

захисту працівника, але й дотримання чинного законодавства та уникнення штрафних санкцій.

Література:

1. [Кодекс законів про працю України](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/322-08) [Електронний ресурс] : Закон України затверджений Верховною Радою України від 10.12.1971 № 322-VIII (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.

2. Інструкція зі статистики заробітної плати [Електронний ресурс] : інструкція, затверджена наказом Держкомстату від 13.01.04 р. № 5 (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04#Text>.

3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України затверджений Верховною Радою України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс] : положення, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999р. № 318 (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>.

***Abstract.** Features and grounds for payment of one-time and systematic material assistance to employees of the enterprise from the organizational, accounting and legislative aspects.*

***Key words:** material assistance, one-time, systematic, accounting, taxation, collective agreement, wages.*

АКРЕДИТИВНА ФОРМА РОЗРАХУНКУ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

*Т.В. КАЗАН,
здобувач вищої освіти факультету менеджменту, групи МЕН 6/1,
Миколаївський національний аграрний університет,
м. Миколаїв, Україна*

***Анотація.** Проаналізовано та обґрунтовано теоретичні засади сутності акредитиву, механізм його здійснення в міжнародній торгівлі, а також розглянуто переваги та недоліки цієї форми розрахунку.*

***Ключові слова:** акредитив, міжнародна торгівля, документарний акредитив, банкомітент.*

Акредитивна форма розрахунків є дуже поширеною в міжнародній торгівлі. Ця форма розрахунків вимагає найбільш активної участі банків у

здійсненні розрахунків і спрямована, як правило, на захист інтересів продавця [1].

Використання акредитивів стало життєво важливим аспектом міжнародної торгівлі, через характер міжнародних угод, які включають такі фактори, як відстань, різні закони в кожній країні, труднощі в знанні надійності кожного сторони.

Імпорт і експорт дуже часто пов'язані з певними ризиками. Експортери ризикують тим, що покупці не заплатять за товари, в той час як імпортери ризикують заплатити, але нічого не отримати натомість. При виникненні будь-яких суперечок, їх може бути дуже важко вирішити, через відстань [2]. Одним із способів зниження ризиків є використання акредитива, який іноді називають "документарний акредитив". Це може дати гарантію продавцю, що вони будуть оплачені, і покупець може бути впевнений, що ніякий платіж не буде зроблений, поки він не отримає товар [3].

Акредитив корисний, коли достовірну кредитну інформацію про іноземного покупця важко отримати, але експортер задоволений кредитоспроможністю іноземного банку покупця [1]. Акредитив також забезпечує безпеку покупця, оскільки ніяких зобов'язань по оплаті не виникає до тих пір, поки товар не буде відвантажено або доставлений відповідно до обіцянок або гарантіями.

Операції з акредитивами регулюються спеціальним зведенням правил, що має назву UCP 600, який знаходиться у веденні міжнародної торгової палати. UCP 600 - це не конвенція і не звіт законів, а набір правил, яких дотримуються банки в усьому світі [4]. Ці правила визначають зобов'язання сторін, що беруть участь в угодах з акредитивами, з особливим акцентом на банківські процеси та процедури.

Акредитив легко налаштовується і дозволяє створювати нові торгові відносини за рахунок зниження кредитного ризику, але він може збільшити вартість ведення бізнесу в вигляді банківських зборів і формальностей [5].

Як і будь-який фінансовий інструмент, акредитив має різні переваги та недоліки при здійсненні міжнародної торгової угоди. Деякі основні з них наведені в табл. 1.

Таблиця 1 Переваги та недоліки використання акредитивів при здійсненні міжнародної торгівлі

№	Переваги	Недоліки
1	2	3
1.	Акредитив дає торговим партнерам можливість здійснювати операції з невідомими партнерами або у новостворених торгових відносинах, що допомагає швидко розширити їх бізнес в нових географічних регіонах.	Акредитив збільшує вартість ведення бізнесу. Банки стягують комісію за надання цієї послуги, і вона може різко зрости, якщо сторони захочуть поставити якісь додаткові функції.
2.	Акредитив дуже легко налаштовується. Обидва торгових партнера можуть поставити умови в відповідності зі своїми вимогами і прийти до взаємного списку пунктів.	Робота з акредитивами пов'язана з перевіркою документів на відповідність умовам. Це досить трудомістка форма розрахунків, тому вона є найбільш дорогою.
3.	Акредитив передає кредитоспроможність від імпортера або покупця банку-емітенту. Імпортер може здійснювати кілька операцій одночасно, якщо його підтримує авторитетна і велика установа, наприклад банк.	Акредитив створює істотний ризик шахрайства для імпортера. Банк буде платити експортеру, дивлячись на відвантажувальні документи, а не на фактичну якість товару. Спори можуть виникнути, якщо якість відрізняється від того, що було погоджено.
4.	Акредитив є більш безпечним для продавця або експортера в разі банкрутства покупця або імпортера. Оскільки кредитоспроможність імпортера передається банку-емітенту, банк зобов'язаний виплатити суму, обумовлену в акредитиві.	Акредитив має термін придатності, і тому експортер має обмеження за часом, протягом якого він повинен буде доставити товар у що б то не стало. Часом цей поспіх створює безлад.

Джерело: узагальнено автором самостійно на основі [6]

Отже, акредитивна форма розрахунків – складна, тривала і дорога. Не дивлячись на це дана форма гарантує своєчасну оплату експорту товарів та зменшення ризику неотримання товару імпортером. Тому використання такої

форми розрахунку вигідне для обох сторін особливо якщо: ділові партнери установили нові, неперевірені ділові відносини; продавець не впевнений у платоспроможності покупця, а покупець не впевнений у спроможності продавця поставити товар (виконати роботи/надати послуги); або ж об'єктом договору є великі проекти або товари, виготовлені за спеціальним замовленням.

Література:

1. Шевчук І.М. Міжнародні розрахунки і валютні операції: *Навчально-методичний посібник*. 2004. № 12. С. 148.
2. Шпильовий В. А. Акредитивна форма розрахунків у практиці зовнішньоекономічної діяльності. *Журнал "Агросвіт"*. 2015. № 24. С. 50–55.
3. Акредитиви по Україні. Офіційний сайт акціонерного товариства державний банк «ПриватБанк». URL: <https://privatbank.ua/business/akkreditivnoe-obsluzhivanie> (дата звернення: 22.10.2020)
4. Акредитив у ЗЕД. Принципи та розрахунки. Законодавство України. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DG170138.html (дата звернення: 30.10.2020)
5. Коцовська Р.Р. Банківські операції: навч. посіб. *УБС НБУ : Знання*. 2010. №9. С. 390.
6. Дячек В.В. Особливості використання форм міжнародних розрахунків українськими підприємствами під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності. *Миколаїв: МНУ імені В.О. Сухомлинського*. 2018. № 21. С. 70-76.

Annotation. *Theoretical principles of the essence of the letter of credit, the mechanism of its implementation in international trade are analyzed and substantiated, as well as the advantages and disadvantages of this form of payment are considered.*

Key words: *letter of credit, international trade, documentary letter of credit, issuing bank.*

*Науковий керівник – Бурковська А.В., канд. екон. наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Миколаївський національний аграрний університет,
м. Миколаїв, Україна*