

УДК 336.131

*Г. С. Ліхоносова,**д. е. н, професор, професор кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування,**Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського**"Харківський авіаційний інститут"*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6552-8920>*Т. Г. Зейнієв,**к. т. н., доцент, докторант, Національний аерокосмічний університет**ім. М. Є. Жуковського "Харківський авіаційний інститут"*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8418-7818>*А. А. Зубов,**здобувач другого (магістерського) рівня ВО спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та**страхування, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського**"Харківський авіаційний інститут"*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6352-6133>

DOI: 10.32702/2306-6814.2023.23.63

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ СУБ'ЄКТУ ГОСПОДАРЮВАННЯ

G. Likhonosova,

Doctor of Economic Sciences, Professor,

Professor of the Department of Management and Business Administration,

National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute"

T. Zieiniiev,

PhD in Technical Sciences, Associate Professor, Doctoral student,

National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute"

A. Zubov,

Second (master's) level graduate of higher education specialty 072 Finance,

banking and insurance, National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute"

FINANCIAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF EXPORT-IMPORT OPERATIONS OF A BUSINESS ENTITY

У статті розглядається механізм використання фінансових інструментів управління експортно-імпортними операціями під час проведення міжнародних торгових операцій із використанням рівняння макроекономічного рівноваги. Теоретичною та методологічною базою дослідження з'явилися концепція рівності пропозиції та попиту класичної економічної теорії, кейнсіанська концепція визначення національного виробництва за сукупними витратами в економіці та рівняння обміну кількісної теорії грошей, що є основою монетарної економічної теорії. У процесі дослідження використовувалися економіко-математичний та логічний методи, а також методи аналізу та синтезу. Результатом дослідження стало створення механізму управління експортно-імпортними операціями підприємства при проведенні міжнародних торгових операцій та запропоновано практичні рекомендації щодо застосування результатів дослідження. Розглянуто основні фактори ефективності управління експортно-імпортними операціями. Визначено основні недоліки вибору та формування здійснення ефективних експортно-імпортних операцій. Наведено принципи формування ефективної зовнішньоекономічної діяльності.

The article was prepared as part of the scientific study "Mechanism of leveling socio-economic rejection of the population of Ukraine in conditions of economic turbulence."

The article considers the mechanism of using financial instruments for managing export-import operations during international trade operations using the equation of macroeconomic balance. Ukrainian entrepreneurs, despite the extremely difficult challenges, are adapting to the situation, trying to preserve and develop their business in order to stabilize the state's economy and create the preconditions for post-war reconstruction. The restoration of Ukrainian exports will help maintain macroeconomic stability by expanding sales markets and foreign exchange earnings. Today, many enterprises are reoriented to export and, along with the difficulties of logistics, the issue of available financial resources becomes especially acute for them. The concept of equality of supply and demand of classical economic theory, the Keynesian concept of determining national production based on aggregate costs in the economy, and the equation of exchange of the quantitative theory of money, which is the basis of monetary economic theory, became the theoretical and methodological basis of the research. In the research process, economic-mathematical and logical methods, as well as methods of analysis and synthesis, were used. The result of the study was the creation of a mechanism for managing the enterprise's export-import operations during international trade operations, and practical recommendations for applying the results of the study were proposed. The main factors of the efficiency of management of export-import operations are considered. An effective scheme for trade financing of export-import operations on the part of banks, as the main participants in the financing of investment processes, is described. In the article degree of studying of export finance concept in economic literature is defined, author's definition to this economic term is given, the periods of development of export finance are allocated, borders of contact of export finance with other types of finance — trade, structured and project are analyzed, degree of the importance of export finance for international trade is defined. The main shortcomings of the selection and formation of effective export-import operations have been identified. The principles of the formation of effective foreign economic activity are given.

Ключові слова: фінансові важелі, інструменти управління, експортно-імпортний потенціал, система управління підприємством, фінансовий менеджмент, механізм управління експортно-імпортними операціями.

Key words: financial levers, management tools, export-import potential, enterprise management system, financial management, export-import management mechanism.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Інтернаціоналізація та інтеграція економіки як перспективні напрями економічного розвитку всього світового співтовариства визначають необхідність посилення зовнішньоекономічної діяльності організацій. Активізація та ускладнення цієї діяльності вимагають удосконалення системи управління нею на основі нових принципів, форм та методів. Важлива роль в системі управління, що оновлюється, належить економічному аналізу експортно-імпортних операцій, результати якого необхідно враховувати при обґрунтуванні та прийнятті управлінських рішень як на стадії укладання експортно-імпортних контрактів, так і на стадії фактичного їх виконання, а також при обґрунтуванні бізнес-планів у частині зовнішньоекономічної діяльності.

Проте низка питань, пов'язаних з аналізом та оцінкою ефективності експортно-імпортних операцій недостатньо розроблена та потребує подальшого дослідження. Зокрема, відсутні методики комплексного аналізу експорту та імпорту, що не дозволяє всебічно оцінити ефективність експортно-імпортних операцій та досліджувати вплив найважливіших факторів на їх зміну. Актуальність, невирішеність та дискусійність багатьох питань, пов'язаних з аналізом експортно-імпортних операцій, зумовили вибір теми дослідження, визначили його мету, завдання та структуру.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питанням економічного аналізу, фінансовим аспектам експортно-імпортних операцій присвячені праці таких відомих вчених, як: Баканова М.І., Бахрамова Ю.М., Глухова В.В., Григор'єва Ю.А., Заломін Н.А., Куліні-

на Г.В., Леонтьєвої Ж.Г., Матвєєвої О.П., Патрова В.В., П'ятова М.Л., Прокушева Є. Ф., Сельцовсько В.Л., Стровського Л.Є., Ульянової Н.В., Шалашової Н.Т., Шеремета А.Д., Юшкова С. Д. та ін. Однак, незважаючи на істотний внесок вчених у вирішення даної проблеми, багато питань теорії та практики фінансового аналізу експортно-імпорتنих операцій та його інформаційного забезпечення є недослідженими та потребують подальшого розвитку.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою дослідження є розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо вдосконалення фінансових аспектів управління та аналізу експортно-імпорتنих операцій для підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю організації.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

В умовах міжнародного поділу праці одним із ключових напрямів зовнішньоекономічної діяльності будь-якої країни є міжнародна торгівля товарами та послугами. Обсяги експорту визначають розмір виручки, одержуваної країною, яка у ролі суб'єкта міжнародної торгівлі. Щоб країна могла ефективно виконувати ці завдання, за умов сучасної міжнародної торгівлі потрібно як виробництво якісної продукції, а й надання супутнього пакета послуг, ключовим у тому числі на етапі стає експортне фінансування для іноземних покупців. Можливість держави надати фінансування для своїх експортерів також прямо пропорційно впливає на обсяги та якість експорту. З урахуванням вищесказаного вивчення теоретичних засад експортного фінансування набуває особливої актуальності.

Експортне фінансування як окремо виділений вид фінансового бізнесу та вид підтримки експорту існує понад 100 років. Воно розвивалося разом із розвитком міжнародних економічних відносин, світової торгівлі та світових фінансів. На кожному етапі світової історії, яка прямо впливала на світову економіку, експортне фінансування застосовувалося для різних цілей, у різних обсягах, а також із різним рівнем стимулювання з боку держави.

Можна виокремити декілька періодів еволюції експортного фінансування, кожен з яких характеризується певною стадією розвитку та рівнем використання. Простежується важливість застосування експортного фінансування для ведення та розвитку світової торгівлі. Поточний період можна визначити як завершення п'ятого та початок шостого, який характеризуватиметься усуненням кризових наслідків та збільшенням обсягів експортного фінансування за рахунок розвитку експортних кредитних агентств країн.

Періоди становлення та функціонування програм фінансової експортної підтримки формують теоретичні підходи до визначення даного поняття.

У сучасній економічній літературі немає єдиного визначення експортного фінансування. Різні економічні джерела пропонують до використання терміни "експортне фінансування", "експортний кредит", "торгове фінан-

сування", "структурне фінансування", "проектне фінансування" та інші і дають схожі економічні значення даних термінів. "Експортне фінансування" та "експортний кредит" у цій сфері міжнародних фінансів мають однакову економічну сутність (надалі поняття "фінансування" та "кредит" ми вважатимемо тотожними та використовуватимемо в якості синонімів). Всі ці терміни можна поділити на три групи.

Перша група:

— експортний кредит — надання фінансових ресурсів чи можливості відстроченої сплати для іноземного покупця [5];

— експортний кредит — кредит на фінансування експортних поставок товарів [8];

— експортне фінансування — фінансування експортних поставок, у тому числі за умови надання покупцю або продавцю кредитів, можливостей форфейтингу та факторингу [1];

— фінансування експорту, експортне фінансування — операції, спрямовані на фінансове забезпечення експортних операцій; наприклад, надання позик експортерам, надання гарантій з експортних операцій, експортний факторинг тощо [1].

Терміни цієї групи є неповними і лише загалом характеризують розглянуте визначення. У кожному їх відсутня предметна, об'єктна чи суб'єктна складова. Наприклад, в першому визначенні цієї групи термінів відсутня суб'єкт фінансування і не позначений експорт як об'єкт, на який це фінансування направлено.

Друга група:

— експортний кредит — кредит, який надається сторонами за зовнішньоторговельною угодою (експортером та імпортером) у процесі експорту. Експортний кредит є комерційний (товарний) кредит, наданий як відстрочки платежу чи передоплати товару [1];

— експортний кредит — система продажу експортних товарів за готівку, а кредит. Експорт товарів виробничого призначення та споживчих товарів часто фінансується за допомогою торгових векселів, або короткострокового кредиту [6].

Ця група термінів характеризується тим, що у ній під визначенням експортного кредиту мається на увазі надання відстрочки платежу із боку продавця, що більше підходить під Визначення товарного кредиту. Таким чином, на наш погляд, в даному випадку застосування термін "експортний кредит" некоректний.

Третя група:

— експортний кредит — кредит, який надається покупцям або їх банку з метою фінансування продажів, як заохочення експорту.

Фірмовий експортний кредит надається від імені експортера, але не фінансується банком [3];

— експортний кредит — це міжнародний кредит ЕКА, що видається безпосередньо банку країни-імпортера чи через банк країни-експортера банку країни-імпортера для кредитування інвестиційних та товарних проектів та забезпечений обов'язковим експортним страхуванням [2];

— експортний кредит — специфічна форма кредитів, що надаються приватними фірмами, банками чи державними фінансовими структурами, іноземним

підприємствам або країнам для оплати товарів, закуплених у країні-кредиторі [1].

З термінами третьої групи, на наш погляд, можна погодитись, так як вони є найбільш розгорнутими і повніше відбивають економічну суть поняття.

Слід детальніше розглянути визначення експортно-го фінансування, зібравши його з усіх необхідних нижченаведених складових:

— суб'єкт: національні експортно-імпорتنі банки, комерційні банки та національні експортні кредитні агенції;

— об'єкт: експорт товарів та послуг.

Таким чином, експортне фінансування — це міжнародне фінансування, що надається національним експортно-імпортним банком або комерційним банком з або без страхового покриття національної експортної кредитної агенції, на користь імпортера чи банку імпортера, з метою фінансування купівлі національних товарів та послуг.

При вивченні терміну "експортне фінансування" в економічній літературі можна зіткнутися з поняттям експортної субсидії:

— експортна субсидія — дотація виробнику або продавцю експортного товару, що відшкодовує частину витрат виробництва чи обігу. Підвищує його конкурентоспроможність зовнішньому ринках, стимулює розвиток експорту. Експортна субсидія застосовується у вигляді прямого фінансування науково-дослідних робіт для подальшого виробництва експортних товарів, фінансування модернізації виробництва та маркетингових досліджень, у вигляді підвищених норм амортизації, надання пільгових кредитів на розвиток експортного виробництва, гарантування експортних кредитів та ін [1];

— експортна субсидія — фінансове сприяння, яке надає уряд або інший державний орган експортеру (виробнику експортного товару). Найважливіші з форм експортної субсидії: прямий переказ коштів; зобов'язання щодо переведення таких коштів; відмова від отримання належних державі доходів; пільгове або безоплатне надання товарів та послуг; пільгове придбання товарів; доручення неурядової організації виконати одну чи кілька з перерахованих вище функцій. До специфічної експортної субсидії відносяться ті, використання яких обмежено певними організаціями чи групою організацій, галуззю чи групою галузей, створює їм не обґрунтовані переваги проти іншими організаціями та фактично чи юридично пов'язано з розвитком експорту чи заміщенням імпорту. Субсидування експорту до різних форм як підтримка національних експортерів зустрічає реакцію у відповідь інших країн, що вводять відповідні заходи, у тому числі компенсаційного мита, що спотворює умови конкуренції та викликає загострення напруженості міжнародної торгівлі. Проблеми обмеження та заборони експортної субсидії розглядалися у ході багатосторонніх торгових переговорів у рамках ГАТТ.

На Уругвайському раунді цих переговорів серед інших документів було прийнято Угоду щодо субсидій та компенсаційних заходів ("Кодекс щодо субсидій"). Його мета — створити нормальні умови конкуренції на світовому ринку, усунувши так звані заборонені екс-

портні субсидії: надання державою прямих субсидій підприємствам або галузям, які виконують експортні замовлення; премії (надбавки) за експорт; пільгові транспортні чи фрахтові тарифи; податкові пільги експортерам тощо. Не заборонені, але перебувають під міжнародним контролем субсидії на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), регіональний розвиток та адаптацію підприємств та галузей до нових вимог щодо охорони навколишнього середовища.

Передбачено процедури розгляду спорів та скарг країн, пов'язаних із запровадженням експортних субсидій. Роботу в галузі багатостороннього регулювання економічних субсидій має намір продовжувати наступниця ГАТТ — Світова організація торгівлі (СОТ) [4].

Таким чином, під експортною субсидією розуміється комплексна підтримка експортера всіх стадіях виробництва, і наступне за виробництвом експортне фінансування є частиною експортної субсидії. Експортне фінансування перетинається з торговим, структурним та проектним, у зв'язку з чим, на наш погляд, необхідно визначення також даних видів фінансування. Почнемо з торгового:

— торговий кредит — кредит, який одна компанія дає іншій, зазвичай у формі часу, щоб заплатити за товари чи постачаються послуги [5];

— торгове фінансування — фінансування торгівлі: термін, що означає всю сукупність форм та методів фінансування зовнішньої торгівлі [8];

— торгове фінансування — наука, яка описує управління грошима, банківською справою, кредитом, інвестиціями та активами для угод міжнародної торгівлі [1].

Далі наведемо приклади визначень проектного фінансування:

— проектне фінансування — великі середньо— або довгострокові кредити під конкретні промислові проекти (тобто проект та кредит пов'язані), а доходи за проектами є основою погашення кредитів [2];

— проектне фінансування — фінансування будь-якого великого проекту за рахунок його власних доходів та під забезпечення активів даного проекту та його контрактів. Власники проекту зазвичай беруть на себе відповідальність за його успішне завершення та подальше функціонування. Через їхню складність деякі проекти займають багато років, що спричиняє значні витрати [5];

— проектне фінансування — 1) фінансування інвестиційного проекту; 2) виплати боргу, що здійснюються з коштів, отриманих від реалізації конкретного проекту, а не від всієї діяльності підприємства загалом [1].

На наш погляд, можна погодитися з такими термінами, оскільки вони найповніше описують сутність згаданих:

— торгове фінансування — збірний термін, що означає фінансові інструменти, що дозволяють надати покупцеві відстрочку платежу на товар [7];

— структурне фінансування — спеціально розроблена схема фінансування, що включає різні інструменти та технічні елементи, підібрані стосовно потреб позичальника (проекту) [8].

Найбільш детальне визначення проектного фінансування дає Е. Р. Йескомб у своїй науковій праці "Принципи проектного фінансування" [3]:

— проектне фінансування — це метод залучення довгострокового позикового фінансування великих проектів у вигляді "фінансового інжинірингу", заснований на позиції під грошовий потік, створюваний лише самим проектом; він залежить від детальної оцінки створення проекту, операційних ризиків та ризиків доходу та їх розподілу між інвесторами, позикодавцями та іншими учасниками на підставі контрактів та інших договірних угод.

Відповідно до Е. Р. Йескомбу, немає чітких кордонів між проектним та іншими типами фінансування, у яких залучаються великі суми. Крім цього, кордони стираються в міру того, як угоди рефінансуються та рефінансування набуває рис корпоративної позики.

Позикодавці самі проводять кордони між проектним фінансуванням та іншими типами кредитування, враховуючи, що навички, використовуються кредитними фахівцями у проектному фінансуванні, можуть бути використані в інших типах операцій. Багато позикодавців розглядають проектне фінансування як частину операцій структурного фінансування, до яких можна віднести будь-який вид операцій, де спеціалізований цільовий інструмент (*special purpose vehicle* — SPV) використовується для залучення фінансування в рамках структур власного та позикового капіталу, за допомогою якого створюється прибуток для позичальника. Як наслідок, до статистики ринку проектного фінансування потрібно підходити з обережністю, оскільки вона може включати великі угоди з кінця проектного та інших типів структурного фінансування.

У деяких випадках фінансування може бути запропоноване продавцем обладнання, підрядником або постачальником послуг проекту. Постачальник обладнання, наприклад, може бути краще обізнаний про технічні ризики проекту або галузі, що розглядається, ніж позикодавець, і, отже, погодиться прийняти ризики, неприйнятні для фінансових ринків. Торгове фінансування у цьому випадку дозволить постачальнику підвищити показники продажів, вийти на нові ринки.

Торговельне фінансування може набувати форми позики (наприклад, продаж обладнання в кредит), лізингу обладнання або навіть гарантії для банківського фінансування. Проте продавець, який лише залучає банки до фінансування проекту (без будь-яких гарантій), не забезпечує торговельного фінансування, що у разі передбачає прийняття він ризиків.

Однак слід зауважити, що інколи фінансування надається продавцем як частину комерційної пропозиції для одержання контракту, і він не усвідомлює пов'язаних з ним ризиків та труднощів. В цьому випадку спонсори можуть марно згаяти час, намагаючись створити план фінансування, який стає нежиттєздатним, як тільки постачальник усвідомлює структуру та ризики проекту.

Отже, аналіз структури безпеки та ризику при торговельному фінансуванні має будуватися за тією ж моделлю, що у разі банківських чи облігаційних позик. Це дозволяє забезпечити:

- чітку структуру фінансування;
- гарантії того, що продавець не бере на себе

надмірні або несподівані ризики, які можуть впливати на його здатність або готовність виконувати умови договору;

— можливість рефінансування на загальних фінансових ринках, що дозволяє зменшити вплив на бухгалтерський баланс постачальника.

Можливість використання торговельного фінансування часто розглядається спонсорами у пошуках альтернативних варіантів фінансування. Але його роль на ринку проектного фінансування обмежена, в основному воно застосовується для проектів, пов'язаних із створенням мереж мобільного зв'язку [4].

Існують проекти та угоди, особливості яких не дозволяють застосувати той чи інший вид фінансування у чистому вигляді. Як правило, йдеться про великі проекти зі складною структурою поставок та високою вартістю або про проекти, у яких фінансове становище позичальника не можна порівняти з масштабами впроваджуваного проекту, або проектах, коли традиційні види забезпечення неможливі або розцінюються як не надійні.

Для залучення іноземних позикових коштів під подібні проекти використовується структурне фінансування, що дозволяє максимально врахувати всі особливості проекту та перекласти ризики більш стійку сторону угоди.

Під структурним фінансуванням розуміється фінансування існуючої компанії, яка реалізує проект з розширення бізнесу чи виробничих потужностей. Але звітність компанії-позичальника не є єдиним та головним критерієм прийняття рішення. Акценти зміщуються у бік самої угоди, способів забезпечення її реалізації та мінімізації ризиків.

Образно кажучи, структурне фінансування дозволяє "відокремити" реалізований проект від конкретної компанії. У цьому полягає перевага використання структурного фінансування — акценти та, відповідно, ризики можна переміщувати залежно від ситуації.

Такий підхід дозволяє профінансувати проект, навіть якщо можливостей компанії замало реалізації ідеї. ЕКА виділяють структурне фінансування як підвид проектного, оскільки основним джерелом погашення кредиту є майбутні грошові потоки, прогнозовані у разі успішної реалізації проекту.

Існує ряд особливостей, що дозволяють вважати структурне фінансування "гібридним" видом через об'єднання в собі типових Показників як проектного, і торгового фінансування. Наприклад, основою підходу щодо організації структурного фінансування є аналіз як існуючої компанії-позичальника, що генерує грошові кошти.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Аналіз теоретичних основ експортного фінансування дозволив сформулювати визначення, яке відображає економічну сутність цього поняття. Порівняння та визначення взаємозв'язку з іншими видами фінансування, проведене у статті, дозволило виявити їх схожі та відмінні параметри. Експортне фінансування необхідно вивчити більш детально з метою отримання більшого

позитивного ефекту від його застосування. Проте експортне фінансування в економічній літературі висвітлено недостатньо повно. Експортне фінансування є важливим напрямом бізнесу комерційних банків та окремих фінансових інституцій. Крім цього, експортне фінансування — один із ключових способів стимулювання експорту, що робить його застосування важливим також і для міжнародної торгівлі, і для розвитку національних економік.

Зважаючи на важливість забезпечення фінансової ефективності управління експортно-імпортними операціями підприємства в сучасних умовах, подальші дослідження мають бути спрямовані на визначення показників ефективності управління експортно-імпортним потенціалом підприємства та встановлення їх взаємозв'язку із показниками фінансової результативності діяльності підприємства в цілому.

Фінансування

Дослідження проводиться у тому числі завдяки іменній стипендії Верховної Ради України для молодих учених — докторів наук за 2023 рік.

Література:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови : 250000 / уклад. та голов. ред. В. Т. Бусел. Київ; Ірпінь: Перун, 2005. VIII, 1728 с.
2. Асабаева Л. С. Привлечение экспортных кредитов коммерческими банками Казахстана (стратегия, механизм, потенциал) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Алматы, 2011. С. 21.
3. Yescombe E.R. Principles of Project Finance. New York. Academic Press Elsevier. 2014. 560 p.
4. Gatti S. Project Finance in Theory and Practice. Designing, Structuring, and Financing Private and Public Projects. New York. Academic Press Elsevier. 2019. 598 p.
5. Chauffour J. P. Trade Finance During the Great Trade Collapse. WashingtonDC: World Bank Publications, 2011.
6. Ліхоносова Г.С., Маджар В. М. Фінансові аспекти управління експортно-імпортними операціями підприємств. Часопис економічних реформ. 2020. № 4 (40). С. 56—66.
7. Krauss M. The role and importance of Export Credit Agencies / Institute of Brazilian Business and Public Management; The Minerva Program, 2011. 45 p.
8. Ліхоносова Г.С., Перепелиця Ю.Г. Податково-облікові важелі лібералізації банківського сектору: підґрунтя соціально-економічного розвитку. Економіка та суспільство. 2022. Вип. 39 URL: <https://economyand-society.in.ua/index.php/journal/article/view/1361> (дата звернення 14.11.2023).

References:

1. Busel, V. T. (2005), Velykyy tлумachnyy slovnyk suchasnoyi ukrayins'koyi movy [Large explanatory dictionary of the modern Ukrainian language], Kyiv; Irpin': Perun, Ukraine.
2. Asabaeva, L. S. (2011), "Attracting export loans by commercial banks of Kazakhstan (strategy, mechanism, potential)]:", Abstract of Ph.D. dissertation, Economy, Almaty, Kazakhstan.

3. Yescombe, E.R. (2014), Principles of Project Finance, Academic Press Elsevier, New York, USA.

4. Gatti, S. (2019), Project Finance in Theory and Practice. Designing, Structuring, and Financing Private and Public Projects, Academic Press Elsevier, New York, USA.

5. Chauffour, J. P. (2011), Trade Finance During the Great Trade Collapse, World Bank Publications, Washington DC, USA.

6. Likhonosova, G.S. and Madzhar, V.M. (2020), "Financial aspects of managing export-import operations of enterprises", Time description of economic reforms, vol. 4 (40), pp. 56—66.

7. Krauss, M. (2011), The role and importance of Export Credit Agencies, Institute of Brazilian Business and Public Management; The Minerva Program, USA.

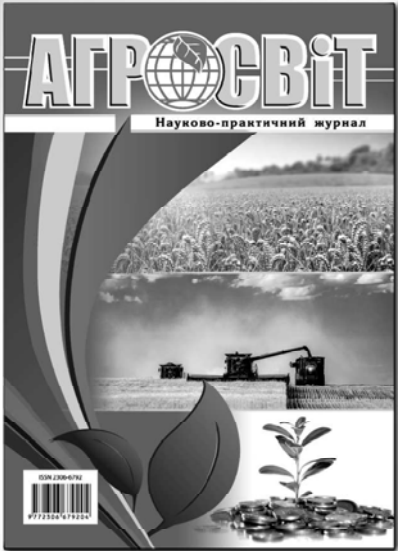
8. Likhonosova, G.S. and Perepelitsa, Y.G. (2022), "Tax and accounting levers of liberalization of the banking sector: the basis of socio-economic development", Economy and society, vol. 39, available at: <https://economyand-society.in.ua/index.php/journal/article/view/1361> (Accessed 20 Nov 2023).

Стаття надійшла до редакції 21.11.2023 р.



<https://nayka.com.ua>

Передплатний індекс: 23847



Виходить 24 рази на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292