

**Н. О. Коваленко**, аспірант Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

### **АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ**

*У дослідженні розглянуто інструменти, що дозволяють фінансувати господарську діяльність підприємства в умовах браку фінансових ресурсів, а саме акредитиви, банківські гарантії, овердрафт, товарний кредит і торгове фінансування, бартерні операції, кредити в іноземній валюті від нерезидентів, лізинг тощо.*

*В работе рассмотрены инструменты, которые позволяют финансировать хозяйственную деятельность предприятия в условиях нехватки финансовых ресурсов, а именно: аккредитивы, банковские гарантии, овердрафт, товарный кредит и торговое финансирование, бартерные операции, кредиты в иностранной валюте от нерезидентов, лизинг и т. д.*

*Instruments that allow to finance economic activity of the enterprise with the lack of financial resources are examined in this work. Among them are letters of credit, bank guarantees, overdraft, trade credits, commercial financing, barter deals, foreign currency loans from non-residents, leasing etc.*

**Ключові слова.** Овердрафт, товарний кредит, бартерні операції, кредити від нерезидента, банківські кредити, гарантія, акредитив, лізинг.

**Вступ.** У сучасних нестабільних умовах світової фінансової та економічної кризи суб'єкти господарювання зіткнулися з гострою проблемою – зупинення раніше діючих процесів фінансування, що полягає у тотальній відсутності кредитування. Тому актуальне питання пошуку альтернативи кредитування і таких фінансових механізмів та інструментів, які б нині дали можливість подолати проблему браку фінансових ресурсів.

© **Н. О. Коваленко, 2010**

**Постановка завдання.** Мета даної статті – пошук альтернативних фінансових ресурсів в умовах світової фінансової та економічної кризи.

**Результати дослідження.** *Акредитиви та банківська гарантія.* Основними інструментами торгового фінансування виступають документарні акредитиви та банківські гарантії. Відкриття акредитивів і гарантії без фінансового покриття є по суті “фінансуванням до відвантаження”, оскільки дозволяє імпортеру організувати реалізацію його контракту, не використовуючи на цей період свої власні обігові кошти й одночасно надаючи контрагенту гарантію як реалізації контракту в майбутньому, так і виконання платіжних зобов'язань.

З відкриттям акредитиву або гарантії на непокритій основі клієнту необхідно надати гідне забезпечення, а також пройти деякі інші кредитні процедури (оцінка фінансового стану, висновок служби безпеки тощо).

Документарний акредитив – форма розрахунків, що дозволяє виключити передплату, мінімізувати ризики непостачання товару, а також отримати фінансування для оплати товару, оскільки банк, перевіривши документи, подані йому постачальником за акредитивом, здійснить їх оплату. Сума оплати розглядається як кредит, що надається компанії на певних умовах.

Через банківську гарантію банк (гарант) видає за дорученням свого клієнта (принципала) письмове зобов'язання сплатити кредиторів принципала (бенефіціару) відповідно до умов зобов'язання, що дається гарантом, грошову суму після надання бенефіціаром письмової вимоги про її сплату. Банківська гарантія забезпечує належне виконання принципалом його зобов'язання перед бенефіціаром (основного зобов'язання). За видачу банківської гарантії принципал сплачує гарантові винагороду.

Акредитив являє собою одну з форм безготівкових розрахунків [1, ст.1088]. Розрахунки за акредитивами регулюються ст.1093–1098 ЦКУ. За своєю правовою природою акредитив – це договір, відокремлений від договору купівлі-продажу або іншого, на якому він базується. Сторони такого договору мають справу виключно з документами, а не з товарами (роботами, послугами), з якими можуть бути безпосередньо пов'язані ці документи.

Умови акредитиву полягають в тому, що продавець товарів (послуг) зможе отримати грошові кошти лише після того, як документально підтвердить відвантаження товарів (надання послуг), їх якість, кількість і т. п. Підтвердити це продавець має не покупцеві, а банку, в якому відкрито акредитив. При цьому банк покупця гарантує, що з поданням усіх належним чином оформлених документів платіж на користь продавця буде здійснено обов'язково. Слід зазначити, що перелік необхідних документів, а також термін, протягом якого продавець повинен встигнути їх подати, передбачаються в договорі між продавцем і покупцем.

Таким чином, головною перевагою акредитиву є те, що ця форма розрахунків надає додаткові гарантії обом учасникам операції. У даному випадку продавець може бути впевнений, що під час відвантаження

товару неодмінно отримає за нього грошове відшкодування від банку, а покупець не втратить своїх грошових коштів, поки в банку не буде документальних підстав здійснити платіж на користь продавця.

Акредитив служить свого роду компромісом у разі, коли продавець товару сумнівається в платоспроможності покупця і вимагає передплати, а покупець сумнівається в надійності продавця, не наважується ризикувати своїми грошима і здійснювати таку передплату.

Безумовно, акредитив призводить до певної втрати часу, а також витрати додаткових грошових коштів для оплати банківських послуг, проте, незважаючи на це, дана форма розрахунків залишається найпоширенішою у світовій практиці.

Основним документом, що регулює здійснення розрахунків з використанням акредитивів в Україні, є Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затверджена Постановою Правління НБУ від 21.01.2004 р. № 22.

*Залучення грошових коштів за допомогою овердрафту.* На практиці у суб'єктів господарювання часто виникає ситуація, за якої для виконання грошових зобов'язань перед контрагентом не вистачає коштів на банківському рахунку, що може загрожувати втратою вигідних контрактів або навіть репутації самого суб'єкта. Як правило, це явище короткострокове, яке може бути викликане затримкою одержання виручки. У таких випадках на допомогу може прийти банк, надаючи підприємству суму грошових коштів, якої йому бракує.

Відповідно до ст. 1069 ЦКУ, якщо згідно з умовами договору банк здійснює платежі з рахунку клієнта, незважаючи на відсутність на ньому коштів (кредитування рахунку), вважається, що банк надає клієнтові кредит на відповідну суму з дня здійснення цього платежу. Таким кредитом і є овердрафт, тобто короткостроковий кредит, наданий банком надійному клієнтові понад його залишок на рахунку в цьому банку в межах попередньо обумовленої суми [1].

Таким чином, за рахунок овердрафту суб'єкт господарювання може в будь-який момент поповнити свої оборотні кошти сумою, що йому бракує, для проведення необхідних розрахунків, але лише в межах обумовленої в договорі суми ліміту. Слід зазначити, що зараз банки надають овердрафт не лише за поточним рахунком клієнта, але й за картковим.

Для отримання овердрафту на поточному рахунку суб'єкт господарювання укладає з банком відповідний договір на надання овердрафту, після укладення якого банк за необхідності (в разі браку коштів на рахунку клієнта) виконує такі дії:

- самостійно перераховує необхідну суму грошових коштів, але лише в межах установленого в договорі ліміту. При цьому за даними банківської виписки у підприємства буде від'ємний залишок у сумі наданого кредиту;

- під час надходження коштів на рахунок клієнта автоматично погашає суму овердрафту і відсотків за ним. Слід зазначити, що в разі відсутності коштів клієнт має право взяти другий кредит, не погасивши перший, але лише в межах установленого ліміту.

Зауважимо, що незалежно від того, скористається клієнт своїм правом на здобуття овердрафту чи ні, він платить банку певну суму за відкриття овердрафту (одноразова плата при укладенні договору). Відсотки ж нараховуються лише на суму фактично наданого овердрафту. Якщо в підприємства не виникне необхідності в залученні додаткових грошових коштів, об'єкт для нарахування відсотків буде відсутній. Тобто укладання з банком договору на надання овердрафту не зобов'язує клієнта на його отримання, а лише дає право за потреби необхідності скористатися коштами банку в межах установленого в договорі ліміту.

Для укладення договору клієнт надає в банк пакет документів, що підтверджують його благонадійність і платоспроможність. Як правило, склад цього пакета залежить від політики банку і не завжди однаковий для всіх клієнтів. В основному в пакет входять такі документи, як фінансова звітність за останніх два звітні періоди, аналіз обігу грошових коштів за поточним рахунком, розшифровка руху коштів за поточними рахунками, відкритими в інших банках, за останніх 6 місяців, довідка про наявність заборгованості за кредитами із зазначенням умов їх надання і погашення, бухгалтерська довідка про вартість товарів на складі на певну дату тощо.

*Товарний кредит.* З метою збільшення обсягів продажу товарів, підвищення конкурентоспроможності, розширення ринку збуту деякі суб'єкти господарювання використовують такий механізм продажу, як товарний кредит. Цей механізм передбачає реалізацію товару в рамках договору купівлі-продажу з відстрочкою платежу, що, безумовно, розширює можливості потенційних покупців у придбанні товарів. Продаж товарів у кредит регламентується ст. 694 Цивільного кодексу України, згідно з якою договором купівлі-продажу може бути передбачено продаж товару в кредит з відстрочкою або розстрочкою платежу. З моменту передачі товару, проданого в кредит, і до його оплати продавцеві належить право застави на цей товар [1].

Договір купівлі-продажу з відстрочкою платежу в рамках товарного кредиту має містити інформацію про вартість товару, що поставляється, і розмір відсотків, які сплачуються за товарний кредит.

Згідно з підпунктом 1.11.2 п. 1.11 ст. 11 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" товарним кредитом виступають товари, які передаються резидентом або нерезидентом у власність юридичним або фізичним особам на умовах договору, що передбачає відстрочення остаточного розрахунку на певний термін і під відсотки.

Товарний кредит передбачає передачу права власності на товари (результати робіт, послуг) покупцеві у момент підписання договору або фізичного отримання товарів (робіт, послуг) таким покупцем (замовником) незалежно від часу погашення заборгованості.

Валові доходи у продавця і валові витрати у покупця при постачанні товару на умовах товарного кредиту виникають за правилом першої події відповідно до вимог ст. 11 зазначеного Закону. Оскільки передплати в даному випадку немає, то у покупця валові витрати виникають за датою оприбуткування товару, а у продавця – за датою його відвантаження.

*Здійснення бартерних операцій у межах України.* Відповідно до ст. 715 Цивільного кодексу України за договором міни (бартеру) кожна зі сторін зобов'язується передати другій у власність один товар в обмін на інший. До бартерного договору застосовуються загальні положення про купівлю-продаж, договір постачання, договір контрактації або про інші, елементи яких містяться в бартерному договорі, якщо це не суперечить суті зобов'язання [1, ст. 716].

Кожна зі сторін бартерного договору є продавцем того товару, який вона передає в обмін, і покупцем того, котрий вона отримує натомість. Право власності на обмінювані товари переходить до сторін одночасно після виконання зобов'язань за передачею майна обома сторонами, якщо інше не встановлено договором або законом. Бартерним договором може бути встановлена доплата за товар більшої вартості, який обмінюється на товар меншої вартості, а також обмін товару на роботи або послуги.

*Здійснення бартерних операцій у зовнішньоекономічній діяльності.* Порядок здійснення бартерних операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності регламентовано цілим рядом нормативних документів, найбільш важливі серед яких – закони України від 16.04.1991 р. № 959-XII “Про зовнішньоекономічну діяльність” [2] і від 23.12.1998 р. № 351-XIV “Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності” [3].

У ст. 4 Закону про ЗЕД товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, що ґрунтується на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності й іноземними суб'єктами господарської діяльності, розглядаються як один з видів експортно-імпорتنних операцій.

Згідно з п. 1 ст. 1 Закону про бартер експортно-імпортна операція у сфері зовнішньоекономічної діяльності вважається товарообмінною (бартерною), якщо:

- вона оформлена бартерним договором, тобто договором, який передбачає обмін, не опосередкований рухом грошових коштів у готівковій або безготівковій формі;
- договір передбачає змішану форму оплати, тобто часткову оплату експортних (імпорتنних) поставок у натуральній формі, а частково в грошовій.

Іншими словами, можливі три схеми проведення таких операцій, коли:

- й експортна, й імпортна частина здійснюються в безгрошовій формі;
- експортна частина здійснюється в безгрошовій формі, а імпортна – частково в безгрошовій, а частково в грошовій формі;
- імпортна частина здійснюється в безгрошовій формі, а експортна – частково в безгрошовій, а частково в грошовій формі.

Сторонами бартерного договору є суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності України, з одного боку, та іноземний суб'єкт господарської діяльності – з іншого. Відповідно до Закону про ЗЕД іноземні суб'єкти господарської діяльності – це такі суб'єкти, що мають постійне місцезнаходження або постійне місце мешкання за межами території України.

Об'єктами обміну можуть бути товари, роботи, послуги, а також їх поєднання в будь-яких варіантах. Обмін має бути збалансований за вартістю, а його вартість згідно з п. 2 ст. 1 Закону про бартер має бути виражена в іноземній валюті першої групи Класифікатора іноземних валют і банківських металів, затвердженого Постановою Правління НБУ від 04.02.1998 р. № 34. Згідно з п. 3 ст. 1 Закону про бартер право на проведення товарообмінних (бартерних) операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності мають усі суб'єкти ЗЕД.

Законодавством України встановлено ряд обмежень за товарообмінними договорами. Так, проведення бартерних операцій повністю заборонено для суб'єктів підприємницької діяльності, що перейшли на сплату єдиного податку (відповідно до Указу Президента України від 03.07.1998 р. № 727/98 “Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва”).

Необхідно зазначити, що п. 4 ст. 1 Закону про бартер визначено: проведення товарообмінних (бартерних) операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності може бути заборонено стосовно товарів (робіт, послуг), перелік яких визначається КМУ. На виконання даної норми КМУ Постановою від 29.04.1999 р. № 756 “Про деякі питання регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності” затвердив:

- Перелік товарів (робіт, послуг), експорт яких за бартерними (товарообмінними) операціями забороняється;

- Перелік товарів (робіт, послуг), імпорт яких за бартерними (товарообмінними) операціями забороняється.

Заборона експорту або імпорту на інших підставах можлива, лише якщо це дозволено міжнародними договорами, учасником яких є Україна. Контроль за виконанням вимог, що містяться в ст. 17 Закону про ЗЕД, покладається на митні органи України і центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики.

Терміни проведення товарообмінних (бартерних) операцій, здійснюваних у сфері зовнішньоекономічної діяльності, регламентовано ст. 2 Закону про бартер:

- датою імпорту товарів за бартерним договором на митну територію України вважається дата оформлення ВМД на імпорт;
- датою імпорту робіт або послуг за бартерним договором вважається дата підписання акта або іншого документа, що підтверджує факт виконання робіт або надання послуг;
- датою експорту товарів за бартерним договором вважається дата оформлення ВМД на експорт;
- датою експорту робіт або послуг за бартерним договором вважається дата підписання акта або іншого документа, що підтверджує факт виконання робіт або надання послуг.

Якщо терміни, зазначені в ст. 2 Закону про бартер, порушуються, суб'єкт ЗЕД несе відповідальність, передбачену ст. 3 цього Закону. При цьому слід урахувати, що п. 3 ст. 2 Закону передбачено випадки, коли встановлені терміни можуть бути збільшені. Це стосується імпортування товарів (робіт, послуг) за бартерними договорами, що передбачають виробничу кооперацію, консигнацію, комплексне будівництво, постачання складних технічних виробів або товарів спеціального призначення.

Форма і порядок укладення договорів зовнішньоекономічного бартеру регулюються Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженим наказом Міністерства економіки і з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 р. № 201.

Відповідно до п. 4 ст. 3 Закону про бартер контроль за товарообмінними (бартерними) операціями у сфері зовнішньоекономічної діяльності здійснюють митні й податкові органи.

Органи Державної митної служби України:

- контролюють надходження товарів за імпортом у рамках бартерних операцій;
- інформують органи Державної податкової служби про порушення встановлених термінів надходження товарів.

Органи Державної податкової служби України:

- контролюють своєчасний імпорт робіт і послуг з бартерних договорів;
- інформують органи Державної митної служби про фактичний експорт робіт і послуг для забезпечення контролю за своєчасним надходженням товарів, які мають бути імпортовані;
- мають право за результатами документальних перевірок стягувати в беззаперечному порядку із суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності пеню, передбачену ст. 3 Закону про бартер.

*Отримання кредитів в іноземній валюті від нерезидентів.* Загальновідомими і найпоширенішими джерелами здобуття додаткових фінансових ресурсів є кредити й позики. З ряду причин як фізичні, так і юридичні особи вважають за краще брати кредити й позики в іноземній валюті, які можуть бути отримані з декількох джерел, зокрема від іноземних кредиторів (нерезидентів, зв'язаної структури, партнера).

Кредити або позики в іноземній валюті (далі – кредити) від нерезидентів можуть отримувати резиденти – юридичні особи, фізичні особи – підприємці та інші фізичні особи шляхом укладення кредитного договору або договору позики. Грошові кошти в іноземній валюті за кредитним договором перераховуються через уповноважені банки або фінансово-кредитні установи в безготівковій формі і можуть бути використані лише за цільовим призначенням.

При укладенні кредитних договорів сторони повинні керуватися ст. 6 Закону України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ “Про зовнішньоекономічну діяльність”, якою визначено вимоги до форми договору, прав і обов'язків сторін та ін. При складанні тексту договору можна використовувати відомі міжнародні правила, рекомендації міжнародних органів і організацій, якщо це не заборонено прямо й у виключній формі законами України. Права й обов'язки сторін кредитного договору визначаються правом країни, вибраної сторонами при укладенні договору або в результаті подальшого погодження. За відсутності такого погодження між сторонами застосовується право країни, в якій заснована, має своє місце проживання або основне місце діяльності сторона, що є кредитором.

Кредитний договір між резидентом і нерезидентом має довільну форму, але повинен містити такі умови: найменування і реквізити сторін, суму і валюту кредиту, мету використання кредиту і термін його погашення, розмір процентної ставки, розмір штрафних санкцій за невиконання зобов'язань за договором. При цьому до договору додаються графіки отримання кредиту, погашення кредиту, сплати відсотків.

Специфіка виконання резидентами боргових зобов'язань перед нерезидентами за взятими від них кредитами, позиками в іноземній валюті полягає в тому, що згідно з Указом Президента України від 27.06.1999 р. № 734/99 договори, які передбачають виконання таких боргових зобов'язань, підлягають обов'язковій реєстрації. Порядок реєстрації цих договорів визначено Положенням про порядок отримання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів і надання резидентами позик в іноземній валюті нерезидентам, затвердженим Постановою Правління НБУ від 17.06.2004 р. № 270. Факт реєстрації договорів підтверджується реєстраційним свідоцтвом, яке видається територіальним управлінням НБУ резидентам-позичальникам, що не є банками (п. 1.7 розд. I Положення № 270).

Для отримання реєстраційного свідоцтва резидент-позичальник надає відповідному територіальному управлінню НБУ визначені в п. 2.1 розд. I Положення № 270 документи. Після цього територіальне управління перевіряє їх на відповідність усім вимогам цього Положення, а далі реєструє договір і оформлює реєстраційне свідоцтво.

Після сплати резидентом-позичальником послуг з реєстрації договору оригінал реєстраційного свідоцтва на номерному гербовому бланку територіального управління прямує резидентіві-позичальникові

або видається йому під підпис. Копія реєстраційного свідоцтва залишається в територіальному управлінні для обліку і контролю.

Згідно з п. 2 Указу № 734 отримання резидентом-позичальником від нерезидента кредиту в іноземній валюті без реєстраційного свідоцтва тягне за собою накладення штрафу в сумі, еквівалентній 1 % розміру отриманого кредиту, перерахованій у національну валюту України за офіційним курсом НБУ на день отримання кредиту. Цей штраф застосовується відповідно до вимог п. 1 Порядку використання штрафних санкцій за порушення валютного законодавства, затвердженого наказом ДПАУ від 04.10.1999 р. № 542.

Згідно з п. 3.2 розд. I Положення № 270 обслуговуючий банк контролює відповідність розміру виплат установленим максимальним процентним ставкам під час проведення кожної платіжної операції за договором, яка впливає на розмір виплат за користування кредитом.

*Зарахування зустрічних однорідних вимог у зовнішньоекономічній діяльності.* Операція зарахування зустрічних однорідних вимог застосовується досить часто. Проте в зовнішньоекономічній діяльності використання зарахування проходить під пильною увагою до його проведення з боку контрольних органів, що обумовлено специфікою правовідносин, які регулюються нормами Закону України від 23.09.1994 р. № 185/94-ВР “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” [4]. Відповідно до ст. 601 ЦКУ зобов’язання припиняється зарахуванням зустрічної однорідної вимоги, термін виконання якої настав, а також вимог, термін виконання котрих не встановлено або визначено моментом висування вимоги. При цьому зарахування зустрічних вимог може здійснюватися за заявою однієї зі сторін.

Особливість зарахування полягає в тому, що воно може припинити відразу два зустрічні зобов’язання за умови рівності розміру вимог. Якщо ж зустрічні вимоги нерівні, то може мати місце часткове зарахування: більше за розміром зобов’язання продовжує існувати в частині, що перевищує менше. Згідно з вимогами цивільного законодавства зарахування можливе за таких умов:

- вимоги мають бути зустрічними. Це означає, що сторони одночасно беруть участь у двох зобов’язаннях, при цьому кредитор в одному зобов’язанні є боржником в іншому;
- вимоги мають бути однорідними (гроші на гроші, речі на речі);
- на момент зарахування термін вимоги повинен уже настати, тобто необхідно, щоб термін виконання зобов’язань або вже настав, або був визначений моментом висування вимоги, або не був зазначений взагалі, тоді виконання можна зажадати в будь-який момент;
- згоди сторін на зарахування.

Хоча ч. 2 ст. 601 ЦКУ передбачено, що для зарахування досить заяви однієї сторони, інша сторона має бути згодна на його проведення. Тому на практиці це питання вирішується шляхом укладення договору про зарахування зустрічних однорідних вимог.

Для оформлення угоди про погашення взаємних зобов’язань шляхом зарахування зустрічних однорідних вимог сторонами складається, як правило, двосторонній акт звірки заборгованостей, після чого підписується додаткова угода до договору про те, що зобов’язання сторін припиняються зарахуванням зустрічної однорідної вимоги.

*Лізинг устаткування.* Придбання нового обладнання – від комп’ютерів до телефонних систем, капітального устаткування та іншої техніки, необхідної для керування компанією, – це важливий аспект для багатьох власників підприємств. Лізинг, на відміну від придбання, може бути ощадливим вибором, особливо якщо в розпорядженні недостатньо грошей для купівлі устаткування, а потреба в ньому є.

Навіть у тому випадку, коли є гроші для інвестування в обладнання, не треба забувати про таку операцію, як лізинг обладнання. Використовуючи цю послугу, виникає можливість регулювати рух грошових коштів ефективніше, тому що є прогнозовані, постійні щомісячні витрати, на відміну від ситуації, коли великі кошти вкладаються одноразово. Очевидний недолік лізингу полягає в тому, що покупець не може розпоряджатися товаром, бути його власником до закінчення терміну лізингу.

Домовленості про лізинг зазвичай більш ліберальні, ніж позика. Перед тим, як видати позику, банк може вимагати ділові звіти фірми за 2–3 роки, а багато компаній-лізингодавців можуть переглянути ділові звіти за коротший проміжок часу (зазвичай 6 місяців). Це може бути вирішальною перевагою такої операції, як лізинг для бізнесменів-початківців.

Рух грошових коштів – головна перевага лізингу. Вона виключає одноразові, великі витрати.

**Висновки.** Досить часто в ході підприємницької діяльності юридичним і фізичним особам не вистачає власних коштів на розвиток виробництва або покриття поточних витрат, втілення в життя нових бізнес-проектів та ідей, інвестування і т. д., що перешкоджає нормальному перебігу виробничого процесу та розвитку підприємства.

У сучасних складних умовах світової фінансової та економічної кризи суб’єкти господарювання повинні швидко підстроюватися до нових реалій, розв’язувати проблему браку фінансових ресурсів, відсутності кредитування і шукати йому альтернативу.

У статті розглянуто такі інструменти, що сприяють фінансуванню господарської діяльності підприємства, як акредитиви, банківські гарантії, овердрафт, товарний кредит і торгове фінансування, бартерні операції, кредити в іноземній валюті від нерезидентів, лізинг тощо.

Кожне підприємство під час пошуку нових джерел фінансування перебуває у своїй досить унікальній ситуації та має ретельно оцінювати, який фінансовий інструмент дозволить розв'язати проблему браку обігових коштів чи фінансування взагалі. Завжди треба шукати нові можливості та сприятливі умови для розвитку підприємства і його процвітання.

#### Література

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 3435-VI // ВВР. – 2003. – № 40–44. – С. 356.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-XII // ВВР. – 1991. – № 29. – С. 377.
3. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності : Закон України від 23.12.1998 № 351-XIV // ВВР. – 1999. – № 5–6. – С. 44.
4. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті : Закон України від 23.09.1994 р. № 185/94-ВР // ВВР. – 1994. – № 40. – С. 364.