експорту країни, але для окремих товарів та компаній вони досягають дуже значних розмірів. Наприклад, більшість субсидій вказаного американського банку спрямовувалися на рахунки 7 великих американських компаній та їх іноземних партнерів. Особливо це стосувалося компанії "Боїнг", її іноземні замовлення забезпечувалися саме дешевими кредитами цього банку [5; 6].

Багато країн відходить від прямого субсидування експортних поставок та *забезпечує розвиток наукових досліджень*, їх використання в промислових галузях для стимулювання сфери виробництва з високою експортною орієнтацією. Крім цього, держава виділяє кошти безпосередньо на *стимулювання збуту експортної продукції* за кордоном за рахунок організації реклами товарів та надання дешевої інформації своїм експортерам щодо кон'юнктури зовнішніх ринків. Такі заходи забезпечуються за допомогою створення та активної роботи торгових центрів держави за кордоном, а також проведення національних експозицій.

У той же час в умовах ринкової економіки субсидії порушують ефективний розподіл економічних ресурсів, оскільки вони вносять спотворення в сигнали, що надходять з ринку про ціни і процентні ставки щодо найбільш прибуткових можливостей бізнесу, а також до виробництва товарів (до обсягу виробництва та асортименту) в межах конкретної країни; торгівлі цими товарами на національному та міжнародному ринках. Тому СОТ регулює використання субсидій з метою зведення до мінімуму впливу, що спотворює доступ на ринки, або якщо ці субсидії негативно впливають на торговельні інтереси будь-якої іншої країни-члена СОТ.

Безперечно субсидії мають відігравати значну роль в Україні, яка реалізує ринкову трансформацію. В умовах прагнення нашої країни до вступу до СОТ вона повинна виважено надавати податкові пільги експортоорієнтованим галузям промисловості та окремим компаніям. Крім того, наявність "протекціоністської парасольки":

не стимулює національних виробників шукати шляхи зменшення видатків виробництва та з часом вимагає посилення протекціоністського захисту;

знижує конкурентоспроможність українських товарів і викликає застосування компенсаційних та антидемпінгових заходів з боку інших держав;

вимагає чітко спланованої економічної політики щодо імпортозаміщувальних виробництв.

Сучасний стан міжнародної економіки та досить сильна конкуренція на зовнішніх ринках вимагає від українських підприємств **на місцевому рівні** розуміння та використання нових видів фінансових інструментів. Одним із перспективних напрямків фінансування зовнішньоекономічної діяльності, обраним для інтенсивного розвитку, є *торговельне фінансування*.

Торговельне фінансування є досить широким поняттям і найчастіше у міжнародній практиці до цієї гру-

пи банківських послуг включають як безпосередньо фінансування імпорتنих та експортних контрактів за рахунок коштів кредитних ліній, відкритих закордонними банками на користь національних банків-кредиторів, так і комплекс послуг по документарних операціях (акредитиви та гарантії).

Класично торговельне фінансування короткотермінових контрактів включає в себе: постімпортне, постекспортне та передекспортне фінансування; дисконтування векселів під акредитиви з регресом (або без регресу) на бенефіціара; авансування під документарне інкасо або під акредитив.

Хоча не всі класичні схеми можуть автоматично використовуватись у специфічному українському економічному середовищі, БАТ "Укрексімбанк", наприклад, пропонує своїм клієнтам поряд з розповсюдженими схемами використання документарних інструментів послуги щодо надання фінансування в рамках ліній, відкритих на банк першокласними іноземними банками на беззаставній основі [7].

Найбільш розповсюдженими інструментами торговельного фінансування серед **клієнтів, що спеціалізуються на експорті**, є:

класичні документарні послуги, які більшістю українських підприємств використовуються досить активно, а саме: авізування, переведення (трансферація) та здійснення платежу за акредитивами; авізування і підтвердження дійсності гарантії, що випущені іноземними банками на користь клієнта; чисте і документарне інкасо; надання договірних гарантії (гарантія виконання контрактних зобов'язань і гарантія повернення авансового платежу) та гарантії під контргарантії, виставлені іноземними банками;

передекспортне пряме фінансування за рахунок власних ресурсів банку, яке передбачає надання фінансування підприємствам-експортерам на етапі виробництва продукції на експорт за умови, що формою розрахунків за контрактом є акредитив першокласного західного банку, відкритий на користь українського експортера. Це дозволяє виготовляти потрібну продукцію без відволікання коштів клієнта;

передекспортне фінансування за рахунок коштів іноземного банку виконується за умови, що експортним контрактом клієнта передбачено здійснення йому авансового платежу для виготовлення продукції за рахунок коштів іноземного імпортера, і у такому випадку банк надає гарантію повернення авансу на користь покупця. Це є достатньо важливим для клієнта банку, оскільки часто закордонними бенефіціарами (партнерами наших експортерів) приймаються прямі гарантії банку, і у свою чергу, багато західноєвропейських банків видають свої контргарантії проти гарантії такого банку, як "Укрексімбанк", без переведення грошового покриття. Вказані умови також відіграють роль у зменшенні витрат клієнта на проведення такої операції. Наприклад, одним із варіантів фінансування клієнта є безпосереднє надання банком гарантії повернення експортером прямого кредиту іноземному банку (на підставі угоди між українським та іноземним банками про надання кредиту для фінансування експорту конкретного українського виробника) та за умови наявно-

сті акредитива, відкритого першокласним західним банком на користь такого клієнта;

постекспортне фінансування, під час якого банк фінансує експортера, якщо укладеною експортною угодою передбачено оплату відвантаженого товару шляхом акредитива, відкритого іноземним банком на користь експортера з відстрочкою платежу, та після надання останнім пакета відвантажувальних документів і під заставу права вимоги валютної виручки за акредитивом.

Так, протягом 2004 року "Укрексімбанком" в рамках передекспортного прямого фінансування було надано кредитів 4 підприємствам-експортерам Харківського регіону на загальну суму 141,0 млн. грн., а також надана гарантія на користь іноземного підприємства (за експортним контрактом) у сумі 15,0 млн. грн.

Крім того, БАТ "Укрексімбанк" має можливість виступати андеррайтером по випуску облігацій фірм-експортерів. Так, у 2004 році цим банком випущено облігації ДАК "Титан", м. Армянськ (АР Крим), на загальну суму 30,0 млн. грн., а також облігації ТОВ "Інтермарт", м. Львів, на суму 10,0 млн. грн. Усі облігації розміщено серед інвесторів.

Для багатьох **клієнтів-імпортерів**, які висловлюють бажання оптимізувати фінансування своїх контрактів через використання інструментів торговельного фінансування, українські банки пропонують:

класичні продукти документарного ряду, а саме: відкриття, підтвердження документарних імпорتنих акредитивів; виставлення резервних акредитивів та різних видів банківських гарантії. Причому у більшості випадків фахівці банку на прохання клієнтів безкоштовно здійснюють підготовку висновку за умовами гарантії та складають безпосередньо її текст. Крім того, нескладною є схема, коли за дорученням клієнтів банк виставляє акредитиви або надає гарантії за імпортними контрактами з підтвердженням у рамках кредитних ліній, відкритих на користь крупних українських банків першокласними іноземними банками-кореспондентами;

операції з *відстрочкою платежу* за контрактом, що надає йому змогу оплачувати товар вже після його реалізації на внутрішньому ринку, тобто отримати свого роду товарний кредит на певний (визначений контрактом) період;

схеми з наданням постімпортного фінансування, які передбачають пряме фінансування українського імпортера іноземним банком у рамках ліній, відкритих крупним українським банком, у вигляді сплати суми за контрактом безпосередньо іноземним банком на користь закордонного партнера української фірми. Таким чином, вітчизняне підприємство отримує відстрочку платежу за товар на обумовлений контрактом період (від трьох місяців до двох років).

Наприклад, за схемою постімпортного торговельного фінансування за рахунок коштів іноземних банків Харківською філією "Укрексімбанку" був профінансований проєкт для реалізації експортного контракту одного з провідних підприємств регіону в сумі 368,0 тис. євро та 1,163 млн. швейцарських франків.

Останнім часом все більшої популярності набуває *схема фінансування*, за якою клієнт отримує його за рахунок залучених ресурсів міжнародних торговельних ком-

паній, що спеціалізуються в торгівлі металом, зерном та іншими так званими Commodities. Така угода виконується шляхом використання документарних інструментів, а саме: гарантій повернення авансового платежу або через виставлення українському банку резервного акредитиву (Stand-by L/C).

Крім того, за останні 3 – 4 роки для суб'єктів господарювання в Україні все більшого значення набуває фінансування середньо- та довгострокових програм (контрактів, термін зобов'язання за якими перевищує два роки). Харківські банки пропонують довгострокове фінансування потреб клієнта як за рахунок власних коштів, так і за рахунок кредитних ліній іноземних банків, у тому числі *довгострокове фінансування під покриття міжнародних експортних та страхових агенцій*.

Так, Світовий банк і "Укресімбанк" з 1997 до липня 2004 років спільно реалізовували Проект розвитку експорту (ПРЕ) загальною вартістю 84 млн. дол., участь в якому брали 32 підприємства-експортери України. Було профінансовано 107 субкредитів за рахунок прямих коштів кредитної лінії та з коштів рефінансування в рамках ПРЕ за загальну суму близько 200 млн. дол. З коштів кредитної лінії було інвестовано: у промислове виробництво — 85%, на розвиток сільського господарства і рибної промисловості — 13% і у сектор транспорту — 2%. Сьогодні клієнти проекту виробляють високоякісні продукти і матеріали, що експортуються більше ніж у 30 країн світу. Надходження від експорту цих підприємств зросли з 537 млн. грн. у 1998 році до майже 2,61 млрд. грн. у 2003 році. Причому, якщо у 1995 році експорт товарів та послуг України становив більш ніж 16 млрд. дол., а імпорту перевищував 17 млрд. дол., то вже до кінця 2003 року експорт зріс до 28,9 млрд. дол., а імпорту — до 27,5 млрд. дол. Таким чином, реалізацію Проекту розвитку експорту варто розглядати як пілотний проект ефективного використання економічної і технічної допомоги, що сприяв розвитку експортного та фінансового секторів України.

Таким чином, до **основних переваг**, які отримує експортер або імпортер, при використанні ним торговельного фінансування, слід віднести:

- істотне зменшення вартості фінансування порівняно з альтернативними варіантами, наприклад, кредитуванням з аналогічними умовами щодо термінів та сум через використання більш дешевих ресурсів міжнародного фінансового ринку;

- додаткову гарантію отримання оплати за контрактом з боку контрагента (звичайно при дотриманні всіх умов експортної угоди);

- підвищення конкурентних переваг експортного товару на ринку без збільшення ризиків через пропонування більш гнучких варіантів розрахунків за товар;

- зниження кредитних ризиків для імпортерів за рахунок відмови від здійснення авансових платежів, а також зменшення ризиків країн при виконанні будь-яких зовнішньоекономічних угод;

- зменшення вартості торговельного фінансування (звісно, за умови стабільного розвитку) як найбільш позитивна перспектива розвитку ринку послуг такого роду фінансування.

Послуги щодо надання торговельного фінансування розвиваються досить інтенсивно, але виникають і суттєві

труднощі, серед яких найбільш актуальними сьогодні в Україні є законодавчі обмеження щодо застосування операцій, якими клієнти іноземних банків користуються досить давно і успішно. Перш за все це такі перспективні операції, як: *форфейтингові схеми та схеми дисконтування і неогоціції документів за акредитивами*.

Українським експортерам все важче боротися за пристойні місця на світових ринках, де існує жорстка конкуренція, хоча ринки країн, що розвиваються, є значним резервом для розширення українського експорту. Там готові купувати наші товари, але, як правило, не готові до їх своєчасної оплати, а тим більше — до передплати. Західні експортери давно знайшли вихід із такої ситуації, й охоче надають місцевим покупцям суттєві відстрочення платежів. Чого не можна сказати про більшість наших підприємств: гостра нестача обігових коштів не дозволяє їм працювати на базі товарного кредитування імпортерів, хоча, отримуючи відстрочення платежу, покупці часто пропонують більш вигідні умови контрактів, ніж ті, на які розраховують вітчизняні виробники. Між тим, існує механізм вирішення цієї проблеми.

Це — **форфейтинг** як одна зі специфічних форм кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі купівлі комерційним банком або спеціалізованою компанією (форфейтером) в експортера (форфейтиста) векселів чи інших боргових вимог, акцептованих імпортером, на безповоротній основі (без права регресу). Це означає, що покупець боргу (форфейтер) бере на себе зобов'язання відмовитись від свого права регресивної вимоги до кредитора (експортера) у разі неможливості одержання грошових коштів від боржника (імпортера). Фактично форфейтер бере на себе такі ризики, як ризик неплатежу, ризик переказування коштів, валютний, процентний та інші ризики [8].

Ініціатором форфейтингової операції є, як правило, експортер чи його банк. Це пов'язано з тим, що для дисконтування подаються або переказні векселі, виписані експортером, або прості векселі, одержувачем коштів за якими він є. Якщо платоспроможність імпортера-позичальника породжує сумнів, то форфейтер може вимагати в нього гарантію банку країни імпортера у формі авалювання векселя чи безумовну та безвідкличну гарантію щодо боргового зобов'язання, яке він хоче придбати. З огляду на незворотність форфейтингової угоди форфейтер у разі несплати боргу боржником може повернути свої кошти тільки завдяки банківській гарантії.

Удаючись до форфейтингу, **експортер** отримує можливість додатково мобілізувати кошти та скоротити дебіторську заборгованість, тобто збільшити ліквідність підприємства, прискорити обіг капіталу, захиститись від кредитного ризику та недержання виручки, ризику зміни процентних ставок та валютних курсів. У свою чергу, **імпортер** одержує відстрочення оплати поставленого товару, тобто товарний кредит.

Наприклад, міжнародна компанія "IPD Group", яка є ексклюзивним представником "Bank of America" та "Nomura International" в Україні, пропонує фінансування експортно-імпортних операцій промислових підприємств України за допомогою впровадження в Україні та в Харківській області форфейтингових схем, тобто надання товарних кредитів від 180 днів до року під відсотки західних

банків до 7% річних у сумі не менше 600 тис. дол. США. На погляд автора, використання цих схем буде сприяти економічному розвитку як окремого підприємства, так і певною мірою області та країни в цілому.

Однак при здійсненні операцій форфейтування з урахуванням особливостей валютного регулювання в Україні слід враховувати наступне:

1) якщо резидент виступає **експортером**: для розрахунків із нерезидентом-покупцем має бути виписаний простий (не переказний) вексель згідно зі ст. 2 Закону України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" №185/94-ВР (роз'яснення Національного банку України №13-124/1411 від 14.08.98 р.); вивезення векселя для передачі його форфейтбанку (іноземному) потребує одержання відповідної індивідуальної ліцензії НБУ (п. 4 (а) ст. 5 Декрету КМУ "Про систему валютного регулювання і валютного контролю"); чинним законодавством не передбачено можливість зменшення валютної виручки резидента на відрховані форфейтбанком відсотки, у зв'язку з чим необхідно вжити заходів щодо включення вартості витрат за операціями форфейтування до вартості товару. Тобто, до *недоліків форфейтингу* з погляду українського експортера, на жаль, слід віднести: високу вартість цієї операції; виникнення деяких складностей з валютним контролем у випадку дисконтування суми форфейтинговою компанією (експортер отримує виручку за продукцію не в повному обсязі, а за мінусом дисконту); вірогідність того, що експортер може не знайти гаранта або аваліста, який би задовольнив форфейтера; необхідність знання законодавства країни імпортера;

2) якщо резидент виступає **імпортером**: розрахунки з нерезидентом у випадку застосування вексельної форми розрахунків мають здійснюватись шляхом виставлення простого векселя (див. вище). Таким чином, у разі передачі нерезидентом-продавцем векселя форфейтбанку (іноземному) резидент має здійснити оплату за векселем за вимогою форфейтбанку як індосанта, тобто здійснити оплату векселя як валютної цінності, що потребує одержання відповідної індивідуальної ліцензії НБУ (п.4 (а) ст. 5 названого Декрету); у випадку авалування векселя банком-резидентом та виконання ним зобов'язань з його оплати для відшкодування коштів у іноземній валюті банку-авалісту резидент-імпортер також має одержати відповідну індивідуальну ліцензію НБУ. Отримання таких ліцензій є досить складним і тривалим процесом для підприємства в межах діючого сьогодні законодавства.

Отже, необхідне відпрацювання провідними українськими й харківськими банками разом з міжнародними форфейтинговими компаніями та банками відповідності форфейтингових схем чинному законодавству України. На думку спеціалістів НБУ та "Укресімбанку", застосування таких схем дозволить найбільш оперативно кредитувати експортно-імпортні операції підприємств Харківської області.

Таким чином, можна зробити певні **висновки**:

для створення конкурентоспроможного з європейським внутрішнього ринку і підтримки вітчизняного експортера на зовнішньому ринку необхідно відпрацювати новітню *систему державного субсидування* українських експортерів з урахуванням вимог СОТ;

для нівелювання потенційних загроз національним економічним інтересам з боку іноземних банківських філій, що виникнуть при вступі України до СОТ, потрібно передбачити перехідний період для створення *українського конкурентоспроможного ринку фінансових послуг*;

українським банкам, що прагнуть реально підтримувати експортно-імпортні операції вітчизняних підприємств, необхідно розширювати використання нових видів фінансових інструментів, а саме *торговельного фінансування* як альтернативи класичному кредитуванню;

для оперативного кредитування експортно-імпортних операцій вітчизняних підприємств доцільне застосування українськими банками разом з міжнародними форфейтинговими компаніями та банками *форфейтингових схем фінансування* та їх відпрацювання у відповідності з чинним законодавством України.

Література: 1. Матюшенко І. Ю. Вступ України до СОТ як засіб впровадження інноваційної моделі розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки Харківської області // Вісник ХНУ. Економічна серія. — 2003. — №608. — С. 211 – 217. 2. Франклін Р. Міжнародна торгівля та інвестиції: Пер. з англ. / Р. Франклін, А. Філіпченко — К.: Основи, 1998. — 744 с. 3. Покровская В. В. Международные коммерческие операции и их регламентация. Внешнеторговый практикум. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 326 с. 4. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. / Под общ. ред. О. В. Ивановой. — М.: Прогресс, 1992. — 520 с. 5. Фолсом Р. Х. Международные сделки: Краткий курс: Пер. с англ. / Р. Х. Фолсом, М. У. Гордон, Дж. А. Спаногл. — М.: Логос, 1996. — 528 с. 6. Бураковский И. Теория международной торговли. — К.: Основи, 1996. — 240 с. 7. Євченко Н. О. Торговельне фінансування – альтернатива класичному кредитуванню зовнішньоекономічної діяльності // Бизнес-мост. — Харків.: ЧП "Фирма "Станко-Харьков". — 2004. — №2. — С. 26 – 27. 8. Банківські операції: Підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пудовкіна; [За ред. А. М. Мороза. — К.: КНЕУ, 2000. — 384 с.

Стаття надійшла до редакції
24.06.2005 р.

УДК 334.71/.73

Солдатова Н. В.

СТАНОВЛЕНИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК НОВОЙ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В ПЕРИОД ПРЕДРЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ (2-Я ПОЛОВИНА 80-Х ГГ. — НАЧАЛО 90-Х ГГ. XX СТ.)

The article is devoted to a process of formation of different kinds of small business in former Soviet republics, including Ukraine, within period of later part of 1980-ies to early 1990-ies. Analysis includes various arguments and considerations on such different forms of small business as: leas relations, individual work activity and production cooperatives.

© Солдатова Н. В., 2005