Лучкина Наталия Михайловна. Выбор эффективного вида аккредитива при внешнеторговых расчетах методом анализа иерархий : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 : Москва, 2002 140 c. РГБ ОД, 61:02-8/2401-2

**Содержание к диссертации**

Введение

Глава 1. Внутренняя и внешняя среда банка и ее влияние на выбор вида аккредитива 11

1.1. Сравнительный анализ различных подходов к определению аккредитива 11

1.2.У частники процесса принятия решения о выборе вида аккредитива и основные критерии,

принимаемые ими во внимание 19

1.3.Особенности и влияние критериев оценки юридического характера 37

Глава 2. Метод анализа иерархий при оптимизации выбора эффективного вида аккредитива 52

2.1. Характеристика рассматриваемых альтернатив 52

2.2. Структуризация критериев оценки 66

Глава 3. Модель выбора эффективного вида аккредитива 77

3.1. Построение математической модели решения проблемы в реальной ситуации 77

3.2. Анализ суждений лица, принимающего решение, и полученных результатов 84

Заключение 108

Схема 3 114

Схема 4 115

Схема 5 116

Схема 6 117

Схема 7 118

Схема 8 119

Схема 9 120

Приложение 1 121

Приложение 2 127

Список литературы 133

**Введение к работе**

Актуальность темы диссертации. В настоящее время в России все расчеты по внешнеторговому контракту (как импортному, так и экспортному) осуществляются через уполномоченные банки посредством различных способов платежей, из которых наиболее распространенными являются аккредитив или авансовый платеж. Причины популярности платежа посредством аккредитива коренятся прежде всего в том, что российские покупатели на мировом рынке не обладают достаточно сильной позицией, чтобы диктовать свои условия, а для экспортеров наиболее выгодными и надежными формами расчета в силу высокого уровня российского риска являются авансовая форма расчета и документарный аккредитив.

Кроме того, при авансовой форме расчетов по контракту, связанному с импортом товаров, вследствие некоторых ограничительных мер российской системы валютного контроля, затрагивающих процедуру покупки иностранной валюты российским импортером (в случае недостатка собственных валютных средств) для осуществления авансового платежа (Указание Банка России № 519-У от 22.03.1999г.), такая форма расчета, как покрытый безотзывный аккредитив, является наиболее выгодной для покупателя, что еще более способствует развитию аккредитивной формы расчетов в РФ, т.к. она позволяет обходиться без депонирования в банке суммы в российских рублях, равной переведенному авансу.

При проведении операций по документарному аккредитиву уполномоченным сотрудникам банка зачастую приходится принимать сложные решения выбора того или иного его вида. Шансы на успех в принятии решений существенно повышают специальные методы принятия решений. К ним относится и математический метод анализа иерархий (МАИ), который в силу своей специфики является наиболее приемлемым для документарного бизнеса.

Проблемы рационального выбора при проведении документарных банковских операций существовали всегда, но по ряду причин в последние десятилетия важность их значительно возросла, прежде всего, в силу растущей конкуренции в банковском секторе. Поскольку прогресс в области фундаментальной и прикладной математики определяет более высокий уровень формализации развития микро- и макроэкономики, в настоящее время экономическая теория на микро- и макроуровнях не может не включать в себя математические модели и методы как естественные и необходимые элементы. Следовательно, и при решении практических задач в области документарного бизнеса целесообразно применение соответствующего математического аппарата.

Кроме того, сегодня все кредитные учреждения используют в повседневной деятельности современную технику, которая оказывает существенную помощь и при решении творческих задач. К ним можно отнести и выбор эффективного вида аккредитива из заданного набора альтернатив. Следовательно, компьютерная оснащенйость банка, с одной стороны, является необходимым условием, а с другой - стимулирует применение математических методов при решении практических банковских задач.

Таким образом, возникла необходимость рассмотрения такой перспективной и развивающейся в РФ области банковской деятельности, как аккредитивные расчеты, на основе современных аналитических математических методов, целесообразность применения которых обусловлена необходимостью математизации российской экономики на современном этапе с целью ее интеграции в мировую экономическую систему.

Степень разработанности проблемы. Проблемы моделирования ситуаций, возникающих в условиях неопределенности и недостатка информации при принятии управленческих решений, освещались в работе таких известных зарубежных исследователей, как Г.Саймон, К. Керне, Э. Квейд, П. Фишберн и многих других. Кроме того, подобного рода проблемами занимались и российские ученые. Например, большой вклад в исследование проблем системного анализа внес О.И. Ларичев.

В последнее время проблемами анализа и планирования решении в экономике на базе математических методов и моделей активно занимаются специалисты Волгоградского государственного технического университета. В 2000 году в издательстве "Финансы и статистика" был опубликован учебник А.В.Андрейчикова и О.Н.Андрейчиковой под названием "Анализ, синтез, планирование решений в экономике", в котором показана возможность применения метода анализа иерархий в области банковского кредитования. Однако применение МАИ в такой сфере банковского дела, как документарный бизнес, в научной литературе не рассматривалось.

Что касается исследований в области аккредитивов как, таковых, то проблемам противоречий российского законодательства и Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов, а также условиям развития аккредитивных расчетов в России посвящены работы Г.Кобахидзе, бывшего ведущего специалиста по аккредитивам Внешторгбанка СССР, ныне живущего за рубежом. Подобного рода проблемам посвящены труды и других российских экономистов. Так, например, вопросам интеграции России в систему международных расчетов посвящена монография Д.М.Михайлова "Международные расчеты и гарантии".

Таким образом, два вышеупомянутых направления научных исследований (системный анализ в принятии решений и проблемы проведения аккредитивных операций) в литературе никогда ранее не пересекались, в связи с чем возникла теоретическая и практическая необходимость исследования использования одного из математических методов принятия решений при выборе эффективного вида аккредитива.

Объектом исследования в диссертации является российский коммерческий банк, осуществляющий аккредитивные операции, и с его позиции проводится анализ и оценка основных критериев и факторов, влияющих на эффективность того или иного вида аккредитива, поскольку математическая модель принятия решений, разработанная в диссертации, предназначена именно для нужд банка и в помощь его сотрудникам. Следует отметить, что банк в аккредитивных расчетах, хотя и является весьма важным звеном, но, тем не менее, остается посредником между основными контрагентами - продавцом и покупателем, а, значит, банк не может по своему волеизъявлению осуществлять выбор аккредитива и диктовать в этом смысле свои условия. Однако российские клиенты не слишком искушены в области документарных операций по аккредитиву и в основном обращаются за консультацией в банк, который может разработать схему расчетов с использованием того вида аккредитива, который, с одной стороны, подходит для клиента, а, с другой стороны, устраивает и банк. Кроме того, банк всегда может отказать клиенту в участии в аккредитивной операции, если таковая представляется слишком рискованной или малоприбыльной.

Предметом исследования являются собственно банковские операции по аккредитиву, а также факторы как внешнего, так и внутреннего характера, от которых в различной степени зависят прибыльность от осуществления аккредитивных расчетов и принимаемый банком в этом случае риск.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационной работы является системное изучение и анализ современных возможных ситуаций, при которых российские банки оказываются перед выбором оптимального вида аккредитива, а также построение математической модели решения данной проблемы по методу анализа иерархий.

Задачи исследования:

проанализировать основные управленческие уровни банка, участвующие в принятии решения по аккредитивной сделке;

= рассмотреть особенности аккредитивных расчетов, обусловленные не только экономическими, но и юридическими факторами;

= определить условия применения метода анализа иерархий в практической деятельности российских банков при выборе оптимального вида аккредитива;

= выделить и охарактеризовать критерии, по которым производится сравнение альтернатив;

= построить математическую модель для оптимизации выбора эффективного вида аккредитива по методу МАИ;

= решить практическую задачу с применением данной модели.

Теоретической базой диссертации являются нормативные документы, затрагивающие вопросы, относящиеся к теме работы, монографии как отечественных, так и зарубежных авторов, а также публикации в специализированных периодических изданиях. Кроме того, в диссертации используются фактические материалы о работе в области документарных аккредитивов одного из российских банков, в деятельности которого документарные аккредитивы занимают одну из ведущих позиций.

Методологической основой исследования является системный анализ и теория принятия решений. Опираясь на общую схему процесса принятия решений, были рассмотрены основные ее этапы применительно к задаче выбора эффективного вида аккредитива. На заключительном этапе, представляющем собой построение математической модели, использовался метод анализа иерархий, который является наиболее приемлемым при решении практических задач в документарном бизнесе.

Научная новизна диссертации состоит в разработке концепции выбора банком оптимального вида аккредитива с использованием метода анализа иерархий и заключается в следующем:

1. Раскрыта двойственная (расчетно-кредитная) природа аккредитива. Расчетная природа аккредитива заключается в том, что он является способом исполнения денежных обязательств контрагентов по торговому контракту. Кредитная природа аккредитива - в том, что он представляет собой долговое обязательство банка-эмитента. Кредитная природа аккредитива выражается и в отдельных элементах кредитования, используемых при проведении аккредитивных расчетов, в частности, при непокрытом аккредитиве банк-эмитент кредитует импортера; или исполняющий банк кредитует банк-эмитент.

2. Определены качественно новые статусы руководства банка, специалиста банка по документарным операциям, государственных и судебных органов стран контрагентов, международных организаций и банков- корреспондентов как участников процесса принятия решения с точки зрения системного анализа. При этом каждый из участников выполняет свои функции, которые позволяют рассматривать деятельность всех вышеупомянутых субъектов под новым углом зрения:

•функция руководства банка заключается в постановке задачи и главных приоритетов при решении задачи; при этом данные приоритеты могут носить как объективный, так и субъективный характер;

•функция специалиста по документарным операциям заключается в присвоении бальных оценок каждому из критериев, по которым производится сравнение различных видов аккредитива;

•функция государственных и судебных органов, международных организаций и банков-корреспондентов заключается в установлении ограничительных мер или, наоборот, различных послаблений, которые оказывают влияние на расчеты по документарному аккредитиву.

3. Выявлена взаимосвязь между определенными нормами российского законодательства и оптимизацией выбора вида аккредитива. При этом одни нормы отечественного законодательства, особенно в области валютного регулирования и контроля, являются факторами увеличения рисков банка и учитываются в модели оптимизации выбора вида аккредитива, как ограничительные, а другие, наоборот, предоставляют для банка возможности расширения потенциальной клиентуры по операциям по документарным аккредитивам:

•использование переуступки валютной выручки при экспортных расчетах является ограничительным фактором, поскольку механизм проведения такой операции нечетко прописан в законодательстве, что несет в себе риск штрафа со стороны ЦБ РФ;

• установлено, что количественное увеличение аккредитивных операций произошло под влиянием законодательных ограничений по покупке иностранной валюты импортером под авансовый платеж за товары, поскольку в этом случае аккредитив является более выгодной формой расчетов.

4. Автором разработаны критерии оптимизации банками выбора эффективного вида аккредитива. Они подразделены на две группы - определяющие выгоды и характеризующие риски. Построены схемы, отражающие иерархическое представление критериев, влияющих на них факторов и сравниваемых видов аккредитивов.

5. Доказано, что метод анализа иерархий (МАИ) является одним из возможных методов оптимизации выбора эффективного вида аккредитива, поскольку условия, в которых российские банки осуществляют выбор оптимального вида аккредитива, удовлетворяют условиям этого метода: информация является неточной или неполной; выбор одной альтернативы из нескольких можно осуществлять на основе не одного, а множества разнообразных критериев как количественного, так и качественного характера:

•информационные условия при выборе эффективного вида аккредитива российскими банками неопределенные.

•при оптимизации выбора вида аккредитива также учитываются критерии различного характера (например, размер комиссионного вознаграждения - количественный критерий, а деловая репутация клиента -качественный критерий).

Практическая значимость работы. В диссертации разработана адаптированная к российским условиям и конкретным ситуациям математическая модель, которая позволяет специалисту по аккредитивным расчетам на основе своих оценок (или оценок руководства банка) всех относящихся к исследуемой проблеме критериев (которые уже заранее включены в модель) получить результат, показывающий эффективное в данном случае решение, т.е. оптимальный вид аккредитива.

Данную математическую модель можно с легкостью автоматизировать в виде внутрибанковского программного продукта, что значительно сократит время на принятие решения, уменьшит меру ответственности сотрудника, принимающего решение (тем самым, можно сократить и расходы на его заработную плату), а также повысит эффективность принимаемого решения и степень доверия к нему, поскольку в основе смоделированного решения лежит системный научный подход.

## Сравнительный анализ различных подходов к определению аккредитива

При проведении торговой операции чрезвычайно важен правильный выбор формы расчетов, поскольку это позволяет контрагентам снижать расходы и риск невыполнения противоположной стороной своих обязательств по контрактам и договорам.

Исходя из российского законодательства аккредитив представляет собой форму безналичных расчетов, что зафиксировано в Гражданском Кодексе Российской Федерации, в части второй статьи 862 "Формы безналичных расчетов" пункте 1: "При осуществлении безналичных расчетов допускаются расчеты платежными поручениями, по аккредитиву (выделено мною - Н.Л.), чеками, расчеты по инкассо, а также расчеты в иных формах..." Кроме того, в Положении ЦБ РФ № 2-П от 12 апреля 2001г. "О безналичных расчетах в Российской Федерации" в п. 1.2 расчеты по аккредитиву определяются, как форма расчетов.

В российской экономической литературе также в большинстве источников относят к форме расчетов. При этом форму расчетов определяют следующим образом: "Форма расчетов - установленная законодательством специфическая форма движения, присущая определенному платежному инструменту в платежном обороте."1 Следовательно, форма расчетов регулирует организационную сторону проведения расчетов, подразумевающую определенных участников, сроки проведения расчетов, порядок их проведения и другие условия. Согласно приведенному выше определению конкретная форма расчетов связана со специфическим платежным инструментом, а, значит, определенный платежный инструмент должен соответствовать и аккредитивной форме расчетов. Однако таким платежным инструментом будет являться документ, также называемый аккредитивом.

Подтверждение тому, что аккредитив может быть определен в качестве платежного инструмента можно найти и в нормах российского законодательства, где в том же Положении ЦБ РФ № 2-П от 12/04/01 в п.2.3 дается иное определение аккредитива, уже как расчетного документа, который представляет собой "оформленное в виде документа на бумажном носителе или, в установленных случаях, электронного платежного документа:

- распоряжение плательщика (клиента или банка) о списании денежных средств со своего счета и их перечислении на счет получателя средств;

- распоряжение получателя средств (взыскателя) на списание денежных средств со счета плательщика и перечисление на счет, указанный получателем средств (взыскателем)."

Таким образом, аккредитив представляет собой, с одной стороны, форму расчетов, которая определяет специфический способ исполнения денежных обязательств, регулирующий организационную сторону проведения торгово-расчетных операций, а, с другой стороны, аккредитивом называется вещественное выражение данной формы расчетов, т.е. он является платежным инструментом (расчетным документом). Следует отметить, что поскольку понятийный аппарат при классификации элементов платежной системы окончательно не стандартизован, в литературе можно встретить и такие обозначения аккредитива, как "метод платежа" или "метод расчетов", что, однако, не меняет сути определения аккредитива.

Если обратиться к истории развития аккредитива, то первым появился такой платежный инструмент, как аккредитивное письмо. Еще в конце XIX -начале XX вв. в банках (в том числе и российских) существовали для предоставления соответствующих услуг клиентам отделы переводов и аккредитивных писем. Существовавшая тогда форма аккредитивов относилась к так называемым денежным аккредитивам. Денежный аккредитив представляет собой именной документ, который выдается банком лицу, внесшему определенную сумму и желающему получить ее в другом городе страны или за границей. Некоторые экономисты сравнивают такую форму аккредитива с дорожными чеками, поскольку применяется денежный аккредитив в основном частными лицами, совершающими деловые и туристические поездки внутри страны и за рубежом. Следует отметить, что в качестве формы расчетов за проданные товары данный аккредитив не используется и не использовался, но несмотря на это, денежный аккредитив явился прародителем документарного аккредитива, который представляет собой одну из самых "молодых" форм расчетов, т.к. требует развитой банковской системы, появившейся лишь в прошлом веке и превратившейся в международную лишь в нынешнем столетии.

Документарный характер расчетов предполагает, что расчеты осуществляются на основе различного рода коммерческих документов (денежно-расчетных, платежных, товарных, транспортных, страховых и.т.д.), перечень которых и их характеристика определяются, в первую очередь, условиями торговых контрактов и договоров.

## Характеристика рассматриваемых альтернатив

В силу всех вышеназванных причин можно сделать вывод, что те виды аккредитивов, которые принято выделять в банковской практике, при решении задачи оптимизации банковского документарного бизнеса в качестве исследуемых альтернатив применяться не могут. Возникает вопрос, что же в таком случае считать исследуемыми альтернативами.

Поскольку в поставленной задаче предполагается оптимизировать выбор именно видов аккредитивов, то логично предположить, что исследуемыми альтернативами все-таки будут являться различные виды аккредитивов, но обладающие следующими признаками:

- критерии, по которым будет производиться оценка альтернатив, должны быть одинаково связаны со всеми альтернативами. Иными словами, выбираются лишь те виды аккредитивов, которые обладают общими признаками;

- альтернативы рассматриваются в конкретной ситуации выбора, которая часто возникает в реальной практике российских коммерческих банков; тем самым модель становится адаптированной к российским условиям не только в части установления определенных ограничительных критериев, но и на самом этапе постановки специфической подзадачи.

Таким образом, прежде чем приступать к выделению исследуемых альтернатив, следует обозначить те реальные ситуации, в которых российский банк может оказаться перед проблемой выбора эффективного вида аккредитива, а главное - получить возможность такого выбора.

Итак, перед выбором наиболее эффективного вида аккредитива российский уполномоченный банк может оказаться в нескольких различных ситуациях.

Ситуация 1. Предположим, что имеется некий средний российский банк, который, встав на ноги после августовского кризиса 1998г., осваивает новый для себя рынок банковских документарных операций. В условиях жесткой конкуренции он проводит стратегию завоевания и удержания клиентов. Однако, руководство банка на каждый вид операций определило свои лимиты, выходить за которые строго запрещено в целях удержания стабильного финансового положения. Такие лимиты, в частности, установлены и на открытие новых аккредитивов.

В данный банк одновременно обратились с просьбой об открытии безотзывных документарных аккредитивов два клиента на примерно равную сумму. Причем, один из них - "старый" клиент банка, у которого давно открыты в нем счета и который уже имеет свою кредитную историю в этом банке. Другой клиент - совершенно новый и неизвестный для банка.

Какова же ситуация у хорошо известного банку клиента? На первый взгляд, его бизнес находится в стадии развития и расширения, что можно проследить, изучая динамику оборотов денежных средств на его счетах. Кроме того, в недавнем прошлом банк предоставлял клиенту рублевый кредит, который был погашен точно в соответствии с графиком, а также полностью уплачены все проценты. Однако, данный клиент еще ни разу (во всяком случае, в этом банке) не проводил валютные операции, из чего можно сделать вывод, что контракт, в соответствии с которым он обратился в банк за открытием аккредитива, является его первым опытом в международной торговле. На проведенных с банком переговорах клиент объяснил, что в сложившейся на сегодняшний день ситуации он не может задепонировать в банке денежные средства в стопроцентное покрытие по аккредитиву, поскольку все его свободные средства находятся в обороте и не могут в силу особенностей производственного цикла быть оттуда изъяты в столь крупном размере. Таким образом, он готов предоставить лишь пятидесяти процентное покрытие по аккредитиву. При этом, клиент заявил, что данная сделка чрезвычайно для него важна и от успеха ее проведения зависит характер их дальнейших с банком отношений.

Что касается нового для банка клиента, то тот пока не собирается открывать счетов в банке, а обратился сюда за открытием аккредитива, поскольку данный банк имеет корреспондентские отношение с иностранным банком продавца и такого было желание иностранного контрагента. Никакой дополнительной информацией о финансовом положении и деятельности данного клиента банк не располагает, а получить ее у российского банка, в котором у клиента открыты счета, невозможно в силу жестких условий конкурентной среды. При этом клиент согласен на перечисление стопроцентного покрытия по аккредитивной сделке.

## Построение математической модели решения проблемы в реальной ситуации

Для иллюстрации модели рассмотрим реальную ситуацию, соответствующую третьему типу задачи.

В декабре 2001 года в российский коммерческий ЗАО "БНП-Дрезднер банк", учредителями которого являлись два крупных иностранных финансовых учреждения, Banque Nationale de Paris и Dresdner Bank, (в настоящее время французские партнеры вышли из состава учредителей), обратился его постоянный клиент - российская компания "А" -, заявивший о своем намерении начать работу по новому агентскому соглашению с использованием своего счета, открытого в данном банке. Агентское соглашение было заключено с иностранной компанией "Б" (австрийской компанией), и его основные моменты сводились к следующему:

1) Агент (компания "А") в соответствии с поручением Принципала (компании "Б") от своего имени, но за счет Принципала обязуется заключить контракт на реализацию в Ирак принадлежащего Принципалу оборудования для энергетической станции Министерству торговли Ирака (Покупателю).

2) Кроме прочих услуг по обеспечению транспортировки груза, его оформлению и приему в порту назначения, Агент обязуется также получить обеспечить получение разрешения на заключение и исполнение контракта в Комитете по санкциям Совета Безопасности ООН.

3) Общая цена товара должна быть не менее 7.000.000,00 долларов США.

4) Способ оплаты - безотзывный документарный аккредитив, регулируемый Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов, публикация МТП № 500, открываемый в Banque Nationale de Paris, New York в соответствии с поручением Центрального банка Ирака.

5) Вся выручка, за исключением суммы коммерческого вознаграждения Агента, поступающая от Покупателя, является собственностью Принципала. 6) Комиссия Агента составляет 10% от общей стоимости товара.

Схематично проведение данной операции можно представить в виде схемы 9.

Компания "А" уже получила необходимое разрешение Комитета по санкциям Совета безопасности ООН и заключило контракт с Министерством торговли Ирака. В момент обращения в БНП-Дрезднер банк сторонами велись переговоры об уточнении условий аккредитива, который Banque Nationale de Paris, New York был готов открыть в пользу компании "А" (письменное согласие от банка-эмитента уже было получено) в рамках Резолюции Совета Безопасности ООН № 986 по программе гуманитарных поставок в Ирак "Нефть в обмен на продовольствие". Поскольку ранее у компании " А" контрактов с использованием аккредитивного механизма расчетов не было, руководство компании, основываясь на долгосрочном сотрудничестве с ЗАО "БНП-Дрезднер банком", обратилось к своему куратору с просьбой предоставить консультационную поддержку относительно процедуры платежа по аккредитиву и предложения Покупателю наиболее благоприятных для компании условий открытия аккредитива.