

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Б.С. Івасів, Л.М. Прийдун, В.Я. Рудан

МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ ТА ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ

(Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів)

Тернопіль
2013

УДК 339.72
ББК 65.882.6я.73
І 24

Автори:

Б.С. Івасів, Л.М. Прийдун, В.Я. Рудан

Рецензенти:

- М.Д. Алексєнко* – д.е.н., професор кафедри банківської справи Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана
- Б.М. Андрушків* – д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту підприємницької діяльності Тернопільського державного технічного університету ім. Івана Пулюя
- І.С. Гуцал* – декан факультету фінансів, д.е.н., професор кафедри суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України
як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів
(лист про надання грифу №1/11-6796 від 9 жовтня 2013 р.)*

Рекомендовано до видання Вченою радою ТНЕУ № 1 від 25 жовтня 2012 р.

Івасів Б.С.

- І 24 Міжнародні розрахунки та валютні операції: навч. посіб. / Б.С. Івасів, Л.М. Прийдун, В.Я. Рудан. — Тернопіль: Вектор, 2013. — 572 с.

У навчальному посібнику розглядаються проблеми та перспективи розвитку міжнародного кредитного та валютного ринків, аналізуються особливості здійснення розрахункових документарних та недокumentарних операцій в зовнішньоекономічній діяльності, умови міжнародних поставок товару, специфіка здійснення поточних та строкових валютних угод. Також досліджуються операції з акредитивами, та банківськими гарантіями як одними із найперспективніших та найбільш поширених в зовнішньоторговельній діяльності. Крім того, висвітлено базові аспекти здійснення арбітражних операцій і операцій хеджування, проаналізовано методи мінімізації та управління валютним ризиком в міжнародних розрахунках.

Розраховано на фахівців економіки та фінансів, науково-педагогічного складу вищих навчальних закладів, студентів, аспірантів і практичних працівників банківських та фінансових установ.

**УДК 339.72
ББК 65.882.6я.73**

ISBN 978-966-308-516-6

© Б.С. Івасів, Л.М. Прийдун, В.Я. Рудан, 2013
© Видавництво «Вектор», 2013

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	7
ТЕМА 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ВАЛЮТНИХ І РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ ТА РОЛЬ БАНКІВ В ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ.....	9
1.1. Поняття та особливості міжнародних розрахунків	9
1.2. Роль національних, міжнародних, колективних валют та золота в міжнародних розрахунках.....	16
1.3. Умови та способи здійснення розрахунків за експортно- імпорнтними операціями	28
1.3.1. Валюта ціни та валюта платежу.....	30
1.3.2. Валютні застереження	36
1.4. Міжбанківські кореспондентські відносини. Система СБІФТ	37
1.5. Сучасні платіжні системи і засоби зв'язку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Системи міжбанківських комунікацій.....	50
1.6. Дистанційне банківське обслуговування. Банківська діяльність в Internet	63
Питання для самоконтролю	71
Тести.....	72
ТЕМА 2. УМОВИ ПОСТАВОК І ДОКУМЕНТИ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ.....	78
2.1. Характеристика видів та типова структура зовнішньоторговельного контракту	78
2.2. Умови поставок товару. Базисні умови поставки Інкотермс. Права та обов'язки покупця та продавця за різних умов поставки	97
2.3. Види документів при міжнародних поставках	109
2.4. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності	113
Питання для самоконтролю	119
Тести.....	119
Навчальні вправи та задачі	125
ТЕМА 3. ДОКУМЕНТАРНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ.....	128
3.1. Суть, учасники та документообіг за акредитивами	128
3.2. Сторони угоди та документообіг за документарним акредитивом. ..	144
3.3. Спеціальні форми акредитивів	148

3.3.1. Компенсаційний акредитив (Back TO Back Letter OF Credit (L/C))	148
3.3.2. Зустрічний акредитив (Dispute Letter OF Credit)	151
3.3.3. Резервний акредитив (STANDBY Letter OF Credit)	151
3.3.4. Автоматично поновлювані (револьверні) акредитиви (Revolving Letter of Credit)	154
3.3.5. Акредитив з червоною смугою (Red Clause Letter of Credit)	158
3.4. Уніфіковані правила для документарних акредитивів	160
3.5. Особливості використання акредитивів у розрахунках при експортно-імпорتنих операціях підприємств України	162
3.5.1. Акредитив у розрахунках за експортовані товари і надані послуги	163
3.5.2. Акредитив у розрахунках за імпортовані товари і отримані послуги	174
3.6. Переваги, недоліки та ризики при акредитивних операціях для імпортерів та експортерів	191
3.7. Поняття та види інкасо. Особливості інкасової операції	195
3.8. Учасники та фази документарного інкасо	202
3.9. Уніфіковані правила по інкасо (УПІ)	205
3.10. Документарне інкасо в міжнародних операціях	206
3.11. Переваги та недоліки інкасової форми розрахунків для імпортера та експортера.	211
Питання для самоконтролю	214
Тести	215
Навчальні вправи та задачі	222
ТЕМА 4. НЕДОКУМЕНТАРНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ.....	224
4.1. Особливості використання в міжнародній сфері недокументарних форм розрахунків	224
4.2. Міжнародні розрахунки з використанням чеків	226
4.3. Використання пластикових карток в міжнародному платіжному обороті	236
4.4. Вексельна форма розрахунків у сфері міжнародного платіжного обороту.....	246
4.5. Інші способи міжнародних платежів.....	254
4.5.1. Авансові платежі	254
4.5.2. Платіж на відкритий рахунок.....	256

4.5.3. Банківський переказ. Система електронного переказу коштів ...	258
4.5.3.1. Міжнародні системи переказу коштів.....	264
4.5.3.2. Вітчизняні системи переказів.....	271
4.5.3.3. Порядок оформлення платіжних доручень для банківських переказів за кордон	272
Питання для самоконтролю	278
Тести.....	278
Навчальні вправи та задачі	284
ТЕМА 5. КРЕДИТУВАННЯ УЧАСНИКІВ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ.....	285
5.1. Необхідність кредиту в забезпеченні зовнішньої торгівлі. Форми, види та функції міжнародних кредитів	285
5.2. Фірмові кредити.....	290
5.3. Фінансові та брокерські кредити	294
5.4. Міжнародні банківські кредити	296
5.4.1. Кредитування імпортерів на основі векселя	297
5.4.2. Кредитування імпортерів на основі документарного акредитива та прямого банківського кредитування	302
5.4.3. Кредитування експортера.....	309
5.4.4. Методи та механізм короткострокового кредитування експортера.....	318
5.5. Кредитно - посередницькі операції банків.....	323
5.5.1. Експортний факторинг	323
5.5.2. Міжнародні форфейтингові операції.....	331
5.6. Міжнародний лізинг	340
Питання для самоконтролю	344
Тести.....	344
Навчальні вправи та задачі	352
Задачі для розв'язку	353
ТЕМА 6. БАНКІВСЬКІ ГАРАНТІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ У МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКАХ	355
6.1. Загальні принципи і правові засади банківського гарантування	355
6.2. Класифікація видів та форм банківських гарантій	359
6.3. Порядок оформлення та видачі банківських гарантій.....	376
6.4. Переваги та недоліки використання банківських гарантій	384
Питання для самоконтролю	389

Тести	389
Навчальні вправи та задачі	396
ТЕМА 7. ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ.....	397
7.1. Суть та структура валютного ринку	397
7.2. Види валютних операцій банків та їх ризиковість	405
7.3. Управління валютним ризиком	411
Питання для самоконтролю	413
Тести	414
ТЕМА 8. ПОТОЧНІ КОНВЕРСІЙНІ ОПЕРАЦІЇ	421
8.1. Загальна характеристика конверсійних операцій	421
8.2. Валютні операції на умовах спот	422
8.3. Процес встановлення валютного курсу	425
8.4. Крос-курси та їх розрахунок	429
8.5. Поняття та види валютної позиції комерційного банку	433
Питання для самоконтролю	437
Тести	437
Навчальні вправи та задачі	445
ТЕМА 9. СТРОКОВІ ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ	446
9.1. Форвардні операції	446
9.1.1. Загальна характеристика форвардного контракту	446
9.1.2. Валютні форвардні контракти	450
9.1.3. Процентні форвардні контракти	453
9.2. Біржові строкові валютні операції	457
9.2.1. Ф'ючерсні валютні контракти	457
9.2.2. Опціонні контракти	465
9.3. Операції своп	470
9.3.1. Процентний своп і його класифікація	472
9.3.2. Валютний своп і його види	477
9.4. Депозитні валютні операції	479
Питання для самоконтролю	488
Тести	488
Навчальні вправи та задачі	495
ДОДАТКИ	497
ЛІТЕРАТУРА	560
ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЗНИК.....	567

ПЕРЕДМОВА

У процесі розвитку вітчизняної банківської системи та її інтеграції в міжнародний фінансовий простір, відзначається загальна тенденція до розвитку та вдосконалення експортно-імпортних розрахунків. Оскільки банківська діяльність тісно пов'язана із зовнішньою торгівлею, міжнародним рухом капіталів і кредитів, то ефективність функціонування комерційних банків на валютних ринках безпосередньо впливає на фінансові результати їх клієнтів. Водночас, міжнародний рух товарів та послуг розширює співпрацю між суб'єктами підприємницької діяльності, розташованими в різних країнах, а також взаємні грошові вимоги та зобов'язання учасників міжнародних економічних відносин, здебільшого в іноземній валюті, що визначають надзвичайно важливу роль теоретичного осмислення і узагальнення практичного досвіду здійснення міжнародних розрахункових та валютних операцій, вивчення і розуміння особливостей впливу світових лібералізаційних та глобалізаційних процесів на експортно-імпортні операції суб'єктів господарювання.

Беззаперечною є роль банківських установ у реалізації та проведенні розрахунків і платежів за міжнародними операціями, адже саме банки виступають посередниками, а, подекуди, й основними учасниками зовнішньоторговельних угод, забезпечуючи належний рівень їх організації, мінімізацію ризиків зовнішньоекономічної діяльності, гарантуючи вчасне їх здійснення та оплату.

Відповідно, задля забезпечення ефективності даного процесу, необхідні кваліфіковані працівники, які повинні володіти знаннями щодо системи відносин, пов'язаних з функціонуванням валюти на національному і світовому ринках; розуміти особливості різних видів валютних операцій, форм міжнародних розрахунків при зовнішньоторговельних угодах, інструменти хеджування валютних ризиків, бути ознайомленими із законодавчо-нормативною базою з питань регулювання і контролю різноманітних аспектів міжнародної діяльності; вміти на практиці застосовувати методику оцінки і прогнозування міжнародних розрахунків та процесів на валютному ринку.

Саме цим завданням підпорядковані теми, що запропоновано в навчальному посібнику, які логічно взаємопов'язані та з різним ступенем деталізації розглядаються в курсах «Гроші та кредит», «Банківські операції», «Центральний банк та грошово-кредитна політика», «Грошово-кредитні системи зарубіжних країн».

У той же час, особливості навчальних планів не дозволяють, при вивченні розглянутих тем у вищеназваних курсах, в повній мірі реалізувати можливості міжпредметних зв'язків для повторення базових понять і категорій: основних аспектів арбітражних операцій, операцій хеджування, методів мінімізації валютного ризику, особливостей документарних, недокументарних форм та інструментів міжнародних розрахунків; методів кредитування учасників зовнішньоторговельних операцій, тощо.

Тому, об'єднання у даному навчальному посібнику питань, розглянутих в різних темах і навчальних курсах щодо здійснення міжнародних розрахунків та валютних операцій, їх комплексність, логічна послідовність викладення, дозволяє істотно підвищити ефективність навчання студентів та забезпечити інтерпретацію теоретичних положень в практичний аналіз. Даний підхід є досить важливим, оскільки дає можливість поступово реалізовувати отримані теоретичні знання на практиці торгівельних та розрахункових процесів, що відбуваються на міжнародних ринках.

Навчальний матеріал викладається відповідно до основних тенденцій, що характерні для валютної системи України та світу. Значна кількість прикладів, схем та таблиць сприяє усвідомленому сприйняттю навчального матеріалу. Саме тому, опанування матеріалу даного посібника є необхідною умовою підготовки економістів вищої кваліфікації не лише з банківської справи, але й з фінансів, страхування, міжнародної економіки, менеджменту, що забезпечить їм науково-теоретичну, методологічну та практичну основу для майбутньої професійної діяльності.

ТЕМА 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ВАЛЮТНИХ І РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ ТА РОЛЬ БАНКІВ В ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ

1.1. Поняття та особливості міжнародних розрахунків

Еволюція міжнародних розрахунків відображає розвиток міжнародних відносин, валютних систем, фінансових ринків, у тому числі ринку фінансових послуг. Необхідність міжнародних розрахунків обумовлена міжнародною торгівлею, вивезенням та ввезенням капіталу, міграційними процесами та ін.

Сучасна світова економіка характеризується значною інтегрованістю. У зв'язку з цим, стає поширеною співпраця між суб'єктами підприємництва, розташованими у різних країнах. Одним з основних моментів у здійсненні зовнішньоекономічних договорів (контрактів) є взаєморозрахунки між сторонами – резидентами різних країн, які через їх специфіку прийнято називати міжнародними розрахунками.

Міжнародні розрахунки – це система механізмів реалізації грошових вимог і зобов'язань, що виникають між різними суб'єктами у сфері міжнародних економічних відносин.

Міжнародні розрахунки можуть бути пов'язані не лише з торговельними, але й з кредитними, інвестиційними або іншими зовнішньоекономічними відносинами та охоплювати зовнішню торгівлю товарами й послугами, а також некомерційні операції, кредити і рух капіталу між державами. Більша частина всіх міжнародних розрахунків здійснюється в процесі опосередкування міжнародних торгових угод. На сучасному етапі міжнародні розрахунки є об'єктом державного регулювання, що здійснюється за кількома напрямками. Держава впливає на систему розрахунків, оскільки, нерідко, сама бере в них участь; законодавчо регламентує, періодично вводячи певні валютні обмеження, створюючи органи валютного контролю тощо; впливає на розрахунки через систему міжнародних організацій.

Міжнародні розрахунки здійснюються, переважно, у безготівковій формі, шляхом відповідних записів на банківських рахунках в уповноважених банках, що безпосередньо пов'язані з обміном валют.

Суб'єктами міжнародних розрахунків виступають:

- імпортери;
- експортери;
- банки, кредитні установи;
- держава;
- міжнародні організації;
- фізичні особи.

Учасники міжнародних розрахунків вступають в певні відносини між собою з приводу руху товаросупроводжуючих документів і поточного оформлення платежів. Зовнішньоторговельні контракти передбачають передачу товару або товаророзпорядчих документів, що пересилаються банком-експортером банку-імпортеру або банку країни-платника для сплати у встановлений термін.

Механізм розрахунків у зовнішньоторговельних операціях – це ціла система різноманітних способів, засобів і форм платежу. Залежно від співвідношення термінів платежу і поставок товару, розрізняють три основні способи платежу: платіж готівкою, авансовий платіж і платіж у кредит.

Міжнародні розрахунки також часто класифікують за такими двома ознаками як строк платежу та порядок документообороту.

За строками виділяються негайні платежі – «сконто» і платежі в кредит – «інстолмет».

Негайний платіж виконується коли покупець отримав товар чи документи на нього. Якщо оплата відбувається не пізніше десяти днів, то постачальник, як правило, робить покупцеві знижку з ціни у визначеному розмірі (близько 3%). Операція «сконто» підкреслює швидкість здійснення платежу за певну винагороду.

Під готівковим платежем мається на увазі оплата товару в повній вартості до переходу товару або товаророзпорядчих документів у розпорядження покупця або в момент цього переходу.

Під *розрахунком у кредит* (із розстрочкою платежу) розуміють комерційний (фірмовий) кредит, тобто кредит експортера імпортеру або видача авансів імпортером експортеру. Умови комерційного кредиту вказуються при укладенні контракту, з урахуванням особливостей законодавства країн-контрагентів.

Поширення в зовнішній торгівлі комерційного кредиту зумовлює зростання ролі кредитних засобів платежу – чеків і векселів. Третім засобом платежу, що використовується у міжнародній торгівлі, є банківський переказ, який здійснюється за допомогою пересилання платіжного

доручення від одного банку до іншого. Розрахунки також організуються за допомогою платіжних доручень, телеграфних переказів інкасо, тощо (табл. 1.1.).

Таблиця 1.1

**Способи і засоби платежів,
що використовуються в міжнародній торгівлі**

Способи платежів	Засоби платежів	Форми розрахунків
1. Платіж готівкою. 2. Авансовий платіж. 3. Платіж у кредит.	1. Чеки. 2. Перевідні векселі. 3. Банківські трати. 4. Поштові платіжні доручення. 5. Телеграфні (телексні) платіжні доручення. 6. Грошові перекази по системі SWIFT.	1. Документарні: (акредитиви, інкасо). 2. Недокументарні: - платіж на відкритий рахунок; - авансові платежі; - банківський переказ; - векселі; - чеки.

Форми міжнародних розрахунків умовно поділяються на документарні (акредитиви, інкасо) і недокументарні (платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі та чеки). В табл. 1.2 подані від найбільш до найменш вигідних для експортера форм розрахунків: 100-процентний аванс, акредитив, інкасо, відкритий рахунок. Переважно використовуються інкасова й акредитивна форми, що значною мірою забезпечують інтереси експортера й імпортера. Їх перевага в тому, що експортер отримує виручку, а імпортер здійснює платіж тільки після відвантаження товару. Інкасо й акредитив використовуються як при розрахунках готівкою, так і при розрахунках із розстрочкою платежу, тоді експортер виставляє на імпортера тратту; при інкасо оплата товарних документів відбувається чеком.

За порядком документообороту основними формами міжнародних розрахунків є документарне інкасо та акредитив. Рідше застосовуються розрахунки по відкритих рахунках та банківські перекази.

Форми міжнародних розрахунків між контрагентами визначаються в контракті. На їх вибір впливає ряд факторів:

- вид товару та послуг;
- наявність кредитної угоди (умови платежу);
- платоспроможність і репутація контрагентів.

Таблиця 1.2

Форми розрахунків в міжнародній торгівлі

	Форма розрахунку	Особливості
1.	100%-ний авансовий платіж	Забезпечується у розмірі повної вартості товару, що поставляється, є найвигіднішою формою розрахунку для експортера і найменш вигідною для імпортера. Здійснюється такий платіж банківським переказом або чеком.
2.	Акредитив	Вигідний експортеру (порівняно з інкасо і відкритим рахунком). Ці вигоди полягають, по-перше, у гарантії оплати відвантаженого товару банком, що відкрив акредитив, а при підтвердженому акредитиві – також банком, який його підтвердив; по-друге, в отриманні платежу відразу ж після поставки товару та подання банку документів, що засвідчують цю поставку. Банк, що відкрив акредитив (банк-емітент), повинен або здійснити бенефіціару платіж (негайно або з розстрочкою), або акцептувати тратти бенефіціара й оплатити їх у строк, або уповноважити інший банк здійснити такі платежі, акцепт чи неогоціцію тратт бенефіціара за умови подання бенефіціаром документів, передбачених в акредитиві, і при виконанні інших умов акредитива.
3.	Інкасо	Для експортера інкасо часто виявляється неприйнятним через те, що він спочатку повинен відвантажити товар, а тоді передати документи в банк і очікувати виконання покупцем своїх зобов'язань з оплати.
4.	Відкритий рахунок	Найменш вигідна форма розрахунків для експортера, тому що вона не дає йому ніяких гарантій своєчасного отримання платежу. Експортер поставляє покупцеві товар разом із товаророзпорядчими документами і записує у своїх бухгалтерських документах у дебет відкритого покупцеві рахунку суму покупки. Імпортер записує суму відвантаження в кредит рахунку постачальника. Протягом обумовленого в контракті терміну імпортер мусить оплатити вартість товару через банківський переказ чека або векселя строком платежу за пред'явленням. Після оплати сторони роблять у своїх бухгалтерських документах оборотні записи.

Головна роль в міжнародних розрахунках належить банкам, що в сучасних умовах виступають не лише в ролі посередників між експортерами й імпортерами. Вони виконують функції кредиторів, що фінансують зовнішньоторговельні угоди, функції контролю, виступають також в ролі гарантів (в залежності від умов платежу). Банки можуть висувати свої

вимоги до умов розрахунку і форм платежу, які експортери й імпортери зобов'язані приймати до уваги.

Основні функції банків, що надаються підприємствам-суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), відображені в рис 1.1.

Для забезпечення реалізації зазначених функцій, банки можуть відкривати закордонні філії та дочірні банки, що функціонують за кордоном, як самостійні підрозділи головного банку, та пропонують повний набір банківських послуг.

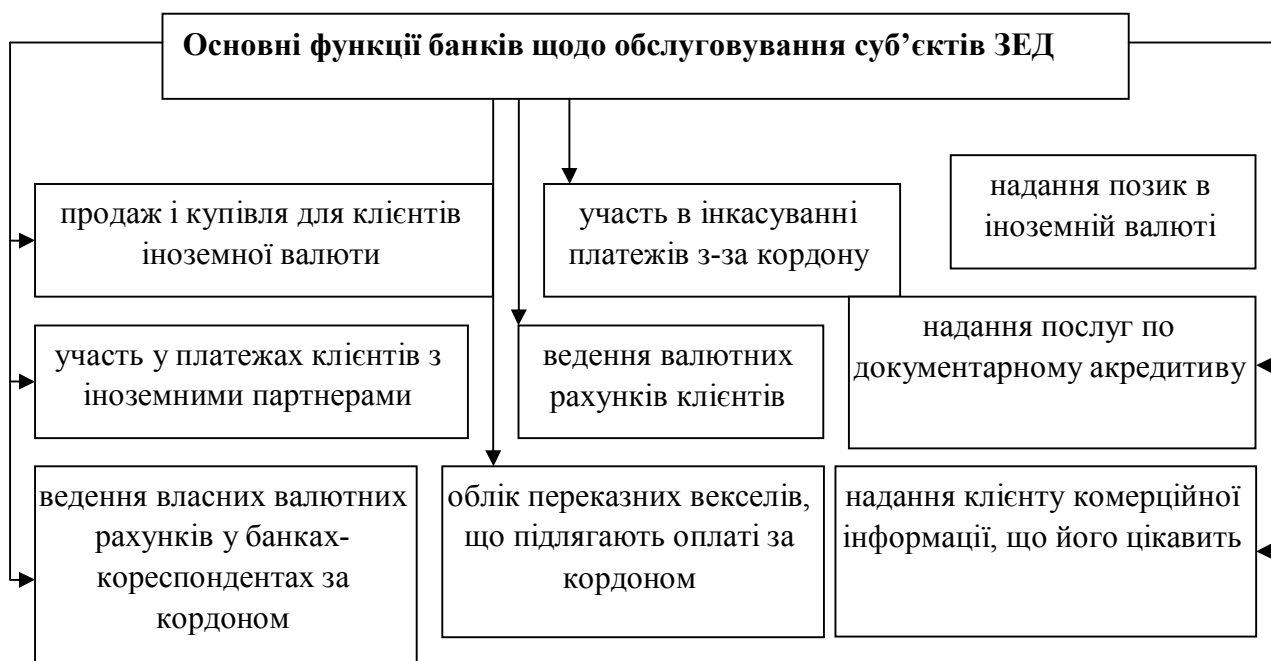


Рис. 1.1 Функції банківських установ в обслуговуванні суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Міжнародні розрахунки здійснюються великими банківськими установами, ступінь впливу яких залежить від масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни, купівельної спроможності її національної валюти, спеціалізації та універсалізації банків, їх фінансового становища, ділової репутації, мережі філіалів і кореспондентських відносин.

У зв'язку з цим, з організаційно-технічного погляду, міжнародні розрахунки являють собою систему організації і регулювання платежів за грошовими вимогами й зобов'язаннями, що з'являються при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності між державами, фірмами, підприємствами і громадянами на території різних країн.

Варто зазначити, що на стан міжнародних розрахунків впливають багато різних факторів (рис. 1.2.).



Рис. 1.2. Фактори, що впливають на стан розвитку міжнародних розрахунків

Специфіка міжнародних розрахунків представлена певними особливостями їх здійснення, що відображені на (рис. 1.3.)

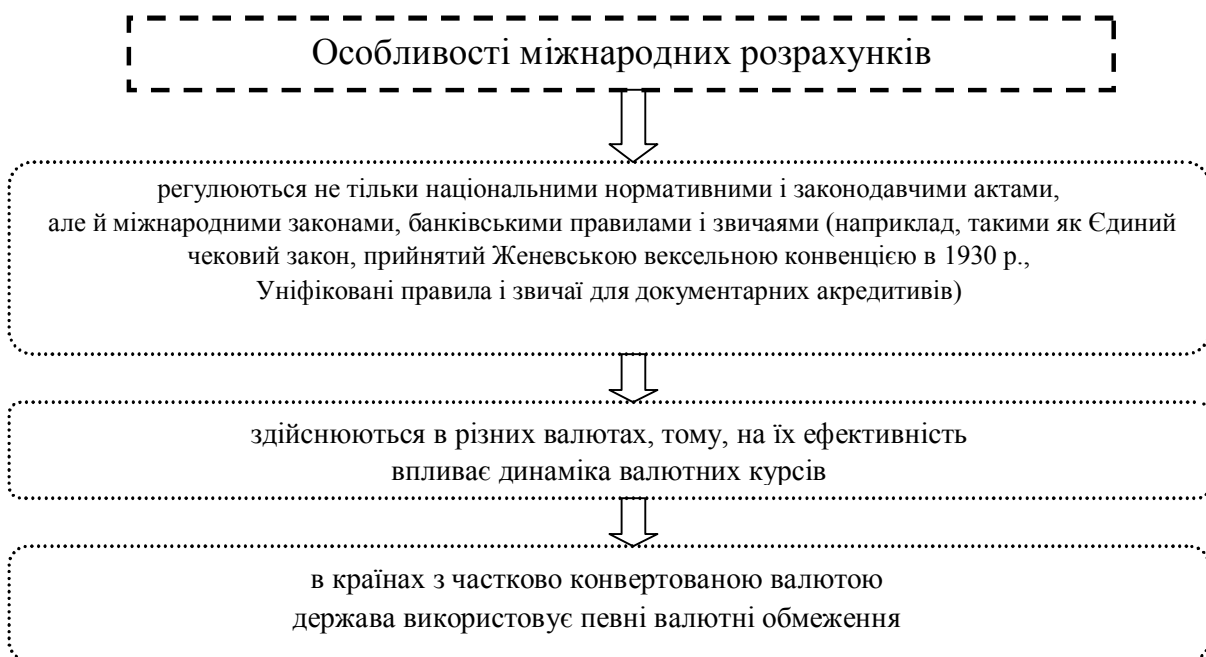


Рис. 1.3. Специфічні особливості міжнародних розрахунків

Вибір форми розрахунків обумовлюється певними факторами. Інтереси експортерів та імпортерів товарів і послуг, у більшості випадків, не збігаються: експортер прагне одержати від імпортера платежі в найкоротший термін, тоді як імпортер зацікавлений відстрочити платіж до моменту одержання товару або навіть до його реалізації третім особам. Таким чином, обрана форма розрахунків між сторонами контракту є своєрідним компромісом, у якому враховуються економічні позиції контрагентів, ступінь їхньої довіри один до одного, економічна кон'юнктура, оподаткування, політична ситуація тощо.

Як уже було зазначено, у світовій практиці використовують різні форми міжнародних розрахунків: банківський переказ, документарний акредитив, інкасо, банківська гарантія, розрахунки векселями тощо. Вони вирізняються ступенем участі банків у їх проведенні: мінімальний ступінь участі – при банківському переказі, максимальний – при акредитиві, банківській гарантії. У кожному з видів міжнародних розрахунків на завершальному етапі відбувається переказ коштів з одного банківського рахунку на інший за допомогою комунікаційних систем (зазвичай, система електронних переказів SWIFT, що останнім часом набула значного поширення). Конкретна форма розрахунків визначається за згодою сторін і фіксується в розділі «Умови платежу» зовнішньоекономічного договору.

Для своєчасного та раціонального здійснення міжнародних розрахунків банки відкривають і підтримують необхідні валютні позиції в різних валютах, відповідно до структури та строків майбутніх платежів, і проводять політику диверсифікації своїх валютних резервів.

Внаслідок завершення міжнародних розрахунків та здійснення інших валютних операцій, в уповноваженому банку постійно змінюється співвідношення балансових і позабалансових вимог і зобов'язань із кожної іноземної валюти. Таке співвідношення називають **валютною позицією**. Валютну позицію вважають закритою, якщо сума купівлі валюти збігається з сумою проданої валюти. Коли сума вимог і зобов'язань не збігається, позиція вважається відкритою, вона може бути:

- **короткою** (*short position*), коли зобов'язання (пасиви) в іноземній валюті перевищують вимоги (активи);
- **довгою** (*long position*), коли вимоги в іноземній валюті перевищують зобов'язання.

Для розрахунку нормативу за кожною іноземною валютою підраховується підсумок за всіма балансовими та позабалансовими активами

і зобов'язаннями банку. Коли вартість активів і позабалансових вимог перевищує вартість пасивів і позабалансових зобов'язань, відкривається довга валютна позиція. Якщо ж вартість пасивів і позабалансових зобов'язань перевищує суму активів і позабалансових вимог у відповідних валютах, то відкривається коротка валютна позиція. Сума довгої відкритої валютної позиції вказується зі знаком плюс, що означає надлишок надходжень інвалюти; короткої – зі знаком мінус, що означає нестачу інвалюти, порівняно з її витратами.

Під час купівлі чи продажу валюти довга відкрита валютна позиція виникає тоді, коли обсяги купівлі перевищують обсяги продажу, а відкрита коротка – в разі перевищення обсягів продажу над обсягами купівлі.

1.2. Роль національних, міжнародних, колективних валют та золота в міжнародних розрахунках

Ієрархія валют, що обертаються на зовнішніх ринках, визначається ступенем їх інтернаціоналізації. До валют нижчого ступеня належать *замкнуті*, або *неконвертовані* валюти. Наступний рівень – *внутрішні валюти*. До внутрішніх валют належать як частково конвертовані, так і повністю конвертовані валюти. Відмінною рисою внутрішньої валюти є наявність попиту на неї тільки на внутрішньому ринку країни-емітента. Внутрішня валюта не бере участі в обслуговуванні зовнішньоекономічних операцій країни-емітента, не використовується для накопичення приватних та офіційних резервів в інших країнах. Внутрішні валюти – найчисленніша категорія грошових одиниць, наприклад, валюти країн СНД, Центральної та Східної Європи, країн, що розвиваються.

Міжнародна валюта – це така, що виконує одну чи кілька функцій грошей (міри вартості, засобу обігу, засобу нагромадження) поза межами юрисдикції держави-емітента. В цих валютах можуть складатися заощадження нерезидентів, укладатися зовнішньоторговельні контракти. Однак обсяги виконання зазначених функцій є невеликими. Валюти набувають статусу міжнародних під впливом кількох чинників рис 1.4.

Найважливішою передумовою є те, що валюта має бути повністю конвертованою. До міжнародних валют, наприклад, належать: канадський та австралійський долари, шведська та норвезька крони; до запровадження

євро: австрійський шилінг, бельгійський франк, іспанська пезета, італійська ліра, фінляндська марка.

Важливими для міжнародних валютних операцій є поняття резервної та ключової валюти.



Рис. 1.4. Фактори, що впливають на набуття валютою статусу міжнародної.

Резервні валюти – це загальновизнані у світі національні кредитно-грошові засоби головних промислово розвинутих країн, що використовуються для накопичення і зберігання їх центральними банками інших країн у якості резервів для здійснення розрахунків за зовнішньоекономічними операціями, для іноземних інвестицій та валютних інтервенцій.

Статус резервної валюти сприяє найкращим умовам здійснення зовнішньоекономічної діяльності для країни-емітента, але, водночас, накладає такі обов'язки, як: підтримка стабільності валюти, скасування валютних обмежень, регулювання платіжного балансу.

Ключова валюта – це валюта, що виконує на зовнішніх ринках кілька функцій грошей у досить великих масштабах (коли частка в обсязі міжнародних накопичень, а також фактуруванні міжнародної торгівлі та валютообмінних операціях перевищує 1-2 %). На даному етапі – це долар США, євро, швейцарський франк, фунт стерлінгів, японська єна, канадський долар, австралійський долар. Отже, ключові валюти – це національні кредитні гроші провідних розвинутих країн світу, що використовуються у міжнародному обороті. Таке використання валюти, зокрема, передбачає:

- обслуговування зовнішньоторговельних операцій;
- забезпечення міжнародного руху капіталу;
- вираження цін у зовнішньоторгових угодах;
- використання у якості бази для вираження обмінних курсів більшості валют інших країн;
- забезпечення функціонування механізму валютних інтервенцій.

Зазначені умови не завжди діють у комплексі (як для долара США та євро) для всіх валют. Наприклад, швейцарський франк не є валютою зовнішньоторгових операцій, однак, використовується у якості резервної валюти, оскільки швейцарські банки мобілізують значні грошові кошти і забезпечують надійне розміщення капіталів. Фунт стерлінгів, незважаючи на зменшення ролі Великобританії на світових ринках, зберігає за собою роль резервної валюти з огляду на розвинуту в усьому світі банківську мережу цієї країни.

Крім перерахованих вище умов віднесення тих чи інших валют до складу резервних, існують деякі умови і для країн-емітентів резервної валюти. Зокрема, до них відносять такі основні умови:

- режим вільної конвертованості валюти (враховуються поточні і капітальні операції);
- відносна стабільність обмінного курсу;
- сприятливий правовий режим використання валюти для нерезидентів як усередині країни, так і на міжнародному валютному ринку;
- високий рівень розвитку банківської і страхової систем, а також інфраструктури фінансового ринку;
- провідні позиції країни у міжнародній економіці і світовій торгівлі.

Валюта, що домінує або валюта-лідер – це одна з валют, що у міжнародному обігу виконує більшість функцій грошей у значно крупніших масштабах, ніж інші ключові валюти. До Першої світової війни на зовнішніх ринках домінував фунт стерлінгів. Після Другої світової війни це місце посів долар США. Домінування певної валюти останнім часом оформляється у відповідних міжнародних документах.

Практично до початку XIX ст. у міжнародних розрахунках платіжним засобом було золото. Це пояснюється тим, що в часи золотого стандарту внутрішні національні валюти країн не визнавались державами-експортерами і функція світових грошей закріплювалася за золотом.

З розвитком кредитних відносин кредитні гроші (банкноти, векселі, чеки) поступово витіснили золото, спочатку з внутрішнього грошового

обігу, а потім і з міжнародних валютних відносин. Витіснення золота з міжнародного платіжного обороту сприяло розвитку розрахунків кредитними грошима. Як платіжний засіб ефективно використовувались кредитні гроші економічно розвинутих країн, частка яких у міжнародній торгівлі була домінуючою.

Так, до Першої світової війни переказні векселі (тратти), виписані у фунтах стерлінгів, обслуговували 80% міжнародних розрахунків. З розвитком економік інших країн і втратою Англією передових позицій у міжнародній торгівлі, частка фунта в міжнародних розрахунках знизилась до 40% у 1948 р. і до 5% на початку 90-х років. Після Другої світової війни, завдяки стрімкому розвитку американської економіки в міжнародних розрахунках, інтенсивно почав використовуватися долар. У 80-ті роки його частка сягнула 75%, але вже на початку 90-х років вона знизилась до 55%. Втрата позицій долара в міжнародних розрахунках обумовлювалась розвитком економік країн Європи та Азії. Починаючи з 90-х років німецька марка, японська ена, швейцарський франк та інші провідні валюти стали також використовуватись як міжнародні платіжні засоби. Еволюцію позицій валют-лідерів ілюструє табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Еволюція позицій домінуючих національних валют

Валюта	Період
Візантійська золота монета (потіста)	V–VII ст.
Арабський динар	VIII–XII ст.
Флорентійський флорин	XII–XIV ст.
Венеціанський дукат	XV ст.
Голландський гульден	XVII–XVIII ст.
Фунт стерлінгів	Кінець XVIII – до Другої світової війни
Долар США	Після Другої світової війни

З наведених у таблиці даних чітко простежується взаємозв'язок між позиціюванням країни-емітента у світовому розподілі сил та лідерством валюти такої країни у сфері міжнародних валютно-фінансових відносин.

З 70-х років новим явищем у системі міжнародних розрахунків стало використання колективних валютних одиниць – СПЗ та екю (починаючи з 1999 р. замість екю впроваджується євро). Колективні валюти з'явилися у платіжному обороті в результаті процесу демонетизації золота, розпаду Бреттон-Вудської валютної системи та негативних наслідків девальвації

національних валют. Як нові світові кредитні гроші вони стали використовуватись завдяки тому, що були більш стабільними валютами.

СПЗ (спеціальні права запозичення) та євро (європейська валютна одиниця) призначалися для безготівкових міжнародних розрахунків, шляхом записів на спеціальних рахунках країн: євро використовувалось в Європейському валютному інституті Європейського Союзу (ЄС); СПЗ – у Міжнародному валютному фонді (в 1969 році) з метою доповнення існуючих міжнародних резервних активів, що являють собою «кошик» валют, пропорцію яких визначає МВФ та склад яких переглядається кожні п'ять років. СПЗ було створене для підтримки Бреттон-Вудської системи обмінного курсу, задля подолання парадоксу Тріффіна (або дилема Тріффіна – фундаментальна проблема використання долара як резервної валюти, згідно з Бреттон-Вудською системою, або будь-якої національної валюти як резервної. Використання національної валюти як резервної призводить до суперечності між національною та глобальною монетарними політиками. Це відображається на платіжному балансі: для досягнення всіх поставлених цілей, долари мають як «виходити» зі Сполучених Штатів, так і «надходити» в США, чого одночасно здійснити неможливо. Дилему названо на честь американського економіста бельгійського походження Роберта Тріффіна, котрий помітив її в 1960 році.). Країні, що брала участь у цій системі, потрібні були офіційні резерви – урядові або центральні банківські капіталовкладення у формі золота і загальноприйнятих іноземних валют, які могли б бути використані для виходу із власної валютою на міжнародний валютний ринок, з метою збереження її обмінного курсу. Світовий попит на два ключових резервних активи – золото і долар США – довели неадекватність світового торгового та фінансового розвитку, що мали місце в той час. Таким чином, світова спільнота вирішила створити резервні активи під протекцією МВФ.

Умовна вартість цих одиниць розраховується на базі середньозваженої вартості та зміни курсу валют, що входять до валютного кошика (валютний кошик СПЗ включає в себе чотири валюти, тоді як валютний кошик євро – одинадцять валют країн Європи).

Сьогодні СПЗ мають обмежену сферу використання (здебільшого як резервний актив) також їх головна функція – служити розрахунковою грошовою одиницею МВФ і деяких інших міжнародних організацій. Як платіжний засіб вони використовуються переважно в міждержавних розрахунках, здебільшого для погашення заборгованості країн за кредитами МВФ. Офіційно СПЗ можуть бути використані банками, підприємствами,

приватними особами для розрахунків. Але цією можливістю останні практично не користуються, тому ринок приватних СПЗ оцінюється приблизно у 10 млрд., переважно у формі банківських депозитів, депозитних сертифікатів і міжнародних облігацій.

СПЗ є ані валютою, ані вимогою на МВФ. Це, швидше, потенційна вимога на взаємокорисних валютах членів МВФ. Власники СПЗ можуть одержати ці валюти в обмін на їхні СПЗ двома шляхами:

- через угоду про добровільний обмін між членами;
- через переназначення членів МВФ з сильними зовнішньоекономічними позиціями, щоб розповсюдити СПЗ від членів із слабкими зовнішньоекономічними позиціями.

До 1 січня 1999 р. вартість СПЗ визначалася Фондом на основі середньозваженого курсу п'яти провідних валют, що являли собою «валютний кошик» СПЗ: долар США, японська єна, німецька марка, французький франк, англійський фунт стерлінгів. З 1 січня 1999 р. (тобто із запровадженням євро у безготівковий обіг) визначення курсу СПЗ проводиться за кошиком у складі долара США, євро, англійського фунта стерлінгів і японської єни (табл.1.4). Склад кошика переглядається кожних п'ять років, щоб переконатись що він відображає відносні значення валют у світовій торговій та фінансовій системах.

Таблиця 1.4

Склад кошика СПЗ (ціна 1 СПЗ)

Період	США	НІМЕЧ- ЧИНА	ФРАНЦІЯ	ЯПОНІЯ	ВЕЛИКО- БРИТАНІЯ
1981–1985	0.540 (42%)	0.460 (19%)	0.740 (13%)	34.0 (13%)	0.0710 (13%)
1986–1990	0.452 (42%)	0.527 (19%)	1.020 (12%)	33.4 (15%)	0.0893 (12%)
1991–1995	0.572 (40%)	0.453 (21%)	0.800 (11%)	31.8 (17%)	0.0812 (11%)
1996–1998	0.582 (39%)	0.446 (21%)	0.813 (11%)	27.2 (18%)	0.1050 (11%)
Період	США	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ		ЯПОНІЯ	ВЕЛИКО- БРИТАНІЯ
1999–2000	0.5820 (39%)	0.3519 (32%)		27.2 (18%)	0.1050 (11%)
2001–2005	0.5770 (45%)	0.4260 (29%)		21.0 (15%)	0.0984 (11%)
2006–2010	0.6320 (44%)	0.4100 (34%)		18.4 (11%)	0.0903 (11%)

На відміну від СПЗ, євро використовується не тільки в офіційному, а й у приватному секторах як валюта ціни і валюта платежу. При впровадженні євро на неї покладались великі надії як на валюту, що стане в Європі єдиним

платіжним засобом. Однак, стрімка девальвація євро з початку її введення значно підірвала довіру до неї, у зв'язку з чим, європейські банки в розрахунках продовжували використовувати національні валюти таких країн, як Німеччина, Швейцарія, Італія, Франція.

Переважає використання національних валют у міжнародних розрахунках посилює залежність їх ефективності від курсових коливань, економічної і валютної політики країн-емітентів цих валют.

У сучасних умовах країни у разі надзвичайних ситуацій вдаються до продажу частини офіційних золотих запасів за ті валюти, в яких виражені їхні міжнародні зобов'язання за зовнішньоторговельними контрактами і кредитними угодами. Отже, і зараз золото використовується в міжнародних розрахунках опосередковано, через операції на ринках золота.

До початку 70-х років, за умов існування Бреттон-Вудської системи, основу якої складав золотовалютний (золотодоларовий) стандарт, золото було базовим елементом у міжнародних резервах. Воно виконувало роль абсолютного та універсального платіжного засобу, використовувалося для підсумкових макроекономічних розрахунків за міжнародними платіжними балансами. Центральні банки (Казначейства) країн, що мали дефіцитні платіжні баланси, відправляли золото до США й обмінювали його на долари. Цим вони поповнювали свої доларові резерви. Водночас, країни, зовнішні валютні надходження яких перевищували їхні платежі, могли конвертувати свої непомірно великі доларові активи в американське золото. Такі операції здійснювалися на основі офіційної ціни золота, яка становила 35 дол. за одну тройську унцію (31,1035 г.).

У 1971 р. США відмовилися від подальшого обміну доларів, що належали державним установам інших країн, на американське золото. Ямайська угода 1976 р. про реформування міжнародної валютної системи, що набула чинності у 1978 р., передбачала демонетизацію золота. Було скасовано офіційну ціну на нього та припинено централізоване регулювання світових золотих ринків. Міжнародний валютний фонд та деякі країни (США) здійснювали продаж частини власного золота, проте цей продаж невдовзі припинився, і з кінця 70-х років офіційні золоті запаси практично залишаються «замороженими». Пропозиції щодо повернення монетарної ролі золота, які висувалися на початку 80-х років, не дістали необхідної міжнародної підтримки.

Водночас, золото залишається компонентом офіційних золотовалютних резервів Центральних банків. Насамперед, це пов'язано з тим, що золотий запас може виконувати роль страхового фонду для отримання, у разі

необхідності, міжнародних платіжних засобів у формі вільно конвертованих валют шляхом продажу золота на відповідних спеціалізованих ринках.

Також золото, було та залишається не лише надійною, а й дуже прибутковою інвестицією. Про це свідчить як 30%-ий ріст цін на золото у 2010 році, так і постійні закупівлі банківських металів центральними банками провідних країн світу.

Динаміка ціни на золото з 1968 року (коли курси валют втратили прив'язку до золота) відображає постійний ріст. Особливо стрімку динаміку ціна показує з 2000 р. (рис 1.5.).

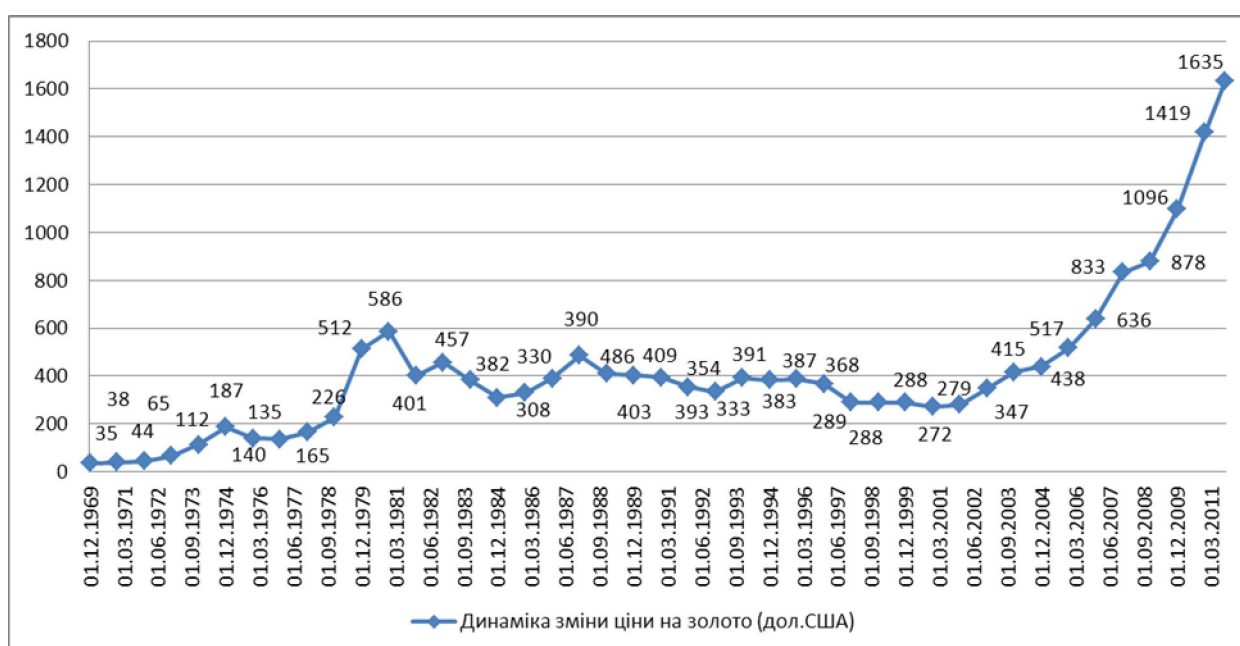


Рис. 1.5. Динаміка зміни ціни на золото за 1969-2011 рр.

Виділяють основні особливості золота як резервного активу:

- по-перше, золото забезпечує фінансову безпеку країни на випадок несприятливих умов, наприклад, криза, нестабільність валютної системи, війна, терористичні акти. Події, які відбулись в США 11 вересня 2002 року, підтвердили значення цінності та привабливості золота. У цей період усі індекси провідних капіталістичних країн (Dow Jones, DAX та ін.) почали падати, а ціна золота на світових ринках навпаки зростала;
- по-друге, золото за своєю природою не є борговим зобов'язанням, воно не залежить від валютного контролю чи замороження активів в певній визначеній валюті, тобто відсутність впливу факторів, що можуть здійснювати вплив на резерви в іноземній валюті. Золото використовується

для врегулювання зобов'язань між урядами країн, його досить легко мобілізувати та використовувати як заставу;

- по-третє, золото допомагає диверсифікувати офіційні резервні активи.

З початку кризи в Україні, коли ціна золота склала 723 \$ за тройську унцію, до середини 2011 року ціна золота зросла в 2,2 рази в доларовому еквіваленті і в 3,5 рази – в гривневому (рис 1.6.).

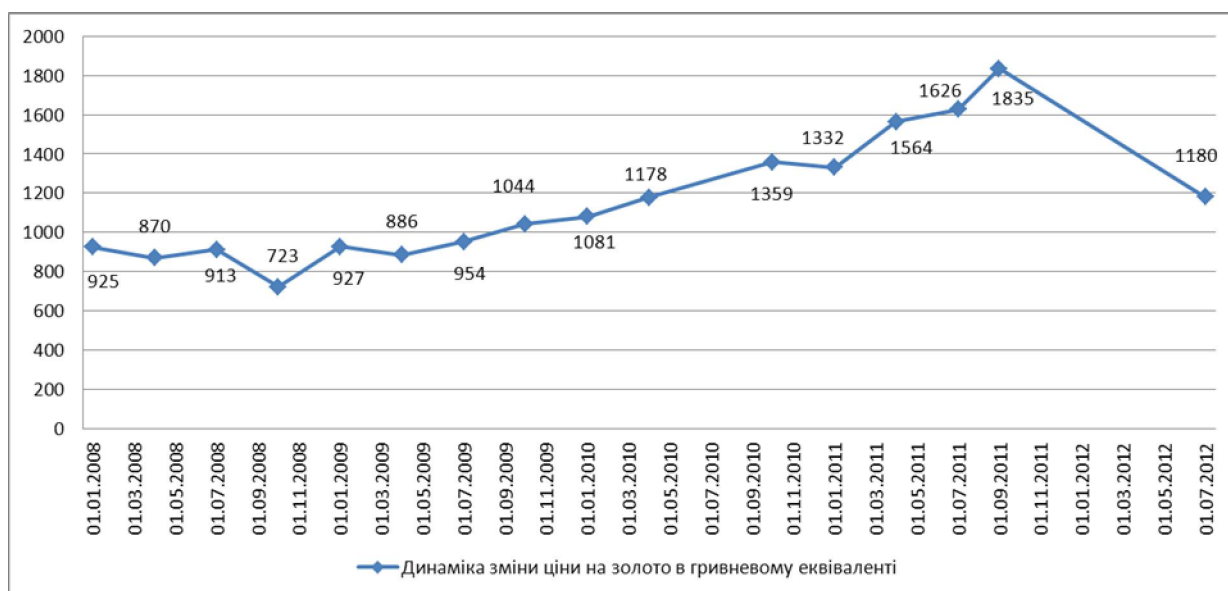


Рис. 1.6. Динаміка зміни ціни на золото в гривневому еквіваленті за 2008-2012 рр.

Золото і зараз виступає загальним товаром на світових ринках. Маючи золото, можна придбати на ринках золота необхідні валюти, а на них – будь-які товари і погасити заборгованість. При кризових ситуаціях зростає роль золота як надзвичайних світових грошей. Валютні кризи супроводжуються «втечею» від нестійких валют до золота у формі «золотих лихоманок». Враховуючи значення золотих резервів, держави прагнуть підтримувати їх на певному рівні на випадок економічних, політичних, військових ускладнень.

Центральні банки використовують свої золоті резерви для угод «своп», забезпечення міжнародних кредитів (Італія, Португалія, Уругвай – в середині 70-х років, країни, що розвиваються – в 80-х роках) з метою покриття дефіциту платіжного балансу та оплати зовнішніх боргів.

Періодично, частину золота продають для поповнення валютних резервів (наприклад, Банк Англії, МВФ на рубежі XX і XXI століть).

Таким чином, золото і в сучасних умовах зберігає певні якості валютного металу, тобто надзвичайних світових грошей.

Диверсифікація валютних резервів (активів) – регулювання структури валютних резервів через залучення до їх складу різних іноземних валют з метою забезпечення міжнародних розрахунків і захисту їх від валютних ризиків. Рівень розвитку світової економіки і національних економік різних країн дозволяє розглядати золотовалютні резерви як запаси певних резервних активів, що можуть бути використані на задоволення потреб держави. До таких потреб відносять: здійснення міжнародних розрахунків країни, виплата за борговими зобов'язаннями як урядовим установам, так і комерційним і фінансовим інститутам інших країн і міжнародних фінансових об'єднань, також резерви можуть бути використані на різні потреби, що мають важливе значення для економіки.

Під валютними або золотовалютними резервами найчастіше розуміють запаси іноземних фінансових активів, що належать конкретній державі і перебувають у розпорядженні органів грошово-кредитного регулювання та можуть бути реально використані на регулятивні чи інші потреби, що мають загальноекономічне значення. Якщо розглядати дану категорію у вузькому значенні, то це сукупність тільки іноземних валютних депозитів і облігацій, що випущені Центральними банками. У широкому ж значенні цей термін, зазвичай, включає іноземну валюту, золото, СПЗ і резерви МВФ. Метою накопичення країною золотовалютних активів є:

- забезпечити країну достатніми запасами міжнародних платіжних засобів (даний процес спрямований на обслуговування зв'язку національної економіки із світовою);
- забезпечити можливість здійснювати інвестиції на валютному ринку та ринку грошей, з метою підтримки на певному рівні на них попиту та пропозиції і обмінного курсу національної валюти.

Даний напрямок діяльності забезпечує підтримку внутрішньої та зовнішньої вартості національної грошової одиниці.

Склад золотовалютних резервів, що створюють Центральні банки, включає, зазвичай, чотири основні компоненти:

- іноземна валюта;
- резервна позиція в МВФ;
- спеціальні права запозичення (СПЗ);

- золотий запас.

У структурі офіційних золотовалютних резервів переважної більшості країн домінують саме *запаси іноземних валют*. Така позиція відображає дотримання принципу ліквідності при формуванні міжнародних резервів, відповідно до їх цільового призначення.

Запаси вільно конвертованих валют можуть виступати у наступних формах:

1) залишки на кореспондентських і поточних рахунках у зарубіжних банках, а також короткострокові банківські депозити;

2) ринкові ліквідні фінансові інструменти – казначейські векселі, короткострокові та довгострокові урядові цінні папери;

3) різноманітні боргові документи, що не обертаються на ринку та які є результатом офіційних операцій конкретної країни з Центральним банком та урядовими організаціями інших країн.

На сьогоднішній день основними валютами, що виконують роль резервних, можна вважати:

- долар США;
- євро;
- японська єна;
- англійський фунт стерлінгів;
- швейцарський франк.

Резервна позиція в МВФ являє собою особливу форму активів, що означає право країни-члена автоматично отримувати від нього кошти в іноземній валюті у межах 25 % квоти, а також сум, які були раніше надані в кредит МВФ. Квота в МВФ визначає частку кожної країни в капіталі Міжнародного валютного фонду, на 75% внесок здійснюється у національній валюті, а решта – 25% вноситься у вільно конвертованих валютах, визначених Фондом. Тому саме на суму у розмірі 25% країна може отримати кредит на першу вимогу без будь-яких застережень. Для використання даних коштів, на відміну від стандартного кредиту МВФ, не встановлюються часові обмеження і немає потреби отримувати попередню згоду з боку Фонду. Резервна позиція в МВФ за своєю суттю є певним лімітом, у межах якого країна автоматично отримує від Фонду потрібну їй іноземну валюту.

Спеціальні права запозичення (СПЗ або СДР за англійською аббревіатурою *special drawing rights*) – це компонент золотовалютних резервів, що являють собою деякі запаси коштів в емітованих МВФ

міжнародних резервних і платіжних засобах, що розподілені між країнами-членами пропорційно до обсягу їхніх квот. СДР фактично являє собою штучну колективну грошову одиницю МВФ. Роль *золота*, як складової міжнародних запасів держави, має специфічні особливості, завдяки яким воно не втратило свого значення і на сьогоднішній день та описана вище.

В сучасних умовах зростає інструментальна роль резервів у більш далекосяжній стратегії пристосування до актуальних глобальних викликів і загроз, що постійно змінюються, через що монетарний вимір накопичення резервів розширюється. Таким чином, можна стверджувати, що в сучасній економіці існує тенденція щодо конкурентного нагромадження резервів. Розглядаючи дане питання, доцільно дослідити статистику офіційних золотовалютних резервів світу (рис 1.7.).



Рис. 1.7. Динаміка зміни обсягу офіційних золотовалютних резервів світу за 2005-2011 рр., млрд. СПЗ

Прослідковується тенденція до постійного рівномірного зростання світових золотовалютних резервів, так, з 2005р. по березень 2011р. обсяги резервів зросли на 3799,6 млрд. СПЗ. Також можна розглянути частку національних валют у загальному обсязі визнаних офіційних запасів у іноземній валюті (табл. 1.5).

Аналізуючи наведені дані, можна побачити, що долар США займає найбільшу частку у структурі резервів, що зберігаються у валюті, водночас, відслідковується поступове зменшення його об'єму на 5,4%. (до 61,5%)

в 2010 р., відносно 2005р. На другому місці знаходяться євро, японська єна та фунт стерлінгів – приблизно на одному рівні.

Таблиця 1.5

**Структура резервів світу, що зберігається у валюті
за 2005-2010 рр., %**

Валюта	Рік					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Долар США	66,9	65,5	64,1	65,1	62,1	61,5
Японська єна	3,6	3,1	2,9	3,1	2,9	3,8
Фунт стерлінгів	3,6	4,4	4,7	4,0	4,3	4,0
Швейцарський франк	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Євро	24,1	25,1	26,3	26,4	27,6	26,2
Інші валюти	1,7	1,8	1,8	2,3	3,0	4,4
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

До складу золотовалютних резервів у деяких країнах включають стабілізаційні фонди, призначення яких полягає у згладжуванні коливань валютного курсу за несприятливих змін цінової кон'юнктури та спекулятивних впливів міжнародних гравців.

Водночас, країни з ринковою економікою розглядають збільшення золотовалютних запасів держави вище за оптимальний рівень, швидше як недолік, аніж позитивне явище. Керівник Федеральної резервної системи США Алан Грінспен свого часу зазначав: «Надмірно великий валютний резерв є тягарем для національної економіки».

1.3. Умови та способи здійснення розрахунків за експортно-імпортними операціями

При складенні зовнішньоторговельних контрактів велике значення має правильне визначення валютно-фінансових умов угоди. Саме на цій стадії у повній мірі проявляється протилежність інтересів експортера, основною метою якого є отримання максимальної суми валюти в найкоротший строк, та імпортера, зацікавленого у прискоренні отримання товару, до моменту його кінцевої реалізації і виплаті мінімальної суми за контрактом (Рис 1.8.).

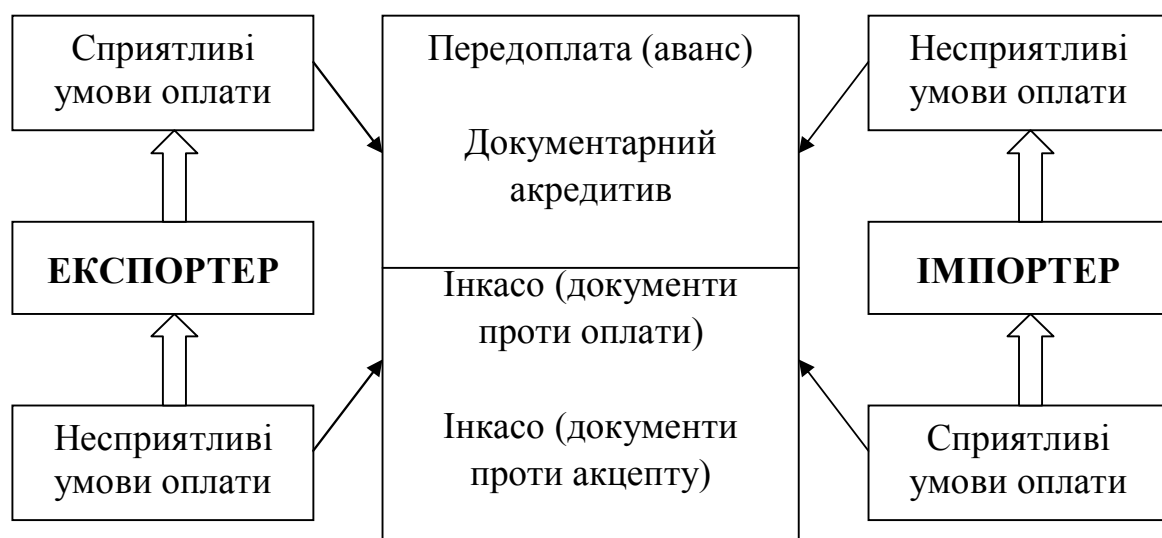


Рис. 1.8. Умови оплати за міжнародними торговельними операціями

У міжнародній практиці зовнішньоекономічних відносин умови платежів розрізняються в залежності від взаємної довіри та поєднання інтересів торгових партнерів і ролі, яку повинні відігравати в кожному конкретному випадку банки при міжнародних розрахунках. Характеристику умов платежу за міжнародними торговельними операціями, їх переваги та недоліки, представлено в табл. 1.6.

Таблиця 1.6

Основні умови платежу, їх характерні риси, переваги та недоліки

Умова платежу	Характерна ознака	Переваги	Недоліки
Передплата (аванс)	Імпортер здійснює платіж до відвантаження товару	Експортер отримує гроші негайно і не несе ризиків	Імпортер несе ризик, оскільки одержує товар лише після оплати. Переобтяження ліквідності експортера
Оплата через документарний акредитив	Імпортер виставляє акредитив через свій банк	Експортер отримує платіж від банку-імпортера	Банківські витрати. Ускладнений огляд товару перед оплатою
Документи проти оплати (Д/Р)	Документи знаходяться в банку імпортера і видаються під час оплати	Експортер отримує гроші при передачі товару; імпортер одержує товар негайно після оплати	Імпортер платить без огляду товару. Виникають витрати
Документи проти акцепту (Д/А)	При одержанні документів імпортер повинен акцептувати вексель	Імпортер одержує товар до оплати; йому надається своєрідний кредит	Обмежується ліквідність експортера. Підвищені витрати

Продовження табл. 1.6

Оплата після одержання товару	Експортер постачає товар і лише після цього отримує гроші	Для імпортера виключений ризик, оскільки в момент оплати він вже володіє товаром	Експортер не знає, чи отримає гроші за товар і коли це станеться. Переобтяження ліквідності імпортера
Відкритий термін платежу (відкритий рахунок)	Імпортер сплачує після одержання товару та закінчення певного терміну	Для імпортера виключений ризик, оскільки на момент оплати він володіє товаром або вже його продав	Експортер не знає, чи одержить він гроші за товар і коли; бере участь у фінансуванні запасів імпортера

Яка саме форма платежу вибирається в кінцевому підсумку, залежить від цілого ряду факторів. Найбільш важливі з них наведено в рис. 1.9.

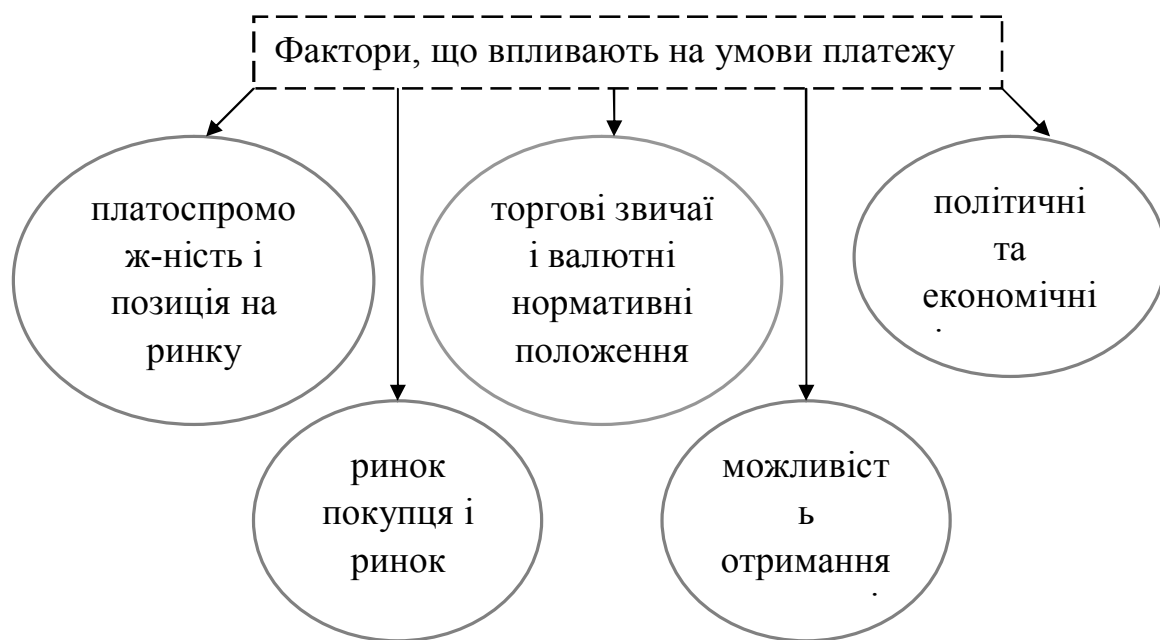


Рис. 1.9. Чинники, що впливають на умови платежу

1.3.1. Валюта ціни та валюта платежу

Вибір валютно-фінансових і платіжних умов контрактів залежить від характеру економічних та політичних відносин між країнами, співвідношення сил контрагентів, кон'юнктури товарного ринку, характеру товару, торгових звичаїв, діючих міжурядових і міжнародних угод, що регламентують деякі валютно-фінансові умови, а також банківських

традицій. При цьому, міжурядові угоди встановлюють загальні принципи розрахунків, а у зовнішньоторговельних контрактах чітко формулюються детальні умови: *ціна товару, валюта ціни, валюта платежу, умови платежу, засоби платежу, форми розрахунків і банки*, через які ці розрахунки будуть здійснюватися. Ризики в міжнародних розрахунках можуть спостерігатися або у площині фактичної оплати, або ж у сфері визначення грошової одиниці, в якій проводитиметься оплата договірної ціни. Відповідно, останнє є вихідним щодо суто розрахункових операцій, оскільки неможливо провести розрахунки, не визначившись у якій саме валюті вони проводитимуться. Отже, умова, пов'язана з визначенням певної валюти, в якій здійснюватиметься платіж (умова про валюту платежу), обов'язково має включатися до будь-якого зовнішньоекономічного договору. Разом з тим, визначення лише валюти платежу в договорі міжнародної купівлі-продажу часто буває недостатньою для забезпечення фінансових інтересів сторін. Економічна нестабільність країн та інші фактори зумовлюють таку саму нестабільність їхніх платіжних одиниць. А тому обрана сторонами валюта платежу піддається ризику нестабільності і зменшення своєї цінності як засобу платежу. Внаслідок цього, одна із сторін несе збитки із суто фінансових причин. Саме в останньому і полягає валютний ризик у міжнародній торгівлі. Його сутність зводиться до можливості понесення матеріальних збитків учасниками міжнародної торгівлі у зв'язку зі змінами курсів різних національних валют по відношенню одна до одної. Тому виникає об'єктивна необхідність в його мінімізації за допомогою банківського страхування, фінансових операцій на валютних ринках та ін. Однак, одним із найпростіших і доволі ефективних засобів мінімізації втрат, пов'язаних із валютним ризиком, є вірне формулювання договірної ціни в зовнішньоекономічному договорі, що носить назву **валютне застереження контракту**.

З юридичної точки зору, валютне застереження являє собою особливу умову договору міжнародної купівлі-продажу. Вона визначає у валюті якої країни світу сторони здійснюватимуть розрахункові операції та яким чином коригуватиметься ця грошова сума по відношенню до валюти, яку сторони обрали як оціночний еталон. Відповідно, *валютою платежу* є грошова одиниця, в якій відбуваються фактичні розрахунки сторін. *Валютою ціни* є валюта, що визначає абсолютну, для даного договору, ціну товару в грошових одиницях певної економічно стабільної країни. Валюту ціни називають ще валютою контракту, а валюту платежу – валютою боргу.

Валюта платежу й валюта ціни слугують для стабілізації платежів за договором міжнародної купівлі-продажу шляхом вираження відносної розрахункової одиниці (валюти платежу) через абсолютну розрахункову одиницю (валюту контракту).

Від вибору валюти ціни залежить ризик валютних витрат, тобто можливість не отримати еквівалент вартості, передбачений в момент пропозиції ціни і підписання контракту.

Валюта ціни може визначатися як у валюті однієї зі сторін зовнішньоекономічного договору, так і у валюті будь-якої третьої країни. На практиці, зазвичай, перевага віддається валютам найбільш економічно стабільних і розвинутих країн світу – вільноконвертованим. На вибір валюти ціни може впливати й міжнародна практика, а саме – вираження ціни певних товарів лише в певних валютах світу. Сьогодні, згідно правил світової торгівлі, валюта ціни на окремі види товарів не завжди є предметом узгодження, навіть якщо ця валюта не влаштовує ні продавця, ні покупця. Низка товарів, в тому числі сировина, на світових ринках продається за стандартними умовами, розробленими Генеральною угодою про тарифи і торгівлю (ГАТТ), а також міжнародними асоціаціями експортерів та імпортерів розвинутих країн. Умови торгівлі цими товарами (ціни, валюта платежу, валютні застереження в контрактах) та оформлення зовнішньоторговельних документів (рахунків-фактур і страхових документів) підпорядковуються суворим правилам. Так, ціни на західноєвропейських товарно-сировинних біржах на какао-боби, картоплю, ячмінь, каучук, вовну, свинець, мідь та на багато інших видів кольорових металів визначаються в англійських фунтах стерлінгів; на сиру нафту, газовий конденсат, цукор-сирець, каву, алюміній, нікель, олово, цинк, вироби з хутра – у доларах США. Вибір валюти контракту можуть диктувати й міжнародні договори між країнами сторін контракту.

Валюта ціни завжди виступатиме незмінним грошовим еталоном, відповідно до якого за товар буде сплачено стабільну грошову ціну у валюті країни, яку сторони обрали як обопільно прийнятну. Таким чином, валюта ціни характеризується абсолютністю свого еквіваленту у визначенні ціни в зовнішньоекономічному контракті і являє собою чітко фіксовану суму коштів у грошових одиницях країни, яку сторони договору вважають стабільною і яку взаємно цінують.

На відміну від валюти ціни, валюта платежу часто характеризується відносністю (варіативністю), оскільки грошова сума підлягатиме перерахунку у випадку зміни її курсу по відношенню до валюти контракту.

Валюта платежу (валюта, якою погашаються зобов'язання імпортера або позичальника) також може визначатися як у валюті країн сторін договору, так і у валюті будь-яких третіх країн світу. У торгівлі з країнами з розвинутою економікою і вільно конвертованою валютою в якості валюти платежу часто використовуються національні валюти цих країн. Якщо ж національна валюта імпортера не є вільно конвертованою, то валюта платежу визначається, як правило, в одній із таких валют: доларах США, євро, японських єнах, англійських фунтах стерлінгів.

У випадку, якщо валюта платежу не є валютою країни боржника за договором, то вона додатково має бути перерахована у відповідну національну валюту. В такому разі, валюта платежу відіграватиме роль валюти ціни, однак лише щодо національної валюти. Тому, в цьому випадку, валюта платежу має дворівневий характер, в зв'язку з чим, доцільно було б розрізняти валюту платежу за контрактом і валюту отримання платежу за національним законодавством. Такий поділ має не лише юридичне, а й економічне значення, оскільки розходження в курсах валюти платежу до валюти отримання платежу за національним законодавством може призвести до ймовірності виникнення фінансових втрат у сторін договору. Для мінімізації втрат, пов'язаних із цим видом валютного ризику, **валюту платежу за контрактом слід виражати у валюті країни отримувача платежу за договором.**

Вибір валюти ціни і валюти платежу залежить ще й від того, хто є боржником, а хто – кредитором за договором міжнародної купівлі-продажу, тобто чи є сторона експортером чи імпортером. Так, якщо сторона є експортером, то вона зацікавлена в отриманні якомога більшої та фіксованої суми коштів, тому інтерес експортера полягає у встановленні валютою ціни стабільної і цінної валюти, а валютою платежу – валюту самого контракту (або ж у крайньому разі – національної валюти країни експортера). І навпаки – імпортер зацікавлений сплатити якомога менше за товар, тому він прагнучиме встановити ціну контракту в найбільш нестабільній валюті, а валютою платежу вибиратиме свою національну валюту або валюту країни імпорту, якщо остання є більш нестабільною в порівнянні з його «рідною». В цих умовах він зможе розрахуватися за товар знеціненою валютою.

Якщо ціна контракту встановлюється в сильній валюті, то для компенсації втрат імпортер зазвичай наполягає на знижці з ціни або пільгах по інших умовах контракту. Якщо ж ціна вибрана у відповідності з інтересами імпортера, тобто в слабкій валюті, продавець наполягатиме на підвищенні ціни товару. У міжнародній практиці в якості валюти ціни

частіше всього використовується найбільш стабільна на момент укладання угоди валюта або набір валют. Так, з метою страхування валютного ризику, ціна контракту може вказуватися в декількох валютах (двох або більше) або в складній компонентній валютній одиниці (СДР, євро).

У випадках, коли валюта ціни не співпадає з валютою платежу, в контракті повинен бути визначений курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу за ринковим курсом.

Незбіг валюти ціни і валюти платежу – одна із причин виникнення валютного ризику у міжнародній торгівлі. Якщо курс валюти ціни знижується, то сума платежу зменшується, і навпаки. Для експортера існує ризик зниження валюти платежу, а для імпортера (боржника) – ризик її підвищення.

Для запобігання валютного ризику у сфері зовнішньоекономічної діяльності контрагенти угоди можуть застосовувати такі засоби: можливість зміни термінів платежу за контрактом, збалансованість грошових вимог і зобов'язань, валютно-товарні застереження, бартерні угоди, включення можливих збитків у ціну контракту тощо.

Зміна терміну платежу (випередження та відставання, англ. «leads and lags») – різновид страхування валютних ризиків, за якого, в разі виникнення очікуваних різних змін валютних курсів, здійснюється маніпулювання строками платежів. До основних їх видів відносять:

- дострокову оплату (затримку платежу);
- прискорення або затримку репатріації прибутків;
- погашення позичок і виплату відсотків;
- регулювання термінів конверсії виручки в національну валюту тощо.

Ці методи дозволяють закрити короткі позиції з валюти до її *апреаціяції* (підвищення валютного курсу) і, відповідно, довгі позиції – до її *депреціяції*.

Одним із найважливіших елементів зовнішньоторговельного контракту є **ціна товару**. Вона відображає кількість грошових одиниць, яку повинен заплатити покупець продавцю в тій чи іншій валюті за одиницю поставленого товару на умовах, вказаних в контракті. Виробник, визначаючи ціну на свою продукцію, в першу чергу, орієнтується на реалізацію товару, розмір прибутку, період окупності капіталовкладень, ліквідність балансу компанії і, що не менш важливо, платоспроможного попиту. Під дією конкурентної боротьби, в умовах сформованого для більшості товарів «ринку покупця» ціна товару стає одним із головних інструментів на ринку, основним джерелом інформації про затрати.

Експортні та імпорتنі контрактні ціни різноманітні і залежать від додаткових витрат, що включаються у ціну в міру просування товарів від експортера до імпортера.

У міжнародній практиці існує п'ять основних способів визначення цін на товари (рис 1.10.).

Після розрахунку початкового варіанту ціни, приймаючи до уваги світові ціни на аналогічний вид продукції, постачальник повинен врахувати ряд факторів, обумовлених угодою, які безпосередньо впливають на кінцеве визначення контрактної ціни. Наприклад, кількість продукції, що поставляється є одним із важливих факторів, що впливає на ціну реалізації товару, особливо в умовах жорсткої конкуренції. На світовому ринку при продажу великої кількості товару прийнято робити знижку з ціни з метою заохочення покупців.



Рис. 1.10. Способи визначення ціни товарів у міжнародних торговельних операціях

Строки угоди теж мають важливе значення, якщо передбачається значне підвищення цін за період з дати підписання контракту до строку його виконання. У цьому випадку ціна товару збільшується пропорційно очікуваному росту індексу експортних цін у країні продавця.

Базисні умови поставки корегують контрактну ціну на конкретну величину. Ці умови встановлюють «базис» (основу) ціни контракту в залежності від того, чи будуть включені витрати по доставці і страхуванню в ціну повністю, частково, або не будуть включені зовсім. Так, якщо базисні умови передбачають поставку на склад покупця, то в ціну контракту будуть включені транспортні витрати, вартість страхування вантажу і т.д. При продажу товару зі складу продавця ціна контракту може бути зведена до вартості товару або включати ще й вартість відвантаження. Класифікація базисів поставок за обсягом зобов'язань контрагентів розробляється Міжнародною торгівельною палатою.

1.3.2. Валютні застереження

Як уже зазначалося, під валютним застереженням у договорі міжнародної купівлі-продажу слід розуміти умову договору, що визначає умови платежу у зв'язку з відмінностями в котируванні різних грошових одиниць. Отже, валютне застереження, за своєю суттю, є сформульованим у договорі правилом, згідно з яким відбувається зміна суми платежу у валюті платежу відповідно до змін курсу валюти платежу до курсу валюти контракту.

Валютні застереження в договорі найчастіше можуть бути прямими та опосередкованими. **Пряме валютне застереження** застосовується тоді, коли валюта контракту і валюта платежу співпадають. У цьому разі валютне застереження в договорі втрачає свою специфіку, оскільки в будь-якому випадку платіж за договором слід виражати в певній валюті.

Опосередковане валютне застереження більше відповідає сутності поняття валютного застереження і полягає в існуванні різних валютних виражень ціни контракту й грошових одиниць платежу. В такому випадку ціна фіксується у стабільній валюті, а валюта платежу, як більш слабка, прив'язується до валюти ціни, тобто сума платежу ставиться в залежність від зміни курсового співвідношення цих двох валют.

Валютне застереження також може бути двостороннім (коли сума валюти платежу підлягає перерахуванню в будь-якому випадку залежно від

її коливання по відношенню до валюти контракту) та одностороннім (в якому сума валюти платежу підлягає корекції лише у випадку пониження курсу валюти платежу до валюти контракту).

За кількістю валют, що застосовуються в розрахунках, валютні застереження можуть поділятися на дво- та багато- (мультивалютні) застереження. Якщо із двовалютними застереженнями все зрозуміло, то механізм формування мультивалютних застережень є досить складним. Це пов'язано із необхідністю врахування котирування певної кількості валют по відношенню одна до одної, для чого має бути сформований так званий валютний кошик. Крім того, в договорі мають визначатися котирувальні ставки конкретних валютних ринків, що застосовуються при формуванні котировок валют і для відповідного визначення ставки сукупного курсу валюти контракту.

Крім валютних застережень, до альтернативних способів мінімізації валютних ризиків у міжнародній торгівлі належать: укладання сторонами зустрічних договорів купівлі-продажу із зазначенням в обох договорах однієї і тієї самої валюти контракту й валюти платежу; хеджування; продаж валюти платежу банкам на форвардних умовах у момент надходження цієї валюти від контрагента за договором з фіксацією курсу валюти на момент укладання такої форвардної угоди з банківською установою.

1.4. Міжбанківські кореспондентські відносини. Система СБІФТ

Міжнародна банківська діяльність (англ. banking) – банківський бізнес, що заснований на кореспондентських відносинах, що є базою для трансферту грошей, обміну валюти, платежів і розрахунків та фінансування зовнішньої торгівлі.

Отже, міжнародну діяльність банки здійснюють через кореспондентські відносини з іноземними банками-кореспондентами, через закордонні філії та дочірні банки або через уповноважені банки, тобто такі, що одержали спеціальний дозвіл на виконання відповідних валютних операцій.

Міжнародні кореспондентські відносини – договірні відносини між банками різних країн з приводу взаємного надання банківських послуг, або одним з них за дорученням і за рахунок іншого.

Таким чином, для проведення міжнародних розрахунків банки різних країн встановлюють між собою кореспондентські відносини (відкривають

один одному рахунки, зберігають на них кошти, виконують, на основі взаємності, платіжні та інші доручення), шляхом укладення відповідних договорів, у яких зазначаються всі основні моменти співпраці.

Кореспондентом може виступати банк, що представляє інтереси іншого банку за його рахунок і виконує його фінансові та комерційні доручення. При виборі закордонного банку-кореспондента важливу роль відіграють його позиція на фінансовому ринку, надійність і платоспроможність.

Процес створення кореспондентських відносин складається з таких етапів.

1. *Вибір банка-партнера.* Для цього збирається інформація про можливого партнера за кордоном через:

- публікації міжнародних фахових журналів;
- міжнародну пресу;
- центральні банки відповідних країн;
- посольства України у відповідних державах, посольства інших держав в Україні;
- міжнародні організації,
- клієнтів та їх ділових партнерів;
- візити представників іноземних банків;
- візити до іноземних банків;
- річні звіти банків.

Так створюється уявлення про банки тієї чи іншої держави.

2. *Встановлення зв'язку з обраним банком.* До банку надсилається лист із пропозицією встановити кореспондентські відносини. До листа додаються звіт про діяльність, статут та копія ліцензії Національного банку на проведення банківських операцій.

3. *Укладення кореспондентської угоди.* **Міжнародний кореспондентський договір** – угода між двома або кількома банками про здійснення платежів і розрахунків одним із них за дорученням і за рахунок іншого. Зокрема, договором про встановлення кореспондентських відносин визначається застосування до нього права тієї чи тієї країни. На практиці прийнято застосовувати право тієї країни, у якій відкривається кореспондентський рахунок.

При укладанні кореспондентського договору визначаються умови і порядок розрахунків, валюта платежу, методи поповнення валютних резервів, правила переказу залишку коштів на рахунки в третій країні, розмір комісій та інші умови. На основі кореспондентських договорів банки

здійснюють міжнародні розрахунки, у тому числі акредитивами, інкасо, переказними векселями, грошовими переказами тощо.

Також кореспондентські відносини оформляються міжбанківськими угодами у формі двосторонніх договорів або листів у супроводі ряду контрольних документів. До останніх належать: річні звіти, балансові дані, прес-релізи, тарифи комісійного винагородження за видами операцій, картки зразків підписів осіб, уповноважених підписувати платіжні документи або кореспонденцію від імені банку, (аутентифікаційні ключі, що замінюють собою підписи і використовуються для підтвердження достовірності для телекських або комп'ютерних повідомлень).

4. Відкриття кореспондентського рахунку. Кореспондентський рахунок відкривається комерційному банку для здійснення розрахунків, що їх виконує один банк за дорученням і на кошти іншого, на підставі укладеної кореспондентської угоди, відповідно, визначається вид рахунку – лоро чи ностро.

Зазвичай, відкриваються рахунки в конкретних валютах у банках тих країн, для яких дана валюта є національною. Проте, тут існують винятки. Наприклад, рахунки в доларах США, крім американських банків, можуть бути відкриті в банках Німеччини, Великої Британії, Швейцарії, Угорщини, Австрії, Росії. Для відкриття даних рахунків і використання їх в розрахунках є вагомі підстави, наприклад, Франкфурт-на-Майні, Лондон, Цюрих є фінансовими центрами світу, тощо.

Найчастіше встановлення кореспондентських відносин супроводжується взаємним відкриттям рахунків. Проте, це не є правилом. Заяву про відкриття рахунку можна зробити в усній формі, висловивши її у ході переговорів банку або по телефону. Однак, банку, що відкриває рахунок, варто надати, слідом за цим, підтвердження в письмовій формі.

5. Обмін контрольними документами. **Контрольні документи** – це документи, надані банками один одному, щоб запобігти можливості втрат у результаті зловживання. До них належать:

- річний звіт/баланс;
- список підписів уповноважених осіб;
- угода щодо використання кодового ключа (кодів, що гарантують істинність);
- список банків-кореспондентів в інших країнах;

- якщо є, копію ліцензії центрального банку або, принаймні, довідку про те, що вона надана із зазначенням її номера (залежно від законодавства даної держави).

Рекомендований також додатковий перелік документів:

- список філій банку всередині країни з їх адресами;
- ієрархічна таблиця, заповнена іменами посадових осіб банку, що рекомендовані для переговорів з окремих питань;
- додаткові інформаційні публікації про банк щодо загальних питань.

6. *Домовленість про контрольні ключі.* Досягнення згоди про те, чиї контрольні ключі використовуватимуться при кодуванні важливих повідомлень у майбутньому. При цьому, прийнято надсилати письмове підтвердження цілісності отриманих документів, що містять контрольні ключі. З метою нерозголошення даної інформації, банк повинен довіряти свої перевірочні коди тільки працівникам, що заслуговують особливої довіри. Часто контрольні ключі, з метою більшої фінансової безпеки (щоб запобігти крадіжці або зникненню), пересилаються двома партіями.

Критеріями вибору банку-кореспондента є:

1. Мережа філій цього банку всередині країни, що дозволяє швидко і дешево здійснювати розрахунки.

2. Наявність представництва банку в інших важливих центрах міжнародної торгівлі за кордоном. Вони дають можливість заощадити час при створенні кореспондентських банківських відносин у разі, якщо обсяг зовнішньої торгівлі невисокий, а також рефінансувати свої операції у валюті третьої держави.

3. Кількість банків-кореспондентів обраного банку.

4. Спектр послуг, які банк-кореспондент може запропонувати.

5. Професіоналізм персоналу.

6. Надійність.

7. Швидкість реакції у спільній діяльності.

8. Аналіз цін на різноманітні банківські послуги

Розрахунки здійснюються, переважно, безготівковим способом через записи на міжбанківських рахунках. Для здійснення розрахунків банки використовують свої закордонні філії, відділення і кореспондентські відносини з іноземними банками, що супроводжуються відкриттям коррахунків «лоро» і «ностро». Рахунок «ностро» для одного банку буде рахунком «лоро» для іншого.

Рахунок *«ностро»* це:

1) рахунок, який банк має у свого іноземного банка-кореспондента і на якому враховуються всі його витрати і надходження;

2) кореспондентський рахунок, по якому проводяться всі операції з виконання кореспондентом доручень даного банку.

З метою контролю за станом і рухом коштів на рахунках «ностро» кожен банк відкриває внутрішній коррахунок, на якому дзеркально відображається рух коштів на своєму реальному рахунку «ностро». Це дозволяє банку оперативного розпоряджатися своїм рахунком, не допускати перевищення лімітів, своєчасно поповнювати рахунок активами. В результаті, банки мають можливість тримати на коррахунку мінімально допустимі залишки, розміщуючи тимчасово вільні активи в короткострокові депозити на міжнародному ринку капіталів (Євроринку).

Для відстеження стану свого рахунку в банку проводять щомісячне, а при великих обсягах операцій – щотижневe (рідше – щоденне) звіряння виписок по рахунку «ностро» і внутрішньому (дзеркальному) кореспондентському рахунку. Цей процес називається **раккордом**: відображаються несквітовані (ті, що не зійшлися) по виписках і внутрішньому обліку суми, які в подальшому підлягають врегулюванню. Основою для зарахування суми в розпорядження власника рахунку є дата валютування. Тільки з дня валютування власник коштів отримує їх у повне ведення і має право вільно розпоряджатися ними.

Рахунок «лоро» це:

1) кореспондентський рахунок для міжнародних розрахунків, що відкривається у вітчизняному банку на ім'я іноземного банка-кореспондента;

2) рахунок, що відкривається банком-кореспондентом для захисту сум, які видаються або отримуються за дорученнями свого кореспондента.

Рахунок «лоро» може бути також кореспондентським рахунком третього банку, відкритим у банку-кореспонденті даної кредитної установи. При цьому, рахунок банка-кореспондента в даній кредитній установі називається рахунком «Ностро». Він відкривається переважно комерційними банками, що активно здійснюють перекази, акредитивні, інкасові та інші операції для розрахунків за товари та послуги.

Історично фінансовий механізм лоро-рахунків – це ноу-хау країн СНД, економічні зв'язки котрих потребували збереження деякої єдиної платіжної системи. Функціонування цих рахунків на стику валютних систем зумовлює декілька особливостей, роботи з ними на валютному ринку України:

- резидентам дозволено проводити через лоро-рахунки лише розрахунки з нерезидентами;
- операції за лоро-рахунками проводяться тільки у межах залишку на початок дня (що обмежує можливості для проведення операцій вдень);
- національна валюта повинна бути визначена в контракті як валюта платежу;
- проводиться контроль 90-денного строку надходження виручки для резидентів-експортерів чи надходження товару для резидентів-імпортерів та обов'язковий контроль банками відповідних контрактів і документів про надходження товарів та надання послуг;
- з лоро-рахунку дозволено купівлю іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України у випадку надання документів, безспірно підтверджуючих одержання нерезидентом на лоро-рахунок коштів у валюті України, внаслідок експорту в Україну товарів (послуг);
- можлива купівля валюти на кошти, отримані як відсотки по депозиту чи по залишку на цьому рахунку;
- органам валютного контролю та комерційним банкам дозволено вимагати від резидентів, власників рахунків у гривнях будь-які документи та інформацію, що підтверджують законність здійснення платежів через кореспондентські рахунки банків-нерезидентів, а також їх відповідність до діючого законодавства України і нормативних актів НБУ.

Кореспондентські відносини можуть встановлюватися із взаємним відкриттям рахунків чи з відкриттям рахунку в одному із банків: (А-кореспонденти), або без відкриття рахунків (Б-кореспонденти). *Про А-кореспондентів* йдеться, коли зв'язок між вітчизняним та іноземним банками здійснюється через кореспондентські рахунки, як на одно- так і на двосторонній основі (рис 1.11.).

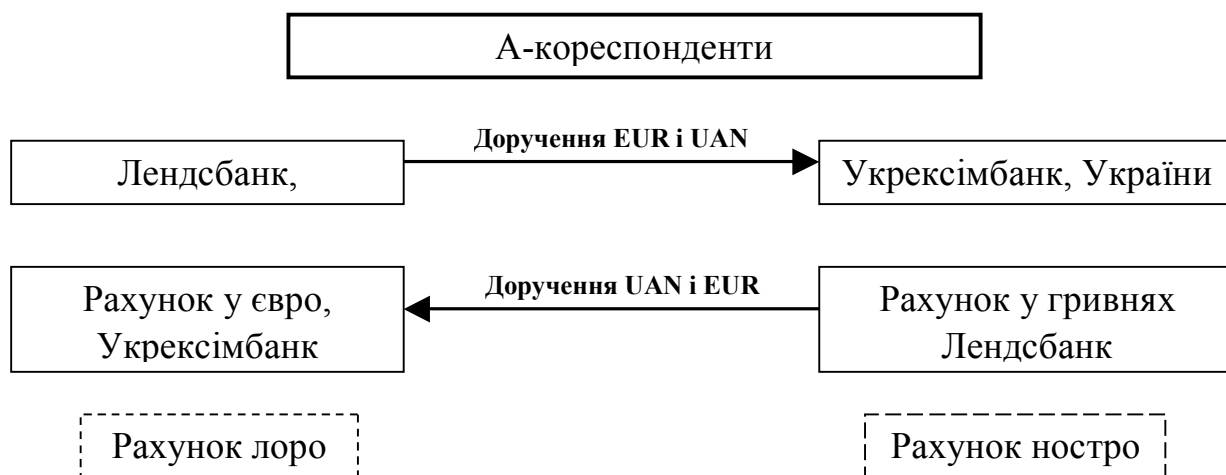


Рис. 1.11. А-кореспондентські відносини між банками

Кореспондентський рахунок – це рахунок для обліку розрахунків, які виконує одна банківська установа, за дорученням і на кошти іншої банківської установи, на підставі укладеного кореспондентського договору.

В разі відносин з *Б-кореспондентом*, взаємні рахунки відсутні, хоч співробітництво між ними може бути інтенсивним. На відміну від кореспондентських відносин типу А, необхідна для виконання банківських доручень третя кредитна установа, як правило, країни у валюті якої має бути здійснена оплата. Доручення виконуються у межах агентської угоди через банки, де обидва партнери мають свої кореспондентські рахунки (рис 1.12).

Наприклад, БіЕнПі Парібас, маючи в себе рахунок Лейдсбанку з відповідною сумою, може відкрити кредитну лінію Укрексімбанку. При цьому, якщо необхідна сума грошей для виконання доручення Укрексімбанком перевищує суму кредиту, БіЕнПі Парібас може перерахувати вказану в дорученні суму без необхідного покриття (за домовленістю між банками необхідна сума буде перерахована пізніше). Це дає змогу негайно виконати телеграфне доручення.



Рис. 1.12. Б-кореспонденти без відкриття взаємних рахунків

Слід зазначити, що банки, здійснюючи розрахунки за зовнішньоекономічними договорами своїх клієнтів, є учасниками тільки розрахунків, але не самих торговельних операцій.

Міжнародні платежі за кореспондентськими рахунками здійснюються в межах залишку коштів на рахунку або, в окремих випадках, з перевищенням залишку шляхом «*овердрафту*».

Овердрафт – право банку здійснювати оплату понад залишок коштів на кореспондентському рахунку в межах визначеної договором суми (ліміту).

Тобто це форма міжбанківського короткотермінового кредиту на суму, що перевищує залишок коштів на коррахунку у банку-позичальника. У ряді країн надання кредиту овердрафт заборонено законодавчо і це може призвести до несвоєчасного здійснення платежу банком-кореспондентом. Для банків з недовгою «кредитною історією» або незначними оборотами на коррахунках можливості надання овердрафту, як правило, немає, або ліміти дуже незначні. Відсотки за овердрафтом дещо вищі за кредитні ставки євrorинку.

У багатьох зарубіжних банках існує практика розміщення коштів в *«автоматичний овернайт»*, тобто, коли кошти, що перевищують встановлений угодою ліміт, розміщуються банком-кореспондентом на фінансовому ринку. Правда, ставки за такими «нічними кредитами» нижчі ніж відсотки на євrorинку.

До запровадження євро, традиційно, переважна частка міжнародних платежів здійснювалася через кореспондентські рахунки лоро і ностро. Як відомо, відкриття та обслуговування таких рахунків вимагає певного залишку коштів на рахунку. При переході до євро банки почали скорочувати кількість рахунків, які необхідно тримати в зоні євро шляхом альянсів з іншими європейськими банками. Для середніх і дрібних банків були запропоновані продукти і послуги транснаціональних банків, які мають розвинуту інфраструктуру філій і мережу банків-кореспондентів.

Система СБІФТ.

Найбільш стандартизованою у міжнародній банківській справі є міжнародна мережа, що пов'язує національні клірингові та банківські мережі, утворюючи світову фінансову систему телекомунікацій S.W.I.F.T. (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication), яку було засновано в 1977 році консорціумом великих банків Західної Європи і США.

Членами SWIFT можуть бути банки, що уповноважені виконувати міжнародні банківські операції і перебувають в країні, яка має регіональний процесинговий центр. Власниками акцій SWIFT можуть бути тільки банки, що є його членами. Члени товариства, водночас, виступають власниками акцій, які розміщуються з урахуванням обсягу операцій, що здійснюються банком через мережу SWIFT. Отже, чим більше повідомлень відправляє банк, тим більшу кількість акцій розподіляє йому Правління товариства.

Завданнями та цілями цього товариства, яке об'єднує 4800 банків і фінансових організацій, розташованих в 155 країнах світу (серед них більше 2700 банків), у яких налічується понад 20000 терміналів (усі вони, незалежно від їх географічного положення, мають можливість цілодобової взаємодії

один з одним 365 днів в році, зараз по мережі SWIFT щодня передається 5 млн. фінансових повідомлень) є планування, розбудова та функціонування міжнародної мережі комунікацій стандартизованими повідомленнями у міжнародних банківських операціях між його членами.

Система передає за допомогою каналів супутникового зв'язку інструкції банків-учасників для виконання різних фінансових переказів, розрахунків за цінними паперами і т.д. Банки готують і відправляють накази про переказ коштів через електронні термінали. Термінали з'єднані з регіональними накопичувальними центрами, що спрямовують інформацію головним ретрансляторам, що знаходяться в Брюсселі й Амстердамі. Там усі накази по мірі надходження сортуються, ставляться в чергу і передаються в пункт призначення. Слід зазначити, що система не має у своєму розпорядженні можливості консолідації дебетових і кредитових проводок. Визначенням чистого сальдо розрахунків за день займаються самі учасники на взаємній основі. Найбільший об'єм операцій через SWIFT проводять фінансові установи Німеччині, Великобританії, Італії.

Головним досягненням SWIFT є розробка і створення особливого формату банківських повідомлень, з допомогою яких різні установи здійснюють міжнародні розрахунки. Кожному виду повідомлень присвоювався трирозрядний номерний код (Message Typ = MT). Наприклад, перекази клієнтів, які становлять велику частину обсягу повідомлень, позначаються як MT 100, а підтвердження валютних операцій – MT 300. Окремим валютам країн-членів Товариства присвоюється, розроблений міжнародною організацією зі стандартів, трирозрядний Альфа-код, при цьому перші дві цифри позначають країну, а третя – відповідну валюту.

Але значна частина розроблених спеціально для SWIFT текстових повідомлень отримує все більше поширення поза межами системи і стає стандартом «де-факто» для фінансових повідомлень (операцій, трансакцій). Переваги таких стандартів також і в тому, що їх розробники одночасно є і їх користувачами, а відповідно, мають можливість оперативно їх удосконалювати.

Адреси членів системи також були стандартизовані, причому кредитні установи отримали восьмирозрядну постійну Свіфт-адресу, яка за своєю функцією може зрівнятися з міжнародним банківським кодом.

Повідомлення для SWIFT, що складаються з трьох частин – шапки (head), тексту повідомлення і трейлера (trailer), – відправляються кредитним установам на відповідний національний концентратор (Київ). Там дані «фокусуються», тобто концентруються і автоматизовано передаються по

швидких лініях передач даних у відповідний центральний пульт управління (рахунковий центр SWIFT) в Зетервуде (Нідерланди) або Калпепер (США).

Інформація про ключі, що захищена за допомогою двосторонніх домовленостей між кредитними установами, підлягає формальній перевірці та проміжному зберіганню в центральному пульті управління, після чого вона надходить також у кредитні установи-одержувачі. Ключ СВІФТ, що підтверджує достовірність інформації, є поліпшеною та автоматизованою версією першого коду, який використовувався між кредитними установами при телеграфних повідомленнях, якщо мова йде про доручення або підтвердження грошових сум. Він розраховується, виходячи з повного тексту повідомлення (замість окремих даних, які можливі при кодах). Цим гарантується виявлення будь-якої зміни в тексті повідомлення.

Той факт, що обмін секретною інформацією, наприклад, секретними кодами, здійснюється із застосуванням паперових носіїв, багато хто розглядає як головний недолік в існуючому процесі забезпечення безпеки. Щоб зменшити пов'язані з цим ризики, в 1993 р. були введені дві нові послуги СВІФТ під загальною назвою «Поширена безпека для кінцевого користувача» – «User Security Enhancement», скорочено USE. Обидві ці послуги являють собою доповнення до існуючих заходів безпеки:

- обмін двосторонніми ключами (Bilateral Key Exchange – BKE) – це послуга, що дає можливість користувачеві здійснювати безпечний обмін ключами автентичності через мережу SWIFT, не вдаючись, при цьому, до письмової кореспонденції.
- за допомогою захищеного логіну і селекту (Secure Login and Select – SLS), користувач має можливість доступу до послуг SWIFT шляхом застосування карт-втулок (ICC) замість таблиць логіна і селекту на папері.

З метою модернізації існуючої мережі було розроблено мережу цілком нового типу – SWIFT II, що базується на чотирирівневій архітектурі та управляється системним керуючим процесором (System Control Processor – SCP). Активні й резервні SCP розташовані в тих самих містах, що й операційні центри SWIFT I (США і Нідерланди).

SWIFT продовжує консультації зі своїми членами про потенційне надання мережі обміну електронними рахунками між банками (e-invoicing) і про створення стандартів в банківській індустрії з використання e-invoicing. E-invoicing дозволяє компаніям спростити бізнес-процеси, а також збільшити прозорість фінансового ланцюжка поставок і кредиторської заборгованості.

E-invoicing – це електронна передача інформації про рахунки і платежі через Internet або шляхом інших електронних пристроїв між сторонами (бізнес, громадський сектор, споживач), які залучені в комерційні перекази.

На відміну від паперових інвойсів, e-invoices пропонують величезні переваги для компаній – їх легше обробляти, вони швидше доходять до клієнта. Також можна відзначити, що при цьому інформація зберігається централізовано з найменшими затратами.

Головними перевагами для користувачів e-invoicing є:

- швидке повернення грошових коштів від клієнтів, шляхом зменшення часу відправки інформації про інвойс або платежі через пошту;
- зниження поштових витрат і витрат на друк;
- обробка проходить швидше і дешевше, тому що інформація в електронних інвойсах негайно може бути передана в платіжну та розрахункову систему компанії;
- більш низькі витрати при зберіганні інформації.

Можливими перешкодами для більш широкого використання e-invoicing в світі є:

- e-invoices випускаються в різних форматах, і при цьому використовуються різні стандарти. Це перешкоджає передачі e-invoicing від однієї сторони іншій, а також не сприяє зниженню витрат при використанні e-invoicing;
- зміни в національних правилах, що визначають законність і прийнятність e-invoices в юридичному, фінансовому та адміністративному сенсах. Ці умови ускладнюють використання e-invoices в міжнародних переказах в межах ЄС;
- більшість потенційних користувачів турбуються з приводу безпеки систем e-invoicing, а також шахрайства.

Слід зазначити, що SWIFT є лише системою передачі даних і не виконує ніяких розрахункових функцій. Платежі, що передаються з його допомогою, враховуються як проводка за відповідними рахунками «Ностро» і «Лоро» так само, як і при використанні традиційних платіжних документів.

Водночас, за допомогою системи SWIFT, члени і користувачі можуть використовувати пакет унікальних можливостей:

- підвищення ефективності роботи банків за рахунок використання стандартизації та сучасних способів передачі інформації, що сприяють розвитку автоматизації та раціоналізації банківських процесів;

- надійність передання інформації, що забезпечується побудовою самої мережі спеціальним пристроєм передання й прийняття повідомлень, їх кодуванням;
- скорочення операційних витрат, порівняно з телексом зв'язком. Наприклад, вартість одного стандартного повідомлення (до 325 символів) не залежить від відстані. Повідомлення досягає свого адресата значно швидше, ніж телексом;
- відсутність обмежень в географії платежів, завдяки розгалуженій мережі кореспондентських рахунків із різними банками; зручний прямий доступ банків-членів SWIFT до своїх кореспондентів, відділень і філій у всьому світі;
- використання стандартизованих повідомлень SWIFT дає змогу подолати мовні бар'єри і звести до мінімуму відмінності у практиці здійснення міжнародних банківських операцій;
- гарантування безпеки передання інформації, тобто захист від підробок, втрати інформації та обов'язкова відповідальність за всіма платіжними дорученнями і фінансовими повідомленнями. Кожен грошовий переказ захищений системою безпеки світового класу, яка гарантує, що адресат отримає гроші точно і в строк;
- широкий перелік валют платежів: долари США, євро, російські рублі, канадські долари, англійські фунти стерлінгів, шведські крони, швейцарські франки;

Таблиця 1.7

Порівняльна таблиця тарифів за переказами з України за кордон

	SWIFT	PrivatMoney	Western Union	MoneyGram
Кому	Фізичні та юридичні особи	Фізичні особи	Фізичні особи	Фізичні особи
Куди	Будь-яка країна світу	12 країн (в основному країни СНД)	До 200 країн світу	До 200 країн світу
Валюта	USD, EUR, RUR, CAD, GBR, PLZ і ін.	USD, EUR, RUR	USD	EUR
Тарифи	0,5% від суми платежу min 5грн.+ 12\$	3% від суми переказу (для сум від 100 до 10 000 USD\EUR)	24 USD (для сум від 500.01 USD до 3500 USD)	21 EUR (для сум від 500.01 USD до 10 000 EUR)

- можливість відправки платежів як на користь юридичних, так і фізичних осіб;
- за умови відповідності мети переказу коштів вимогам валютного законодавства України і наявності документів, що підтверджують цю мету, через систему SWIFT можна відправити будь-яку суму без обмежень;
- відправка платежів за вигідними тарифами, в порівнянні із вітчизняними платіжними системами (див. табл. 1.7.).

Для наочності також варто здійснити порівняльну характеристику тарифів за відправку доларів США через системи грошових переказів (табл. 1.8):

Таблиця 1.8

Порівняльна таблиця тарифів за доларовими переказами

Сума переказу	SWIFT	Western Union	PrivatMoney	ManeyGram
300 \$	13.5 \$ по курсу НБУ	16 \$ по курсу НБУ	9 \$	долари США не відправляються, можливо
400 \$	14\$	16\$	12\$	відправити переказ тільки у
500 \$	14,5 \$	20 \$	15\$	євро

Отже, перевагами міжнародних платежів SWIFT, в порівнянні з системами термінових грошових переказів, є: нижчі тарифи при відправці платежів, можливість відправки платежів в будь-яку країну світу на користь юридичних і фізичних осіб, широкий перелік валют платежу.

Відправка переказу резидентом України до еквіваленту 15 тис. грн. в один операційний день може здійснюватися без відкриття поточного рахунку фізичної особи. Переказ коштів на велику суму можливий з поточного рахунку за умови відповідності мети переведення вимогам валютного законодавства України і наявності документів, що підтверджують цю мету. Для відправлення SWIFT-платежу клієнт заповнює платіжне доручення на переказ іноземної валюти. Переказ іноземної валюти здійснюється на підставі наступних документів:

- паспорта фізичної особи або документу, який його замінює та ідентифікаційного коду;
- платіжного доручення на переказ коштів, підписаного клієнтом;
- документів, що підтверджують наявність основи для переказу валюти за межі України при відправці суми більше екв. 15 тис. грн.

Для відправки міжнародного SWIFT-платежу в іноземній валюті клієнт повинен надати в банк:

- реквізити банку одержувача платежу і SWIFT-код банку-одержувача – видаються клієнтові юридичною особою (при переказі коштів на користь юридичної особи) або банком-одержувачем платежу (при переказі коштів на користь фізичної особи);
- номер рахунку одержувача;
- найменування одержувача юридичної особи (для фізичної особи – прізвище, ім'я).

Платежі в іноземній валюті виконуються в день отримання від клієнта заяви на переказ.

1.5. Сучасні платіжні системи і засоби зв'язку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Системи міжбанківських комунікацій

Кошти, що використовуються для розрахунків документарними і недокumentарними платіжними інструментами, можуть переміщатися між платіжними системами, що використовують різні засоби для розрахунків. Наприклад, для розрахунків у платіжній системі, що використовує електронні гроші, кошти можна переказати платіжним дорученням, платіжною картою або надати готівку в пункті прийому платіжної системи. Таким чином, грошові кошти юридичної або фізичної особи (платника) можуть бути розподілені між різними системами роздрібних платежів, залежно від його потреб.

Потік платежів, спрямований від платника до одержувача коштів, зазвичай, супроводжується потоком зі зворотнім напрямком, що являє собою товари, послуги та фінансові активи, які надаються в обмін на кошти.

За принципами організації розрахункових взаємовідносин між учасниками платіжних систем, системи розрахунків поділяються на системи валових розрахунків (брутто-розрахунки) та нетто-розрахунків. Синтезом характеристик брутто- та нетто-розрахунків є система змішаних розрахунків.

Розрахунок на *валовій основі (gross settlement)* припускає, що відповідно до кожного доручення чи вимоги, проводиться окрема операція за допомогою відповідного перерахування коштів. Платежі виконуються послідовно в міру їх надходження або відповідно до встановленої черговості обробки.

Нетто-розрахунок (net settlement) – це розрахунок на основі чистої позиції взаємних вимог і зобов'язань, його також називають неттінгом або заліком. *Неттінг* являє собою розрахунок нетто-позицій із зустрічних платежів згідно з сумами, відображеними в платіжних інструкціях двох і більше учасників розрахунків на нетто-основі, відповідно до порядку проведення розрахунків або клірингу.

Системи нетто-розрахунків поділяються за способом розрахунку нетто-позиції вимог і зобов'язань на двосторонній (bilateral) неттінг і багатосторонній (multilateral) неттінг.

Системи *брутто-розрахунків* розрізняються за швидкістю і порядком проведення розрахунків. Розрахунки на валовій основі можуть проводитися безперервно *протягом дня (real-time)*, а можуть здійснюватися *в певний визначений період часу (batch)*. Це визначає поділ брутто-розрахункових систем на розрахунки в режимі реального часу і розрахунки з періодичною обробкою платежів.

Змішані системи (hybrid systems) – це системи, що поєднують швидку завершеність платежу систем валових розрахунків та більш ефективне використання ліквідності, характерне для неттінгових систем. Основною рисою цих систем є частий залік платежів протягом операційного дня з негайним завершенням розрахунку.

Починаючи з 1999 р. в Європейському Союзі функціонує п'ять основних платіжних систем, що дають можливість уніфікувати і спростити механізм розрахунків у євро. Це система TARGET, система Європейської банківської асоціації (ЄБА), дистанційний доступ до європейських клірингових систем, міжбанківські платежі через систему кореспондентських відносин, клірингові послуги транснаціональних європейських банків.

Альтернативним варіантом розрахунків у євро є механізм здійснення платежів через Європейську банківську асоціацію (ЄБА), розрахунки через котру дають можливість проведення клірингових взаємозаліків у кінці робочого дня, здійснення комерційних і міжбанківських платежів. На відміну від системи TARGET, через ЄБА можна здійснювати і невеликі за обсягами платежі. До характерних особливостей платіжної системи ЄБА слід віднести:

- клірингові послуги, що поєднуються з механізмом розрахунків у системі TARGET;
- банківські послуги в режимі реального часу;

- валютні операції з готівкою і можливість інвестувати залишки коштів на рахунках у короткострокові інструменти міжнародного фінансового ринку.

Система **TARGET** (*Trans-European Automated Real-time Gross settlement Express Transfer*) дозволяє швидко та безпечно здійснювати платіжні операції між Європейським центральним банком та банківською системою. Система розрахована на здійснення значних платежів транснаціональних корпорацій і банків (ТНК і ТНБ) в режимі реального часу.

Система TARGET містить такі елементи:

- внутрішні системи переказу великих сум, введені в кожній країні, що є членом системи;

- технологічні процедури поєднання (Interlinking);
- функції Європейського центрального банку.

До переваг платіжної системи TARGET можна віднести:

- безумовний характер платежів;
- зарахування коштів у день проведення операції;
- вільний доступ та уніфіковані формати SWIFT.

До недоліків цієї системи відносяться високі комісії за платіж – 1,5-3 дол. США, тоді як тарифи за платіжні послуги американської системи FedWire складають лише 0,5 дол. США за проведення операції.

Країни-члени ЄС з частковими повноваженнями є учасниками системи TARGET. Засоби платежу Європейського центрального банку (ЄЦБ) також є частиною системи TARGET, хоча ЄЦБ не має системи переказу великих сум. Крім своєї основної мети (забезпечення здійснення платежів), TARGET сприяє розвитку надійних та ефективних механізмів платежів у Європі шляхом запровадження ширшого використання методики переказу великих сум. Система TARGET спроектована так, що спроможна обробляти та обслуговувати міжнародні платежі у валюті євро майже на рівні внутрішніх платежів. Вона дозволяє здійснювати платежі, і особливо, платежі грошового ринку у зоні єдиної валюти, з незначними витратами, з високим ступенем захисту та за короткий період.

Фундаментальний принцип системи TARGET – це принцип системи переказу великих сум: безумовні платіжні доручення проходять та обробляються безперервно, один за одним та автоматично. Тобто, система TARGET забезпечує миттєве та остаточне здійснення всіх платежів за умови,

що грошових коштів достатньо або установі, що здійснює платіж, надано овердрафт на її рахунок у центральному банку.

Таким чином, система TARGET розроблена як система платежів, що складається з систем бруто-розрахунків у реальному часі кожної країни та механізму, який пов'язує усі системи переказу великих сум (система Interlinking). Кожний національний центральний банк (НЦБ) має інтерфейс між своєю системою переказу великих сум та системою Interlinking.

У США активно функціонують міжбанківські платіжні системи FedWire і CHIPS, що здійснюють понад 80% всіх переказів у доларах. Близько 40% платежів у системі FedWire – міжбанківські операції, 10% – операції з євродоларами, 10% – комерційні платежі.

Система FedWire використовується для переказу коштів і операцій з цінними паперами на великі суми. Для здійснення операцій за цією системою 12 федеральних резервних банків з'єднані між собою і функціонують як єдине ціле й управляються ФРС.

Переказ коштів через FedWire здійснюється у формі валових розрахунків у реальному часі, за якими відправник коштів ініціює переказ (це система кредитних переказів). Депозитні установи (в тому числі відділення й агентські контори іноземних банків у США, що мають резервний або кліринговий рахунок у будь-якому федеральному резервному банку), можуть використовувати FedWire для відправлення й одержання платежів.

Учасники FedWire можуть переказувати кошти на рахунок іншої установи у федеральному резервному банку як установи-одержувача, а також на користь третьої сторони (наприклад, установи-кореспондента, корпорації або приватної особи).

Платіжні повідомлення FedWire надсилають через мережу зв'язку в резервний банк. Депозитні установи надсилають вказівки про платежі на опрацювання у свій місцевий федеральний резервний банк. Якщо платіж призначено для певної установи, що має рахунок в іншому федеральному резервному банку (ФРБ), то його пересилають через мережу зв'язку в цей резервний банк і повідомляють депозитну установу-одержувача.

Кошти можуть бути надіслані через FedWire тільки на прохання установи-відправника (платника). Установа-відправник безвідривно уповноважує федеральний резервний банк, в якому знаходиться її рахунок, дебетувати його на суму переказу. У свою чергу, установа-одержувач уповноважує федеральний резервний банк, в якому знаходиться її рахунок, кредитувати його на суму грошового переказу. Якщо кошти, що

переказуються, підлягають виплаті третій стороні, установа-одержувач погоджується на негайне зарахування їх на рахунок третьої сторони.

Грошові перекази за системою FedWire вважаються виконаними в момент їхнього одержання установою-адресатом, оскільки ФРС гарантує оплату переказів. Тому овердрафт рахунка, що знаходиться у федеральному резервному банку, протягом дня має бути підтверджений ФРС з віднесенням кредитного ризику на цю установу.

Варто відмітити, що попередником FedWire була приватна система **Bankwire**, організована в 1952 році декількома банками Нью-Йорка і Чикаго при сприянні компанії «Western Union Telegraph Company». У 1974-1975 роках система була реорганізована та у травні 1978 року почала функціонувати під назвою Bankwire II. Вона прийняла на обслуговування 270 банків у 75 містах, використовуючи канали зв'язку Західного об'єднання. Безперебійність роботи мережі забезпечувались двома обчислювальними комутаційними центрами, що розташовані у Джерсі-Сіті і Далласі, а центр нагромадження даних у м. Сідар-Рапідс. Види послуг, що надавались системою:

- підтвердження купівлі/продажу цінних паперів;
- видача інструкцій з операцій збереження цінних паперів;
- передача акредитивів або інформації про проведену інкасацію;
- передача/одержання міжбанківської пошти;
- одержання інформації про поточний стан рахунків для корпоративних клієнтів;
- підтвердження операцій з іноземною валютою;
- висновок кредитних договорів із членами банківського консорціуму.

Послугами цієї системи користуються такі організації, як «MasterCard», Чиказьська асоціація розрахункових палат, Американська банківська асоціація й ін.

Bankwire II, як і FedWire, використовує або загальнонаціональні мережі зв'язку, або комунікаційні мережі окремих банків, або міжнародні автоматизовані системи міжбанківських розрахунків (SWIFT, «Геонет», Сідел та ін.).

До речі, мережа Bankwire II, у порівнянні з іншими швидкодіючими засобами передачі даних, вважається менш дорогою. Наприклад, вартість передачі повідомлень телексом складає близько 1,5 долара за операцію, телефоном – від 20 центів до 3 доларів, факсимільним зв'язком – 2-3 долара. Нові члени можуть користуватися послугами безкоштовно протягом трьох

місяців, після чого встановлюється тарифна плата на частину календарного року, що залишилася, виходячи з об'єму повідомлень в останньому місяці.

Процентні ставки, що зростають на грошових ринках США, багато в чому сприяли підвищенню попиту на телекомунікаційні системи зв'язку, що здатні забезпечити своєчасне переміщення і використання коштів фінансовими установами. Тому банки США активно використовують основні чотири мережі: FedWire і Bankwire, про які зазначено вище, CHIPS і SWIFT.

Система ЧІПС (CHIPS – Clearing House Interbank Payment System – система міжбанківського клірингу) – це приватна комп'ютеризована мережа для доларових трансфертів, що діють у режимі «он-лайн» (англ. on-line – на лінії), що означає режим реального часу, тобто час відправлення коштів у тому місці, де знаходиться початкова точка переказу.

Необхідно відмітити, що вирішальною спонукальною причиною створення CHIPS стало зростання у 60-ті роки об'ємів міжбанківських платежів, що довгий час здійснювалися ручним способом банківськими чеками. Клієнти часто здійснювали переказ коштів на початку дня, розраховуючи на «покриття» від надходжень, яких вони очікували протягом доби. Фактично, це породжувало проблему «денного овердрафта». Жодному банку не вигідно виписувати чеки на ще не отримані кошти. У результаті, велика частина нью-йоркських банків очікувала часу останнього денного клірингу, щоб почати виписку цих чеків. Після 12.00 год. банки починали виписувати чеки у відповідності із вже отриманими грошовими переказами, призначеними для їхнього покриття. У випадку невідповідності, банк повинен був вирішити питання кредитування, тобто виписки чеку, що відізваний.

На сьогодні, CHIPS одна із найбільших приватних систем електронних переказів, що забезпечує функціонування світового ринку долара. Вона була заснована в 1970 році розрахунковою палатою Нью-Йорка для заміни паперової системи розрахунків – чеків, а почала функціонувати з 1971 р., замінивши існуючий кліринговий механізм, заснований на паперових носіях. CHIPS активно використовується американськими банками для здійснення міжнародних розрахунків у доларах: розрахунки за валютними операціями (55%), розміщення європозик (25%) і внутрішні розрахунки (20%).

Платіжною системою CHIPS пересилають також платіжні вказівки для здійснення розрахунків за зобов'язаннями, що існують у межах інших платіжних систем, коригування сальдо коррахунків і здійснення платежів за

комерційними операціями, банківськими позичками та операціями з цінними паперами.

Центральний монітор CHIPS об'єднує 127 учасників системи, володіє повною інформацією про зміст проведених операцій та інформує банки про стан клієнтських рахунків на кінець робочого дня. Учасниками CHIPS можуть бути комерційні банки, парабанки, інвестиційні компанії, корпорації. Банк, що не є учасником CHIPS, повинен звернутися до послуг учасника CHIPS як свого кореспондента або агента. В останні роки до мережі CHIPS приєднуються переважно банки Японії, поступово витісняючи банки Америки та Європи. З банків, що зберігають своє членство в CHIPS, більшість передає частину своїх функцій нью-йоркським кліринговим банкам, що здатні вести справи більш ефективно, із меншими витратами. Учасником CHIPS може бути будь-який банк із капіталом не менше 250 млн. доларів, що має відділення в Нью-Йорку і зв'язок із розрахунковими банками мережі.

Платіжна система CHIPS, як і FedWire, є системою кредитних переказів. Проте, на відміну від FedWire, платіжні операції в CHIPS зараховуються на багатосторонній основі, а розрахунки за чистими зобов'язаннями здійснюються наприкінці дня. Протягом робочого дня CHIPS функціонує як центр комутації платіжних повідомлень і бухгалтерського обліку операцій між учасниками системи. Кожен учасник починає робочий день з нульового балансу, тому учасники надають один одному кредит, щоб розплатитися між собою. Проте, кожен з них обмежує кредитний ризик шляхом встановлення ліміту на суму кредиту, яку він готовий надати іншому учаснику в процесі відправлення й одержання платежів (так званий двосторонній кредитний ліміт).

Протягом операційного дня система CHIPS безупинно підраховує чисту позицію кожного учасника стосовно інших за відправленими й одержаними платіжними повідомленнями. Ці повідомлення можуть передбачати зарахування коштів у той самий день або в один із наступних днів, якщо вони не призводять до перевищення відправником свого кредитного ліміту або межі чистої дебіторської позиції.

У випадку нездатності банку-члена CHIPS оплатити рахунки до кінця робочого дня, в рамках системи передбачені правила, відомі як «розкручування» і «перегрупування», для фіксації неоплачених зобов'язань такого банку. На банк, що залишився з неврегульованою позицією, поширюється юридична відповідальність за невиконання платіжного зобов'язання, тому що, відповідно до правил CHIPS, телеграфні перекази в

системі є остаточними. Аналогічні правила діють і у відношенні банку, що робить розрахунки, і не бажає або не в змозі їх виконати.

У Швейцарії цілодобово діє Швейцарська міжбанківська клірингова система **SIC (Swiss Interbank Clearing)**, що здійснює остаточні і безвідкличні платежі у швейцарських франках з використанням коштів, які зберігаються в Швейцарському національному банку (ШНБ).

SIC була розроблена в 1981-1986 роках компанією «Телекурс АГ» у співпраці зі швейцарськими банками і ШНБ, і вступила в дію 1987-го. У перехідний період (з 1987-го по 1989-й) були скасовані системи, що використовували ваучери як носії інформації, банки були підключені до SIC і відбулося поступове зростання обсягу операцій.

SIC є єдиною системою, що здійснює електронні платежі між швейцарськими банками. Розрахунки по всіх платежах проводяться за рахунками учасників на індивідуальній основі (шляхом дебетування рахунку банку, що дає вказівку про платіж, і кредитування рахунку банку-одержувача). SIC є системою як великих, так і дрібних платежів; розміри платежів не обмежуються.

Метою функціонування SIC є зниження кредитних ризиків, усунення овердрафтів по жирорахунках в ШНБ, прискорення розрахунків і полегшення управління готівкою.

Жиро (італ. giro – коло, оборот) являє собою вид безготівкових розрахунків, що здійснюються за допомогою розрахункових чеків. Такі розрахунки проводяться у вигляді системи заліків взаємних вимог і зобов'язань. Розрахунковою одиницею в жирорахунках є жирочек, тобто документ для зняття грошей з рахунку в національній системі жирорахунків.

Жиросистема – це система платежів через жирорахунки, тобто через рахунки в поштових відділеннях, що діють у багатьох європейських країнах і в Японії. Будь-яка особа може відкрити рахунок і переказувати грошові кошти з нього іншим власникам таких поштових рахунків. Система, зазвичай, має центральну ланку, що дозволяє прискорити розрахунки.

Учасники SIC повинні знаходитися на території Швейцарії і відповідати вимогам швейцарських законів про банківську діяльність. Крім того, вони повинні мати жирорахунки в ШНБ. Через SIC можуть здійснюватися тільки кредитні перекази в швейцарських франках, тобто платежі завжди ініціюються банком-платником. SIC може використовуватися для зарахування платежів клієнтів банків на будь-який банківський рахунок, виконання платіжних доручень на користь третіх сторін, забезпечення покриття і здійснення міжбанківських платежів. Крім того, через SIC в

платіжну систему пошти, телеграфу і зв'язку (ПТЗ) можуть здійснюватись перерахування коштів на поштові рахунки або грошові перекази (сума переказу доставляється листоношею до дому бенефіціара). І навпаки, платежі, ініційовані через відділення ПТЗ на користь власників банківських рахунків, переводяться з платіжної системи ПТС в SIC.

У випадку, якщо SIC з будь-яких причин не зможе бути використана (у результаті помилок у програмному забезпеченні, руйнування інфраструктури тощо), використовується міні-SIC. *Міні-SIC* – це клірингова система, що оперує простими носіями даних, за допомогою якої учасники пересилають платіжні вказівки на магнітних стрічках до встановленого центру їх обробки. Вся обробка даних за день здійснюється одночасно, платежі сортуються по банках-одержувачах, підраховуються підсумкові кредиторська і дебіторська позиції кожного банку й учасники отримують платіжні документи на магнітних стрічках. Підсумковий результат кожного банку заноситься на його рахунок у ШНБ.

Відповідно до правил, що регламентують виплату відшкодування за затримку платежу або зміну терміну його зарахування на рахунок, банк-одержувач має право вимагати сплату відсотків за час затримки.

Учасники розрахунків можуть у будь-який момент подати запит про:

- поточний стан рахунку;
- підсумок щодо початкових і отриманих платежів;
- підсумок щодо платежів, що надходять або внесені у файли очікування;
- залишки коштів на рахунку;
- про статус вхідних-вихідних платежів.

В Японії діє система фінансової мережі банку Японії (*Bank of Japan Financial Network System (BOJ-NET)*). Вона створена в 1988 р. з метою здійснення електронних грошових переказів між фінансовими установами, включаючи Банк Японії, що нею керує. BOJ-NET працює в режимі «онлайн».

Фінансові установи, щоб отримати доступ до послуг BOJ-NET в сфері грошових переказів, повинні мати рахунки в Банку Японії. Система BOJ-NET використовується для здійснення:

- грошових переказів між фінансовими установами, пов'язаними з міжбанківським грошовим ринком та які займаються проведенням операцій з цінними паперами;

- грошових переказів в рамках однієї і тієї ж фінансової установи (внутрішньофірмових грошових переказів);
- розрахунків за позиціями, які утворюються в результаті функціонування клірингових систем, що знаходяться в приватному управлінні;
- грошових переказів між фінансовими установами і Банком Японії (включаючи перекази грошових коштів казначейства).

Грошові перекази, здійснювані BOJ-NET, є, зазвичай, кредитовими, але для внутрішньофірмових переказів вони можуть також бути дебетовими. Банк-відправник може передати платіжне доручення, що містить інформацію про клієнтів банку-відправника та/або банку-одержувача.

Учасники системи здійснюють грошові перекази з одного рахунку Банку Японії на інший шляхом пересилання платіжних доручень з терміналів BOJ-NET, встановлених в приміщеннях окремих учасників. Розрахунки по грошових переказах здійснюються за вибором учасника або на валовій основі в реальному часі (з 9-17 год. за токійським часом), або у встановлений час. Існують чотири встановлених розрахункових періоди: 9.00, 13.00, 15.00, 17.00. Платіжні доручення можуть бути також спрямовані напередодні розрахунку, причому такі розрахунки припиняються в 17.20.

Грошові перекази, здійснені за допомогою BOJ-NET, є остаточними. При розрахунку у встановлений час платіжні доручення можуть бути відкликані до їх виконання. Валові платежі в реальному часі стають остаточними негайно.

Банк Японії не надає кредитів в межах робочого дня. Якщо будь-який учасник BOJ-NET не має на своєму рахунку коштів, достатніх для здійснення грошового переказу в реальному часі, платіжне доручення автоматично відхиляється.

Система **CHAPS** (*Clearing House Automated Payment System*) призначена для швидкісного здійснення великих платежів (від 7 тис. фунтів стерлінгів і більше) та проведення розрахунків між установами-учасниками протягом одного дня.

Система CHAPS почала функціонувати 1984 р. як електронна міжбанківська система переказу безвідкличних, гарантованих, безумовних кредитових переказів у фунтах стерлінгів з одного розрахункового банку (від свого імені чи від імені своїх клієнтів) іншому розрахунковому банку протягом одного дня. Система здійснює розрахунки на всій території Великобританії. CHAPS обробляє майже всі великі за сумами одноденні

платежі між банками, окрім тих, що стосуються безпосередньо розрахунків за придбання державних цінних паперів Об'єднаного Королівства або інструментів грошового ринку.

Крім CHAPS, існує ще дві системи обробки великих за сумами платежів у фунтах стерлінгів, але більш обмежені у використанні. Це платіжні угоди для Центрального управління державних облігацій та цінних паперів з державною гарантією та Центрального управління грошових ринків.

Безпосередніми членами клірингової системи CHAPS є 16 банків, у тому числі, Банк Англії. Ці установи відповідають за здійснення всіх переказів і, відповідно, всіх міжбанківських зобов'язань, що проходять через дану систему.

Є також приблизно 400 установ, що мають статус учасника системи CHAPS, яким на основі агентських угод, укладених з членами системи розрахунків, можуть безпосередньо адресуватися платежі CHAPS через їх агентський рахунок. Залежно від лімітів на операційний день, встановлених членами системи розрахунків, установи також можуть бути ініціаторами початкових платежів CHAPS за допомогою прямого зв'язку з платіжною системою банку, що здійснює розрахунки, або звернутися з проханням здійснити платіж до відділення банку, чи використати систему SWIFT, щоб передати розпорядження про платіж до банку, що здійснює розрахунки через CHAPS. Переказ може бути здійснений будь-яким відділенням банку-учасника. Оскільки гроші зараховуються на рахунок у день переказу, одержувач може скористатись ними негайно.

Протягом дня учасники системи обмінюються повідомленнями за допомогою мережі British Telecom PSS. Кожен з банків має стандартне програмне забезпечення Gateway (Шлюз), що діє як інтерфейс між банківською платіжною системою кожного члена системи CHAPS та мережею CHAPS у цілому. Програмне забезпечення Gateway фіксує всі платежі банку, що відправляються та всі платежі, що надходять. Це означає, що розрахункові банки надсилають один одному повідомлення про виплати, не повідомляючи Банк Англії про окремі перекази. Всі платіжні повідомлення, що проходять через систему, підлягають криптуванню та засвідченню на автентичність.

З моменту введення системи в експлуатацію, правила системи CHAPS вимагали, щоб кожен платіж, відправлений та підтверджений банком-одержувачем, був безвідкличним та безумовним. Крім того, існувала вимога, що кожен переданий переказ гарантується як банком-відправником, так і банком-одержувачем. Це означало, що як тільки член системи розрахунків

CHAPS поставив своє ім'я під повідомленням про платіж, дозволивши йому пройти через свій Gateway, він бере на себе зобов'язання здійснити переказ, навіть якщо в кінці дня клієнт-відправник платежу не буде мати достатнього сальдо, щоб профінансувати цей платіж. Такий порядок був загальноприйнятою практикою, коли система CHAPS базувалась на розрахунках нетто, але це означало, що банк-відправник наражає на ризик банк-одержувача від моменту, коли рахунок клієнта прокредитовано до моменту здійснення остаточного міжбанківського розрахунку.

Система CHAPS автоматично вираховує чисту нетто-позицію, відповідно до зобов'язань кожного члена системи розрахунків, і відправляє їх у Банк Англії для врегулювання в кінці операційного дня. Наступного дня ці сальдо відправляються по розрахункових рахунках відповідних банків.

Процес розрахунку для операцій CHAPS вдосконалюється з впровадженням системи валових розрахунків у реальному часі. Для того, щоб дозволити здійснення платежів CHAPS у режимі реального часу, угоди щодо проходження повідомлень у мережі CHAPS вимагали змін. У новій системі кожний платіж CHAPS врегулюється у Банку Англії перед тим, як інформація про платіж надсилається в банк-одержувач. Створення інтерфейсу між мережею CHAPS та новою банківською системою розрахунків у режимі реального часу дозволило проводити розрахунки на основі «операція за операцією».

Правила системи CHAPS не передбачають відкликання платежів, але коли платіж було зроблено помилково, одержувач повинен відправити компенсуючий переказ назад відправнику не пізніше, ніж о 12 годині наступного дня. Такі умови було встановлено, коли система CHAPS функціонувала на основі платежів нетто, і такий підхід зберігається після впровадження системи валових розрахунків у реальному часі. Єдина зміна, внесена до попередніх угод, – можливість анулювати запити про врегулювання, відправлені помилково (але які ще не були врегульовані). Даний процес анулювання буде здійснюватись Банком Англії на прохання банку-відправника. Немає жодних обмежень щодо видів (або суми) здійснюваних операцій за умови, що це безумовний платіж у фунтах стерлінгів. Значна частка платежів CHAPS здійснюється на валютному ринку та інших ринках, бо вони вимагають швидкого обслуговування у сфері розрахунків. Однак, система може використовуватись для проведення одноденних переказів, наприклад, загальних комерційних операцій, купівлі власності в межах країни тощо, і при цьому, перекази можуть бути досить невеликими за сумою.

У кінці дня система підводить підсумки валового дебетового і валового кредитового балансів між усіма парами банків, що брали участь у розрахунках. Пізніше ці дані направляються в Банк Англії, який і розсилає багатосторонні чисті залишки сум на рахунки розрахункових банків.

Розрахунок вважається проведеним тільки після схвалення Банком Англії отриманих підсумків дня.

BACS (*Banker's Automated Clearing Services*) – платіжна система Великобританії, що здійснює електронний залік кредитових і дебетових проводок, згідно з розпорядженням учасників системи з прямим зарахуванням сум на рахунки або списанням їх з рахунків без використання чеків або інших паперових носіїв.

Найбільш розповсюджена операція в цій системі – пряме зарахування заробітної плати на банківські рахунки одержувачів. У Великобританії приблизно дві третини всіх місячних виплат заробітної плати співпрацівникам приватних фірм і державним службовцям проходить через BACS. Інформація надходить у центр у вигляді магнітних стрічок, касет або передається через термінали, що безпосередньо з'єднані з комп'ютерним центром.

BACS виконує також великий обсяг платежів у формі так званих постійних доручень (*standing orders*), що є інструкціями клієнтів про регулярний переказ з їх рахунків коштів для оплати різного роду внесків, страхових премій, чергових платежів за кредитами, іпотеками і т.д. Виконуючи цей вид обслуговування, банки-учасники системи щоденно приводять у дію так званий «майстер-файл», де записані відповідні інструкції клієнтів. Відбираються платежі, строк яких настає у вказаний день. Стрічку із записом кредитових проводок, де вказані суми, банки, що ведуть рахунки одержувачів, передають у BACS. Одночасно відомості надходять у центральну бухгалтерію банку для дебетових списань сум з рахунків клієнтів. Наступного дня, на основі відомостей з центральної бухгалтерії головного банку, відділення дебетують поточні рахунки платників. Також у BACS відбувається обробка стрічок, що надійшли від банків-платників. На основі цієї інформації виготовляються нові стрічки і надсилаються банкам-одержувачам. На третій день банки-одержувачі обробляють отриману інформацію і зараховують гроші на рахунки клієнтів у відділеннях.

Існує ще одна форма обслуговування, що виконується через BACS, – пряме дебетування рахунків (*direct debiting*). Ця операція аналогічна операції «постійного доручення», але тут сума і час переказів не фіксуються

засдалегідь, а можуть змінюватись. Власник рахунку уповноважує банк приймати платіжні вимоги від певних осіб або фірм і списувати з рахунку будь-які суми, що вказані в цих вимогах. Такі вимоги можуть надходити від асоціацій, клубів, страхових компаній тощо.

1.6. Дистанційне банківське обслуговування. Банківська діяльність в Internet

На даний час інформаційно-комунікаційні технології, наприклад, мережа Internet і мобільний зв'язок, широко застосовуються в банківському бізнесі. Використання в платіжних системах сучасних стандартів і сервісів обміну інформацією призвело до появи різноманітних систем електронного обміну «банк-клієнт», «телефонний банкінг», «Internet-банкінг», «мобільний банкінг» тощо, об'єднаних загальним терміном «дистанційне банківське обслуговування».

Різновидом новітніх банківських технологій, безперечно, є Internet-банкінг. Класичний варіант системи Internet-банкінга містить повний набір банківських послуг (окрім операцій з готівкою). Через Internet-банкінг можна здійснювати будь-які безготівкові платежі, купувати та продавати валюту. Клієнт має змогу стежити за станом свого рахунка та операціями по ньому за будь-який проміжок часу. Однією із серйозних переваг Internet-банкінгу є те, що користуватись ним можна без спеціально встановленого програмного забезпечення, а за допомогою звичайної й загальнодоступної програми для перегляду Internet-сторінок. Клієнту достатньо отримати в банку ім'я з паролем для входу в систему та, у деяких випадках, дискету з ключем для електронного підпису своїх розпоряджень банку.

Фактично, усі види грошових операцій з використанням Internetу зводяться до трьох варіантів:

- управління грошовим рахунком через Internet;
- комерційні замовлення через Internet із подальшою оплатою.

Обидві технології вже детально розроблені і такі послуги нині пропонують клієнтам багато банків.

Специфічним є варіант, коли необхідно здійснити оплату в режимі «он-лайн». Наприклад, клієнт купує програмний продукт, базу даних, консультаційні послуги, замовляє продукт з попередньою оплатою через Internet.

Саме для цього випадку винайдено так звані «кібер-гроші» – гроші для Internetу. Ця схема працює за наступними принципами. Припустимо, клієнт бажає купити програмний продукт, виставлений на продаж на деякому сайті. На цьому сайті вказаний також номер розрахункового рахунку продавця. Клієнт зв'язується по Internet із сервером власного банку, віддає розпорядження про оплату відповідної суми за номером рахунку й одночасно пропонує сповістити про це продавця, вказавши ідентифікатор його сайту. Банківський сервер автоматично перевіряє його платоспроможність і приймає доручення до виконання, після чого автоматично зв'язується із зазначеним сайтом продавця, якому і повідомляє про прийняття платіжного доручення до виконання, одночасно повідомляючи і реквізити трансакції, що можуть мати юридичне значення. Після цього клієнт знову звертається до продавця, повідомляє про оплату, продавець поставляє товар по Internet. Уся комерційна операція на цьому закінчується, а грошову операцію вже завершує банк за власною схемою.

У даний час банки використовують ряд різних систем, що, з визначеним ступенем умовності, можна об'єднати у такі групи:

- 1) система управління рахунками «Банк-клієнт»;
- 2) система управління рахунками «Internet-клієнт»;
- 3) платіжні та розрахункові системи, у тому числі ті, в яких Internet використовується лише як середовище передачі інформації;
- 4) система карткового процесингу;
- 5) системи онлайнової торгівлі цінними паперами та валютою;
- 6) інтерфейсні модулі для взаємодії із зовнішніми системами електронної комерції (наприклад, модулі, що реалізують зв'язок «Банк – Internet-магазин», можна розглядати як частину платіжних систем).

Структуру взаємодії всіх видів існуючих систем зображено на рис. 1.13.

Автоматизована система «Банк-клієнт» («Internet-клієнт») – це програмно-технічний комплекс, що забезпечує можливість клієнтові здійснювати роботу з банком, безпосередньо зі свого офісу, з використанням комп'ютерної техніки та засобів телекомунікації по телефонних каналах зв'язку, що комутуються. Система зорієнтована на роботу з одним користувачем і допускає встановлення у клієнтів, які регулярно взаємодіють з банком. Відмінність такої системи від системи «Internet-банк» полягає у використанні спеціального програмного забезпечення для роботи з банком та окремих банківських каналів зв'язку.

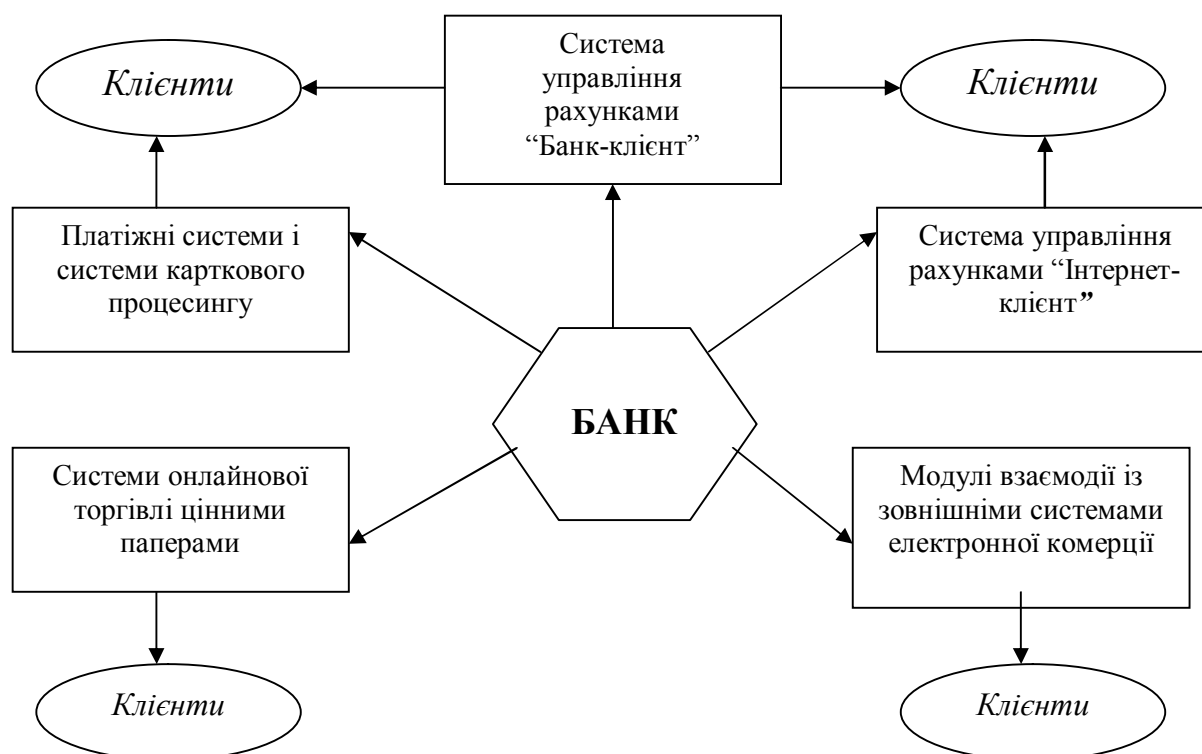


Рис. 1.13. Схема взаємодії різних типів систем банківського обслуговування клієнтів

Використовуючи систему, клієнт має змогу:

- підготувати, відкоригувати й роздрукувати платіжні документи в національній валюті;
- відправити платіжні документи до банку для опрацювання операціоністами;
- здійснювати облік стану введених і відправлених до банку документів;
- після завершення операційного дня одержувати від банку, за запитом, виписки з особових рахунків;
- оперативно контролювати поточний стан рахунка з урахуванням зовнішніх надходжень на нього;
- наприкінці робочого дня робити архівну копію оброблених документів і переглядати документи з архіву на необхідну дату;
- обмінюватися з банком нерегламентованими повідомленнями і завантажувати файли, передані банком, передавати і переглядати файли.

Система Internet-банкінгу виконує всі функції, властиві звичайному розрахунковому обслуговуванню клієнта (рис. 1.14).

Управління рахунком за допомогою системи «Internet-клієнт» включає такі функції:

- 1) введення платіжних документів;
- 2) отримання підсумкових виписок щодо рахунку;
- 3) отримання поточних результатів щодо рахунку;
- 4) відправлення повідомлень до банку;
- 5) перегляд повідомлень, отриманих від банку;
- 6) робота із файлами та їх передачею.

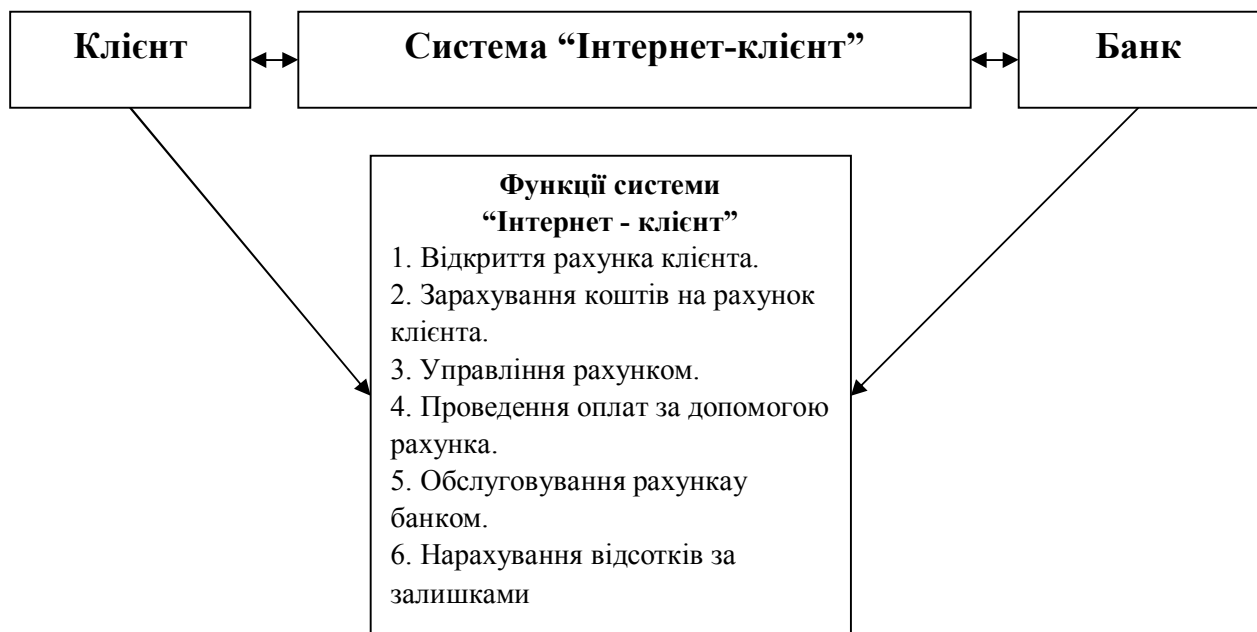


Рис. 1.14. Функції системи «Internet-клієнт»

Платіжні системи — це автоматизовані програмно-технічні комплекси, що обробляють операції, пов'язані з переказом коштів на рахунки. Відмінність таких систем від систем «Internet-клієнт» полягає у тому, що оплата здійснюється безпосередньо при оформленні угоди купівлі-продажу і забезпечує переказ коштів з рахунка покупця на рахунок продавця.

Система карткового процесингу забезпечує переказ коштів від покупця продавцеві, використовуючи картковий рахунок клієнта. Такі системи дають змогу користуватися всіма функціями, необхідними при обслуговуванні операцій з пластиковими картками: еквайринг пластикових карток — обслуговування торгових операцій та операцій з готівкою за пластиковими картками.

Системи онлайнової торгівлі цінними паперами й іншими активами

– системи, що забезпечують можливість торгівлі цінними паперами, валютою та іншими активами. Багато приватних інвесторів за допомогою ресурсів Internet активно торгують цінними паперами на вторинному ринку. Вимоги до таких систем полягають у забезпеченні постійного надходження оперативної інформації про стан рахунка клієнта, поточні курси цінних паперів та можливості максимально швидко провести операції з купівлі й продажу активів.

Системи електронної комерції – це автоматизовані комплекси, що дають змогу користувачеві провести нефінансові операції звичайним методом із використанням ресурсів Internet. Угоди, що укладають в електронних магазинах та системах оптової торгівлі, потребують подальшого фінансового оформлення. Модулі взаємодії із зовнішніми системами електронної комерції забезпечують зв'язок систем «Internet-клієнт», платіжних систем, систем карткового процесингу.

Зазначимо, що окрім послуг з управління рахунком, Internet дає змогу отримувати високоякісну аналітичну інформацію у вигляді графіків, звітів, новин. Потрібну інформацію банк може надавати у вигляді послуги «e-mail розсилання», тобто подання різних документів до банку, шляхом прикріплення до сайту бланків усіляких заявок, доручень, договорів у текстовому форматі. Також Internet-банкінг вдало виконує функцію консалтингу.

Internet-банки пропонують своїм клієнтам депозитні сертифікати, чекові рахунки, послуги з оплати рахунків у реальному часу. Однак, для того, щоб отримати гроші готівкою, вкладник має скористатися терміналом системи електронних машин. Крім цього, Internet-банки можуть інвестувати свої кошти у ліквідні цінні папери або брати участь у кредитних синдикатах. Вони також можуть надавати кредити під майнову заставу та, за умови достовірності інформації, про фінансовий стан позичальника. Майже всі Internet-банки пропонують клієнтам кредитні картки і можливість отримувати по них визначену норму овердрафту, а також брати участь в операціях з комерційного лізингу.

У світовій практиці використовують дві економічні моделі Internet-банків: інтегровану та самостійну. Перша модель передбачає лише створення нового підрозділу банку, спрямованого на те, щоб клієнти мали вихід в Internet, вони є менш затратні, ніж традиційні, що дасть змогу знизити їх вартість і стане допоміжним фактором у конкурентній боротьбі.

Друга модель передбачає створення незалежного банку із власною торговою маркою і конкурентоспроможними продуктами. Завдяки нижчій собівартості обслуговування, такий банк повинен активніше залучати нових клієнтів і переважати над конкурентами за рахунок забезпечення вищих ставок за депозитами та низьких комісійних.

У розвинених країнах, де Internet-технології завжди перебувають у центрі уваги великих інвесторів, з'явилися віртуальні банки, які виконують ті ж функції, що і традиційні. Вартість послуг такого віртуального банку має суттєво знижуватися завдяки використанню менших приміщень, невеликого штату співробітників, відсутності сховищ тощо. Але, поки що, через технічну складність реалізації такого проекту (а значить, і високу вартість) та недовіру потенційних клієнтів, вони є поодинокими прикладами або тісно пов'язані з традиційними фінансовими установами.

Електронні банки, що надають послуги через Internet, нині функціонують у всіх країнах Заходу, хоча результати їх діяльності не завжди виправдовують сподівання. Деякі банки, підводячи перші підсумки своєї діяльності в мережі Internet і не бачачи відповідної віддачі, почали сумніватися у доцільності подальшого фінансування капітальних витрат на Internet-комерцію і частково згорнути амбіційні онлайнові проекти. Так, черговим підтвердженням загальної тенденції стало рішення керівництва «Bank of Ireland» припинити незалежне існування свого дочірнього офшорного електронного банку «FSharp» і зробити його елементом внутрішньої структури.

Безперспективність другої моделі побудови електронного банку підтверджується реаліями інших фінансових інститутів. Наприклад, із всіх Internet-банків, що стартували у Великобританії, нині функціонують лише чотири, а їх діяльність призводить до багатомільйонних збитків. Поки що тримаються такі Internet-банки, як «Cahoot», «Smile». Решта банків були ліквідовані через значні збитки. Аналогічні ситуації спостерігалися і в інших європейських країнах.

Жодна з платіжних систем, що на поточний момент використовуються або випробовуються для електронної комерції через Internet, не є монопольною і не займає виключних позицій. Порівняно із загальною кількістю користувачів Internet кожна з них задовольняє потреби незначної групи. Далі розглядаються деякі з них.

Для виконання платежів через Internet широко використовується система з трьох протоколів ($i=1,2,3$). Відмінність між протоколами пов'язана з рівнем безпеки і полягає у різній кількості сторін (покупець, продавець та

еквайер), що користуються парами відкритих ключів для розшифрування надісланої до них інформації. На першому рівні таку пару ключів використовує лише еквайер, на другому – також і продавець, а на третьому – всі учасники торговельної операції. При цьому, застосовуються лише загальновідомі методи криптографії з використанням відкритих ключів. Результатом є надійно захищений протокол доступу в Internet, що практично виключає можливість зловживання з боку будь-якого учасника комерційної операції. Мережею передається лише авторизація покупця, тобто дозвіл перерахувати гроші з його рахунку. Для перерахування коштів використовуються існуючі механізми платежів.

На відміну від вищезазначеного підходу, система *STT* (*Secure Transaction Technology*), що була розроблена VISA International разом із Microsoft 1995 року, передбачає певний платіжний механізм, - це віртуальна система платежів за допомогою кредитних карток, що забезпечує захист платіжних операцій у загальнодоступній мережі, якою і є Internet. Кожний учасник системи має дві пари ключів. В одній парі ключ для шифрування є відкритим, а для розшифрування використовується таємний ключ. В іншій парі відкритим є ключ розшифрування, а відповідний шифруючий ключ відіграє роль електронного підпису. Усі відкриті ключі сертифікує Асоціація кредитних карток, яка засвідчує своїм електронним підписом, що ключ належить певному користувачеві.

Майже одночасно з розробкою *STT*, *MasterCard* у співпраці з IBM та з іншими компаніями розробили систему *SEPP* (*Secure Electronic Payment Protocol*), що також відображає в Internet існуючу систему платежів за допомогою кредитних карток і використовує відкриті ключі та практику електронної сертифікації. Дана технологія передбачає більш ширше використання приватних банківських мереж для здійснення платежів. Банки-учасники платіжної операції можуть не надавати послуги через Internet, де повинна діяти лише центральна сертифікуюча установа. 1996 року на базі *STT* і *SEPP* обидві конкуруючі асоціації створили єдиний стандарт – SET. Перш за все, його варто розглядати як комунікаційний стандарт, а не як платіжний механізм.

Дослідна експлуатація системи *DigiCash* в Internet розпочалася ще в 1994 році, а з 1995-го року вона функціонує на комерційній основі. Користувачі цієї системи (як клієнти, так і продавці) повинні мати рахунки у банку-емітенті відповідних електронних грошей. На даний час, такі банки є в чотирьох країнах: США, Фінляндії, Швеції та Німеччині. *DigiCash* надає можливість відстежувати платежі лише тому користувачеві, який здійснює

відповідний платіж. Дані про транзакцію зберігаються у зашифрованому вигляді й ключ для розшифрування має лише платник.

Система *First Virtual* діє в Internet як механізм виставлення рахунків за платежі з використанням кредитних карток. Її можна уявити як щось, на зразок електронного торговельного центру, що складається з великої кількості маленьких крамниць, де замовлення товарів та отримання грошей здійснюється за допомогою електронної пошти через мережу Internet. Кожний користувач відкриває у системі «рахунок», який містить ім'я, адресу електронної пошти та дані кредитної картки, що надаються за телефоном. Здійснюючи покупку, користувач повідомляє електронній крамниці своє ім'я та адресу електронної пошти, вона видає товар і передає рахунок для обробки у систему, що дебетує кредитну картку покупця, отримавши його згоду електронною поштою. Процедура проста і дешева, але досить повільна (термін виконання платежу іноді досягає понад 3 місяці) і недостатньо захищена. Щоправда, вона не створює умов для значного шахрайства, адже шахрайським шляхом можна отримати лише послуги, а не гроші.

CyberCash – найпоширеніша система надання в Internet надійно захищених послуг щодо платежів з використанням карток. У ній використовується програмний захист платіжної інформації на основі шифрування. Система характеризується досить високим рівнем контролю транзакцій та відносно високою вартістю. Тому вона більш придатна для платежів великими сумами.

Дуже простою і зручною системою платежів із використанням «електронних грошей» є *NetCash*. Користувач надсилає до банку гроші в певній формі, наприклад, у вигляді звичайного чека. Банк електронною поштою повідомляє систему про отриману суму із урахуванням його комісій та «номер електронної банкноти». Користувач витрачає ці гроші, передаючи «банкноту» продавцю електронною поштою. Продавець перевіряє справжність «електронної банкноти» у банку і, в разі підтвердження, може отримати від банку аналогічну «електронну банкноту» або внести ці гроші на свій рахунок. Система є дешевою і не потребує додаткового програмного забезпечення, але в ній відсутні будь-яке шифрування чи анонімність. Для дрібних платежів ризик може бути обмежений завдяки використанню «електронних банкнот» малої номінальної вартості.

Система *CheckFree* використовується для полегшення проведення платежів із використанням чеків. Клієнт передає до системи інформацію про платіж і рахунок, який він отримав, наприклад, електронною поштою, а система виконує цей платіж за нього в довільно обраній формі. Очевидно,

система повинна мати доступ до чекового рахунку користувача. Такий метод оплати – простіший і дешевший від традиційного пересилання чеків поштою, але не повністю використовує можливості Internet, до того ж користується таким застарілим платіжним інструментом як чеки. Тому, останнім часом, була розроблена вдосконалена версія під назвою CheckFree Wallet, що забезпечує автоматичну авторизацію і високий рівень захисту на основі шифрування, але не є анонімною.

Для задоволення постійно зростаючих потреб, забезпечення високого рівня захисту платежів, а також зниження вартості їх виконання, останнім часом, створюються дедалі досконаліші платіжні системи. Як наслідок – виникають нові форми відомих платіжних механізмів і принципово нові рішення.

Питання для самоконтролю:

1. Які особливості визначення ролі національних валют, світових валют та золота в міжнародних розрахунках? Охарактеризуйте протистояння євро/долар в сучасних умовах.

2. Які існують валютні обмеження в Україні та як вони впливають на ефективність експортно-імпортних операцій?

3. Визначіть сутність та особливості міжнародної банківської справи. Які основні функції банківських установ в обслуговуванні суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності?

4. В чому відмінності та особливості внутрішніх розрахунків в порівнянні із зовнішніми?

5. В чому суть парадоксу Тріффіна?

6. Які переваги та недоліки основних умов платежу Ви можете назвати? Яка із них є найвигіднішою для експортера, а яка для імпортера? Відповідь обґрунтуйте.

7. Що собою являє валютне застереження контракту? В яких випадках його використовують?

8. В чому переваги для міжнародних контрагентів в розрахунках за допомогою системи SWIFT?

9. Що являє собою e-invoicing? Які можливі перспективи та перешкоди для більш широкого його використання в міжнародних розрахунках?

10. В чому суть та необхідність застосування дистанційного банківського обслуговування? Які переваги для клієнтів?

Тести**1. Основними суб'єктами міжнародних розрахунків є:**

- а) експортери;
- б) імпортери;
- в) банки;
- г) всі вище вказані.

2. В якому році набула чинності Ямайська угода «Про реформування міжнародної валютної системи» ?

- а) 1976 р.
- б) 1978 р.
- в) 1980 р.
- г) 1982 р.

3. Назвіть основний недолік платежу за міжнародними торговельними операціями «передоплата».

- а) експортер отримує гроші негайно і не несе ризиків;
- б) імпортер несе ризик, оскільки одержує товар лише після оплати;
- в) імпортер платить без огляду товару;
- г) немає вірної відповіді.

4. Валютні застереження – це:

- а) умова договору, яка визначає умови платежу у зв'язку з відмінностями у котируванні різних грошових одиниць;
- б) політика регулювання валютного курсу шляхом купівлі і продажу іноземної валюти;
- в) комплекс заходів у сфері грошового обігу, спрямованих на забезпечення стабільності економіки країни;
- г) вірна відповідь відсутня.

5. Пряме валютне застереження має місце у тому випадку, коли:

- а) валюта контракту і валюта платежу не співпадають;
- б) валюта контракту і валюта платежу співпадають;
- в) сума платежу ставиться в залежність від зміни курсового співвідношення двох валют;
- г) вірна відповідь відсутня.

6. На які види поділяються валютні застереження за кількістю валют?

- а) одно-валютні і багато-валютні;

- б) двовалютні і мультивалютні;
- в) тільки багатовалютні;
- г) правильна відповідь а,б.

7. До основних способів визначення ціни товару належать:

- а) тверда фіксація цін при укладанні контракту;
- б) ціна встановлюється в процесі виконання контракту;
- в) частина ціни твердо фіксується, а частина встановлюється у змінній формі;
- г) всі вище перераховані.

8. Однією із причин виникнення валютного ризику у міжнародній торгівлі є:

- а) незбіг валюти ціни і валюти платежу;
- б) коли валюта ціни і валюта платежу співпадають;
- в) вірні відповіді а, б;
- г) немає вірної відповіді.

9. Міжнародний кореспондентський договір – це:

- а) угода між двома банками про здійснення взаємних розрахунків і платежів;
- б) угода між двома, або кількома банками про здійснення платежів і розрахунків одним із них за дорученням і за рахунок іншого;
- в) договірні відносини між банками різних країн з приводу взаємного надання банківських послуг;
- г) всі відповіді вірні.

10. Рахунок «ностро» – це.

- а) рахунок , який банк має у свого банка-кореспондента , і на якому враховуються всі його витрати і надходження;
- б) кореспондентський рахунок на якому проводяться всі операції з виконання кореспондентом доручень даного банку.
- в) кореспондентський рахунок для міжнародних розрахунків, який відкривається у вітчизняному банку на ім'я іноземного банка-кореспондента;
- г) вірна відповідь а і б.

11. Рахунок «лоро» – це:

- а) кореспондентський рахунок , по якому проводяться всі операції з виконання кореспондентом доручень даного банку;
- б) кореспондентський рахунок для міжнародних розрахунків який відкривається у вітчизняному банку на ім'я іноземного банка-кореспондента;

- в) вірна відповідь а і б;
- г) немає вірної відповіді.

12. Співвідношення балансових і позабалансових вимог і зобов'язань із кожної іноземної валюти – це:

- а) овердрафт;
- б) валютна позиція;
- в) грошово-кредитні зобов'язання;
- г) немає вірної відповіді.

13. Занадто великі золотовалютні резерви можуть спричинити:

- а) негативні наслідки, оскільки певна їх частина заморожується на деякий час;
- б) позитивні, оскільки їх достатньо для нормального функціонування економіки держави;
- в) позитивні наслідки, оскільки є можливість здійснювати інвестиції на валютному ринку і ринку грошей, з метою підтримки попиту і пропозиції і обмінного курсу національної валюти;
- г) немає вірної відповіді.

14. До складу золотовалютних резервів, які створюють Центральні банки, входять:

- а) іноземна валюта, золотий запас;
- б) національна валюта, іноземна валюта;
- в) резервна позиція в МВФ, спеціальні права запозичення;
- г) правильна відповідь а і в.

15. Існують такі форми запасів вільноконвертованих валют:

- а) залишки на кореспондентських і поточних рахунках у зарубіжних банках, а також короткострокові банківські депозити;
- б) ринкові ліквідні фінансові інструменти;
- в) боргові документи, що не обертаються а ринку;
- г) всі вище перераховані правильні.

16. В якій країні існує Мідний стабілізаційний фонд?

- а) США;
- б) Норвегія;
- в) Чилі;
- г) Франція.

17. До недоліків платіжної системи TARGET відносять:

- а) безумовний характер платежів;
- б) зарахування коштів у день проведення операції;
- в) високі комісійні за платіж;
- г) вільний доступ та уніфіковані формати СВІФТ.

18. Суть системи «Федвайер» полягає у тому, що:

- а) здійснюється переказ коштів і операцій з цінними паперами на великі суми;
- б) здійснюється переказ коштів на невеликі суми;
- в) здійснюється зарахування коштів у день проведення операцій;
- г) вірна відповідь відсутня.

19. Міжбанківська платіжна система ЧПС – це:

- а) комп'ютеризована мережа , яка використовується для переказу коштів і операцій з цінними паперами на великі суми;
- б) приватна комп'ютеризована мережа для доларових трансфертів, що діє у режимі реального часу;
- в) автоматизовані комплекси ,що дають змогу користувачеві провести не фінансові операції значним методом із використанням ресурсів Internet;
- г) всі відповіді вірні.

20. Основною відмінністю платіжної системи ЧПС від «Федвайер» є:

- а) платіжні операції в ЧПС зараховуються на багатосторонній основі;
- б) розрахунки за чистими зобов'язаннями в ЧПС здійснюються наприкінці дня;
- в) кошти можуть бути надіслані через ЧПС тільки на прохання установи-відправника (платника);
- г) вірні відповіді а, б.

21. Для того щоб відправити СВІФТ платіж клієнт заповнює такі документи:

- а) заяву на переказ іноземної валюти;
- б) платіжне доручення на переказ іноземної валюти;
- в) паспорт фізичної особи , або документа, що його заміняє;
- г) документів , що підтверджують наявність основи для переказу валюти за межі України при відправці суми більше екв. 15 тис.грн.

22. Яку кількість банків об'єднує міжнародна система комунікацій СВІФТ:

- а) 2700 банків;
- б) 3200 банків;
- в) 4800 банків;
- г) 4600 банків.

23. За принципами організації розрахункових відносин між учасниками платіжних систем, системи розрахунків поділяються на:

- а) система нетто-розрахунків ;
- б) система брутто-розрахунків;
- в) система змішаних розрахунків;
- г) всі відповіді правильні.

24. Нетто-розрахунок – це:

а) системи, що поєднують швидку завершеність платежу систем валових розрахунків та більш ефективне використання ліквідності, характерне для неттингових систем;

б) розрахунок, що відповідно до кожного доручення чи вимоги проводиться окрема операція за допомогою відповідного перерахування коштів, і платежі виконуються послідовно в міру їх надходження, або відповідно до встановленої черговості обробки;

- в) розрахунок на основі чистої позиції взаємних вимог і зобов'язань;
- г) немає вірної відповіді.

25. Брутто-розрахунок – це:

а) системи, що поєднують швидку завершеність платежу систем валових розрахунків та більш ефективне використання ліквідності, характерне для неттингових систем;

б) розрахунок, що відповідно до кожного доручення чи вимоги проводиться окрема операція за допомогою відповідного перерахування коштів, і платежі виконуються послідовно в міру їх надходження, або відповідно до встановленої черговості обробки;

- в) розрахунок на основі чистої позиції взаємних вимог і зобов'язань;
- г) немає вірної відповіді.

26. Система брутто-розрахунків поділяється на:

- а) розрахунки в режимі реального часу;
- б) розрахунки з періодичною обробкою платежів;
- в) двосторонній неттинг;
- г) вірні відповіді а, б.

27. Основними видами грошових операцій з використанням мережі Internet є:

- а) управління грошовим рахунком через Internet;
- б) комерційні замовлення через Internet із подальшою оплатою;
- в) здійснення оплати в режимі «он-лайн»;
- г) всі відповіді вірні.

28. Автоматизована система банк- клієнт – це:

- а) автоматизовані програмно-технічні комплекси, що обробляють операції, пов'язані з переказом коштів на рахунки;
- б) система, що забезпечує можливість торгівлі цінними паперами, валютою та іншими активами;
- в) автоматизована система, що дає змогу користувачеві провести не фінансові операції значним методом із використанням ресурсів Internety;
- г) програмно-технічний комплекс, що забезпечує можливість клієнтові здійснити роботу з банком, безпосередньо зі свого офісу з використанням комп'ютерної техніки та засобів телекомунікації по телефонних каналах зв'язку, що комутуються.

29. Платіжні системи – це:

- а) автоматизовані програмно-технічні комплекси, що обробляють операції, пов'язані з переказом коштів на рахунки;
- б) система, що забезпечує можливість торгівлі цінними паперами, валютою та іншими активами;
- в) автоматизована система, що дає змогу користувачеві провести не фінансові операції значним методом із використанням ресурсів Internety;
- г) програмно-технічний комплекс, що забезпечує можливість клієнтові здійснити роботу з банком, безпосередньо зі свого офісу з використанням комп'ютерної техніки та засобів телекомунікації по телефонних каналах зв'язку, що комутуються.

30. Основними функціями управління рахунком за допомогою системи «Internet-клієнт» є:

- а) введення платіжних документів та отримання підсумкових виписок щодо рахунка;
- б) отримання поточних результатів щодо рахунка;
- в) відправлення повідомлень до банку та перегляд повідомлень, отриманих від банку;
- г) всі відповіді вірні.

ТЕМА 2. УМОВИ ПОСТАВОК І ДОКУМЕНТИ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

2.1. Характеристика видів та типова структура зовнішньоторговельного контракту

Під **зовнішньоекономічними відносинами** розуміють весь комплекс товарно-грошового обороту, а також рух капіталу та послуг між національними господарствами.

Зовнішньоекономічна діяльність є однією з найбільш специфічних видів господарської діяльності підприємств, що наділена певними особливостями, які зображені на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Особливості зовнішньоекономічної діяльності

Кожна з перерахованих особливостей так чи інакше впливає на порядок відображення результатів зовнішньоекономічної діяльності та на умови, що встановлюються в договорах.

Важливою сферою зовнішньоекономічних відносин є зовнішня торгівля, що охоплює міжнародний обіг товарів – експорт і імпорт, а також транзитну торгівлю та проявляється у таких формах (рис. 2.2.):

Сьогодні, коли більшість держав прагне до інтеграції у світове товарно-грошове співтовариство, врегульована зовнішньоекономічна діяльність та налагоджені міжнародні відносини відіграють значну роль для ефективного економічного розвитку. Основною формою зовнішньоекономічних відносин є зовнішньоекономічний договір (контракт).

В міжнародній практиці контрактом називають договір купівлі-продажу товарів в матеріально-речовій формі. Відтак, **контракт** - це документ, який свідчить про те, що одна сторона угоди (продавець) зобов'язується доставити товар у власність іншій стороні (покупцю), що, в свою чергу, зобов'язується прийняти його і заплатити ціну за товар.

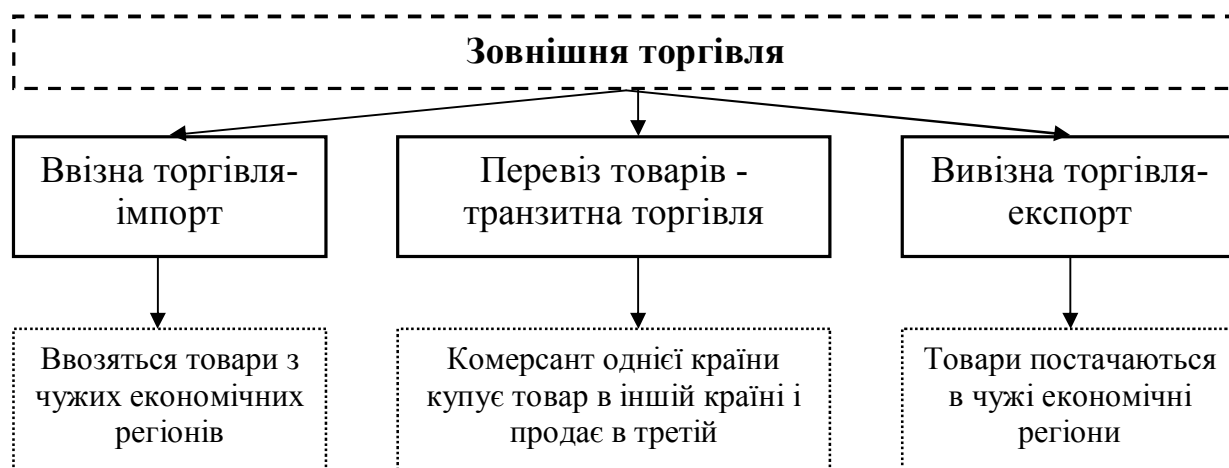


Рис. 2.2. Форми функціонування зовнішньої торгівлі

Підписання зовнішньоекономічного контракту являє собою цілий ряд дій сторін (контрагентів) під час узгодження його умов. Початковим етапом являються попередні переговори, які деколи називаються «*трактацією угоди*». Здійснюючи загальну характеристику контракту купівлі-продажу, необхідно відзначити джерела правового регулювання зовнішньоторгових контрактів. До основних джерел відносяться:

- 1) міжнародні договори;
- 2) національне законодавство;
- 3) звичаї.

практиці міжнародної торгівлі використовуються такі джерела правового регулювання міжнародної купівлі-продажу:

- Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (1980 р.); Конвенція ООН про давність позову в міжнародній купівлі-продажу товарів (1974 р.);
- Конвенція про право, що використовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів (1985 р.), та ін.

Що стосується національного законодавства, то практично в усіх країнах прийняті законодавчі акти, що містять норми, які регулюють відносини міжнародної купівлі-продажу. В одних країнах – це торгові кодекси (Франція, Німеччина, США, Швейцарія і т.д.), в інших – спеціальні

законодавчі акти про міжнародну купівлю-продаж (Великобританія та ін.). Правові основи міжнародної торгівлі представлені на рис.2.3.



Рис 2.3. Норми регулювання зовнішньоекономічних відносин

Таким чином, зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається виключно між суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними контрагентами. Особливості зовнішньоекономічних контрактів проілюстровані на рис. 2.4.

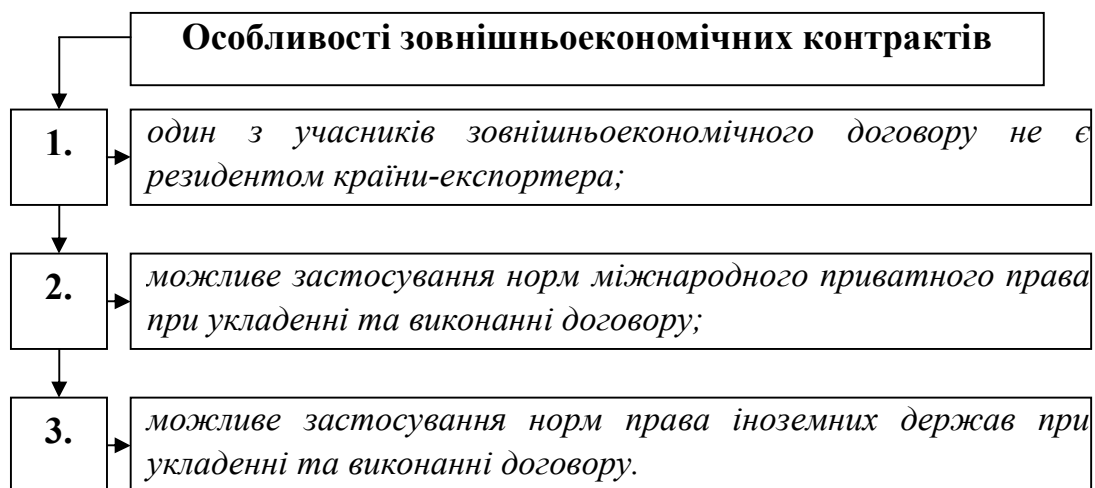


Рис. 2.4. Особливості зовнішньоекономічних контрактів

Предметом регулювання зовнішньоекономічного договору (контракту) виступають:

- зобов'язання продавця передати (поставити) у зумовлені строки другій стороні – покупцеві товар (роботи, послуги);
- зобов'язання покупця прийняти замовлений товар (роботи, послуги) і сплатити за нього певну грошову суму.

Зовнішньоекономічний договір укладається у письмовій формі. У зв'язку з тим, що в зовнішньоекономічній сфері продавець і покупець товару знаходяться в різних державах, де сформовані і діють притаманні лише цим країнам суспільні, економічні та правові системи, що часто бувають діаметрально протилежними, процес передачі товару від продавця до покупця потребує застосування уніфікованих норм і правил щодо змісту зовнішньоекономічного договору.

Складання будь-якого контракту, у тому числі контракту купівлі-продажу вимагає великих витрат і часу. Тому ділові партнери прагнуть до уніфікації та стандартизації контрактів. У практиці міжнародної торгівлі широко використовуються різні типові форми угод. Вони почали розроблятися великими експортерами й імпортерами ще наприкінці XIX ст. За деякими підрахунками, у наш час на світовому ринку використовуються понад 10 млн. типових контрактів.

У міжнародній практиці використовують різні зовнішньоекономічні договори, основні види яких представлено на рис. 2.5.

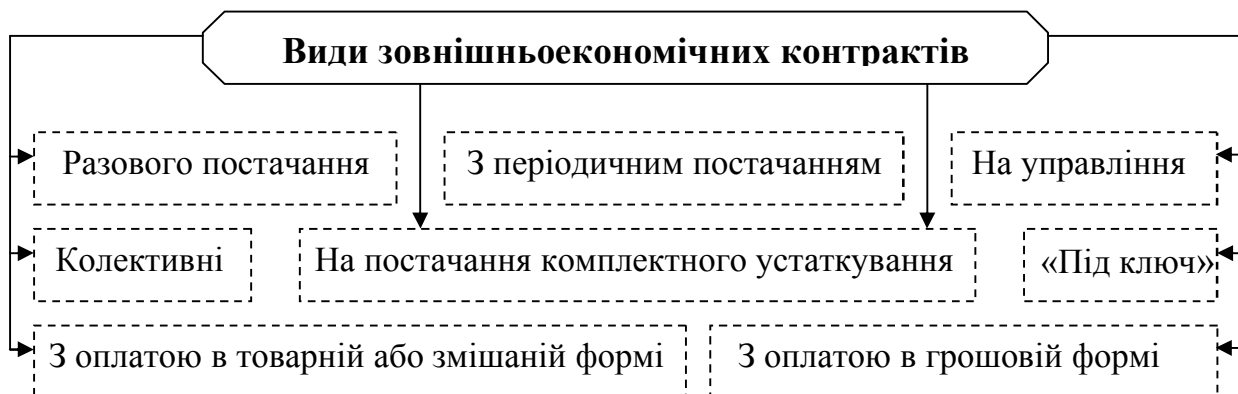


Рис. 2.5. Класифікація зовнішньоторговельних договорів

Контракт разового постачання – одноразова угода, що передбачає постачання узгодженої кількості товару до визначеної дати, терміну, періоду часу. Постачання товарів робиться один або кілька разів протягом встановленого терміну. Після виконання прийнятих зобов'язань, юридичні відносини між сторонами і, власне, контракт припиняються. Разові контракти можуть передбачати як короткі, так і тривалі терміни постачання.

Контракт з періодичним постачанням передбачає регулярне (періодичне) постачання визначеної кількості партій товару протягом встановленого умовами контракту терміну, який може бути короткостроковим (один рік), і довгостроковим (5-10 років, а іноді й більше).

Контракти на постачання комплектного устаткування передбачають наявність зв'язків між експортером і покупцем – імпортером устаткування, а також спеціалізованими підприємствами, що беруть участь у комплектації такого устаткування. При цьому, генеральний постачальник організує і відповідає за повну комплектацію і своєчасність постачання, а також за якість.

Контракти з оплатою в грошовій формі передбачають розрахунки у визначеній сторонами валюті із застосуванням обумовлених у контракті способів платежу (готівковий платіж, платіж з авансом і в кредит) і форм розрахунку (інкасо, акредитив, чек, вексель).

Контракти з оплатою в товарній або змішаній формі. Значного поширення в сучасних умовах набули контракти з оплатою в змішаній формі, наприклад, при будівництві на умовах цільового кредитування підприємства «під ключ», коли оплата витрат відбувається частково в грошовій, а частково в товарній формі. Контракти з оплатою в товарній формі – бартерні угоди (товарообмінні і компенсаційні договори), передбачають простий обмін погоджених кількостей одного товару на інший. У цих угодах встановлюється або кількість товарів, що взаємно постачаються, або обумовлюється сума, на яку сторони зобов'язуються поставити товари.

Останнім часом з'являються нові види зовнішньоекономічної діяльності, пов'язані з управлінням, будівництвом та ін. Найбільш поширеними з них є такі:

- *Контракти на управління (management contracts)* – є засобом, за допомогою якого фірми можуть спрямувати частину свого управлінського персоналу, надаючи підтримку фірмі в іншій країні, чи виконувати спеціалізовані управлінські функції протягом визначеного періоду за встановлену плату. Контракти на управління, як правило, укладаються на термін від трьох до п'яти років із фіксованою оплатою або оплатою, що залежить від обсягу виробництва, а не від прибутку.

- *Контракти «під ключ» (turnkey projects)* – передбачають укладання контракту на будівництво підприємств, що передаються за встановлену плату власнику, коли вони повністю готові до експлуатації. Фірми, що

реалізують проекти «під ключ», часто є виробниками промислового устаткування, вони поставляють частину устаткування згідно з проектом. Особливо часто такими проектами займаються будівельні фірми.

Платежі по проектах «під ключ» здійснюються поетапно, в міру виконання запланованих робіт. Початковий платіж, зазвичай, становить 10-25 % вартості контракту, 50-65 % виплачується у ході виконання запланованих за проектом робіт, решта – коли підприємство фактично вже працює, відповідно до умов контракту.

- *Колективні контракти.* Одним із найбільших секторів ринку колективних контрактів, що бурхливо розвиваються, стали проекти, які є надто великими для однієї компанії. З початку проекту кілька компаній різних країн погоджуються розділити між собою високі витрати і рівень ризику, що пов'язаний з розробкою ряду компонентів, необхідних для кінцевого виробу. Згодом провідна (головна) компанія купує компоненти у фірм, кожна з яких виконувала визначену частину розробок.

Типовий контракт – це розроблений за встановленими правилами документ, що містить ряд уніфікованих умов, прийнятих у практиці міжнародної торгівлі, тобто наперед узгоджених, типових умов.

Типові контракти на світовому ринку можуть використовуватися в різних формах. Найбільш поширеною формою є такий типовий контракт, в якому викладаються і формулюються належним чином статті, що містять загальні умови купівлі-продажу. А в статтях, умови яких вимагають узгодження, залишається місце для уточнення (так звана друга частина типового контракту) – умови про предмет контракту, ціну товару, його якісні властивості, терміни поставок, умови платежу та ін.

Особливість другої частини типового контракту полягає в тому, що статті, які містять загальні умови, друкуються на звороті контракту чи інших аркушах, а статті, умови яких вимагають узгодження, друкуються на титульній стороні контракту.

Після узгодження в контракт вносяться індивідуальні умови угоди, і він вважається готовим до підписання.

Є й такий варіант типового контракту, в якому загальні умови купівлі-продажу не викладаються. Вони наперед узгоджені і на них робиться посилання на зворотній стороні контракту, а на лицевому боці друкуються мінімум 3-4 статті, умови яких вимагають узгодження (тобто про кількість, ціну, терміни та, інколи, про якість доставки). Використання типового контракту може здійснюватися двома способами:

1) беззаперечне приєднання одної зі сторін до умов кінцевої форми типового контракту, що запропонувала інша сторона;

2) використання типового контракту як зразка, що може бути змінений, відповідно до конкретної угоди.

Зазвичай, типовий контракт розробляється однією зі сторін угоди та шляхом узгодження всіх статей, кожної умови контракту, розробляється індивідуальна угода, що підписується сторонами.

Типові форми контрактів розробляються, в основному, великими експортерами певного виду продукції, об'єднаннями промисловців і підприємців, асоціаціями, союзами, торгово-промисловими палатами, біржовими комітетами. Наприклад, типові контракти на промислову сировину розробляють союзи підприємців.

Велику увагу розробці типових контрактів приділяє Європейська економічна комісія (ЄЕК) ООН. Під керівництвом ЄЕК розроблено понад 30 варіантів типових контрактів і загальних умов купівлі-продажу.

Типові форми контрактів є обов'язковими для сторін тільки за їх згодою. Як правило, зміст таких угод ґрунтується на праві і практиці країни-розробника і це необхідно враховувати українським підприємцям, які укладають контракт з іноземним партнером.

Зовнішньоторгові контракти за змістом індивідуальні, але за структурою схожі. Зміст визначається сторонами угоди, формулювання статей вони вибирають самостійно, в залежності від предмета договору, торгових звичаїв, наявності міжнародних угод, а також від довготривалості взаємних ділових зв'язків.

Типова структура зовнішньоторгового контракту (Додаток А – на основі Інкотермс-2010, Додаток Б – на основі Інкотермс-2000) включає наступні елементи.

1. *Вступна частина чи преамбула.* Текст контракту починається з вступної частини, в якій дається повна юридична назва сторін, вказується номер контракту, місце і дата його підписання, визначаються сторони, що підписують угоду, зокрема, зазначається: повне офіційне найменування сторін – учасників договору із зазначенням країни; скорочене визначення сторін як контрагентів («продавець», «покупець», «постачальник», «замовник» і т.д.) та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні договору (установчі документи, положення тощо).

2. *Предмет контракту.* В цій статті вказується назва, вид, сорт, марка, модель товару (роботи, послуги) або кінцевий результат роботи, що

виконується, одним з контрагентів, яких зобов'язаний здійснити поставку іншому. Якщо дані товари різного асортименту чи різних якісних характеристик, вони, зазвичай, наводяться в специфікації, що супроводжує контракт (Додаток В). Якщо постачається обладнання, то додається докладна технічна характеристика товару (Додаток Д), що оформляється як додаток до контракту. Якщо товар (робота, послуга) потребує детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) велика, все фіксується у додатку (специфікації), який є невід'ємною частиною договору, про що робиться відмітка в тексті договору.

3. *Кількість товару*. Визначення кількості товару (обсягу виконання робіт, надання послуг) має свої особливості та в контракті встановлюється:

- одиниця виміру кількості – це може бути вага, об'єм, довжина, площа, штуки і т.д.;

- порядок визначення кількості – може бути визначеною чи за твердо фіксованою цифрою, чи зазначеною в установлених межах з обумовкою «близько», знаком +/-, % (наприклад, при поставках масових сировинних товарів насипом, навалом чи наливом), шляхом вказівки на порядок її визначення (наприклад, згідно з графіком відвантаження);

- система мір і ваги, оскільки в різних країнах використовуються різні метричні системи. Так, в світовій практиці використовується метрична тонна – 1000 кг, а американська (коротка) тонна – 907 кг, англійська (довга) тонна – 1016 кг;

- у випадках великої кількості масових товарів, кількість яких вимірюється ваговими одиницями, складно витримати вагу фактично поставленого товару з точністю до десятків, а інколи і сотень тонн. Наприклад, при поставці руди, її фактична вага може відрізнятись від зафіксованої у договорі в результаті зміни вологості. В таких випадках вказуються допустимі відхилення у відсотках від номінальної ваги;

- по ряду товарів абсолютно точне дотримання кількості не можливе не тільки за умов навантаження-розвантаження та перевезення, але і з ряду інших причин, у тому числі через кон'юнктуру ринку. В таких випадках, в договорі застосовується поняття «опціон по кількості», що допускає відхилення від кількості, обумовленої в контракті. Для визначення межі допустимого відхилення звертаються до практики, що склалася у відносинах між сторонами, або до звичаїв у відповідній сфері торгівлі;

- договір може містити вказівку на те, хто (продавець чи покупець) має право скористатися можливістю відхилення від зазначеної у ньому кількості;

- залежно від того, чи входить тара та упаковка до складу товару, що поставляється, розрізняють масу брутто (масу товару разом з внутрішньою та зовнішньою упаковками) та масу нетто (масу товару без упаковки). У випадках, коли маса тари становить не більше 1-2% від маси товару, і коли ціна тари незначна, сторони нехтують масою тари. В цьому випадку у контракті робиться застереження «маса брутто за нетто».

У тексті договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та термін їх виконання.

4. *Якість товару.* Визначення якості товару за договором є обов'язковою і означає встановлення придатності товару для його використання за призначенням. В цій статті вказується спосіб визначення якості товару, а також документи, що її підтверджують. Вибір способу визначення якості залежить від характеру товару і від практики, що склалася в світовій торгівлі даним товаром. Існують такі методи визначення якості товару:

- за стандартом – якість товару повинна відповідати певній системі міжнародного чи національного стандарту. В деяких випадках стандарти розробляються великими промисловими фірмами;

- специфікації, доданої до контракту (Додаток В). Специфікації містять необхідні технічні параметри, що характеризують товар. В контракті міститься вказівка організації, що склала специфікацію, і наводяться основні показники специфікації;

- технічних умов – цей спосіб використовується для нестандартних виробів, що виготовляються на основі індивідуальних замовлень (Додаток Д);

- зразку – метод, що передбачає відповідність якості товару певному зразку, прийнятому за еталон і підтвердженому покупцем. В міжнародній практиці, зазвичай, відбираються 3 зразки. Один екземпляр зразка зберігається в покупця, другий – у продавця, третій – в якій-небудь центральній організації (наприклад, в торговій палаті);

- за вмістом певної речовини в товарі (наприклад, певний відсоток марганцю в руді), за виходом готового продукту з товару (наприклад, пряжі із шерсті);

- інші методи визначення якості: за описом (наприклад, автомобіля); за попереднім оглядом (товари, що реалізуються на аукціонах, із складів); за способом («який він є»), без гарантій продавця на якість товару та ін.

При визначенні якості товару, зазвичай, використовують не один із названих способів, а два-три в комбінації. Основним документом, що

підтверджує якість, являється сертифікат якості. Він може видаватися виробником, продавцем чи спеціальною організацією.

За відсутності у договорі умов щодо якості товару, продавець зобов'язаний передати покупцю товар, придатний для цілей свого призначення. Якщо продавець, при укладенні договору, був повідомлений покупцем про конкретні цілі придбання товару, він зобов'язаний передати товар, придатний для використання у відповідності з цими цілями.

Якщо до товару законом передбачені обов'язкові вимоги щодо його якості, то на продавця покладається обов'язок дотримуватись цих вимог.

До моменту відвантаження товару, продавець зобов'язаний здійснити перевірку якості товару та його відповідності вимогам контракту. Результати такої перевірки продавець має оформити передбаченим в контракті документом (сертифікатом якості, сертифікатом відповідності). Передача покупцеві такого документу покладається на продавця.

Гарантія якості являє собою поруку продавця, що переданий товар відповідає вимогам договору та має властивості, що відповідають призначенню товару. Продавець гарантує, що ці властивості зберігатимуться протягом гарантійного строку при дотриманні покупцем встановлених правил експлуатації, використання і зберігання.

5. Термін і дата поставки. Термін поставки товару означає тимчасовий період або календарну дату, протягом якої або до якої товар повинен бути поставлений продавцем в обумовлений договором географічний пункт. Товар може бути доставлений одночасно чи частинами. При доставці частинами в контракті вказуються проміжні терміни доставки. В деяких випадках використовується прийнятий в торгівлі термін «термінова поставка» чи «зі складу» (від 1 до 14 днів).

Крім строків поставки в контракт купівлі-продажу в багатьох випадках вноситься обмовка про дату поставки. Вона визначає момент передачі товару в користування покупця. В залежності від способу поставки, датою поставки може бути:

- дата, вказана на транспортному документі, що свідчить про прийняття вантажу до перевезення;
- дата складського свідоцтва;
- дата підписання акту прийому-передачі представниками продавця і покупця.

6. Базові умови поставки – спеціальні умови, що визначають обов'язки продавця і покупця по доставці товарів і встановлюють момент переходу ризику від продавця до покупця при випадковій втраті чи пошкодженні

товару. Базові умови, таким чином, визначають того, хто несе витрати, пов'язані з транспортуванням товару від продавця-експортера до покупця-імпортера. Ці витрати значні, інколи становлять 40-50% ціни товару. Тому, при складанні контракту, продавець і покупець детально розраховують витрати по всіх транспортних операціях. Витрати на доставку товару, що несе продавець, враховуються в ціну товару і визначають її базис (базу), тому умови поставки прийнято називати базисними.

Тлумачення базисних умов поставки міститься в такому визнаному міжнародному документі як «Інкотермс», розробленому Міжнародною торговою палатою.

Запропоновані в правилах Інкотермс пояснення термінів відповідають найбільш поширеним торговим звичаям і правилам, що склалися в міжнародній практиці. Головна мета Інкотермс – чітко визначення умов контракту по відношенню обов'язків продавця щодо доставки товару покупцю й уніфікація обов'язків сторін договору. Поставка товару з однієї країни в іншу пов'язана з витратами, ризиком і здійсненням ряду технічних та адміністративних функцій. Ці питання торгові партнери погоджують в зовнішньоекономічному контракті шляхом застосування «базисних умов» Інкотермсу, що зводять до мінімуму непорозуміння та спори по відношенню до таких трьох аспектів угоди:

- хто, від якого і до якого пункту доставки здійснює поставку товару та несе витрати, відповідає за можливі ризики;
- в який момент поставки ризик втрати товару переходить від продавця до покупця;
- хто здійснює митне оформлення (митну чистку) товару.

Таким чином, базисні умови визначають обсяг послуг по поставці товару та вартість транспортних і митних витрат, що враховуються у ціну товару. Зупиняючись на тій чи іншій умові поставки, необхідно визначити співвідношення між витратами на підготовку товару до транспортування, навантаження, митну чистку, перевезення, оплату транспорту, тощо та використати ці розрахунки при визначені ціни товару.

Для того, щоб ефективно здійснити зовнішньоекономічну операцію, необхідно відпрацювати динаміку руху всіх складових договору з урахуванням ризиків і невизначеностей. Найбільш розповсюджена помилка, що зустрічається на даному етапі, – неточність в розподілі переходу ризиків при транспортуванні товару. Наприклад, постачальник, експортуючи товар за умовою поставки DAP-кордон, передає товар не в погодженому пункті на

кордоні, а в кінцевому пункті прибуття вантажу. В результаті, передаючи вантаж партнеру і вже не маючи на нього прав, постачальник несе відповідальність за зберігання вантажу протягом усього періоду транспортування до кінцевого пункту.

Часто виникає ризик того, що неможливо здійснити зовнішньоекономічну операцію за визначеним видом поставки, що пов'язано з наступними причинами:

- неможливістю проведення необхідних етапів здійснення зовнішньоекономічної операції, визначених вибраними умовами поставки. Наприклад, недостатнє знання законодавства та митних процедур унеможлиблює проведення експортної операції на умовах DDP;
- наявність ризику збільшення собівартості товару в залежності від вибраного коду поставки. Ступінь виникнення ризиків, пов'язаних з умовами поставки, досить висока, і може призвести до значних збитків.

Разом з тим, правила носять рекомендаційний характер, їх використання в тому чи іншому об'ємі залежить від бажання сторін, які підписують угоду. В даний час, в міжнародній практиці використовується Інкотермс в редакції 2010 року.

7. *Ціна товару.* При встановленні ціни в контракті купівлі-продажу визначаються:

- одиниця вимірювання, за якою встановлюється ціна (ваги, довжини, площі, об'єму, поштучно і т.д.);
- базис ціни, що встановлює, чи входять в ціну товарів транспортні, страхові й інші витрати по доставці товару. Базис ціни, зазвичай, визначається шляхом використання одного із комерційних термінів Інкотермсу з вказівкою пункту здачі товару;
- спосіб фіксації ціни. Ціна в контракті може бути зафіксована в момент його підписання, протягом терміну дії чи до моменту виконання. Залежно від способів фіксації розрізняють такі види цін: тверда, гнучка, рухлива, з наступною фіксацією.

Якщо, згідно з договором (контрактом), постачаються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) зазначається його загальна вартість. У цьому випадку, цінові показники вказуються в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору (контракту).

Одним із дійових чинників успішного виходу на ринок в умовах жорсткої конкуренції є надання покупцям певних пільг у вигляді знижок на ціни. Розмір знижок залежить від характеру угоди, умов поставки і платежу, взаємовідносин із покупцем, кон'юнктури ринку в момент угоди.

Види знижок, що можуть використовуватись в ЗЕД:

- спеціальна знижка надається привілейованим покупцям, у замовленнях товарів яких найбільш зацікавлений продавець, таку знижку роблять тоді, коли продавець тільки виходить на ринок із своїм товаром і збирається продати пробну партію;

- загальна (проста) знижка нараховується з преїскурантної або довідкової ціни. Проста знижка з преїскурантної ціни на серійні машини й устаткування становить, звичайно 20-30 %, а іноді й до 40 %, проста знижка на промислову сировину становить близько 5%;

- прогресивна (оптова знижка) – це знижка за кількість, що застосовується до серійних замовлень виробів, до яких експортери виявляють значний інтерес, оскільки при виготовленні великої кількості машин того самого типу, знижуються витрати на одиницю продукції, розмір знижки досягає 10 %;

- дилерські знижки даються продавцями своїм постійним представникам і посередникам, поширені при продажі автомобілів, тракторів, стандартного устаткування й оргтехніки, коливаються залежно від марки товару і становлять 15 % від ціни, за якою сам продавець реалізує товари в роздріб;

- знижка «сконто» – знижка при розрахунках готівкою, у тому разі, коли довідкова ціна передбачає короткостроковий кредит і покупець готовий оплатити товар готівкою. Розмір цієї знижки, як правило, відповідає розміру позичкового відсотка на грошовому ринку в даний момент. Такі угоди особливо поширені в Західній Європі. У контракті вона фіксується так: «Ціна товару – 2000 євро, при оплаті протягом одного тижня – знижка 4 %»;

- бонусна знижка, або знижка за оборот, дається продавцем своїм постійним агентам за реалізацію певної кількості виробів. У агентській угоді встановлюється шкала знижок, залежно від обороту. За деякими видами устаткування знижка становить від 5 до 25 %, за сировинними і с/г товарами – кілька відсотків;

- сезонна знижка, застосовується у разі продажу товару поза сезоном, її розмір залежить від характеру товару.

Деколи, знижка не згадується в тексті контракту, а просто в процесі переговорів визначається кінцева ціна товару з урахуванням знижки і тоді фіксується в договорі. Проте, при наданні спеціальної знижки, бажане застереження про неї в тексті контракту. Застереження може мати такий вигляд: «Ціна одиниці виробу становить 900 дол. США, але продавець надає покупцеві знижку в розмірі 10 % із кожного виробу, й остаточна ціна контракту становитиме _____ суму. Зазначена знижка дійсна тільки для даного контракту». Це означає, що у разі повторної угоди на той самий товар покупець не має права вимагати знижки, покликаючись на попередній контракт, а інший покупець не може посилатися на дану угоду, як на прецедент у встановленні цін.

8. *Умови платежу.* Визначається валюта платежу, спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу, в тексті договору (контракту) зазначаються: умови банківського переказу до (авансового платежу) або після відвантаження товару, умови документарного акредитива, інкасо (з гарантією); умови гарантії, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії: на вимогу, умовна); умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору без зміни гарантій. Таким чином, в контракті купівлі-продажу передбачаються наступні пункти:

- валюта платежу – може бути валюта країни-експортера, країни-імпортера чи третьої країни, що може не співпадати з валютою ціни товару. Тоді в контракті необхідно вказати курс, за яким валюта ціни буде переведена у валюту платежу;

- термінів платежу. Сторони вказують у контракті конкретні терміни платежу. Якщо таких не вказано, то, згідно з Конвенцією ООН, покупець повинен заплатити ціну, коли продавець передає йому чи сам товар чи товаросупроводжуючі документи;

- способів платежу. В практиці міжнародної торгівлі існує декілька способів платежу: готівкою, з авансом, в кредит;

- форми розрахунків, що використовують іноземні партнери, дуже різноманітні. Основними серед них є: інкасова, акредитивна, розрахунки за відкритим рахунком та інші. Переважна частина розрахунків за зовнішньоторговими оцінками здійснюється в інкасовій й акредитивній формах.

9. *Упаковування й маркування.* В статті «Упаковка» вказується вид упаковки (ящики, мішки, контейнери тощо), її характеристика, якість,

розміри, спосіб оплати, а також нанесення на неї маркування. Вид упаковки залежить від особливостей товару, відповідно до цього, розрізняють зовнішню і внутрішню. В більшості випадків, упаковка переходить у власність покупця разом з товаром. Товар не відповідає договору, якщо він не тарований або не упакований звичайним методом або способом, що є неналежним для збереження та захисту відповідного товару. Упакувати товар, відповідно до умов транспортування, є обов'язком продавця, але тільки тією мірою, до якої йому до укладення договору купівлі-продажу були відомі обставини, пов'язані з транспортуванням.

Маркування товару – умовне позначення, що наноситься на упаковку та включає необхідні відомості для належного перевезення та здавання вантажу одержувачу. Маркування – це засіб, за допомогою якого відбувається ідентифікація товару. В договорі необхідно обумовлювати: текст маркування, якою мовою і де воно має бути нанесене. Маркування вантажів, зазвичай, передбачає вказівку на такі моменти, як реквізити експортера й імпортера, номер контракту, місце призначення, характеристика ваги і габаритів, номер партії, спеціальні позначення («обережно, крихке», «верх не кантувати», «центр тяжкості»).

Якщо покупець не вимагає нанесення спеціального маркування, то воно має здійснюватися згідно з загальноприйнятими міжнародними нормами, а саме:

- надавати товаросупровідну інформацію (назва одержувача, пункт і країна призначення вантажу; номер контракту; маса брутто і нетто; розміри вантажного місця, його номер; назва відправника, назва країни походження товару);
- надавати вказівки транспортним організаціям щодо поводження з вантажем;
- попереджати про небезпеку, яку може спричинити товар (вантаж) у випадку неналежного поводження з ним.

Знаки відповідності та екологічного маркування є найбільш важливими та призначені для інформування про те, що товар пройшов сертифікацію, в результаті якої гарантується його якість та безпека. Таку гарантію дають незалежні компетентні організації, що володіють власними засобами контролю відповідності стандартам товару або послуги. Після проведення необхідних випробувань незалежна компетентна організація видає на товар або послугу сертифікат відповідності.

10. *Прийом-передача*, під яким розуміють передачу товару продавцем у власність покупця, у відповідності до умов контракту. Оскільки, покупець повинен своєчасно підготуватися до приймання товару, в контракті передбачається обов'язок продавця повідомити покупця про готовність товару до відвантаження і про фактичне відвантаження. В даному розділі контракту узгоджуються такі питання, як вид, місце і термін передачі-прийому, порядок приймання товару за кількістю і якістю, ким здійснюється передача-прийом товару.

В залежності від виду, прийом поділяється на попередній і кінцевий. Попередній проводиться на підприємстві продавця з метою встановлення відповідності товару, його упаковки і маркування до умов контракту. Метою кінцевої здачі-прийому є встановлення фактичного виконання поставки за кількістю і якістю в обумовленому місці і в певний період. Передача-прийом за кількістю (необхідно проводити зразу після прибуття товару) і якістю (встановлюється довший період), як правило, відбувається в різний період. В контракті вказується, на основі яких документів буде проводитися приймання за кількістю і якістю. За кількістю воно проводиться, як правило, за специфікацією, транспортною накладною і пакувальним листком. За якістю – на основі сертифіката якості й способу визначення якості, узгодженого в контракті.

11. *Умови про гарантії*. При поставці машин, обладнання чи іншої техніки в контрактах міститься умова про гарантійне обслуговування. В умовах даної статті визначаються: об'єм наданої гарантії, гарантійний термін; обов'язки продавця у випадку виявлення дефекту товару чи його невідповідності до умов контракту. Термін гарантії може бути від кількох місяців до кількох років, що залежить, насамперед, від характеру товару. В даній статті перелічуються також всі випадки, на які гарантії не поширюються (наприклад, на деталі, що швидко зношуються та запасні частини; на пошкодження через велике навантаження, погане збереження і неправильне обслуговування). Якщо за домовленістю сторін гарантійне обслуговування проводиться силами покупця, продавець, в такому випадку, повинен оплатити йому витрати.

12. *Рекламації* – це претензії покупця до продавця через невідповідність кількості та якості доставленого товару до умов контракту. В угоді сторони встановлюють порядок і терміни пред'явлення рекламацій, способи їх врегулювання, права й обов'язки сторін. Рекламація містить вимоги про усунення недоліків, зниження ціни, покриття збитків, повернення товару або його обмін на якісний та ін. Підставою для пред'явлення продавцеві

рекламації є комерційний акт, що складається покупцем у разі виявлення при прийманні поставленого товару невідповідності за кількістю або якістю. Порядок подачі та розгляду рекламації встановлюють під час укладення договору. При цьому, мають бути чітко визначені строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору, способи врегулювання рекламацій (шляхом усунення дефектів, заміни товару іншим, повернення заплаченої вартості, надання знижки з договірної ціни та ін.). Вибір способу врегулювання рекламації залежить від товару. Якщо знайдено дефект в товарі, що володіє індивідуальними ознаками, треба замінити його іншим. На сировинні товари, зазвичай, надається знижки з контрактної ціни чи проводиться уцінка вартості всієї партії.

13. *Штрафні санкції*. В контракті можуть бути передбачені різного роду санкції в формі пені, неустойки, штрафів, що сплачують продавці чи покупці у випадку невиконання своїх зобов'язань відповідно до договору.

Штрафні санкції – заходи примусового впливу, що охоплюють заборону або обмеження діяльності, штрафні стягнення, вилучення матеріальних і грошових ресурсів.

Відтак, штраф виступає формою економічного впливу на порушника за порушення вимог щодо якості виконаних робіт, наданих послуг чи поставлених матеріальних цінностей, визначається у фіксованій сумі або у відсотках до суми порушення, у відсотках від вартості непоставленого товару (робіт, послуг), або суми неоплачених коштів. Також визначаються строки виплати штрафів – від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють.

Пеня – вид майнової санкції, грошове стягнення за невиконання у визначений термін зобов'язань із платежів.

Неустойка – один з видів санкцій, що застосовується за невиконання зобов'язань у встановлені терміни. Визначається переважно у відсотках до суми порушення. Крім неустойки, в контракті може передбачатися право сторін на повернення втрат.

Штрафні санкції не повинні суперечити імперативним нормам права, що підлягають застосуванню до договору, інакше їх неможливо буде реалізувати в судовому порядку.

14. *Обставини непереборної сили*. В ході виконання контракту можуть з'явитись обставини, що перешкоджають здійсненню його умов. Такі обставини називаються неперебаченими чи форс-мажорними. Тому, всі контракти купівлі-продажу містять умови, що дозволяють переносити термін виконання договору або звільняти сторони від повного чи часткового

виконання зобов'язань договору у випадку виникнення непередбачених обставин. До умов виникнення обставин, що ускладнюють виконання договору, належать:

- події, що виникають або стають відомі потерпілій стороні після укладення договору;
- події, що не могли бути враховані потерпілою стороною при укладенні договору;
- події, що перебувають поза контролем потерпілої сторони;
- ризик виникнення цих подій не був прийнятий на себе потерпілою стороною.

До таких обставин відносяться:

- різного роду стихійні лиха (землетруси, паводки, урагани, пожежі, замерзання морів і т.п.);
- різного роду політичні і торгово-політичні дії (війна, блокада, заборона експорту й імпорту, валютні обмеження та ін.).

В інтересах обох сторін угоди необхідно заздалегідь визначити, які обставини вони відносять до форс-мажорних. При їх настанні, виконання контракту може бути призупинено на період їх дії. Якщо такі обставини будуть продовжуватися довше узгодженого в контракті терміну, то кожна із сторін має право відмовитися від подальшого виконання своїх зобов'язань відповідного контракту. Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни.

15. *Арбітраж*. В цій статті контракту встановлюється порядок вирішення суперечок, що можуть виникнути між сторонами, якщо вони не можуть вирішити протиріччя іншим шляхом. У судовому порядку виявляють умови вирішення спорів щодо тлумачення, невиконання або неналежного виконання договору (контракту).

Домовленість сторін про порядок вирішення спорів повинна бути відображена у вигляді арбітражного застереження в самому договорі або у вигляді окремої угоди.

У світі визнано фундаментальний принцип, згідно з яким арбітражне рішення, винесене у зовнішньоторговельному спорі, вважається остаточним і не підлягає оскарженню у будь-якій судовій інстанції.

Текст контракту закінчується вказівкою юридичних адрес та підписами продавця і покупця. Контракт вважається дійсним, якщо він підписаний особами, які мають на це повноваження. З моменту підписання контракту починають діяти права і обов'язки сторін щодо його виконання.

Деколи зазначається й конкретизація умов договору задля точнішого визначення його основних положень (Додаток Е).

Водночас, при підписанні контракту купівлі-продажу, сторони можуть внести в нього й інші умови. За домовленістю сторін, у договорі можуть визначатися додаткові умови щодо страхування, гарантій якості, умов залучення субвиконавців контракту, агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умов передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядку сплати податків, митних зборів, різного роду захисних застережень, з якого моменту договір починає діяти, кількість підписаних примірників договору, можливість та порядок внесення змін до контракту та ін.

Названі умови можуть бути кваліфіковані з точки зору їх обов'язковості для продавця і покупця та з точки зору їх універсальності (див. табл. 2.1.).

У відповідності до таблиці 2.1., умови зовнішньоекономічного договору поділяються на обов'язкові та додаткові.

Обов'язковими (condition) умови зовнішньоекономічного контракту називаються тому, що якщо одна із сторін не виконає їх, то інша сторона має право розірвати контракт і вимагати відшкодування збитків.

Додаткові (warranty) умови зовнішньоекономічного договору передбачають, що при порушенні їх однією із сторін, інша не має права розірвати угоду, проте може вимагати виконання контрактних зобов'язань і застосувати штрафні санкції, якщо це передбачено контрактом.

Учасники угоди вирішують самі, в кожному конкретному випадку, які з умов будуть суттєвими, а які – несуттєвими.

Навіть у сфері міжнародних відносин слід завжди враховувати особливості зовнішнього ринку. Тому, перед тим, як укласти зовнішньоекономічний договір з закордонним контрагентом, необхідно ретельно перевірити правовий статус контрагента, його конкурентоспроможність та ділову репутацію у країні, де він зареєстрований. Як і при укладанні звичайних договорів, слід перевірити наявність повноважень у особи, яка укладає даний договір, та витребувати належним чином оформлену довіреність на вчинення таких дій, або ж пересвідчитись, що дана особа дійсно була призначена на посаду директора (генерального директора, голови тощо), отримавши відповідний документ на підтвердження його повноважень.

Таблиця 2.1

Класифікація умов контракту

Щодо обов'язковості		З погляду універсальності	
Обов'язкові умови	Додаткові умови	Універсальні (типові) умови	Індивідуальні умови
- найменування сторін-учасників угоди; - предмет контракту; - якість і кількість; - базисні умови поставки; - ціна; - умови платежу; - санкції та рекламації (штрафи і претензії); - юридичні адреси та підписи сторін.	- здавання-приймання товару; - страхування; - відвантажувальні документи; - гарантії; - упаковування і маркування; - форс мажорні обставини; - арбітраж; - інші умови.	- формулювання преамбули; - здавання-прийняття товару; - базові умови поставки; - умови платежу; - упаковування і маркування; - гарантії; - санкції та рекламації; - форс мажорні обставини; - арбітраж.	- найменування сторін; - предмет контракту; - якість товару; - кількість товару; - ціна; - строки поставки; - юридичні адреси й підписи сторін.

Крім того, сторони дуже часто не враховують, наскільки суттєво розрізняються норми права в їх державах. Так, наприклад, у відповідності до українського, російського та німецького права, включення до контракту умови про стягнення штрафу, у загальному порядку, не позбавляє сторону можливості вимагати збитків в частині, непокритій штрафом. В той же час, нормами права Польщі і Чехії встановлено, що договірний штраф визнається виключною неустойкою, тобто усі інші збитки, які перевищують штраф, не можуть бути стягнені у загальному порядку.

Ще однією обставиною, що породжує труднощі при виконанні зовнішньоекономічних договорів, є недостатня чіткість або двозначність при формулюванні окремих умов договору. Наприклад, при визначенні форс-мажорних обставин, сторони не достатньо точно визначають, що саме є форс-мажорними обставинами та строк дії таких обставин. В подальшому, кожна із сторін договору матиме усі підстави визначати їх, відповідно до свого законодавства, і доведеться вирішувати спір у судовому порядку.

2.2. Умови поставок товару. Базисні умови поставки Інкотермс. Права та обов'язки покупця та продавця за різних умов поставки

Особливий вплив на підготовку міжнародного торговельного контракту має узгодження умов поставки. Ці умови передбачають зобов'язання

контрагентів щодо транспортування і страхування товарів, розподіл витрат і ризиків, а також відповідальність сторін за виконання контракту. У договорах купівлі-продажу товарів чітко регламентуються зобов'язання сторін щодо забезпечення транспортування товарів на різних етапах їх просування від складу постачальника до складу одержувача, передбачаються порядок розподілу між продавцем і покупцем транспортних та інших супутніх витрат і визначаються умови переходу від продавця на покупця ризику випадкової втрати чи пошкодження товару.

Найчастіше, сторони, що укладають контракт, незнайомі з різною практикою ведення торгівлі у відповідних країнах. Це може послужити причиною непорозумінь, розбіжностей і судових розглядів з даремною витратою часу і коштів. Для вирішення всіх цих проблем Міжнародна торговельна палата (МТП) опублікувала вперше в 1936 році зведення міжнародних правил по тлумаченню найбільш широко використовуваних термінів в сфері зовнішньої торгівлі, що надавало можливість уникнути або, принаймні, значною мірою скоротити невизначеність їх інтерпретації у різних країнах. І хоча самі Правила носять рекомендаційний характер, при складанні договору їх використання допомагає у тлумаченні того чи іншого терміну, та запобігає численним непорозумінням. Ці правила відомі як Інкотермс (англ. Incoterms, International commerce terms) 1936 р. Відтоді Інкотермс переглядався 6 разів – у 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 та 2000 роках для пристосування цих правил до змін у сучасній практиці міжнародної торгівлі.

У 2010 році МТП в черговий раз переглянула Інкотермс та представила їхню нову редакцію Інкотермс 2010, що вступив в силу 1 січня 2011 року. Сформульовані в ньому торговельні терміни становлять універсальний набір умов, застосування яких полегшує здійснення міжнародних торговельних операцій, а також визначення кінцевої ціни товару. В зв'язку із цим, вони визнаються урядовими органами, юридичними компаніями та комерсантами по всьому світу як тлумачення найбільш застосовних в міжнародній торгівлі.

Правила Інкотермс 2010 відображають сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі, що склалися з моменту випуску останньої редакції Правил у 2000 році.

Відтак, було скорочено загальну кількість термінів з 13 до 11, в порівнянні із попередньою редакцією. Також в Правилах з'явилися 2 нових терміни: DAT (Постачання на термінали) і DAP (Постачання в пункті), що замінили правила DAF, DES, DEQ, DDU в Інкотермс 2000 (Incoterms 2000).

Таблиця 2.2

Класифікація умов «Інкотермс 2000»

Обов'язки продавця	Умова «Інкотермс»		Група
	Англійська мова	Українська мова	
Відправка товару	EXW Ex Works	Франко завод (назва місця)	E
Основні витрати на перевезення не оплачуються	FCA Free Carrier	Франко перевізник (назва місця призначення)	F
	FAS Free Alongside Ship	Франко вздовж борта судна (назва порту відвантаження)	
	FOB Free On Board	Франко борт (назва порту відвантаження)	
Основні витрати на перевезення оплачуються	CFR (C&F) Cost and Freight	Вартість і фрахт (назва порту призначення)	C
	GIF Cost, Insurance and Freight	Вартість страхування і фрахт (назва порту призначення)	
	CPT Carriage Paid To	Фрахт/перевезення оплачені до (назва місця призначення)	
	CIP Carriage and Insurance Paid To	Фрахт/перевезення і страхування оплачені до (назва місця призначення)	
Поставка товару	DAF Delivered At Frontier	Поставка до кордону (назва місця поставки)	D
	DES Delivered Ex Ship	Поставка до судна (назва порту призначення)	
	DEQ Delivered Ex Quay	Поставка до гавані (назва порту призначення)	
	DDU Delivered Duty Unpaid	Поставка без сплати мита (назва місця призначення)	
	DDP Delivered Duty Paid	Поставка з оплатою мита (назва місця призначення)	

Ще в Інкотермс 1990 всі умови, для полегшення розуміння, були згруповані в чотири категорії, відмінні між собою по суті: починаючи з терміна, відповідно до якого продавець тільки надає товар покупцеві на власній території (Е-термін – EX WORKS). Далі йде друга група, відповідно з якою продавець зобов'язаний поставити товар перевізнику, який призначений покупцем (F-терміни – FCA, FAS і FOB); далі С - терміни, відповідно до яких продавець повинен укласти контракт на перевезення, але не приймає на себе ризик втрати чи пошкодження товару або додаткові витрати внаслідок подій, що склались після відвантаження і відправлення (CFR, CIF, CPT і CIP), і, нарешті, D-терміни, за яких продавець має нести всі витрати і ризики, пов'язані з доставкою товару в країну призначення (DAF,

DES, DEQ, DDU і DDP). Наступна таблиця ілюструє класифікацію торгових термінів в редакції 2000 р.(див. табл. 2.2).

Відповідно, структура Інкотермс 2010 (Incoterms 2010), зберігаючи основний поділ, має певні удосконалення (табл. 2.3):

- Категорія Е – місце відправлення (Departure): зобов'язання продавця мінімальні і обмежуються наданням товару в розпорядження покупця:

- *EXW. Ex Works* (вказане місце): товар зі складу продавця.

- Категорія F – основне перевезення не оплачено (Main Carriage Unpaid): зобов'язання продавця обмежуються відправкою товару, основні витрати перевезення ним не оплачені:

- *FCA. Free Carrier* (вказане місце): товар доставляється перевізнику замовника;

- *FAS. Free Alongside Ship* (вказано порт завантаження): товар доставляється до корабля замовника;

- *FOB. Free On Board* (вказано порт завантаження): товар завантажується на корабель замовника.

- Категорія С – основне перевезення оплачено (Main Carriage Paid): продавець організовує і оплачує перевезення без прийняття на себе пов'язаних з ним ризиків:

- *CFR. Cost and Freight* (вказано порт призначення): товар доставляється до порту замовника (без вивантаження);

- *CIF. Cost, Insurance and Freight* (вказано порт призначення): товар страхується й доставляється до порту замовника (без вивантаження);

- *CPT. Carriage Paid To* (вказано місце призначення): товар доставляється перевізнику замовника у зазначеному місці призначення;

- *CIP. Carriage and Insurance Paid to* (вказано місце призначення): товар страхується й доставляється перевізнику замовника у зазначеному місці призначення.

Таблиця 2.3

Класифікація умов «Інкотермс 2010»

	Категорія	Види термінів	Особливості
E	Категорія E	Відвантаження	Термін покладає на продавця мінімальні зобов'язання: продавець повинен лише надати товар у розпорядження покупця в узгодженому місці – зазвичай, у власному приміщенні продавця. Як часто реально відбувається на практиці, продавець допомагає покупцеві завантажити товар на транспортний засіб, наданий покупцем. Якщо покупець хоче, щоб на продавця покладались більше обов'язків, це має бути обумовлено в договорі купівлі - продажу.
EXW	Перевезення будь-яким видом транспорту	Франко завод (... назва місця) EX Works (...named place)	Термін «Франко завод» означає, що продавець виконує своє зобов'язання по постачанню, коли він передає товар у розпорядження покупця на своєму підприємстві (заводі, фабриці, складі і т.п.). Зокрема, він не відповідає за завантаження товару на транспортний засіб, наданий покупцем, а також за митне очищення товару для ввезення, якщо не обумовлено інше. Покупець несе всі витрати і ризики у зв'язку з перевезенням товару від підприємства продавця до місця призначення. Таким чином, цей термін покладає на продавця мінімальні обов'язки. Він не застосовується, якщо покупець не в змозі здійснити сам або забезпечити виконання експортних формальностей. У цьому випадку повинен використовуватися термін FCA за умови, що продавець погодиться нести витрати і ризики за відвантаження товару.
F	Категорія F	Основне перевезення не оплачене продавцем	Терміни передбачають, що продавець доставить товар для перевезення відповідно до інструкцій покупця. У випадку, коли місцем, що назване у договорі в якості місця доставки, є приміщення продавця, поставка вважається завершеною, коли товар завантажений на транспортний засіб покупця. В інших випадках, поставка завершена, коли товар наданий у розпорядження покупця без розвантаження з транспортного засобу продавця. Означає, що продавець доставить попередньо митно очищений товар зазначеному покупцем перевізнику до названого місця.
FCA	перевезення будь-яким видом транспорту	Франко перевізник (... назва місця) Free Carrier (...named place)	Термін «Франко перевізник» означає, що продавець вважається тим, хто виконав своє зобов'язання по поставці товару, який пройшов митне очищення для ввезення, з моменту передачі його в розпорядження перевізника в обумовленому пункті. При відсутності вказівки покупця про такий пункт, продавець має право визначити його самостійно серед низки подібних пунктів, де перевізник приймає товар у своє розпорядження. У тих випадках, коли згідно комерційній практиці для укладання договору перевезення необхідно сприяння продавця (при перевезенні товару повітряним або залізничним транспортом), він може діяти в таких випадках за рахунок і на ризик покупця. Цей термін може бути використаний при здійсненні перевезення будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення. Перевізник визначає особу, яка на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським або внутрішнім водним транспортом, або в змішаному перевезенні. Якщо покупець уповноважує продавця поставити товар особі, яка не є перевізником, наприклад, експедитору, продавець вважається тим, хто виконав свій обов'язок щодо поставки товару з моменту передачі його на зберігання даній особі. Транспортний термінал означає залізничну станцію, причал, контейнерний термінал, пункт щодо прийняття різних видів вантажів, тобто будь-яких контейнерів та/або піддонів, незалежно від застосування ISO, трейлерів, причепів, обладнання типу ро-ро, igloos, що застосовуються будь-якими засобами транспорту.

Продовження табл. 2.3

FAS	морські і внутрішні водні перевезення	Франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження). Free Alongside Ship (...named port of shipment)	Даний термін підлягає використанню тільки для морського і внутрішнього водного транспорту. «Free alongside ship» («Вільно вздовж борту судна») означає, що продавець виконав своє зобов'язання по поставці, коли товар розміщений уздовж борта номінованого покупцем судна (тобто на причалі або на баржі) в узгодженому порту відвантаження. Ризик втрати або пошкодження товару переходить, коли товар розташований вздовж борту судна, і з цього моменту покупець несе всі витрати. Сторонам рекомендується найбільш точно визначити пункт навантаження в поймаєному порту відвантаження, оскільки витрати і ризики до цього пункту несе продавець, а такі витрати і супутні витрати по обробці можуть відрізнятися у відповідності з практикою порту. Продавець зобов'язаний поставити товар або шляхом розміщення вздовж борту судна, або шляхом забезпечення надання поставленого таким чином товару для навантаження. При розміщенні товару в контейнерах типовим для продавця є передача товару перевізнику на терміналі, а не шляхом розміщення вздовж борту судна. В таких випадках недоцільно використання терміну FAS і слід використовувати термін FCA. FAS вимагає від продавця виконання митних формальностей для вивозу, якщо такі застосовуються. Однак, продавець не зобов'язаний виконувати митні формальності для ввезення, сплачувати імпорتنі мита або виконувати інші митні формальності при ввезенні.
FOB	морські і внутрішні водні перевезення	Франко борт (... назва порту) Free On Board (...named port of shipment)	Термін «Франко-борт» означає, що продавець виконав поставку, коли товар перейшов через поручні судна в названому порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту всі витрати і ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець. За умовами терміна FOB на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. Цей термін може застосовуватися тільки під час перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не збираються поставити товар через поручні судна, слід застосовувати термін FCA.
C	Категорія C	Основне перевезення оплачено продавцем	Терміни покладають на продавця обов'язок укласти договір перевезення на звичайних умовах за свій власний рахунок. Тому пункт, до якого він повинен оплачувати транспортні витрати, обов'язково має бути зазначений після відповідного «C» - терміна. Відповідно до термінів CIF CIP і продавець повинен застрахувати товар і нести витрати щодо страхування. Означає, що продавець організовує і оплачує перевезення без прийняття на себе пов'язаних з ним ризиків.
CFR	морські і внутрішні водні перевезення	Вартість і фрахт (... назва порту призначення). Cost and Freight (...named port of destination)	Термін «Вартість і фрахт» означає, що продавець виконав поставку, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний оплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару в названий порт призначення, однак, ризик втрати чи пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, що виникають після відвантаження товару, переходять із продавця на покупця. За умовами терміна CFR на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. Цей термін може застосовуватися тільки під час перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не збираються поставити товар через поручні судна, слід застосовувати термін CPT.

Продовження табл. 2.3

CIF	морські і внутрішні водні перевезення Вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення)	Cost, Insurance and Freight (...named port of destination)	Термін «Вартість, страхування і фрахт» означає, що продавець виконав поставку, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний оплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару в зазначений порт призначення, але ризик втрати або uszkodження товару, як і будь-які додаткові витрати, що виникають після відвантаження товару, переходять із продавця на покупця. Однак, за умовами терміна CIF, на продавця покладається також обов'язок придбання морського страхування на користь покупця проти ризику втрати й uszkodження товару під час перевезення. За умовами терміна CIF на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. Цей термін може застосовуватися тільки під час перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не збираються поставити товар через поручні судна, слід застосовувати термін CIP.
CIP	перевезення будь-яким видом транспорту	Фрахт / перевезення та страхування оплачені до (... назва місця призначення). Carriage and Insurance Paid To (...named place of destination)	«Перевезення та страхування оплачені до» означає, що продавець несе ті ж обов'язки, що й, відповідно до терміна CPT, але з тим доповненням, що продавець повинен забезпечити транспортне страхування від ризиків загибелі або пошкодження товару під час перевезення. Продавець укладає договір страхування й оплачує страхову премію. Покупець повинен прийняти до відома, що згідно з терміном CIP від продавця потрібно лише забезпечення страхування на мінімальних умовах. Згідно з даними умовами, продавець зобов'язаний забезпечити митне очищення товару для експорту. Цей термін може використовуватися при перевезенні товару будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.
CPT	перевезення будь-яким видом транспорту	Перевезення оплачено до (... назва місця призначення). Carriage Paid To (...named place of destination)	«Перевезення оплачено до» означає, що продавець оплачує фрахт за перевезення товару до вказаного місця призначення. Ризик загибелі або пошкодження товару, а також будь-якого збільшення витрат, що виникає після передачі товару перевізнику, переходить з продавця на покупця, коли товар передано в розпорядження перевізника. Перевізник визначає особу, яка, відповідно до договору перевезення, зобов'язується здійснити перевезення або організувати перевезення морським або повітряним шляхом, залізничним, або автомобільним транспортом, по внутрішніх водних лініях, або змішане перевезення. При здійсненні перевезення декількома перевізниками в погодженому напрямку, ризик загибелі або пошкодження переходить, коли товар передано в розпорядження першого перевізника. Відповідно до терміна CPT, в обов'язки продавця входить здійснення необхідного для вивозу митного очищення товару. Даний термін може застосовуватися для всіх видів перевезення, включаючи змішані перевезення.
D	Категорія D	Доставка	Терміни по природі відмінні від «С» - термінів, тому що відповідно до «D» - термінів продавець відповідає за прибуття товару в узгоджене місце чи пункт призначення на кордоні або в країні імпорту. Продавець зобов'язаний нести всі ризики і витрати по доставці товарів до цього місця. Таким чином, «D» - терміни означають договори прибуття, в той час як «С» - терміни - договори відвантаження. Означає, що витрати і ризики продавця максимальні, так як він зобов'язаний надати товари у розпорядження покупця в обумовленому місці призначення (забезпечити прибуття)

Продовження табл. 2.3

DAT	перевезення будь-яким видом транспорту	Постачання на терміналі (зазначена назва місця призначення) Delivered At Terminal (... named terminal of destination)	Термін DAT (поставка до терміналу) замінює собою термін DEQ: товар надається в розпорядження покупця не розвантаженим з транспортного засобу. Термін DAT може бути використаний незалежно від обраного виду транспорту, а також при використанні більш ніж одного виду транспорту та означає, що продавець здійснює поставку, коли товар, розвантажений з транспортного засобу, наданий у розпорядження покупця в узгодженому терміналі в поїменованому порту або в місці призначення. DAT покладає на продавця обов'язки взяти на себе всі витрати і ризики, пов'язані з транспортуванням товару та його розвантаженням на терміналі, включаючи (де це буде потрібно) будь-які збори для експорту з країни призначення. Під словом «збори» тут мається на увазі відповідальність і ризики за проведення митного очищення, а також за оплату митних формальностей, митних зборів, податків та інших зборів. Термін DAT може застосовуватися при перевезенні товару будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.
DAP	перевезення будь-яким видом транспорту	Поставка в місці призначення (... назва пункту) Delivered At Point (... named point of destination)	Термін DAP (поставка в місці призначення) (із зазначенням поїменованого місця призначення). Цей термін може бути використаний незалежно від обраного виду транспорту, а також при використанні більш ніж одного виду транспорту. Термін означає, що продавець здійснює поставку, коли товар наданий у розпорядження покупця на транспортному засобі, що готовий до розвантаження, в узгодженому місці призначення. Продавець несе всі ризики, пов'язані з доставкою товару в поїменоване місце. Термін DAP замінює собою три терміни: DAF, DES, DDU, і передбачає, що товар надається покупцеві вже готовим для розвантаження (в наших умовах для перевантаження під митним контролем, або ж для розмитнення).
DDP	перевезення будь-яким видом транспорту	Постачання з оплатою мита (... назва місця призначення) Delivered Duty Paid (... named place of destination)	DDP «Поставка з оплатою мита», означає, що продавець вважається тим, хто виконав свої обов'язки з моменту надання товару в узгодженому пункті в країні ввезення. Продавець несе всі ризики і витрати, пов'язані з ввезенням товару, включаючи оплату податків, мита та інших зборів, що справляються при ввезенні товарів. У той час, як термін «З заводу» покладає на продавця мінімальні обов'язки, термін «Поставка з оплатою мита» припускає максимальні обов'язки продавця. Даний термін не може використовуватися, якщо продавець прямо чи побічно не може забезпечити одержання імпоротної ліцензії. Якщо між сторонами погоджено, що на покупця покладаються обов'язки по митному очищенню товару, що ввозиться та оплату відповідних мит, слід застосувати термін DDU. Якщо між сторонами погоджено, що оплата деяких стягнутих, у зв'язку з ввезенням, витрат (наприклад, податку на додану вартість, VAT), покладається на продавця, то це повинно бути прямо вказано шляхом додавання відповідних слів: «Поставка з оплатою мита, без оплати VAT, (Узгоджений пункт призначення)». Даний термін може застосовуватися незалежно від способу перевезення товару. У той час як термін EXW покладає на продавця мінімальні обов'язки, термін DDP припускає максимальні обов'язки продавця.

• Категорія D – Доставка (Arrival): витрати і ризики продавця максимальні, оскільки він зобов'язаний надати товари в розпорядження покупця в зазначеному місці призначення (забезпечити прибуття):

– DAP (Delivered at Place) – Поставка в місці призначення;

- *DAT (Delivered at Terminal)* – Поставка на терміналі;
- *DDP. Delivered Duty Paid* (вказано місце призначення) – товар доставляється замовнику, очищений від мита та ризиків.

Отже, основні відмінності Інкотермс 2010 від Інкотермс 2000 в наступному:

- зменшена кількість термінів з 13 до 11, що було обумовлено тим, що учасники угоди часто вибирали невірні або заплутані умови, що ведуть до суперечностей або невідповідностей в контрактах. Нові умови не залежать від обраного виду транспорту. Це стало можливим, шляхом включення двох нових термінів, які можуть бути використані незалежно від узгодженого способу перевезення, а саме:

1. *DAT (delivered at terminal)* – (Постачання на терміналі) замінює собою термін DEQ: товар надається в розпорядження покупця нерозвантаженим з транспортного засобу (як це було раніше за терміном DEQ (Постачання з причалу)). DAT, на відміну від DEQ, застосовується для мультимодальних перевезень.

2. *DAP (delivered at place)* – поставка до пункту (Постачання в місці призначення), при якому важливо точно вказати місце призначення, передбачає, що товар надається покупцеві вже готовим для розвантаження (в наших умовах для перевантаження під митним контролем або для розмитнення), як це було раніше по термінах DAF (Постачання на кордоні), DES (Постачання із судна) і DDU (Постачання без оплати мита). Відтак, термін DAP замінює собою три терміни: DAF, DES, DDU.

При визначенні митної вартості товарів, поставлених відповідно до нових умов, необхідно врахувати, що на умовах DAT у вартість товару включаються витрати як на перевезення до погодженого сторонами терміналу, так і на розвантаження на такому терміналі (без витрат на страхування). На умовах DAP в фактурну вартість входить тільки вартість перевезення до зазначеного сторонами місця без розвантаження та страхування. Визначення митної вартості імпортованих товарів полегшується тим, що нові правила вводять зобов'язання обох сторін надавати всю необхідну інформацію за запитом у випадках проведення митного імпортно-експортного очищення. Попередня версія Інкотермс не зобов'язувала до такого виду співпраці.

Таким чином, зазначені нові правила зробили зайвими правила Інкотермс 2000 DES (Поставка з судна) і DEQ (Постачання з причалу). Вказівка на термінал в терміні DAT (Постачання на терміналі) може бути в

порту, і тому термін DAT може без побоювання бути використаний в тих випадках, коли застосовувався термін Інкотермс 2000 DEQ (Постачання з причалу). Аналогічно, «транспортний засіб», що з'явився у терміні DAP (Постачання в місці призначення) може бути судном, а узгоджене місце призначення – портом призначення: отже, DAP (Постачання в місці призначення) може без побоювання бути використаний в тих випадках, коли застосовувався термін Інкотермс 2000 DES (Поставка з судна). Зазначені нові правила, як і їх попередники, є термінами «прибуття (delivered terms)», тобто продавець несе всі витрати (крім витрат по митному очищенню для ввезення) і ризики, пов'язані з доставкою товару до погодженого місця призначення.

- нові витрати і ризики в FOB, CFR і CIF. В умовах поставки FOB (франко-борт), CFR (вартість і фрахт) і CIF (вартість, страхування і фрахт) витрати і ризики встановлюються по-новому. В Інкотермс 2000 при даних трьох умовах поставки, ризик переходив після доставки до борту судна, а в Інкотермс 2010 перехід ризиків здійснюється після повного навантаження товару на борт судна.

Всередині груп основні зобов'язання різняться незначно. Наприклад, в групі C з базисів CIF і CIP продавець зобов'язаний додатково застрахувати товар, а в групі D за умовою DDP – сплатити імпорتنі мита. Всередині груп F і D є відмінності, пов'язані з навантаженням (розвантаженням). Остання редакція Інкотермс, в рамках такої таблиці з розподілу зон відповідальності, виглядає наступним чином рис. 2.6.

ІНКОТЕРМС 2010	EXW	FAS	FCA	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Загрузка на транспорт											
Сплата експортного мита											
Доставка в порт відправки											
Перегрузка в порту											
Оплата завантажувальних робіт в порту											
Транспортування в порт імпортера											
Оплата розвантажувальних робіт в порту											
Перегрузка на транспорт в порту											
Доставка в пункт призначення											
Страхування											
Митна очистка і сплата мита											

- Продавець
 - Покупець

**Рис. 2.6. Зони відповідальності контрагентів за умовами
Інкотермс 2010**

При узгодженні умов поставки подібні таблиці досить чітко дозволяють окреслити зони відповідальності учасників угоди і оцінити пов'язані з ними ризики, що допоможе прийняти правильне рішення при виборі умов поставки. При цьому, не варто забувати, що зміст термінів і опис в них зобов'язань сторін мають дуже важливе практичне значення.

Правила Інкотермс 2010 для будь-якого виду транспорту включають в себе сім правил, що можуть бути використані незалежно від обраного виду транспорту і незалежно від того, один або більше ніж один вид транспорту використовується для перевезення, до цього типу належать: EXW (Франко завод), FCA (Франко перевізник), CPT (перевезення оплачено до), CIP (Перевезення і страхування оплачені до), DAT (Постачання на терміналі), DAP (Постачання в місці призначення) і DDP (Поставка з оплатою мита) (див. табл 2.4). Їх можна використовувати навіть при відсутності морського виду перевезення. Важливо пам'ятати, що ці правила можуть бути використані в тих випадках, коли судно використовується для частини перевезення.

Таблиця 2.4

Правила (терміни) перевезення у відповідності до видів транспорту

І ПРАВИЛА ДЛЯ БУДЬ-ЯКОГО ВИДУ АБО ВИДІВ ТРАНСПОРТУ	II ПРАВИЛА ДЛЯ МОРСЬКОГО І ВНУТРІШНЬОГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ
EXW - «Ex Works / Франко завод» FCA - «Free Carrier / Франко перевізник» CPT - «Carriage Paid to / Перевезення оплачена до» CIP - «Carriage and Insurance Paid to / Перевезення і страхування оплачені до» DAT - «Delivered at Terminal / Постачання на терміналі» DAP - «Delivered at Place / Поставка в місці призначення» DDP - «Delivered Duty Paid / Поставка з оплатою мита»	FAS - «Free Alongside Ship / Вільно вздовж борту судна» FOB - «Free on Board / Вільно на борту» CFR - «Cost and Freight / Вартість і фрахт» CIF - «Cost Insurance and Freight / Вартість, страхування і фрахт»

Для використання Incoterms 2010 (Інкотермс 2010) в міжнародному зовнішньоторговельному контракті, необхідно:

1) інкорпорувати Інкотермс 2010 у договір купівлі-продажу шляхом чіткої вказівки на нього у відповідному договорі наступним чином: «обраний термін Інкотермс, включаючи пойменоване місце, відповідно до Incoterms ® 2010 / Інкотермс 2010». Адже, з урахуванням змін, що час від часу вносяться в Інкотермс, важливо, щоб у договорі купівлі-продажу було вказане чітке посилання на діючий у даний час його варіант. Це набуває особливого значення коли, наприклад, робиться посилання на більш ранній варіант у стандартних формах договору або в бланках замовлення, що використовуються торговцями. Відсутність посилання на поточний варіант може призвести до розбіжностей щодо того, чи був намір сторони включити даний варіант, або більш ранній варіант, у якості складової їхнього договору;

2) обрати відповідний термін Інкотермс 2010, що повинен відповідати товару, способу його транспортування і, крім того, відображати до якої міри сторони мають намір внести додаткові зобов'язання, наприклад, зобов'язання продавця або покупця щодо організації перевезення або страхування. Який би термін не був обраний, сторонам слід враховувати, що на тлумачення їх договору можуть вплинути звичаї портів чи інших пунктів;

3) точніше визначити пункт чи порт. Обраний термін Інкотермс може застосовуватись тільки якщо сторони визначили пункт або порт, а ще краще, якщо найточніше вказали такий пункт або порт. Хорошим прикладом такого уточнення є наступний: «FCA 38 Cours Albert ler, Paris, France Incoterms ® 2010».

Згідно термінів Інкотермс EXW (Ex Works / Франко завод), FCA (Free Carrier / Франко перевізник), DAT (Delivered at Terminal / Постачання на терміналі), DAP (Delivered at Place / Поставка в місці призначення), DDP (Delivered Duty Paid / Поставка з оплатою мита), FAS (Free Alongside Ship / Вільно вздовж борту судна) і FOB (Free on Board / Вільно на борту), пойменованний пункт являє собою місце, де здійснюється поставка і перехід ризику на покупця.

Згідно термінів CPT (Carriage Paid To / Перевезення оплачена до), CIP (Carriage and Insurance Paid To / Перевезення і страхування оплачені до), CFR (Cost and Freight / Вартість і фрахт) і CIF (Cost, Insurance and Freight / Вартість, страхування та фрахт), пойменованний пункт відрізняється від місця поставки. Згідно з даними термінами пойменованний пункт означає місце призначення, до якого оплачується перевезення;

4) пам'ятати, що Інкотермс не являє собою повний договір купівлі-продажу.

Правила Інкотермс вказують лише на те, яка із сторін договору купівлі-продажу повинна здійснити необхідні для перевезення і страхування дії, коли продавець передає товар покупцеві, і які витрати несе кожна із сторін. Правила Інкотермс не вказують на належну до сплати ціну або спосіб оплати. Вони також не регламентують перехід права власності на товар або наслідки порушення договору. Ці питання, зазвичай, визначаються в умовах договору купівлі-продажу. Сторони, повинні враховувати, що обов'язковий національний закон (mandatory local law) може мати перевагу в відношенні будь-якого аспекту договору купівлі-продажу, включаючи обраний термін Інкотермс.

Іноді сторони бажають доповнити будь-яке правило Інкотермс. Інкотермс 2010 не забороняє подібне доповнення, проте відносно цього існує небезпека, для уникнення якої сторонам доцільно в їх договорі якнайточніше, передбачити очікуваний від таких доповнень ефект. Наприклад, якщо в договорі змінено розподіл витрат, в порівнянні з правилами Інкотермс 2010, сторонам необхідно чітко вказати, чи мають вони намір змінити пункт, в якому ризик переходить з продавця на покупця.

2.3. Види документів при міжнародних поставках

При міжнародних поставках використовуються відповідні види документів, що засвідчують відвантаження та пересування товару від експортера до імпортера і дають імпортеру повну інформацію про товар.

З правової точки зору ці документи є:

- комерційними паперами (рахунок-фактура, накладні, квитанції);
- легітимними паперами (страхові поліси або сертифікати);
- цінними паперами у формі ордерних документів (коносамент, складське свідоцтво, страхові документи).

В Уніфікованих правилах для інкасо (публікація МТП №322) виділено:

- торгові і митні документи;
- платіжні документи.

Документи обох груп відіграють значну роль для зовнішньоекономічних операцій комерційних банків при обробці та проведенні документарних інкасо і документарних акредитивів.

Торгові документи, в свою чергу, поділяються:

- товаророзпорядчі (пред'явницькі документи);
- товаросупровідні (ордерні документи).

Розпорядчі документи характеризуються тим, що після попереднього узгодження з передачею документів здійснюється також перехід права

власності на вказані в документах товари до того, хто придбає документ. Для отримання товару розпорядчий документ потрібно пред'явити тому, в чиєму розпорядженні товар знаходиться на даний момент.

До товаророзпорядчих документів відносяться:

- коносамент;
- складське свідоцтво (іменне свідоцтво не включається);
- ордерна складська розписка;
- митна фактура;
- консульська фактура;
- декларація про проходження товару;
- свідоцтво на право вільного обігу товару.
- сертифікати ваги, якості або протоколи аналізів;
- карантинні або санітарні свідоцтва чи сертифікати (для живих тварин і рослин);
- упаковочні листи, накладні;
- специфікація розмірів (для деревини);
- маршрутні (шляхові) сертифікати.

Охарактеризуємо найбільш поширені види документів в міжнародній торгівлі.

Вагове свідоцтво – це документ, що оформлюється експортером чи третьою стороною, у якому засвідчується вага товарів даної партії. Цей документ посвідчує, що вантаж товару відповідає вантажеві, зазначеному в інших документах.

Пакувальний аркуш і специфікація – часто потрібні митним органам для здійснення перевірки пакувального місця. Специфікація, зазвичай, доповнює рахунок і містить перелік усіх видів і сортів товару, що входять у дану партію, із зазначенням кількості і роду товарів, ціни.

Пакувальний лист – документ, у якому відображаються всі види й сорти товару, наявні в кожному товарному місці (наприклад, у контейнері, ящику, коробці), тобто він дає інформацію про кількість кожного сорту (число одиниць в упаковці) і номер упаковки. Зазвичай, його використовують тоді, коли одна упаковка містить різні за асортиментом товари. Цей лист може застосовуватись і як доповнення до рахунка-фактури. Це трапляється в разі відправлення великої кількості найменувань товарів, незбігу кількості, ваги. Фактично, вміст пакувального листа і рахунку-фактури є однаковим, відмінність полягає в тому, що в пакувальному листі відсутні ціни.

Сертифікат контролю якості постачальником – це декларація, підписана експортером, про те, що товари були перевірені перед відправленням і їх якість відповідає договору купівлі-продажу.

Покупець може запросити незалежного контролера для перевірки якості товарів перед відправленням. Ця незалежна особа оформлятиме сертифікат перевірки якості третьою стороною, що являє собою особливу цінність для покупця, оскільки це є об'єктивний висновок про те, що дані товари відвантажені постачальником у хорошому стані й у відповідності зі специфікацією. Покупець може наполягати на наданні такого сертифікату і розпорядитися про проведення цієї перевірки третьою стороною, як попередню умову оплати товарів, якщо він повинен оплатити товари, перш ніж побачить їх.

Рахунок-фактура – вид комерційного рахунка. Окрім свого основного призначення як документа, в якому зазначено суму належного за товар платежу, рахунок-фактура може бути використаний як супровідний документ.

Коносамент – документ, що видається відправнику вантажу про прийняття товару для перевезення морем.

Коносамент містить відомості про: назву судна і його власника; тоннажі судна; назви портів навантаження і розвантаження; кількість виданих примірників його оригіналів. Як правило, коносамент має вигляд надрукованого друкарським способом документа, в який вписуються зазначені вище відомості. Коносаменти оформляються у трьох і більше примірниках. Усі примірники (повний комплект) коносаменту є оригіналами, і на них ставиться штамп «оригінал». Кожний примірник коносаменту підписується капітаном судна чи його агентом. За коносаментом доставка товарів по воді здійснюється відповідно до Гаагських правил, що містяться в міжнародній Конвенції про уніфікацію умов коносаментів від 25 серпня 1924 р., якщо не застосовується будь-яке інше державне право.

У коносаменті, як цінному папері, повинні бути обов'язкові відомості про вантаж. Відсутність їх позбавляє коносамент функцій товаророзпорядчого документа, і він перестає бути цінним папером. Коносамент виписується в кількох примірниках, один з яких вручається товаровідправнику. При видачі вантажу по одному з примірників коносаменту всі інші екземпляри втрачають силу. Вантажоодержувач визначається в коносаменті трьома способами, залежно від цього, розрізняють коносаменти іменний, ордерний, на пред'явника.

В іменному коносаменті вказується найменування певного одержувача.

Ордерний коносамент – коносамент, по якому вантаж видається або за наказом відправника чи одержувача, або за наказом банку. Ордерний коносамент є найбільш поширеним в практиці морських перевезень.

У *коносаменті на пред'явника* вказується, що він виданий на пред'явника, тобто в ньому не містяться конкретні дані щодо особи, яка має право на отримання вантажу. Тому вантаж в порту призначення може видаватись кожній особі, яка подала такий коносамент.

Страховий лист – документ, що оформляється страховим брокером як повідомлення про те, що були розпочаті дії по оформленню страхового поліса чи сертифіката.

Страховий сертифікат – документ, у якому вказується вартість товарів і приводяться докладні зведення про відвантаження, а також про ризики, що покриваються, підписується експортером і страховою компанією. Якщо страховий поліс експортної компанії забезпечує «відкрите покриття» на всю її експортну торгівлю, то потрібно тільки страховий сертифікат. Якщо експортер одержує відкрите покриття від страхової асоціації на усю свою експортну торгівлю, він готує страховий сертифікат на кожне окреме відвантаження на бланку, наданому (і заздалегідь підписаному) даною страховою компанією.

Страховий поліс – документ, що містить докладні зведення про ризики, що покриваються, і є свідченням договору про страхування. У полісі, що надає відкрите покриття, не повинні вказуватися докладні зведення про кожне конкретне відвантаження.

Отже, експортерам і імпортерам важливо враховувати фактичні відносини між різними договорами, необхідними для здійснення міжнародної угоди, що включають не лише договір купівлі-продажу, але й договори перевезення, страхування та фінансування.

Водночас, домовленість сторін використовувати певний термін має значення і для всіх інших договорів. Наведемо кілька прикладів: погодившись на умови CFR або CIF, продавець не може виконати цей договір будь-яким іншим видом транспорту, крім морського, адже за цими умовами він повинен представити покупцеві коносамент або інший морський транспортний документ, що неможливо при використанні інших видів транспорту. Більше того, документ, необхідний відповідно до документарного кредиту залежатиме від видів транспортування, що будуть використані.

2.4. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності

Ризик у зовнішньоекономічній діяльності – це небезпека втрат з вини іншої сторони або через політичну, економічну ситуації чи за інших обставин в країні партнера. Можливі втрати у зовнішньоекономічній діяльності стосуються експортера, імпортера або обслуговуючих банків.

Отже, всі типи ризиків, що виникають в процесі міжнародного товарообміну, можна поділити на чотири групи рис 2.7.

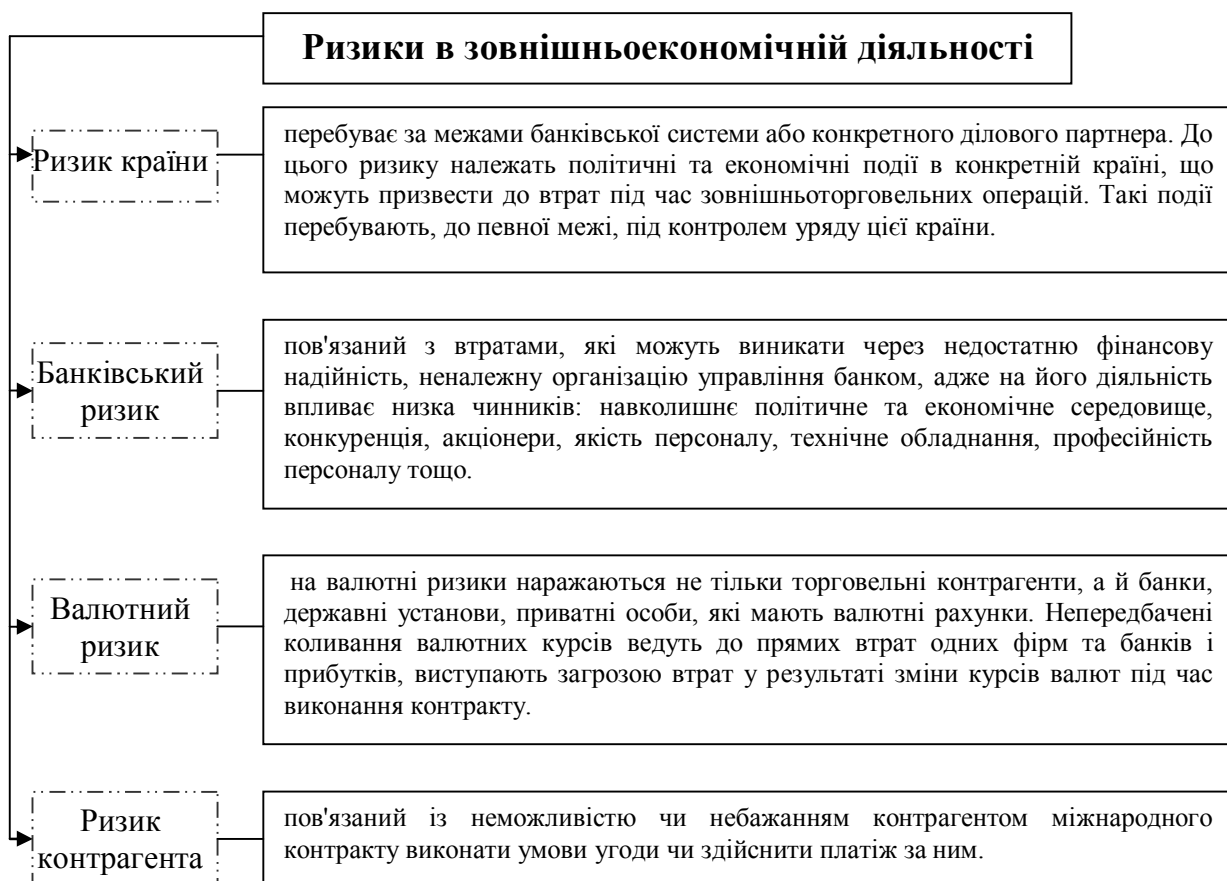


Рис. 2.7. Ризики в зовнішньоекономічній діяльності

Отже, до **ризиків країни** включають політичну ситуацію в країні, економічні умови, конвертованість валюти, рівень інфляції тощо, що можуть завадити імпортеру виконати свої зобов'язання. Експортер також не матиме змоги виконати свої частини контракту через обмеження або заборону експорту. Ризик непереказу грошових коштів через відмову чи нездатність, з економічних причин, країни імпортера здійснити платіж відповідно до домовленості чи з нездатністю країни експортера повернути авансові платежі, виступає елементом ризику країни. Державою може

встановлюватись обмеження на переказ коштів, на їх конвертацію в інші валюти, що може призвести до того, що банк експортера не отримає рамбурсу у відповідній валюті, а банк імпортера не здійснить переказу грошей на покриття або авансовий платіж у цій валюті.

Відтак, для мінімізації економічних ризиків, необхідне постійне спостереження за рейтингом країн, встановлення для окремих країн лімітів та їх перегляд, відкриття філій (представництв) у країнах партнерів для вивчення поточної ситуації на місцях.

Для мінімізації **банківського ризику** потрібно здійснювати аналіз банківських балансів, що дає змогу оцінити платоспроможність та ліквідність банку і передбачити негативні зміни в його діяльності. Також необхідно моніторити інформацію фінансової стійкості та стану банківської установи, підвищувати кваліфікацію банківських працівників.

Для зниження рівня **валютного ризику** необхідно вірно вибрати валюту ціни контракту, а також валюту платежу у разі їх незбігу. Також використовують зміну термінів платежів, яку називають «випередження і відставання» (leads & lags), суть даного методу виражається у маніпулюванні термінами розрахунків: дострокова оплата товарів і послуг при очікуваному підвищенні курсу валюти платежу або, навпаки, затримка платежу при прогнозованому падінні її курсу. Банки та страхові компанії можуть страхувати валютні ризики за допомогою хеджування (укладення форвардних і опціонних угод) або створення зустрічних вимог і зобов'язань в іноземній валюті.

Також можливе використання обліково-дисконтних операцій, що реалізуються у формі документарного акредитива з відстрочкою платежу чи з використанням простого або переказного векселя, авальованого банком. Все більшої популярності здобувають операції з дисконтування векселів (форфейтинг), тобто перевідступлення банку права вимоги заборгованості в іноземній валюті в обмін на негайну виплату ним відповідної суми у національній або іноземній валюті. Підприємству ж зараховується сума вимоги за відрахуванням дисконту.

Ризик контрагента поділяється на:

- **ризик неплатежу** - виникає для експортера в разі неспроможності чи небажання імпортера здійснити платіж за контрактом. Водночас, за умови здійснення авансового платежу імпортером, він ризикує, адже в разі невиконання контракту експортер може не повернути аванс. Для страхування ризику неплатежу, доцільно:

- перевіряти репутацію, кредитоспроможність, рівень менеджменту, загальний стан галузі промисловості, конкурентоспроможність товару контрагента;
- застосовувати в розрахунках платіжну гарантію, авансову гарантію, перевіряючи, при цьому, надійність і міжнародний авторитет гаранта;
- включати до контракту застережні умови (штраф, пеню у разі затримання оплати);
- *ризик невиконання контракту* (проявляється в невиконанні сторонами умов контракту – імпортер може відмінити або змінити замовлення, експортер може не виконати замовлення або виконати його з порушенням терміну і умов угоди). Для страхування ризику невиконання контракту підприємствам необхідно включати до контракту умови, що передбачають фінансову відповідальність сторін за його невиконання, а також активно застосовувати банківські гарантії виконання зобов'язань. Ризик невиконання партнером зобов'язань за контрактом можна уникнути використовуючи різні методи (рис 2.8.).

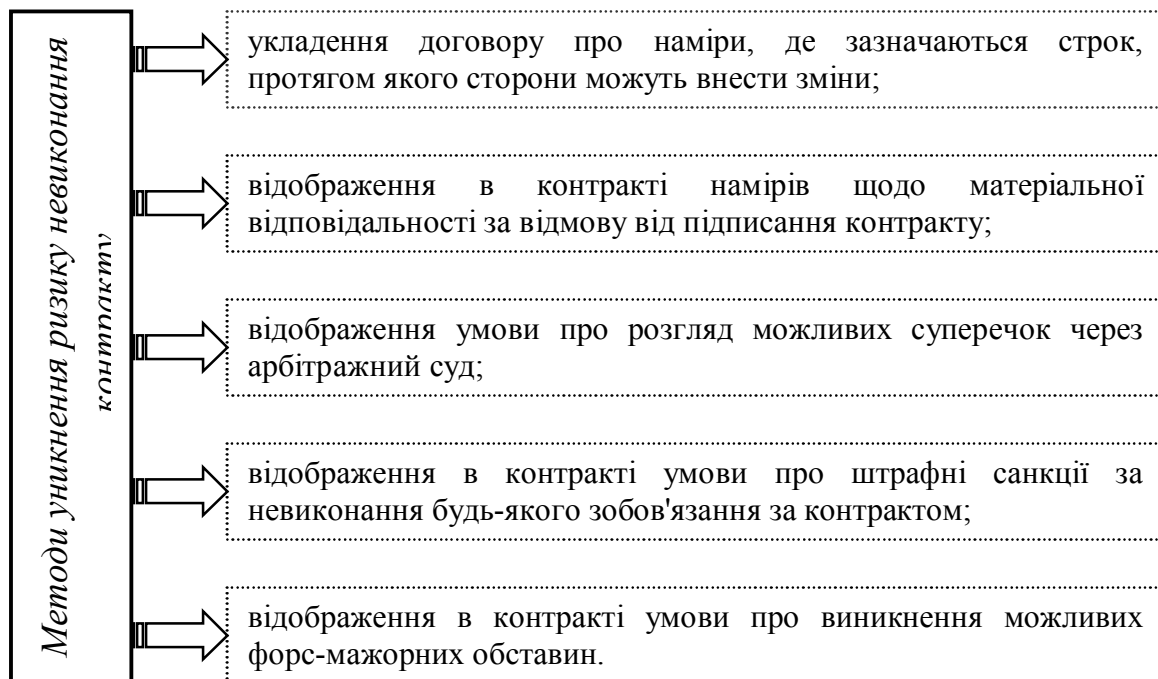


Рис. 2.8. Методи уникнення ризику невиконання зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом

Також суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності можуть зазнавати й інших видів ризиків, зокрема маркетингового, інформаційного, інноваційного та кон'юнктурного ризиків, тощо.

Маркетинговий ризик пов'язаний з реалізацією товару на ринках збуту. Для його мінімізації необхідно проводити ретельний ситуаційний аналіз, суть якого зводиться до розробки таких експертних чи маркетингових систем, що дають змогу враховувати невизначеність інформації про ринок.

Інформаційний ризик – ризик відсутності, невизначеності чи недостовірності інформації, що стосується юридичної бази для підготовки контракту, стану справ партнера і його банку, загального стану ринку товарів (послуг), на якому функціонує підприємство.

Інноваційний ризик – можливість втрат, що виникають внаслідок вкладення підприємством коштів у виробництво нових товарів (послуг), які, можливо, не знайдуть попиту на ринку.

Кон'юнктурний ризик – можливість втрат через зміну ринкової кон'юнктури, зміну як економічного стану галузі, в якій функціонує підприємство, так і суміжних з нею галузей.

До **транспортних ризиків** відносять ризики, що виникають у зовнішньоекономічній діяльності при укладенні зовнішньоекономічних угод, а саме при переміщенні товару від продавця (постачальника) до покупця.

Таким чином, проілюструємо основні види ризиків в зовнішньоекономічній діяльності та причини збитків для продавця і покупця (табл. 2.5.)

Таблиця 2.5

**Зовнішньоекономічні ризики та їх вплив на діяльність
покупця і продавця**

Вид ризику	Причини збитків	
	Для продавця	Для покупця
Економічні ризики		
Ризик затримки переказу суми коштів	Відмова чи нездатність країни чи організації здійснити платежі в визначеній валюті (мораторій). Приклад: економічна і фінансова криза в Росії 1998 р.	Неможливість отримання платежу за гарантіями чи повернення авансу. Приклад: дефолти російських банків і компаній в 1998 р.
Ризик невиконання контракту	Введення імпорتنих квот чи податків (зборів) роблять неможливими чи не вигідними для покупця виконання контракту. Приклад: введення акцизного збору на товари, що до цього ним не обкладались.	Введення експортних квот чи податків (зборів) роблять неможливим чи не вигідним для продавця виконання контракту. Приклад: введення експортних квот на зерно в Україні.

Продовження табл. 2.5

Валютний ризик	Ревальвація валюти договору по відношенню до валюти покупця робить не вигідним для покупця виконання договору Приклад: ріст курсу євро до долара США знижує об'єм американського імпорту із Європи.	Девальвація валюти договору по відношенню до валюти продавця робить не вигідним для покупця виконання договору Приклад: європейські компанії переглядають довгострокові контракти, валютою платежу за якими є долар США
Політичні ризики		
Ризик несплати	Політичні події (війна, революція, мораторій) перешкоджають виконанню платежу покупцем. Приклад: кошти, заморожені на рахунках Внешекономбанку СРСР.	Політичні події (війна, революція, мораторій) перешкоджають поверненню авансу продавцем. Приклад: політичні події в Україні в 2004 році призвели до росту курсу долара США і проблем з платежами.
Ризик невиконання контракту	Політичні події чи заходи (війна, революція, конфіскація імпорту, ембарго) перешкоджають виконанню контракту покупцем. Приклад: ембарго на поставку із Ірану зі сторони США.	Політичні події чи заходи (війна, революція, конфіскація імпорту, ембарго) перешкоджають виконанню контракту продавцем. Приклад: ембарго на поставки із Іраку зі сторони ООН.
Ризики, пов'язані із контрагентом по договору		
Ризик несплати	Неплатоспроможність чи небажання боржника платити. Приклад: нестійкий фінансовий стан покупця.	Неплатоспроможність чи небажання продавця повернути аванс. Приклад: нестійкий фінансовий стан продавця.
Ризик невиконання контракту	Анулювання чи зміна замовлення покупцем. Приклад: товар закупляється для подальшого продажу, умови якого змінились.	Нездатність чи небажання експортера виконати умови договору по технічними чи фінансовим причинам. Приклад: продавець не є виробником товару і він не може його купити на раніше діючих умовах.

Отже, робота з управління зовнішньоекономічними ризиками має проходити послідовно, включаючи взаємопов'язані етапи (рис. 2.9.).

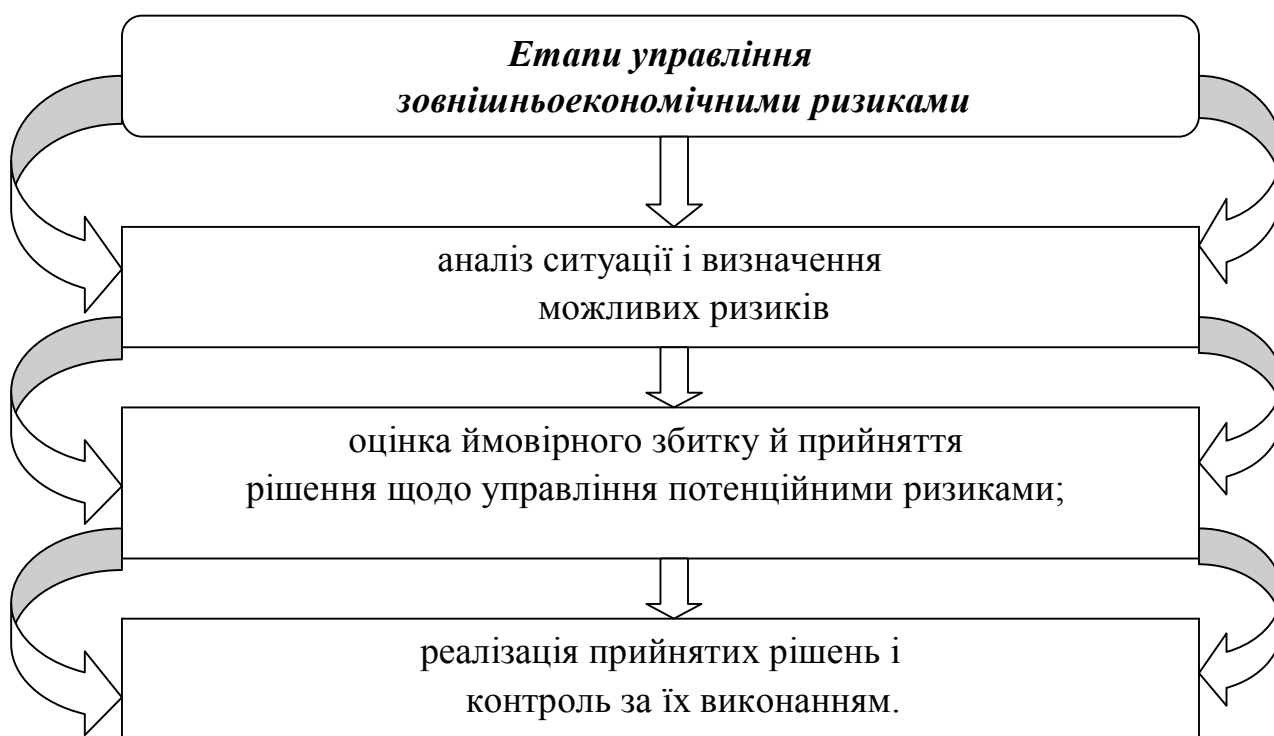


Рис. 2.9. Складові управління зовнішньоекономічними ризиками

Учасники зовнішньоекономічної діяльності можуть обрати певні методи поведінки при виникненні чи потенційній можливості виникнення ризиків, зокрема методи управління ними проілюстровано на рис 2.10.

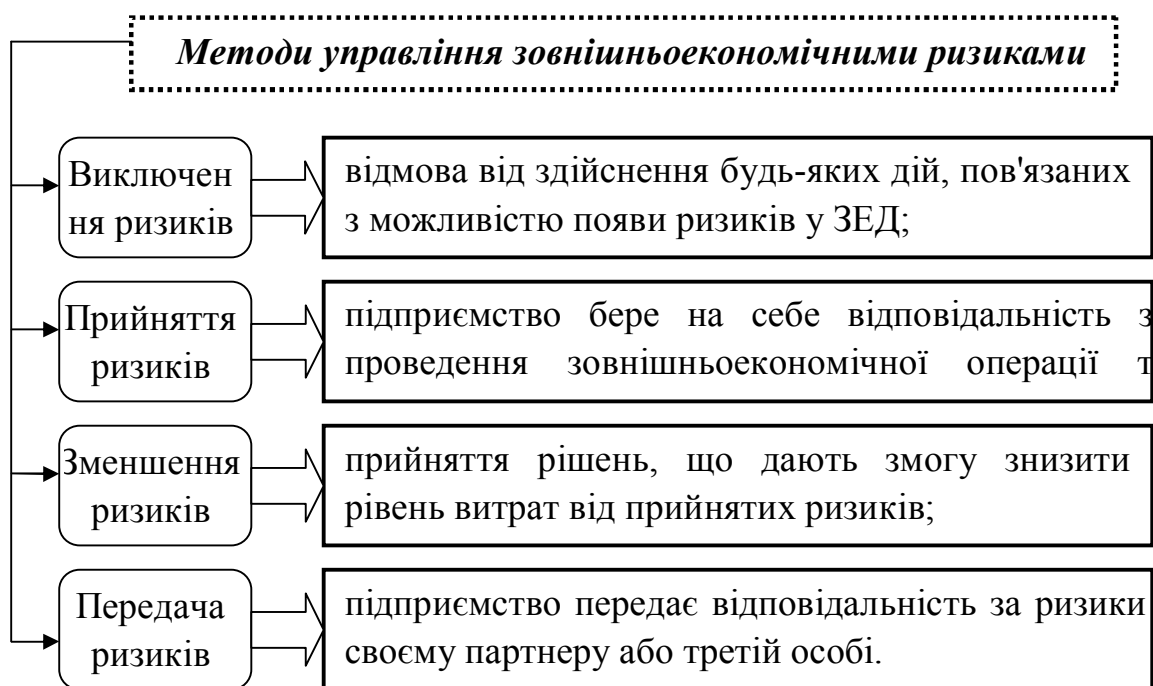


Рис. 2.10. Методи управління зовнішньоекономічними ризиками

Відмітимо, що вибір того чи іншого методу залежить індивідуально від кожної конкретної угоди ЗЕД, країни здійснення, довіри контрагентів один до одного, тощо.

Питання для самоконтролю:

1. Які види контрактів застосуються в зовнішньоекономічній діяльності?
2. В чому суть типового контракту та які складові частини він містить?
3. На які види ризиків зовнішньоекономічної діяльності може наражатись господарюючий суб'єкт при ЗЕД?
4. Охарактеризуйте відмінності Інкотермс – 2000 та Інкотермс – 2010. Чи покращать вони, на Вашу думку, міжнародні розрахунки?
5. Яким чином розподіляються зобов'язання між продавцем та покупцем в умовах Інкотермс-2010?
6. З якої метою використовуються захисні застереження в міжнародних контрактах?
7. Які види документів використовуються при міжнародних поставках?
8. Вкажіть основні особливості та базові умови поставки Інкотермс-2010.
9. Назвіть приклади впливу зовнішньоекономічних ризиків на діяльність продавця та покупця при ЗЕД.
10. Охарактеризуйте суб'єкти та методи мінімізації ризиків при ЗЕД.

Тести

1. Зовнішньоекономічні відносини – це:

- а) комплекс товарно-грошового обороту, а також рух капіталу та послуг між національними господарствами;
- б) товарні відносини між вітчизняними суб'єктами підприємницької діяльності;
- в) фінансові операції, які здійснюються, як через національні, так і транснаціональні банки;
- г) немає вірної відповіді.

2. Основними ознаками зовнішньоекономічного договору є, те що:

- а) один учасник зовнішньоекономічного договору не є резидентом країни експортера;
- б) можливе застосування норм міжнародного приватного права при укладенні та виконанні договору;
- в) можливе застосування норм права іноземних держав при укладенні та виконанні договору;
- г) всі відповіді вірні.

3. Який із вказаних контрактів поділяється на короткостроковий і довгостроковий:

- а) контракт з періодичним постачанням;
- б) контракт з оплатою в грошовій формі;
- в) контракт з оплатою в товарній формі;
- г) контракт разового постачання.

4. Типовий контракт – це:

- а) одноразова угода, що передбачає постачання узгодженої кількості товару до визначеної дати, терміну, періоду часу;
- б) розроблений за встановленими правилами документ, який містить ряд уніфікованих умов, прийнятих у практиці міжнародної торгівлі;
- в) наявність зв'язків між експортером і покупцем-імпортером устаткування, а також спеціалізованими підприємствами, що беруть участь у комплектації такого устаткування;
- г) укладання контракту на будівництво підприємств, що передаються за встановлену плату власнику, коли вони повністю готові до експлуатації.

5. Скільки існує способів використання типового контракту?

- а) 4;
- б) 3;
- в) 2;
- г) 6;

6. До елементів зовнішньоторгового контракту належать:

- а) предмет контракту, преамбула, кількість та якість товару;
- б) термін і дата поставки, базисні умови контракту, ціна товару, умови платежу;
- в) упакування й маркірування, умови про гарантії, рекламациї, арбітраж;

г) всі відповіді вірні.

7. В якому елементі зовнішньоторговельного контракту вказується назва, вид, сорт, марка, модель товару?

- а) якість товару;
- б) базисні умови поставки;
- в) предмет контракту;
- г) умови платежу.

8. Назвіть основні методи визначення якості товару:

- а) за стандартом, специфікації доданої до контракту, технічні умови;
- б) відповідність певному зразку, за вмістом певної речовини у товарі;
- в) час придатності товару;
- г) вірні відповіді а, б.

9. В якому документі міститься тлумачення базисних умов поставки товару?

- а) Інкотермс;
- б) Сконто;
- в) Сертифікат якості;
- г) немає вірної відповіді.

10. Основними умовами при встановленні ціни в контракті купівлі-продажу мають бути:

- а) одиниця вимірювання за якою встановлюється ціна;
- б) базис ціни;
- в) спосіб фіксації ціни;
- г) всі відповіді вірні.

11. Знижка «сконто» – це:

а) знижка, яка дається продавцем своїм постійним агентам за реалізацію певної кількості виробів;

б) знижка, яка дається продавцями своїм постійним представникам і посередникам;

в) знижка при розрахунках готівкою, у тому разі коли довідкова ціна передбачає короткостроковий кредит, а покупець готовий оплатити товар готівкою;

г) знижка за кількість.

12. Дилерська знижка – це:

- а) знижка, яка дається продавцем своїм постійним агентам за реалізацію певної кількості виробів;
- б) знижка, яка дається продавцями своїм постійним представникам і посередникам;
- в) знижка при розрахунках готівкою, у тому разі коли довідкова ціна передбачає короткостроковий кредит, а покупець готовий оплатити товар готівкою;
- г) знижка за кількість.

13. Основними способами платежу є:

- а) готівкою, з авансом;
- б) в кредит;
- в) вірні відповіді а, б;
- г) немає вірної відповіді.

14. Дайте визначення поняттю «рекламації»:

- а) умовне позначення, яке наноситься на упаковку вантажного місця та включає необхідні відомості для належного перевезення та здавання вантажу одержувачу;
- б) претензії покупця до продавця у зв'язку з невідповідністю кількості та якості доставленого товару до умов контракту;
- в) передача товару продавцем у власність покупця у відповідності до умов контракту;
- г) засіб за допомогою якого відбувається ідентифікація товару.

15. Маркування товару – це:

- а) умовне позначення, яке наноситься на упаковку вантажного місця та включає необхідні відомості для належного перевезення та здавання вантажу одержувачу;
- б) претензії покупця до продавця у зв'язку з невідповідністю кількості та якості доставленого товару до умов контракту;
- в) передача товару продавцем у власність покупця у відповідності до умов контракту;
- г) засіб за допомогою якого відбувається ідентифікація товару.

16. За видами санкції поділяються на:

- а) штраф;

- б) пеня;
- в) неустойка;
- г) всі відповіді вірні.

17. Вибір способу врегулювання рекламції залежить від:

- а) контракту;
- б) товару;
- в) покриття збитків;
- г) немає вірної відповіді.

18. До умов виникнення обставин, що ускладнюють виконання договору належать:

- а) події, що перебувають поза контролем потерпілої сторони;
- б) події, що виникають або стають відомі потерпілій стороні після укладення договору;
- в) ризик виникнення цих подій не був прийнятий на себе потерпілою стороною;
- г) всі відповіді вірні.

19. Арбітраж – це:

- а) форма економічного впливу на порушника за порушення вимог щодо якості виконаних робіт, наданих послуг чи поставлених матеріальних цінностей;
- б) заходи примусового впливу, які охоплюють заборону, або обмеження діяльності, вилучення матеріальних і грошових ресурсів.
- в) встановлення порядку вирішення суперечок, які можуть виникнути між сторонами, якщо вони не можуть вирішити протиріччя іншим шляхом;
- г) всі відповіді вірні.

20. Умови зовнішньоекономічного договору поділяються на:

- а) обов'язкові та додаткові;
- б) обов'язкові та не обов'язкові;
- в) основні та додаткові;
- г) всі відповіді вірні.

21. Перед тим як укладати зовнішньоекономічний договір із закордонним контрагентом, необхідно:

- а) ретельно перевірити правовий статус контрагента;

б) конкурентоспроможність контрагента та ділову репутацію у країні, де він зареєстрований;

в) вірні відповіді а, б;

г) немає вірної відповіді.

22. Джерелами правового регулювання зовнішньоторгових контрактів є:

а) міжнародні договори;

б) національне законодавство і звичаї;

в) предмет контракту;

г) вірні відповіді а, б.

23. Основною метою Інкотермс є:

а) забезпечення комплексу міжнародних правил по тлумаченню найбільш широко використовуваних торговельних термінів в області зовнішньої торгівлі;

б) поставити товар в розпорядження покупця, або передати його для перевезення, або доставити його в пункт призначення, із розподілом ризику між сторонами;

в) очистити товар для експорту й імпорту, та упакувати товар;

г) немає вірної відповіді.

24. Які терміни були скасовані в Інкотермс 2000:

а) FOB, CFR, CIF;

б) DAF, DES, DEQ, DDU;

в) DDP, CFR, CIF, CPT;

г) FCA, FAS, FOB.

25. До структури Інкотермс 2010 входить:

а) місце відправлення товару, доставка;

б) основне перевезення не оплачено;

в) основне перевезення оплачено;

г) всі відповіді вірні.

26. Категорія F означає:

а) місце відправлення товару;

б) основне перевезення не оплачено;

в) основне перевезення оплачено;

г) доставка;

27. Правила Інкотермс 2010 для будь-якого виду транспорту не включають такі правила:

- а) франко завод;
- б) постачання на терміналі;
- в) вартість і фрахт;
- г) поставка з оплатою мита.

28. Яким чином потрібно використовувати правила Інкотермс 2010?

- а) шляхом інкорпорації Інкотермс 2010 у договір купівлі-продажу;
- б) шляхом обрання відповідного терміна Інкотермс;
- в) шляхом можливо більш точного визначення пункту чи порту.
- г) всі відповіді вірні.

29. Для яких цілей використовується поняття упаковка?

- а) упаковка товару повинна відповідати вимогам договору купівлі-продажу;
- б) зберігання упакованого товару в контейнері, або іншому транспортному засобі;
- в) упаковка товару означає, що товар придатний для перевезення;
- г) всі відповіді вірні.

30. Торгові документи поділяються на такі види:

- а) торгові і митні документи;
- б) комерційні папери і платіжні документи;
- в) товаророзпорядчі і товаросупровідні;
- г) коносамент і консульська фактура.

Навчальні вправи та задачі:

Вправа 1. Громадянин РФ Петров зареєстрований як підприємець в Казахстані, здійснює підприємницьку діяльність у Білорусії та постійно проживає на території України. Виступає продавцем за договором купівлі-продажу з німецькою фірмою. Товар відправляється в Німеччину зі складу,

що знаходиться на території Польщі. Російський суд розглядає спір між Петровим і німецькою фірмою.

Право якої держави має застосувати суд для регулювання договору купівлі-продажу?

Вправа 2. Українська організація і канадська фірма уклали договір обміну. Товар обома сторонами повинен бути відвантажений одночасно. Вартість партій товару однакова. Українська організація виконала свої зобов'язання, а канадська фірма на один день прострочила відправку товару, крім того, поставила неякісний товар. Українська організація пред'явила позов до російського суду.

Правом якої держави регулюється дане відношення, якщо сторони не обумовили право, що застосовується в договорі?

Вправа 3. Українська організація висловила намір придбати у німецької фірми партію комп'ютерів. У специфікації, надісланій продавцем, вказувалося, що всі комп'ютери забезпечені програвачами компакт-дисків та акустичними системами. Покупець через лист відмовився від запропонованої модифікації і замовив просту (без програвача і колонок). Оскільки таких не виявилось, німецька фірма поставила комп'ютери, відповідно до специфікації. Українська організація оплатила отриманий товар без врахування вартості програвачів і акустичних систем, посилаючись на те, що більш складний варіант вона не замовляла. Німецька фірма звернулася до українського суду з вимогою повної оплати вартості поставленого товару.

Чи повинні бути задоволена вимога німецької сторони? Кваліфікуйте відносини сторін.

Вправа 4. У відповідності з договором купівлі-продажу, укладеним на умовах CIF, між українською організацією і турецькою фірмою, українська організація зобов'язується поставити партію ягід, а турецька фірма зобов'язується оплатити товар. Під час перевезення, судно, на якому знаходився товар, потрапило в шторм, внаслідок чого, товар був знищений (судно затонуло внаслідок зношеності). Турецька фірма відмовилася оплатити товар. Українська організація звернулася до суду.

Яке буде рішення суду? Чи зміниться рішення, якщо базисними умовами поставки є CFR, FOB, DAP, EXW?

Вправа 5. Українською організацією (покупцем) був укладений зовнішньоторговельний контракт з іноземною компанією (продавцем) на поставку товару. Сторони при укладанні угоди в письмовій формі домовилися, що поставка товару буде здійснюватися на умовах CIF (морське

перевезення) у редакції ІНКОТЕРМС-2010. При цьому, обов'язок по оплаті фрахту до пункту призначення і по страхуванню угоди покладалася на продавця. Фактично, перевезення здійснено на умовах CFR, продавець поставку не страхував. В дорозі товар був зіпсований морською водою під час шторму. Покупець, отримавши товар у непридатному стані, визнав це виною продавця, який односторонньо змінив базисні умови поставки з CIF на CFR, що, в свою чергу, призвело до неналежного виконання зобов'язань по угоді. Іноземна фірма наполягала, що мала місце двостороння зміна договору. В якості доказу зазначались такі обставини: продавець відправив факсом оферту з пропозицією знизити ціну контракту; покупець, в телефонних переговорах, погодився з цією пропозицією. В результаті телефонних переговорів, продавець визнав можливим зафрахтувати судно на умовах CFR і не страхувати угоду.

ТЕМА 3. ДОКУМЕНТАРНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

3.1. Суть, учасники та документообіг за акредитивами

Історично акредитиви виникли для зменшення ризиків сторони угоди, яка її ініціює (авансовий платіж, поставка товару чи послуги). У міжнародній торгівлі акредитив застосовується більше як 100 років. Адже при постачанні товарів і наданні послуг, ризики можуть з'явитися на різних етапах: від придбання сировини, виготовлення і зберігання товарів і до своєчасного постачання/надання послуг і платежу. Використання акредитивних розрахунків дозволяє в таких ситуаціях захистити інтереси як продавця так і покупця.

Акредитив – це тверде зобов'язання, взяте на себе банком (банк-емітент), видане на підставі доручення свого клієнта-покупця (апліканта, імпортера), сплатити визначену суму коштів бенефіціару (експортеру) за умови своєчасного подання передбачених в акредитиві документів, що підтверджують відвантаження товару або виконання послуг. Це спосіб взаєморозрахунків між сторонами, що беруть участь в торговій операції, при якому банк виступає посередником, стежить за виконанням контрагентами своїх зобов'язань один перед одним (як по постачанню товару так і по його оплаті) і виступає гарантом виконання цих зобов'язань.

Для покупця найбільш важливим є належним чином здійснене постачання товару/виконання робіт/послуг, тоді як для продавця – своєчасне отримання платежу. Пов'язані з цим ризики загострюються під час складних економічних ситуацій, коли покупцеві складно оцінити надійність продавця. Те ж саме відноситься і до продавця: при продажі він бере на себе ризики, пов'язані як з перевезенням товарів, так і з неоплатою.

Уявімо ситуацію, що певна компанія «Експортер» з України хоче придбати у японської компанії «Бенефіціар» партію товару, проте компанія «Бенефіціар» вимагає повну передоплату, бо не впевнена в надійності компанії «Експортер». У компанії «Експортер» є гроші, щоб оплатити товари, але вона не впевнена у чесності японської компанії. В даній ситуації доцільно залучити банківську установу, в якій «Експортер» зможе відкрити акредитив на ім'я «Бенефеціара». При цьому, компанія «Експортер» перераховує кошти на спеціальний рахунок, банк компанії «Експортер»

повідомляє банку компанії «Бенефіціар» про те, що гроші вже є на рахунок і будуть перераховані щойно банк компанії «Бенефіціар» надасть банку компанії «Експортер» документи про поставку товару.

Насправді, це дуже спрощена схема, адже існує багато видів акредитивів, що містять не лише операції гарантії платежу і самого платежу, а й кредитні угоди, за яких банк блокує на спеціальному рахунку не гроші компанії покупця, а кредитні кошти, тож виникає необхідність застави та інших операцій.

За способом використання акредитиви поділяються на документарні (товарні) та грошові (циркулярні):

а) *документарні* (товарні) використовуються для розрахунків за товари і послуги при наданні обумовлених в акредитиві документів;

б) *грошові* (циркулярні) – це такі акредитиви, виплата за якими не обумовлена наданням документів.

За формою акредитиви поділяються на документарні акредитиви та акредитивні листи.

У більшості країн терміни «документарний акредитив» та «комерційний акредитивний лист» – синоніми. Але, наприклад, у США, Великобританії та Китаї, а також у закордонних відділеннях найбільших банків Англії та США технологічні процеси та можливості акредитивних листів суттєво відрізняються від документарних акредитивів.

Особливість *акредитивних комерційних листів* полягає у тому, що вони направляються не до банку в країні продавця, а безпосередньо бенефіціару. При цьому, банк у країні продавця може використовуватися лише як проміжна інстанція. Бенефіціар, після відправлення товару та отримання усіх необхідних, передбачених у акредитивному листі документів, може або передати їх банку, обраному на свій розсуд, або направити для сплати безпосередньо банківській установі, що виписала акредитивний лист.

Експортер, який погодився на розрахунки з використанням акредитивних листів, повинен прийняти до уваги, що йому не буде відмовлено у акцепті тратт банком його країни лише у тому випадку, якщо акредитивний лист виписаний першокласним банком та його гарантія купити виставлені тратти вважатиметься іншими банками достатньою.

Як інструмент забезпечення платежу, документарний акредитив особливо важливий для пом'якшення зіткнення інтересів покупця і продавця. Продавець хоче бути впевненим, що належна йому сума за поставку товару буде сплачена своєчасно і в узгодженій валюті. Покупець

же не хоче платити за замовлений товар до моменту, коли він буде знаходитися на шляху до нього.

Відтак, найчастіше акредитив використовується в розрахунках в наступних випадках:

- ділові партнери встановили нові, неперевірені ділові стосунки;
- продавець не впевнений в платоспроможності покупця, а покупець не впевнений в здатності продавця поставити товар / виконати роботи / надати послуги;
- об'єктом договору є великі проекти або товари, виготовлені за спеціальним замовленням.

Отже, таку форму міжнародного розрахунку, як акредитив доцільно використовувати в наступних випадках рис.3.1.

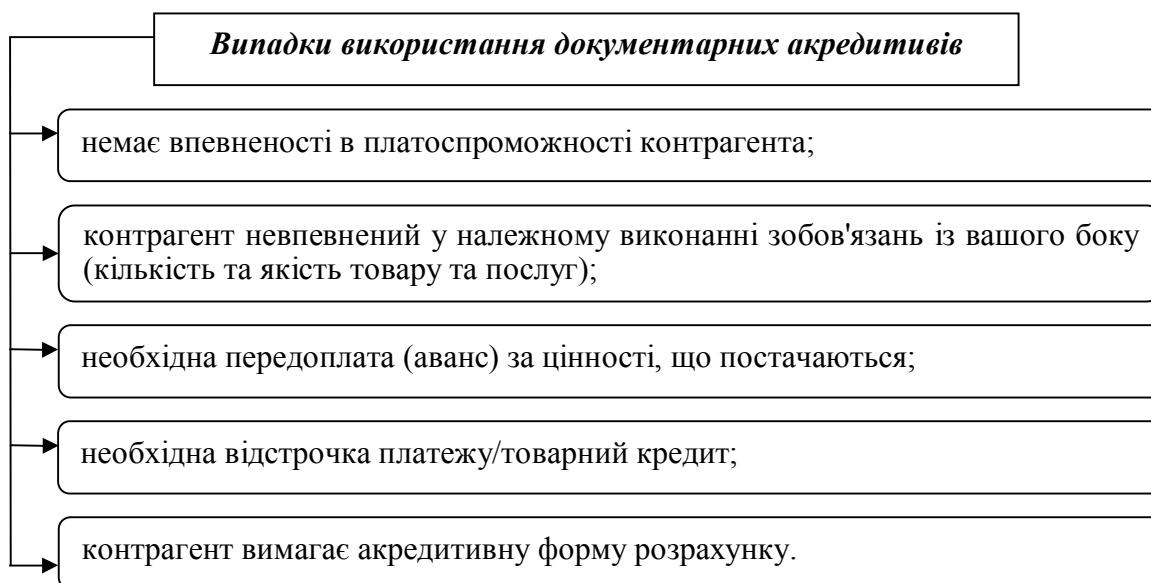


Рис. 3.1. Випадки використання документарних акредитивів

У практиці міжнародних розрахунків використовуються різні види акредитивів (табл. 3.1).

I. Види акредитивів залежно від відповідальності банків.

1. **Відкликаний акредитив** (*Revocable Letter of Credit*) – це акредитив, що може бути в будь-який час змінений або відкликаний (анульований) банком-емітентом за дорученням імпортера без обов'язкового повідомлення бенефіціара. Враховуючи те, що вид акредитиву визначається в договорі за яким здійснюються розрахунки, відкликання акредитива не створює яких-небудь зобов'язань банку-емітента, перед одержувачем коштів, по цьому договору (бенефіціаром).

Таблиця 3.1

Види акредитивів та їх класифікація

За ступенем гарантованості оплати	відкличні; безвідкличні.
За наявністю або відсутністю підтвердження за акредитивом з боку авізуючого або іншого банку	підтверджений; непідтверджений.
За валютою платежу	У національній валюті бенефіціара (експортера); у національній валюті експортера; у третій валюті.
За характером платежу у зв'язку з можливістю чи неможливістю здійснювати часткові поставки продукції	подільні; не подільні.
За місцем та суб'єктом виконання	виконується банком-емітентом у країні імпортера; виконується авізуючим або підтверджуючим банком, що знаходиться в країні бенефіціара (експортера).
Залежно від виду зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання (експорту чи імпорту товарів та послуг)	акредитиви на імпорт; акредитиви на експорт.
За способами виконання	Шляхом платежу за пред'явленням; шляхом акцепту; шляхом платежу з відстрочкою; шляхом негоціації.
Залежно від наявності депонованих грошових коштів у підтверджуючому банку	покриті; непокриті.
Залежно від наявності інших бенефіціарів	переказні (трансферабельні); непереказні.
Спеціальні форми акредитивів	компенсаційні акредитиви – «бек ту бек»; зустрічні акредитиви; резервні акредитиви – «стенд бай»; відновлюванні акредитиви; револьверні акредитиви; акредитиви з червоною смугою.

Оскільки відкличний акредитив не створює додаткових зобов'язань імпортера в частині оплати куплених ним товарів, експортери не вважають його достатньою гарантією. Тому в міжнародних розрахунках він використовується не часто. У випадку, коли імпортер та експортер дійдуть згоди щодо використання в міжнародних розрахунках відкличного акредитива, останній може бути використаний як інструмент, що, завдяки

своїй простоті, точності та невеликій вартості, порівняно з безвідкличним акредитивом, забезпечить:

- платіж у встановлений термін, роблячи зручнішим управління грошовими ресурсами продавця;
- контроль банком розпоряджень продавця, що стосується документів про відправку товару.
- розпорядження про зміну умов відкличного акредитива платник може давати постачальнику тільки через банк-емітент, що сповіщає банк постачальника (виконуючий банк), а той, у свою чергу, самого постачальника. Але виконуючий банк повинен оплатити документи, що відповідають умовам акредитива, виставлені постачальником і прийняті банком постачальника до одержання останнім повідомлення про зміну або анулювання акредитива.

Оскільки банк-емітент, здебільшого, так вчиняє лише на вимогу покупця, то продавець, безперечно, має цілком довіряти покупцеві своїх товарів. У такому випадку, використання цього виду акредитива є рівнозначним застосуванню звичайного банківського переказу за фактом поставки продукції (тобто покупець може заплатити, а може і не заплатити). Сьогодні такий вид акредитивів практично не використовується, тому що його умови не захищають експортера від ризиків неплатежу. Якщо у тексті акредитива не зазначено його тип, то згідно із ст. 6 Правил по акредитивах, він вважається безвідкличним.

2. Безвідкличний непідтверджений акредитив (*Irrevocable unconfirmed Letter of Credit*).

Юридичне зобов'язання банку-емітента, що відкрив безвідкличний акредитив, не може переглядатись у межах встановленого терміну дії без згоди всіх зацікавлених сторін (покупця, його банку та продавця). Встановлюється юридичний зв'язок, з одного боку, між покупцем та банком, а з іншого – між банком та експортером. Однак, слід зазначити, що відсутній прямий зв'язок між покупцем та продавцем, лише торговельний контракт пов'язує їх та накладає зобов'язання на експортера за поставку товару, а на імпортера – за його оплату.

Непідтверджений акредитив – це акредитив, за яким авізуючий банк обмежується тільки авізуванням експортера щодо відкриття акредитива та платить лише у тому випадку, коли банк-емітент (банк імпортера) перераховує йому відповідну суму.

При використанні такого виду акредитива, банк-емітент не має права відмовитися від свого зобов'язання протягом усього терміну дії акредитива без згоди бенефіціара (продавця). Тобто, на відміну від відкличного акредитива, безвідкличний непідтверджений акредитив не можна змінити в односторонньому порядку або анулювати.

Крім умов надання документів продавцем, банк-емітент в акредитиві може дати авізуючому банку інструкції наступного типу:

«Будь ласка авізуйте умови даного акредитива бенефіціару без зобов'язань з Вашого боку», або:

«Будь ласка оплатіть представлені документи і дебетуйте наш рахунок при остаточному розрахунку».

В результаті цього, авізуючий банк направить продавцеві повідомлення в такому (або подібному) формулюванні:

«Незважаючи на те, що банк-емітент вимагає сплатити Вам суму тратт, поданих відповідно до умов акредитива, просимо звернути увагу, що акредитив був авізований без зобов'язань з нашого боку».

На практиці це означає, що продавець надав документи авізуючому банку повністю, відповідно до умов акредитива, але оплата авізуючим банком буде здійснена тільки після отримання компенсації від банку-емітента.

3. Безвідкличний підтверджений акредитив (*Confirmed Irrevocable Letter of Credit*) використовується при проведенні торгових операцій з країною, де спостерігається нестабільна політична чи економічна ситуація, задля додаткової безпеки законного і обов'язкового здійснення розрахунків, від відомого банку у власній країні.

Безвідкличний акредитив може бути авізований бенефіціаром через інший банк без будь-якої відповідальності з боку авізуючого банку. Разом з тим, безвідкличний акредитив, за дорученням банку-емітента, може бути підтверджений іншим банком (безвідкличний підтверджений акредитив). Банк, що підтвердив акредитив, зобов'язаний перед бенефіціаром своєчасно здійснити обумовлені акредитивом платежі. Тому підтвердженням може бути тільки безвідкличний акредитив.

Отже, *підтверджений безвідкличний акредитив* – це акредитив, за яким банк-емітент звертається з проханням до іншого банку (досить часто – до авізуючого) взяти безпосередню участь в операції, шляхом надання свого власного зобов'язання до безвідкличного зобов'язання банку-емітента. Між продавцем та підтверджуючим банком встановлюється юридичний зв'язок,

що дає змогу експортеру скористатися двома банківськими зобов'язаннями, які доповнюють одне одного.

У цьому випадку, підтверджуючий банк додатково бере на себе зобов'язання (щодо оплати товару або послуг продавця в межах акредитива), що є аналогічними зобов'язанням банку-емітента (солідарна відповідальність). Таким чином, на користь бенефіціара виставляється два зобов'язання – банку-емітента і підтверджуючого банку. Однак, для того, щоб підтверджуючий банк взяв на себе зобов'язання з підтвердження акредитива, потрібно виконати певні умови (рис. 3.2.).

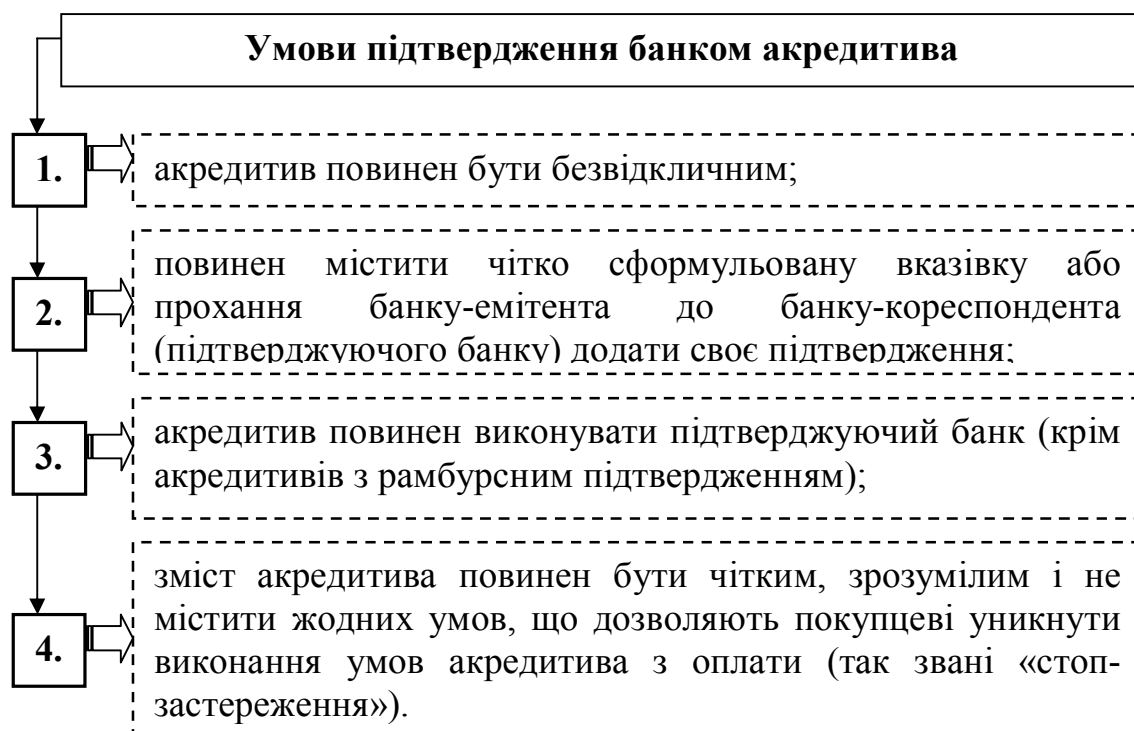


Рис. 3.2. Умови підтвердження акредитива підтверджуючим банком

Водночас, слід зрозуміти, що акредитив вважається підтвердженим тільки після одержання достовірного повідомлення з банку-кореспондента про те, що він дійсно додав підтвердження до цього акредитива. Якщо виконуючий банк не додав свого підтвердження до акредитива, то він не зобов'язаний здійснювати платіж бенефіціару (ст. 10 Правил по акредитивах). У такому випадку, він одержує документи, надсилає їх до банку-емітента і здійснює платіж бенефіціару лише після того, як одержить покриття (забезпечення) від банку-емітента.

Проте, іноді підтвердження не означає, що банк, який підтвердив акредитив приймає на себе всі зобов'язання імпортера (*Soft Confirmation* або

м'яке підтвердження). Тому, бенефіціару рекомендується переконатися, що підтвердження дано однозначно і в тому обсязі, як це необхідно, наприклад:

«Ми цим додаємо наше підтвердження до даного документарного акредитива і, тим самим, беремо на себе зобов'язання сплатити Вам всю суму тратт, що будуть представлені Вами, відповідно до умов акредитива, якщо на них будуть вказані дата і номер акредитива, а також сам акредитив і всі поправки до нього».

Таким чином, інтереси постачальника найкраще захищаються підтвердженням безвідкличним акредитивом, що є твердим платіжним зобов'язанням як банку-емітента, так і підтверджуючого банку. Але, при цьому, продавець може зазнати ризику, коли він погоджується прийняти акредитив, що передбачає в якості своїх умов документи, які повинні видаватися покупцем або від імені покупця, наприклад:

- телексне підтвердження про отримання товару, підписане покупцем;
- сертифікат експедитора про те, що товари були отримані від імені покупця;
- сертифікат огляду, скріплений підписом покупця.

Тому, продавець повинен переконатися якнайшвидше, але в будь-якому випадку не пізніше часу одержання акредитива, в тому, що не передбачається ніяких документів понад ті, видачу, форму і зміст яких контролює він сам.

Одним з різновидів підтвердженого акредитива є акредитив з рамбурсним підтвердженням («рамбурс» від англійського «reimburse» – відшкодувати). Такий вид підтвердження використовується тоді, коли бенефіціар наполягає на тому, щоб акредитив, з одного боку, був підтвердженим, а з іншого – виконувався в банку, у якому він обслуговується, але банк-емітент з певних причин не може здійснити підтвердження саме в цьому банку (наприклад, якщо банк не є першокласним).

II. За валютою платежу акредитиви поділяються на такі, що сплачуються у:

- національній валюті «бенефіціара»;
- національній валюті «імпортера»;
- третій валюті.

Якщо за акредитивом платіж передбачений у іншій валюті, ніж валюта, в якій відкрито акредитив, в його умовах повинен чітко зазначатися курс

перерахунку з валюти акредитива у валюту платежу, який необхідно використовувати при здійсненні виплати з акредитива.

III. Види акредитивів за формою платежу охарактеризовані у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Види акредитивів за формою платежу

№	Вид	Характеристика
1.	Акредитиви з оплатою за пред'явленням документів <i>Letter of Credit at sight/against payment</i>	Бенефіціар одержує оплату за акредитивом після представлення документів, перевірки їх виконуючим банком і визнання такими, що відповідають умовам акредитива. Платіж проводиться у спосіб «документи проти платежу», банку надається не більше семи робочих банківських днів після одержання документів.
2.	Акредитиви з відстрочкою платежу <i>Letter of Credit with deferred payment details</i>	Після надання документів, банк-емітент, підтверджуючий банк або виконуючий банк дає письмову згоду здійснити платіж на користь бенефіціара (експортера) у термін, встановлений в акредитиві. Умови відстрочення платежу має бути чітко визначено в акредитиві.
3.	Акредитиви з негоціацією <i>Letter of Credit with negotiation</i>	Банк, уповноважений провести негоціацію (окрім банка-емітента), одержує документи стосовно акредитива і перевіряє їх. Він може, не чекаючи одержання грошового відшкодування з банку-емітента, відразу оплатити ці документи на користь бенефіціара, з відрахуванням визначеного відсотка комісії. Негоціюючий банк несе ризик неотримання відшкодування від банку-емітента або несвоєчасного відшкодування.
4.	Автоматично поновлювані (револьверні) акредитиви <i>Revolving Letter of Credit</i>	Використовується у разі поставки товару рівними партіями через рівні проміжки часу, оплата може здійснюватися за автоматично поновлюваним на тих самих умовах (револьверним) акредитивом.
5.	Резервний акредитив <i>Standby Letter of Credit</i>	Є інструментом, подібним до гарантій. Резервний акредитив можна використовувати замість гарантії пропозиції, гарантії виконання або гарантії повернення авансового платежу, а також замість платіжної гарантії. Він також є забезпеченням платежу в разі невиконання третьою стороною договірної зобов'язання. Використання цього інструмента передбачено тільки у випадку невиконання однією із сторін договірної зобов'язання

1. *Акредитиви з оплатою за пред'явленням документів* (акредитив по пред'явленні – *Letter of Credit at sight/against payment*).

Платіж за пред'явленням здійснюється, як правило, авізуючим або підтверджуючим банком у країні експортера при наданні відповідних фінансових та комерційних документів. Такий спосіб виконання акредитива дає змогу експортеру отримати платіж одразу після надання відповідних документів до банку-платника. Бенефіціар одержує оплату за акредитивом після представлення документів, перевірки їх виконуючим банком і визнання такими, що відповідають умовам акредитива. Платіж проводиться за способом «документи проти платежу», причому банку надається достатньо часу на перевірку документів, але не більше семи робочих банківських днів після одержання документів (ст.13 Правил по акредитивах).

2. Акредитиви з відстрочкою платежу (*Letter of Credit with deferred payment details*).

По загальноприйнятій практиці (особливо в Європі) даний вид акредитива випускається у випадку, якщо необхідно відкласти платіж до певної дати в майбутньому і, при цьому, не змушувати продавця оформляти тратту. Якщо продавець подає документи відповідно до умов такого акредитива, то переважаючими є наступні обставини:

- якщо авізуючий банк не додавав свого підтвердження до даного документарного акредитиву, то він буде просити повноважень у наказодавця направити документи банку-емітенту, повідомивши йому приблизно наступне: «Банк-емітент надав безвідкличне зобов'язання здійснити платіж терміном до 18 жовтня 2010 р. (термін платежу складає 90 днів з дати відвантаження). Будь ласка, вимагайте оплату USD 100,000.00 за кілька днів до настання дати платежу. Ця інформація надана без зобов'язань з нашого боку»;

- якщо авізуючий банк додав своє підтвердження до даного документарного акредитиву, то в обмін на правильно подані документи авізуючий/підтверджуючий банк надасть продавцю наступне безвідкличне зобов'язання: «Цим ми беремо на себе зобов'язання сплатити Вам USD 100,000.00 терміном до 18 жовтня 2010 р. (термін платежу складає 90 днів з дати відвантаження) після отримання Вашої вимоги. Будь ласка, вимагайте оплату за декілька днів до настання дати платежу».

Незважаючи на відсутність акцептованої тратти, підтвердження, зазвичай, буває достатньо для продавця, щоб отримати аванс від свого банкіра, або оплату до закінчення терміну платежу.

Вибір між відстроченим платежем та акцептом обумовлюється, головним чином, звичаями та законодавством країни-експортера. Наказодавець може уникнути оплати мита та митних зборів на цінні папери ряду країн, якщо вибрав відстрочений платіж замість акцепту. При цьому способі виконання платежу банк-емітент та підтверджуючий банк (якщо акредитив підтверджений) зобов'язані здійснити платіж у визначений термін. Після надання відповідних документів, уповноважений банк (банк-емітент, підтверджуючий банк або виконуючий банк) дає письмову згоду здійснити платіж на користь бенефіціара (експортера) у термін, встановлений в акредитиві. Умови відстрочення платежу мають бути чітко визначені в акредитиві. Як правило, зазначається, що відстрочка становить «___днів» з дати оформлення (виписки) транспортного документа (коносамент) або іншого, погодженого сторонами документа. Платежі з відстрочкою можливі як за підтвердженими, так і за непідтвердженими акредитивами.

3. Акредитиви з неогоціацією (*Letter of Credit with negotiation*).

Іноді в акредитивах зустрічається форма оплати шляхом неогоціації («by negotiation», від англійського слова «negotiate» – одержати гроші, сплатити). Це такі документарні акредитиви, в умовах яких вписано вимогу до продавця випустити тратту на ім'я банку-емітента або на ім'я покупця для того, щоб здійснити оплату за траттою одразу по отриманню документів. Додатково банк-емітент може включити інструкції, що вимагають від авізуючого банку авізувати акредитив продавцеві без підтвердження (без зобов'язань з боку авізуючого банку). Також може бути виставлено умову, що акредитив доступний для неогоціації авізуючому банку або будь-якому банку в країні продавця. В даному випадку, банк буде неогоціувати акредитив з оборотом на продавця. Це означає, що гроші будуть виплачені продавцю тільки після отримання всієї компенсації, що належить до отримання за акредитивом від банку-емітента, і оплати витрат неогоціуючого банку (за рахунок продавця або покупця, в залежності від умов акредитива). Якщо компенсація не була перерахована банком-емітентом через невідповідність документів умовам акредитива або з незалежних обставин, а банк вже виплатив гроші по акредитиву, то продавець зобов'язаний повернути неогоціуючому банку отриману суму і сплатити витрати останнього у валюті акредитива. Однак, якщо авізуючий банк додав своє підтвердження, то він зобов'язаний неогоціувати документи без обороту на продавця, якщо вони подані в повній відповідності з умовами акредитива. Є випадки, коли банки-емітенти відкривають вищезгадані акредитиви зі

спеціальними інструкціями авізуючого банку, наприклад, «сплатити правильно подані документи». Такі акредитиви називаються «Уповноважений сплатити (*Authority to Purchase*)». Для продавця вони еквівалентні звичайному безвідкличному акредитиву. Можуть бути вказані такі умови:

- продавець повинен виписати тратти на покупця по пред'явленню на 90-ий день (відповідно до умов контракту);
- акредитив закінчується шляхом неогоціації в Бостоні (замість оплати в Бостоні, як це було обумовлено в контракті).

Авізуючий банк, відповідно до умов акредитива, направить продавцеві повідомлення: «Незважаючи на те, що потрібно оплатити Ваші тратти після отримання, цей акредитив авізується без зобов'язань з нашого боку». І тільки у випадку, якщо авізуючий банк додавав своє підтвердження до акредитива, продавець отримає оплату негайно проти правильно наданих документів.

Суть операції полягає в тому, що банк, уповноважений провести неогоціацію (зазвичай, це будь-який інший банк, ніж банк-емітент), одержує документи стосовно акредитива і перевіряє їх. Якщо вони відповідають усім умовам акредитива, а репутація та надійність банку-емітента не викликає сумнівів, банк, уповноважений провести неогоціацію, може, не чекаючи одержання грошового відшкодування з банку-емітента, відразу оплатити ці документи на користь бенефіціара з відрахуванням визначеного відсотка комісії. Негоціуючий банк несе ризик неотримання відшкодування від банку-емітента або несвоєчасного відшкодування. Причиною для цього можуть бути:

- невизнання банком-емітентом документів такими, що повністю відповідають умовам акредитива;
- недобросовісні дії з боку банку-емітента.

За такої форми виконання акредитива (використовується у США, Китаї та англомовних країнах) банк-емітент зобов'язується сплатити експортеру кошти за пред'явленням або шляхом акцепту тратти, але передбачається також можливість неогоціації (переговорів). Як правило, банк-емітент відправляє лист безпосередньо на адресу бенефіціара, де передбачається:

- термін дії для неогоціації у країні бенефіціара;
- уточнення про порядність («*bona fide*»), за яким банк-емітент зобов'язується платити пред'явнику акредитива з доданими до нього оформленими належним чином документами.

4. Акредитиви, що виконуються шляхом акцепту (Letter of Credit against acceptance).

Акцептований акредитив, іноді називають терміновим акредитивом (Term Credit, Usance Credit), відрізняється тим, що за його умовами, продавець виписує тратту на ім'я авізуючого/підтверджуючого банку з вимогою оплати на певну дату в майбутньому, наприклад «протягом 30 днів» (на відміну від розглянутого вище випадку, коли тратта виписувалася «at sight», тобто по пред'явленню). На практиці, це означає, що замість отримання негайної оплати, тратта буде повернена продавцеві з акцептуючим написом на лицевій стороні, зробленим банком. Цей акцепт означає, що банк зобов'язується виплатити продавцеві передбачену траттою суму в зазначений термін (в даному випадку протягом 30 днів з моменту пред'явлення). Якщо акцепт тратти був проведений першокласним банком, то продавець може врахувати (продати) тратту в будь-який момент і в будь-якому банку з дисконтом, що відповідає ставці відсотка на термін до дати платежу.

Незалежно від того, на кого виставлено вексель, банк-емітент, а за необхідності – підтверджуючий банк, зобов'язуються акцептувати та здійснити платіж у зазначений строк. Можливі три варіанти здійснення даної операції. Перший варіант є найсприятливішим для експортера: авізуючий або підтверджуючий банк, після пред'явлення необхідних документів, акцептує тратту. Другий варіант: акцепт банком-емітентом після отримання документів та визнання їх, відповідно до умов акредитива. Третій варіант – найменш сприятливий для експортера – акцепт здійснюється наказодавцем.

IV. За характером платежу, акредитиви поділяються на:

- **подільні** (передбачається виплата експортеру, відповідно до контракту, сум після кожної часткової поставки);
- **неподільні** (передбачається, що вся сума, яка належить експортеру, буде сплачена після завершення поставок або після останньої часткової поставки, що, таким чином, захищає інтереси імпортера).

V. За місцем та суб'єктом виконання акредитиви поділяються на такі, що:

- виконуються банком емітентом у країні імпортера;
- виконуються авізуючим або підтверджуючим банком у країні бенефіціара;
- виконуються за участю третьої сторони.

У випадках, коли виконуючим банком є банк-емітент, строк дії акредитива закінчується у країні банку-емітента і акредитив сплачується тільки після отримання та перевірки документів, необхідних для відкриття акредитива.

У випадку, коли виконуючим банком є авізуючий банк, можливі декілька видів оплати документів, залежно від того, який спосіб оплати зазначено в умовах контракту.

VI. Залежно від виду зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, акредитиви поділяються на акредитиви на імпорт та акредитиви на експорт:

Акредитиви на імпорт – використовуються для розрахунків за імпортовані іноземними фірмами товари та надані послуги і відкриваються українськими банками за дорученням українських фірм-імпортерів.

При розрахунках за імпорт доцільно використовувати акредитиви, якими передбачено платіж в українському банку-емітенті проти документів, що надходять від іноземного експортера. Це дає змогу запобігти можливому заморожуванню валютних коштів суб'єктів господарської діяльності України та банків на рахунках в іноземних банках для наступних платежів за акредитивами.

Одним із видів імпортних акредитивів є *транзитні акредитиви*. Вони можуть авізуватися, підтверджуватися та виконуватися уповноваженими банками за дорученням іноземних банків-кореспондентів, що відкривають ці акредитиви в інших країнах. Як правило, транзитні акредитиви авізуються за рахунок іноземного банку-емітента, який також сплачує комісійні та інші витрати авізуючого банку. Підтвердження та виконання транзитних акредитивів доцільно здійснювати тільки в особливих випадках, наприклад, за умови надання уповноваженому українському банку з боку банку-емітента попереднього валютного покриття.

Акредитиви на експорт – використовуються для розрахунків за експортовані іноземними фірмами товари та надані послуги і відкриваються іноземними банками за дорученням іноземних фірм-імпортерів.

У розрахунках за український експорт акредитиви відкриваються, як правило, іноземними банками з авізуванням їх через українські банки. Найвигіднішим, у цьому випадку, є призначення виконуючим банком уповноваженого українського банку.

VII. Залежно від наявності депонованих грошових коштів у підтверджуючому банку акредитиви поділяються на:

• **покрита (Covered Letter of Credit)** – при відкритті яких банк-емітент попередньо надає у розпорядження виконуючого банку валютні кошти (покриття) у сумі акредитива на строк дії зобов'язань банку-емітента з умовою можливості їх використання для виплат за акредитивом.

В даному випадку всі розрахунки з бенефіціаром здійснюються виконуючим банком саме за рахунок коштів, перерахованих йому банком-емітентом.

На рис. 3.3. зображені методи валютного покриття.

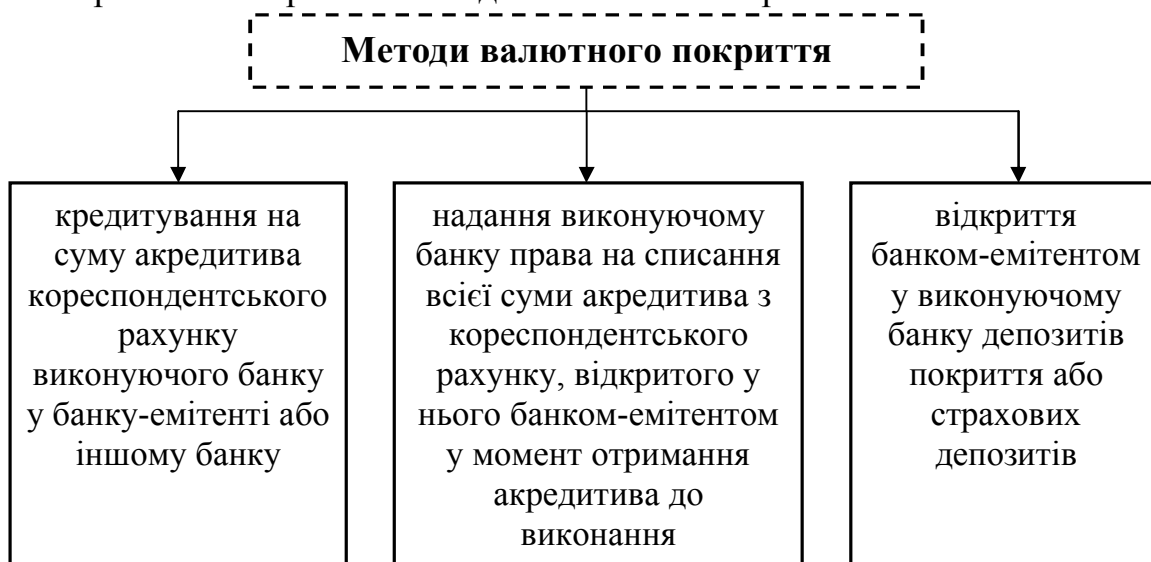


Рис. 3.3. Методи валютного покриття за покритим акредитивом

Використання покриття призводить до фактичного замороження коштів імпортера на період від відкриття акредитива до виплати коштів за ним. Але такий акредитив має найвищий ступінь гарантії оплати укладеного контракту. В акредитиві, що відкривається банком, має бути чітко вказано, яким способом (з покриттям чи без нього) він виконується.

Фінансове покриття у валюті і сумі акредитива (з врахуванням позитивного толерансу) надається на спеціальний рахунок покриття. Наприклад, для акредитива на суму \$100,000.00 із припустимим відхиленням (толрансом) 5% сума необхідного покриття складе:

$$\$100,000 \times (1 + 5\% / 100\%) = \$105,000$$

Рахунок покриття відкривається окремо для кожного акредитива після прийняття заяви відділом документарних операцій (валютним відділом) і номер рахунку повідомляється клієнту найзручнішим для нього способом. Клієнт платіжним дорученням переводить кошти зі свого розрахункового (чи позичкового) рахунку на рахунок покриття, відповідно до реквізитів,

зазначених банком, із призначенням «Покриття за акредитивом (зазначити номер)».

- **непокрита (Standby Letter of Credit)** – при виставленні акредитивів банк-емітент не депонує кошти клієнта на окремому рахунку і, відповідно, не надає попередньо у розпорядження виконуючого банку валютні кошти (покриття), проте останній отримує право списувати грошові кошти, що надаються бенефіціару в порядку виконання акредитива з рахунку, який відкритий в банку-кореспонденті банку-емітента або ж в акредитиві вказується інший спосіб відшкодування виконуючому банку сум, виплачених за акредитивом.

VIII. Залежно від наявності інших бенефіціарів, акредитиви поділяються на:

- **переказні** (трансферабельні), за якими бенефіціар (перший бенефіціар) має право уповноважити банк, що здійснює оплату (оплату з відстрочкою платежу, акцепт чи неогоціацію) або будь-який інший банк (уповноважений, неогоціуючий, переказуючий) на те, щоб акредитивом могли користуватися повністю або частково одна чи декілька інших осіб (інші бенефіціари).

Таким чином, переказний (трансферабельний) акредитив надає бенефіціару право давати розпорядження банку, що здійснює оплату, акцепт або купівлю тратт (документів), передавати акредитив повністю або частинами одному чи кільком третім особам (іншим бенефіціарам). Інші бенефіціари не мають права подальшого переказу трансферабельного акредитива. Права за акредитивом передаються для того, щоб постачальник міг профінансувати субпостачальника (субпостачальників) за рахунок коштів за акредитивом. Трансферабельний акредитив частіше використовується у межах однієї країни. Право на переказ акредитива в іншу країну повинно вказуватися в його умовах. Український імпортер може відмовитися від такої вказівки на тій підставі, що він не знає субпостачальників і за умовами контракту перед ним відповідає безпосередньо постачальник.

Перевагами у використанні трансферабельних акредитивів є:

- перший бенефіціар (експортер) має можливість фінансувати свої покупки у постачальників (інших бенефіціарів) без відволікання власних коштів;
- постачальник (другий бенефіціар) має впевненість у здійсненні платежу за акредитивом;

- сума, що отримує посередник, невідома як імпортеру (аплікату), так і постачальнику (другому бенефіціару).

Недоліки використання трансферабельних акредитивів наступні:

- вимагаючи такий тип акредитива, перший бенефіціар (експортер) може викликати сумніви в імпортера (апліканта) щодо наявності у нього фінансових ресурсів;
 - використовуючи такий акредитив, не завжди можна приховати ім'я постачальника (другого бенефіціара), тому з'являється ризик того, що імпортер (аплікант) та постачальник (другий бенефіціар) будуть співпрацювати без послуг першого бенефіціара (експортера);
 - перший бенефіціар (експортер) сплачує додаткові комісії банку за трансфер акредитива (якщо не передбачено, що така комісія сплачується за рахунок іншої сторони).
- **непереказні** – акредитиви, що не може бути використаний іншим(и) бенефіціаром (бенефіціарами).

3.2. Сторони угоди та документообіг за документарним акредитивом.

Документарний акредитив – це складний інструмент міжнародних розрахунків, використання якого необхідне для гарантії здійснення платежів за поставлений товар.

Документарний акредитив (*Documentary Letter of Credit*) є обіцянкою банку сплатити бенефіціару (постачальнику) певну суму в узгодженій валюті, якщо бенефіціар надасть в банк документи, що підтверджують поставку товару чи послуг у встановлені строки, передбачені в акредитиві.

Згідно Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів (UCP 600), документарний акредитив являє собою згоду, як би вона не була названа чи позначена, що є безвідкличною і, тим самим, являє собою тверде зобов'язання банку-емітента виконати зобов'язання щодо оплати акредитива (тобто в силу цієї згоди банк-емітент зобов'язується виплатити продавцю за зовнішньоторговельним контрактом грошові кошти в певній сумі при виконанні ним усіх умов акредитива – при здійсненні відвантаження товару та подання відповідних документів, передбачених акредитивом, у встановлений термін без розбіжностей).

Використання документарних акредитивів в міжнародних розрахунках забезпечує зменшення багатьох ризиків та має ряд переваг (див. рис 3.4.).

Основними учасниками акредитивної операції є:

- *аплікант (applicant)* – покупець, імпортер, наказодавець, акредитиводавець – який звертається до банку із дорученням про відкриття акредитива на визначених умовах;
- *бенефіціар (beneficiary)* (продавець, експортер) – сторона, якій адресується акредитив і на користь якої буде виконано платіж за умови подання документів, зазначених у тексті акредитива;
- *банк-емітент (issuing or operating bank)* (акредитивний банк) – банк, обраний покупцем (зазвичай, розташований у країні покупця) – який згідно з інструкціями заявника відкриває акредитив, беручи на себе платіжні зобов'язання або пропонує іншому банку (банку-посереднику) відкрити акредитив за його рахунок та за його дорученням.

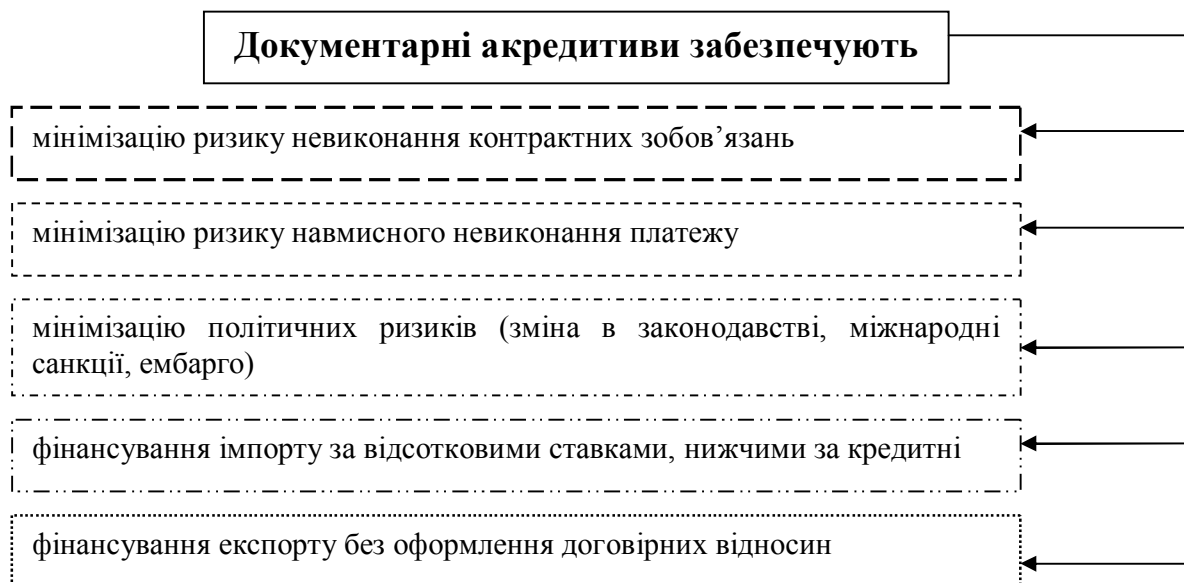


Рис. 3.4. Позитивні аспекти використання документарних акредитивів в міжнародних розрахунках

В залежності від виконуваних функцій, банки-посередники поділяються на:

- *авізуючий банк (advising bank)* – банк продавця (зазвичай розташований у країні продавця), якому доручається повідомити бенефіціара (експортера) про відкриття на його ім'я акредитива і передати його текст. Він виконує функції по підтвердженню справжності (автентичності) акредитива (внесених в нього змін), що ним авізований. При цьому, банк не

приймає на себе зобов'язань перед бенефіціаром за платежами і повинен, у випадку підтвердження справжності акредитива, повідомити про це банк, від якого отримані інструкції чи повідомити бенефіціара при авізуванні про те, що не зміг встановити справжність акредитива, чи змін до нього. Авізуючим банком може бути банк-емітент, виконуючий банк або ж будь-який третій банк;

- *підтверджуючий банк (confirming bank)* – банк, що приймає на себе зобов'язання, додатково до зобов'язань банку-емітента, здійснити платіж (акцепт тратт) бенефіціару за умови дотримання ним умов акредитива та додає своє підтвердження до акредитива на основі повноважень чи прохання банку-емітента. Він зобов'язаний при наданні, передбачених акредитивом, документів виконати платіжне зобов'язання перед бенефіціаром чи здійснити угоду з моменту додавання ним свого підтвердження до акредитива. Підтверджуючим може бути авізуючий банк або будь-який третій банк. Бажано, щоб це була відома першокласна банківська установа;

- *виконуючий банк (paying bank)* (банк-платник) – банк, уповноважений банком-емітентом на здійснення перевірки документів на відповідність умовам акредитива, на виконання акредитива та прийняття рішення про його сплату, акцепт трати, їх оплату чи на угоду трати, а також здійснення платежу бенефіціару проти документів, передбачених акредитивом. Він також не несе відповідальності перед бенефіціаром за платежі (за виключенням якщо він підтвердив акредитив). Ним може бути банк-емітент, підтверджуючий та авізуючий банк.

В угоді за акредитивом у фінансовій операції можуть брати участь і надавати свої послуги й інші банки:

- *банк-платник (акцептуючий банк)* – банк, що оплачує переказний вексель. Ним може бути банк-емітент, авізуючий банк чи інший визначений банк;

- *банк-платник (негоціуючий банк)* – банк, що купує тратту з врахуванням відповідних акредитивних документів. При угодуванні цей банк стає векселедержателем шляхом авізування бенефіціарові власних коштів.

Окрім банків, в акредитивній операції беруть участь й інші установи - транспортні компанії, митниця, страхові компанії. Документообіг за документарним акредитивом проілюстрований на рис. 3.5. та передбачає наступні етапи.

1. Укладання контракту, у якому передбачена акредитивна форма розрахунків.
2. Надання покупцем в банк заяви на відкриття акредитиву.
3. Відкриття акредитиву шляхом передання умов акредитиву авізуючому банку телексом чи СВІФТом.
4. Повідомлення (авізування) продавця авізуючим банком про відкриття акредитиву.
5. Відвантаження товару.
6. Надання продавцем товарно-транспортних документів в авізуючий банк.
7. Перевірка документів, платіж продавцю на суму документів після їх перевірки.
8. Відправлення товарно-транспортних документів до банку покупця.
9. Перевірка документів відкриваючим банком і передання їх покупцю.

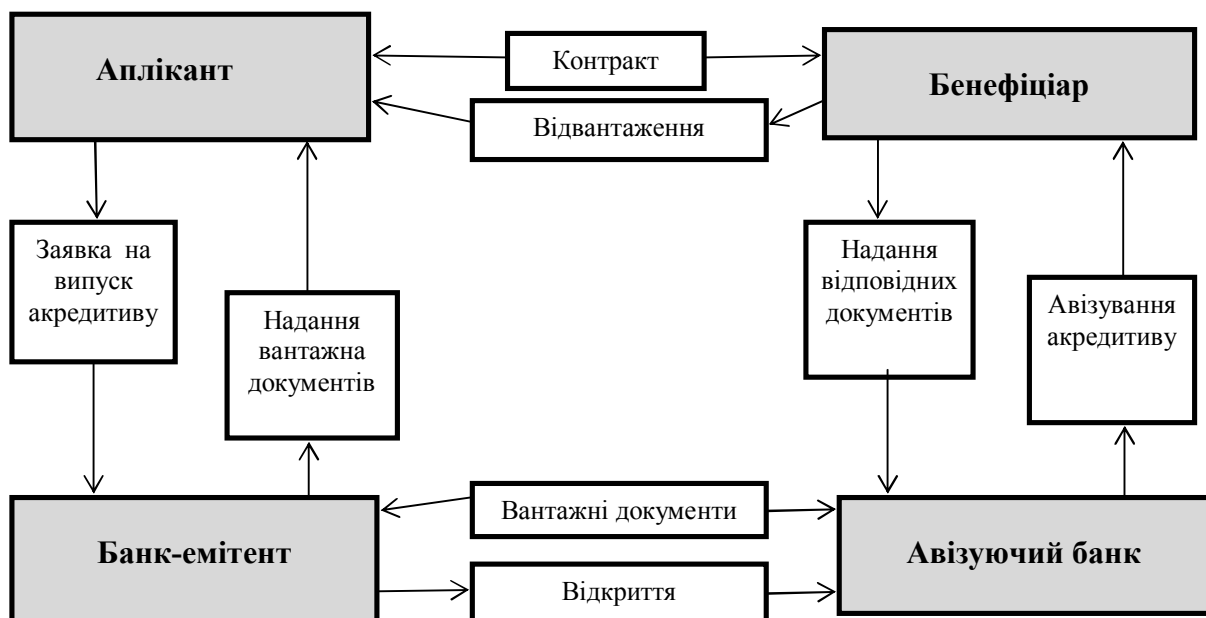


Рис. 3.5. Модель документообігу за документарним акредитивом

Отже, банк-емітент відкриває акредитив на користь бенефіціара. Якщо його документи відповідають поставленим вимогам, то йому гарантується платіж незалежно від фінансових можливостей та бажання імпортера.

Термін та умови акредитива повинні погоджуватися сторонами до здійснення оплати (негоціації чи акцептування). Документарний акредитив передбачає наявність товаророзпорядчих документів, таких як: вексель,

коносамент, рахунок-фактура, страховий поліс та інші комерційні папери. Всі вони мають бути в наявності і відповідати умовам акредитива.

Акредитиви виставляються банками на підставі доручення або заяви клієнта (імпортера), що фактично повторюють усі умови розділу зовнішньоторговельного контракту, що стосується платежів.

3.3. Спеціальні форми акредитивів

До спеціальних форм акредитивів відносять компенсаційний, зустрічний, резервний, револьверний акредитиви та акредитив з червоною смугою.

3.3.1. Компенсаційний акредитив (Back TO Back Letter OF Credit (L/C))

Цей тип акредитивів передбачає наявність двох акредитивів. Зазвичай, акредитив використовується при розрахунках між продавцем і покупцем. У випадку, якщо в угоді бере участь посередник, умови ускладнюються. Це самостійний акредитив, що випускається на підставі заяви посередника, забезпеченням якого є інший акредитив, який виставлений покупцем на користь посередника.

Посередник отримує «перший» акредитив, випущений на його користь банком «А», а потім просить свій банк – банк «Б» випустити «другий» акредитив на користь свого постачальника. Такого роду угода іменується акредитивом «Back-To-Back». Цей тип угоди досить складний і для його оформлення необхідний значний обсяг документації. Крім того, банки беруть на себе весь ризик того, що «перший» акредитив не буде оплачений до того часу, як документи для «другого» акредитива будуть представлені в повній відповідності з його умовами. «Перший» акредитив ні в якому разі не є гарантією «другого», тому банки, зазвичай, неохоче йдуть на використання такого типу акредитивів і рекомендують клієнтам користуватися переказними акредитивами.

В принципі, компенсаційний акредитив являє собою два юридично різних акредитиви, об'єднаних однією складною угодою. У випадку Back To Back L/C, банк торгового посередника відкриває акредитив на користь

постачальника (допоміжний акредитив, subordinate L/C), спираючись на наявність акредитива, відкритого на користь даного посередника (основний акредитив, master L/C). Умови допоміжного акредитива складаються таким чином, щоб документи, представлені за ним кінцевим постачальником, цілком відповідали умовам оригінального акредитива. Операції з застосуванням компенсаційних акредитивів проводяться в тих випадках, коли неможливе застосування трансферабельного акредитива.

Компенсаційний акредитив має багато схожого з трансферабельним, але існують також і суттєві відмінності. При трансферабельному акредитиві виставляється лише один акредитив, що потім переказується першим бенефіціаром (посередником) другому бенефіціару. При компенсаційному акредитиві використовуються два акредитиви. Перший акредитив (основний акредитив) за дорученням іноземного покупця виставляється банком покупця, у цьому дорученні посередник виступає у ролі бенефіціара. Другий акредитив за дорученням посередника виставляється банком посередника, у цьому дорученні фактичний постачальник товарів виступає у ролі бенефіціара.

При компенсаційному акредитиві посередник звертається з дорученням до свого банку про прийняття основного акредитива як «забезпечення» для додаткового (другого) акредитива. Тому банк-емітент для виставлення другого акредитива прагне впевнитися, що платіж за основним акредитивом буде здійснено належним чином. Отже, найоптимальнішим є такий варіант, коли основний акредитив є підтвердженням безвідкличним акредитивом.

Умови основного акредитива можуть бути схожими з умовами другого акредитива, за винятком того, що:

- ціна за одиницю та за весь товар за основним акредитивом має бути нижчою, ніж за другим акредитивом;
- дата відправки товарів за основним акредитивом має передувати даті відправки за другим акредитивом;
- дата закінчення строку платежу за основним акредитивом має передувати даті іншого акредитива.

Функція кредитування компенсаційного акредитива полягає в тому, що, коли клієнт банку є посередником і має потребу у кредитних коштах на придбання товару для перепродажу, банк може надати кредит на основі відкритого на ім'я клієнта компенсаційного акредитива. У цьому разі, компенсаційний акредитив з його платіжним зобов'язанням слугуватиме для банку забезпеченням.

Механізм здійснення компенсаційного акредитива полягає в тому, що клієнт (який є посередником чи генеральним підрядником) хоче перевести виробнику товару або субпостачальнику свою вимогу за відкритим на його користь оригіналом акредитива. У такому разі банк, що підтвердив цей оригінал, відкриває компенсаційний акредитив на користь виробника на основі оригіналу акредитива.

Після надходження основного акредитива й авізування його клієнт-бенефіціар (посередник) подає заяву на відкриття допоміжного акредитива на погоджених з банком умовах. Відбувається укладання договору про відкриття акредитива, що закріплює зобов'язання клієнта з погашення суми, що підлягає оплаті банком у рамках допоміжного акредитива, і оплати комісій, а також договору застави майнових прав з експортного акредитива й договору цесії.

Відкриття акредитива передбачає для банку, що його відкрив, надання абстрактного боргового зобов'язання. За умови, що банк не вимагає від імпортера негайної виплати суми акредитива, він кредитує відкриття акредитива імпортерів. При цьому, кошти банку, зазвичай, не залучаються і, при надходженні документів, вказаних в акредитиві, вони оплачуються, здебільшого, через поточний рахунок імпортера.

До прийняття документів від експортера, банк, що відкрив акредитив, бере на себе кредитний ризик. При цьому, він повинен бути впевнений у тому, що зможе отримати виконані за акредитивом платежі за рахунок імпортера. Такий кредит, зазвичай, надається під забезпечення товарів, що будуть імпортуватися на умовах акредитивної форми платежу. Ця схема отримання кредиту використовується тоді, коли імпортер є посередником.

Перевагою компенсаційного акредитива, в порівнянні з трансферабельним є те, що допоміжний акредитив, відкритий банком посередника – це безпосереднє зобов'язання даного банка-емітента бенефіціару з оплати документів, що відповідають умовам акредитива. Також клієнт-посередник одержує можливість надання гарантії оплати субпостачальнику, без надання фінансового покриття в банк, що надає таку гарантію. Субпостачальник одержує кошти за відвантажену продукцію тільки у випадку виконання всіх умов допоміжного акредитива, що, завдяки спеціально розробленим умовам, передбачає виконання умов основного акредитива.

3.3.2. Зустрічний акредитив (Dispute Letter OF Credit)

Зустрічний акредитив аналогічний акредитиву Back-To-Back, єдина відмінність полягає в тому, що емітентом як «першого», так і «другого» акредитивів є один і той самий банк. Тобто, при зустрічному акредитиві банк-емітент для другого акредитива не приймає перший (основний) акредитив як «забезпечення». Замість цього, банк отримує інструкції дебетувати рахунок експортера (посередника) за всіма платежами, що здійснюються за другим акредитивом. Перший (основний) акредитив використовується як потенційне джерело надходження грошових коштів на рахунок експортера (посередника).

3.3.3. Резервний акредитив (STANDBY Letter OF Credit)

Резервний акредитив, який інколи ще називають «чистим», є спеціальним видом акредитивів, що за своєю суттю більше тяжіє до банківської гарантії (його іноді називають квазі-гарантією), і випускається для того, щоб покрити торговельні борги. На відміну від документарних акредитивів, що забезпечують, перш за все, інтереси експортера, резервний акредитив як інструмент забезпечення платежів є значно гнучкішим та універсальнішим. За економічним змістом він подібний до банківських гарантій і порук. Проте, останні підпорядковуються національним правилам і національному законодавству, резервні ж акредитиви – Уніфікованим правилам та звичаям для документарних акредитивів (публікація Міжнародної торговельної палати № 600, редакція 2007 р.) або Міжнародним процедурам стенд-бай (ISP98) (публікація Міжнародної торговельної палати № 590 (редакція 1998 року)). Фактично, це гарантія, оформлена у вигляді акредитива, тому що платіж за акредитивом виконується проти надання документів (по суті вимоги) за акредитивом, які підтверджують, що аплікант не виконав свої зобов'язання.

У зв'язку з тим, що при видачі банківських гарантій виникають певні труднощі, пов'язані з відмінностями національних законодавств, якими регламентується надання гарантій, використовують резервний акредитив.

Механізм надання резервного акредитива такий же, як і при наданні банківської гарантії, але завдяки тому, що він підпорядковується Уніфікованим правилам та звичаям для документарних акредитивів, значно

спрощується процедура його надання та обслуговування. Відмінності між акредитивом та гарантією зазначені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Основні відмінності акредитивів та гарантій

Акредитив	Гарантія
Засіб платежу.	Засіб гарантування виконання зобов'язань.
Оплата здійснюється проти документів, для перевірки яких існують єдині міжнародні стандарти.	Оплата здійснюється проти вимоги заплатити, описаної тільки в гарантії.
Оплата здійснюється в разі належного виконання сторонами своїх контрактних зобов'язань.	Оплата здійснюється в разі невиконання однією зі сторін своїх контрактних зобов'язань.

Акредитиви «стенд-бай» застосовуються, насамперед, у США і замінюють там прийняті в Європі банківські гарантії, що, відповідно до юрисдикції більшості федеральних штатів США, не можуть бути видані банками. Однак, і в Європі цей вид акредитива набуває поширення у зовнішньоекономічних операціях.

Доцільність використання резервного акредитива з'являється коли:

- законодавство країни контрагента забороняє гарантійну форму розрахунку;
- контрагент вимагає, щоб формою розрахунку був резервний акредитив.

Діапазон застосування резервних акредитивів досить широкий. Нижче зазначені найтипівіші ситуації:

- обігових коштів покупця цілком достатньо для своєчасної оплати товарів, однак постачальник наполягає на використанні безпечнішої, ніж переказ, форми розрахунків. У такому випадку сторони можуть домовитися про платежі за зовнішньоекономічним договором на умовах комерційного кредиту, шляхом переказу на умовах товарного кредиту за відкритим рахунком;
- потрібно підсилити гарантованість платежу.

Як забезпечення виставляється резервний акредитив, що покриває одне чи декілька відвантажень. Якщо покупець вчасно розраховується за зовнішньоекономічним договором, резервний акредитив не використовується. Якщо ж він не розраховується за певну партію товару, продавець може звернутися до банку з вимогою здійснити платіж;

- коли є потреба в забезпеченні зобов'язань експортера за акредитивом, що передбачає здійснення банком-емітентом авансового платежу, або в забезпеченні зобов'язань щодо виплати неустойок і штрафів на користь імпортера.

Платіж по резервному акредитиву відбувається тільки у випадку, якщо наказодавець акредитива не здійснив платіж за поставлені товари чи надані послуги в строк, обумовлений в умовах акредитива. Резервний акредитив може застосовуватися для фінансування або забезпечення основних кредитних угод, угод з нематеріальними активами. Суми таких угод можуть бути дуже значними, а ризик по такому інструменту, як резервний акредитив, вищий, оскільки платіж здійснюється проти заяви бенефіціара про те, що наказодавець не виконав своїх зобов'язань, і, в кращому випадку, копій відвантажувальних документів. Бенефіціар, при цьому, має прекрасну можливість скласти підроблену заяву і отримати кошти.

Резервний акредитив використовується як гарантія для країн, в яких використання гарантій заборонено, а також замість гарантії виконання або гарантії повернення авансового платежу, платіжної гарантії. Він також є забезпеченням платежу в разі невиконання третьою стороною договірних зобов'язань, наприклад:

- невиконання покупцем зобов'язань з оплати поставлених товарів;
- невиконання продавцем зобов'язань з поставки товару або виконання послуг.

Так, резервний акредитив може використовуватися і як документарний акредитив, і для додаткового забезпечення платежів на користь експортера (скажімо, при розрахунках у формі інкасо або банківського переказу). Але такий акредитив (як аналог авансової гарантії або гарантії виконання) може виступати і як забезпечення повернення раніше виплаченого імпортером (замовником) авансу або виплати неустойок та штрафів на користь імпортера при неналежному виконанні експортером контракту.

Таким чином, резервний акредитив (як і банківську гарантію), на відміну від документарного акредитива, можна віднести до непрямого забезпечення платежу. Оскільки резервні акредитиви належать до категорії незабезпечених кредитів, більшість банків виставляє їх за дорученням тих клієнтів, які мають у них свої рахунки. Існують фінансова і комерційна моделі акредитива «стендбай».

Фінансова модель акредитив «стендбай» розглядає як міжнародну гарантію, що адресована бенефіціару, тому необхідно закцентувати увагу на таких основних моментах:

- бенефіціар – це покупець, який є бенефіціаром фінансового акредитива «стендбай»;
- наказодавець є експортером.

Тобто наказодавець та бенефіціар абсолютно відрізняються від тих осіб, котрі беруть участь у виконанні документарного акредитива або в акредитиві «стендбай», що гарантує оплату товару.

В той час, комерційний «стендбай» може розглядатися як гарантія за документарним акредитивом.

Комерційна модель акредитива «стендбай» у вигляді гарантії оплати товару стосується усіх підприємств, як експортерів, так і імпортерів. Акредитив «стендбай» як гарантія оплати товару може застосовуватися у ситуації, коли експортер наполягає на безвідкличному акредитиві, а покупець не має достатньої суми власних грошових коштів, і банк не бажає або не має змоги надати покупцеві кредит для оплати товарів експортеру.

Таким чином, комерційна модель акредитива «стендбай» – це безвідкличне зобов'язання банку-емітента оплатити товар у випадку неналежного виконання акредитива покупцем.

Однією з переваг цього інструменту є те, що резервний акредитив може обслуговувати зовнішньоторговельні операції на суму, яка у кілька разів перевищує суму акредитива, якщо передбачається відвантаження товару частинами. У цьому випадку акредитив відкривається на суму, рівну сумі одного відвантаження і діє протягом усього терміну дії контракту. Переваги та недоліки використання резервного акредитива проілюстровані в табл. 3.4.

3.3.4. Автоматично поновлювані (револьверні) акредитиви (Revolving Letter of Credit)

Револьверні акредитиви – це акредитиви, що автоматично поновлюються на їх початкову суму або після закінчення заздалегідь визначеного періоду, чи в міру використання у наперед визначених межах загальної суми та терміну дії. Тобто, це такий тип акредитиву, що може поповнюватися через певні проміжки часу, у міру отримання грошей бенефіціаром. Таким чином, акредитиви зможуть поновлюватися щомісяця, щокварталу або певну кількість разів. Револьверні акредитиви

використовуються у тих випадках, коли продаж товару за кордон не одноразова угода, а іноземний покупець є постійним клієнтом експортера. Використання такого акредитива дає експортеру змогу отримувати грошові кошти під належним чином оформлені документи, що відповідають умовам акредитива, за кожну кратну поставку (здійснювану переважно за графіком), що зафіксовано у контракті (найчастіше – при поставках сировини).

Таблиця 3.4

**Переваги та недоліки використання резервного акредитива для
продавця та покупця**

Переваги використання резервного акредитива	
- забезпечення невиконання зобов'язань – для експортера резервний акредитив гарантує платіж по комерційній угоді, для імпортера – резервний акредитив гарантує поставку товару або надання послуг у відповідності до умов контракту.	
- всесвітньо розповсюджений інструмент;	
- можливість отримання відстрочки платежу, що надасть конкурентні переваги у збільшенні обсягів поставок, просування товарів (послуг) на нові ринки.	
для продавця	для покупця
усунення ризику несплати / оплати з запізненням / часткової оплати за поставлений товар (надані послуги);	резервний акредитив може відкриватися за рахунок власних коштів покупця, банківського кредиту, а також за рахунок надання покупцем іншого забезпечення виконання своїх зобов'язань (застава, депозит та ін.);
Можливість збільшення обсягів поставок, просування товарів (послуг) на нові ринки, здобуття конкурентних переваг;	покупець має можливість відстрочити платіж до моменту, коли відповідні документи не будуть свідчити про відправку товару в повному обсязі і відповідної якості до вказаного місця (платіж здійснюється після відвантаження товару і надання документів).
усунення ризику відмови (зміни умов) покупця від замовлення без згоди (дозволу) продавця.	

Револьверні та відновлювані акредитиви виступають альтернативою акредитивам «стенд-бай» у ситуаціях, коли:

- імпортер отримує регулярні поставки товару з-за кордону від іноземного постачальника;
- постачальник наполягає на платежі у формі акредитива;
- банк не бажає виставляти акредитив на повну вартість товарів, що періодично постачатимуться певний час.

Поповнення акредитива може відбуватися автоматично, проте це буває в окремих випадках. Нехай, наприклад, випущений поновлюваний акредитив на суму USD 10,000.00 на три місяці з умовою «даний акредитив поновлюється автоматично». У цьому випадку, протягом усього строку дії акредитива, продавець отримає оплату в USD 10,000.00 стільки разів, скільки разів він подасть правильно оформлені документи. Відтак, ні банк-емітент, ні авізуючий банк, ні покупець не можуть обмежити використання коштів з цього акредитива. Тому, більш прийнятне формулювання є наступним: «Сума акредитива поновлюється автоматично, але всього не більше USD 30,000.00», тобто, в будь-якому випадку, необхідне чітке обмеження на максимально можливу суму. Досить імовірно, що продавець не може забезпечити щомісячні поставки товару на однакові суми. Тоді умову можна сформулювати так: «Сума акредитива поновлюється автоматично щомісяця рівними частками, але всього не більше USD 30,000.00». В цьому випадку, якщо продавець протягом першого місяця відправляє товари на суму USD 8,000.00, то на початок другого місяця на акредитиві буде сума USD 12,000.00 (тобто USD 10,000.00 – відновлення за другий місяць і невикористана частина від попереднього місяця USD 2,000.00) і так далі до вичерпання ліміту USD 30,000.00. Будь-які інші способи відновлення акредитива повинні бути чітко вказані в його умовах.

У разі, коли товар поставляється рівними партіями через рівні проміжки часу, то оплата може здійснюватися за автоматично поновлюваним, на тих самих умовах, (револьверним) акредитивом. Текст цього акредитива буде приблизно таким: «сума акредитива: USD 10,000.00 п'ять раз автоматично поновлюваний акредитив аж до максимальної суми в USD 60,000.00». Таке формулювання означає, що після використання перших 10,000.00 дол. США автоматично набирає чинності акредитив на наступні 10,000.00 дол. США, і так далі аж до досягнення зазначеної максимальної суми. Так звану «умову поновлення» можна скласти у кількох варіантах залежно від потреби. Наприклад, можна зазначити: «Акредитив на суму: USD 10,000.00 автоматично поновлюваний щомісяця, перший раз – у січні й останній раз – у травні 2011 р. Максимальна сума, що виплачується за цим акредитивом: USD 60,000.00».

У свою чергу, револьверні акредитиви поділяються на:

- *кумулятивні* – означає дозвіл додавати невикористані часткові виплати або залишки коштів до наступних часткових виплат, що дає змогу переносити можливий залишок з поточного періоду на наступний та

уникнути відкриття цілої послідовної мережі акредитивів. Він є дуже зручним, особливо при регулярних, розбитих на частини поставках (наприклад, щотижневе забезпечення фруктами у період збирання врожаю, рибою – у сезон). Однак, слід зазначити, що, оскільки поновлення здійснюється автоматично, ризик, який бере на себе банк-емітент у день відкриття акредитива або підтверджуючий банк у день його підтвердження, стосується усієї суми за операцією, а не частини, що належить до певного періоду;

- *некумулятивний* – означає заборону додавати невикористані часткові виплати або залишки коштів до наступних часткових виплат, тобто невикористаний залишок повертається.

Поновлювальний акредитив має ряд переваг і недоліків як для покупців так і продавців.

Перевагами для покупця (апліканта) є:

- на вимогу покупця виставляється один акредитив, що покриває регулярні поставки продукції від постачальника, при цьому немає жодної потреби вносити зміни до умов акредитива (такі, як збільшення суми акредитива та подовження терміну його дії);
- покупцю не потрібно бронювати свої кошти одразу на загальну суму всіх поновлювань за акредитивом (кошти бронюють тільки на відповідні транші).

Недоліком для покупця є те, що покупець зобов'язаний регулярно відволікати власні кошти для поновлення суми акредитива. При цьому, він не має права (враховуючи безвідкличність самого акредитива), наприклад, у разі поставки неякісного товару, скасувати його або змінити механізм поновлення. Продавець може продовжувати відвантажувати продукцію та отримувати експортну виручку поки не закінчиться термін дії акредитива.

Перевагою для продавця (бенефіціара) є те, що, здійснюючи регулярні відвантаження продукції та виконуючи усі вимоги акредитива, продавець обов'язково отримуватиме експортну виручку, незалежно від бажань та вимог покупця.

Недоліки є те, що за умови, якщо такий акредитив є ще й підтвердженням, і комісія за підтвердження сплачується за рахунок продавця, останній буде змушений сплатити таку комісію від загальної суми всіх поновлень за акредитивом.

Необхідно також зазначити, що, здійснюючи операції за револьверним акредитивом, банк-емітент стикається з високим ступенем

ризик, який полягає у тому, що цей банк на конкретний момент часу має зобов'язання на загальну суму акредитива, а у забезпечення отримує покриття від покупця (апліканта) на суму відповідного траншу.

Акредитив не вважається автоматично поновлюваним, якщо визначену кількість товару має бути відправлено протягом попередньо передбаченого терміну визначеними частинами (не обов'язково однаковими). Тому велике значення має ст. 41 Правил по акредитивах. Відповідно до неї, якщо в установленій термін певна частина не використана та/або не відвантажена протягом терміну, передбаченого для цієї частини, то акредитив не може бути використаний ні для цієї частини, ні для всіх наступних, якщо інше не обумовлено в акредитиві.

Коли банк виставляє револьверний акредитив, він та його клієнт беруть на себе зобов'язання щодо всієї суми, а не її частини, що стосується певного періоду. Таким чином, револьверний акредитив, що виник для задоволення потреб торгових партнерів, дає змогу координувати поставки з використанням документарного акредитива за операціями, що передбачають відправку товарів частинами.

3.3.5. Акредитив з червоною смугою (Red Clause Letter of Credit)

Акредитив з червоною смугою (червоним застереженням, обмовкою) або його ще називають попереджуючий (Antisipatory), був розроблений для того, щоб дозволити продавцю отримати частину суми, передбаченої акредитивом, як аванс. Історично, ці акредитиви виникли для забезпечення поставок вовни з Австралії в Європу і частина суми, що передбачалася як аванс продавцеві друкувалася червоною фарбою. Іноді можна зустріти такі найменування акредитивів з «червоним застереженням», як чистий (Clean), незабезпечений (Unsecured), гарантований (Secured). Останній відомий також, як акредитив з «зеленим застереженням» (Green Clause).

Отже, це акредитив, відповідно до умов якого продавець зможе одержати від виконуючого/підтверджуючого банку аванс на обумовлену суму. Ця форма акредитива дозволяє експортеру отримати частину коштів по акредитиву до подання всіх товаророзпорядчих документів в якості авансового платежу, який призначений для того, щоб фінансувати виробництво і споживання товару, що поставляється по акредитиву, а також для закупівлі та оплати призначеного для експорту товару (перед відвантаженням його покупцеві). Виплата авансу може здійснюватися

виконуючим/підтверджуючим банком як за рахунок банку-емітента, так і за свій рахунок. При здійсненні платежу за акредитивом, сума авансу утримується із суми платежу. У випадку, якщо бенефіціар не подає вчасно документи, банк, що здійснив авансовий платіж, вимагає від банку-емітента акредитива відшкодування в розмірі авансу (якщо виплата здійснювалася не за рахунок банку-емітента). Останній отримує дану суму з наказодавця акредитива, що несе відповідальність і ризик за наданий продавцю аванс. Виплачують його за певних умов. Зокрема, акредитив має містити так звану «червону умову», у якій банк-емітент уповноважує виконуючий банк виплатити бенефіціару визначений відсоток від суми акредитива у вигляді авансового платежу проти подання таких документів:

- квитанції бенефіціара;
- листа бенефіціара про те, що він зобов'язується:
 - надати у зазначений в акредитиві термін обумовлені відвантажувальні документи;
 - у разі нездійснення відвантаження, повернути до банку, що здійснив фінансування, не пізніше встановленої дати всю суму отриманого авансу і відсотки, нараховані за час користування ним;
 - проінструктувати свій банк про переказ суми, що повертається, до банку, який здійснив фінансування.

Якщо клієнт, якому виплачується аванс, є абсолютно надійним з точки зору банку, що фінансує, то достатньо буде вищезазначеного переліку. У такій ситуації виплата авансу провадиться за рахунок банку-кореспондента (виконуючого банку), але під відповідальність банку, що відкрив акредитив (банку-емітента). Якщо продавець не надасть у строк необхідні документи і не погасить аванс, то банк-кореспондент (виконуючий банк), що здійснив фінансування, спише суму авансу разом з відсотками з банку-емітента. Останній утримає цю суму з наказодавця акредитива, який, тим самим, несе ризик за аванс і відсотки.

У разі, коли банк, що здійснює фінансування, не достатньо знає і довіряє бенефіціару – одержувачу авансового платежу, додатково до вищевказаного переліку потрібно надати гарантії банку (банку-продавця) із зобов'язанням повернути суму авансу, включаючи відсотки, якщо бенефіціар не подасть відвантажувальні документи протягом дії акредитива.

Якщо було проведено фінансування і бенефіціар надав у зазначений термін необхідні документи, то після перевірки їх і визнання такими, що

відповідають умовам акредитива, банк, що фінансує, списує суму разом з відсотками за фінансування з банку, що відкрив акредитив. При цьому, бенефіціар одержить тільки різницю між сумою, зазначеною в акредитиві, і сумою вже отриманого раніше авансу.

Таким чином, перевагами у використанні акредитивів з червоною смугою є:

- бенефіціар (експортер) отримує авансовий платіж для відвантаження продукції імпортеру, при цьому не використовуючи власні кошти;
- імпортер не відволікає власні кошти для оплати авансованого ним платежу бенефіціару (експортеру).

Недоліки використання акредитивів з червоною смугою такі:

- акредитив з червоною смугою не регулюється окремими статтями в Уніфікованих правилах та звичаях для документарних акредитивів та інших міжнародних правилах (умови зазначаються тільки в акредитиві);
- ризик банку, що авізує (виконуючого), щодо неповернення авансового платежу з боку банку-емітента;
- ризик ненадання бенефіціаром (експортером) документів, що відповідають умовам акредитива, або невідвантаження продукції взагалі.

3.4. Уніфіковані правила для документарних акредитивів

Зауважимо, що банки, працюючи з документарними акредитивами, документарним інкасо, гарантіями, керуються міжнародними правилами і звичаями, які видаються Міжнародною торговельною палатою (далі – МТП). Так, при операціях з документарним інкасо використовуються Уніфіковані правила по інкасо; при акредитивній формі розрахунків – Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів. Ці правила і звичаї, з юридичної точки зору, не належать до міжнародно-правових нормативних актів і не є обов'язковими для застосування в усіх випадках здійснення зовнішньоторгових операцій купівлі-продажу товарів (послуг). Проте, вони широко застосовуються у практиці міжнародної торгівлі тому що сприяють однаковому розумінню і тлумаченню умов розрахунків як між контрагентами з різних країн, так і між банками, а також між банками та їхніми клієнтами. Обов'язковість застосування правил Міжнародної торгової палати застосовуються тоді, коли сторони прямо зазначають у договорі, що розрахунки відбуваються відповідно до уніфікованих правил.

Незважаючи на те, що зазначені норми і звичаї носять характер рекомендацій, у нашій країні застосування Уніфікованих правил по інкасо й Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів є обов'язковим для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Як уже зазначалось, використання акредитивів у міжнародних розрахунках регулюється Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів – (Uniform Customs and Practice for Documentary Credit, UCP), які розроблено Міжнародною торговельною палатою (МТП) у Парижі. Ці правила періодично (один раз у вісім-десять років) переглядаються, доповнюються і змінюються, виходячи з тенденцій розвитку міжнародної торгівлі і розрахунків, впровадження нових способів передавання інформації, прискорення перевезення вантажів тощо. Сьогодні діє редакція Правил від 2007 р. (UCP 600).

Уніфіковані правила визначають поняття і види акредитивів, способи і порядок їх виконання та передавання, зобов'язання і відповідальність банків, вимоги до поданих за акредитивами документів та порядок їх надання, інші питання, що виникають у практиці розрахунків за акредитивами, дають тлумачення різних термінів.

Правила є обов'язковими для банків, що приєдналися до них, та їхніх клієнтів, які здійснюють розрахунки за акредитивами. До документарного акредитива включається застереження про те, що Правила є складовою кожного виду акредитива, який застосовується при розрахунках між контрагентами.

Коли акредитив видається банком, що приєднався до Уніфікованих правил та звичаїв для документарних акредитивів, на бланках акредитива вказується їх застосування стосовно даного акредитива. Зазначений аспект важливий в тих випадках, коли відповідні звичаї оплати за акредитивом чи траттою в країні, що не приєдналася до Уніфікованих правил та звичаїв для документарних акредитивів, суперечать їм. Якщо виникають спірні питання при визначенні будь-якого положення, не зафіксованого в умовах акредитива, будуть застосовуватися місцеві звичаї, але тільки в тій частині, у якій вони суперечать Уніфікованим правилам та звичаям для документарних акредитивів. Там, де такого протиріччя немає, будуть застосовуватися Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів. Слід підкреслити, що деякі країни (наприклад, Китай) не визнав Уніфікованих правил, незважаючи на їх поширеність у світі. Банки цих держав відмовляються приймати посилання на публікації Міжнародної торговельної палати (часто на вимогу центрального банку).

Незважаючи на те, що нові Правила UCP 600 (в порівнянні із редакцією 1993 року) стали більш зрозумілими та ближчими до реалій сучасного документарного бізнесу, з'явилися нові положення, які на практиці викликають безліч питань і суперечок.

Зокрема, негативний ефект впровадження UCP 600 проявляється в тому, що в деяких довгострокових угодах обов'язковою умовою контракту, при перевірці відповідності документів певним стандартам, є використання UCP 500. Внаслідок цього, деякі підприємства змушені розривати довгострокові контракти, тому що нові зміни в UCP 600 їх не задовольняють або потрібен деякий час для переукладання договорів. Це негативно впливає на міжнародну торгівлю, обсяги експортованої та імпортованої продукції.

Ще одним недоліком є питання узгодження нових правил і чинного законодавства України, що повністю ґрунтується на попередній редакції Уніфікованих правил, що може викликати ряд суперечностей з практичної точки зору при укладенні угод і, таким чином, вплине на торгівельну діяльність підприємств та організацій і на міжнародну торгівельну діяльність країни.

Якщо проаналізувати діюче українське законодавство, то нормативно-правовим актом, що регулює акредитивну форму розрахунків, є Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті. Її нормами визначено, що якщо це передбачено в тексті договору між бенефіціаром і заявником акредитива, то розрахунки за акредитивами регулюються Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів у частині, де не суперечать чинному законодавству, у тому числі нормативно-правовим актам Національного банку України.

3.5. Особливості використання акредитивів у розрахунках при експортно-імпортних операціях підприємств України

При використанні документарного акредитива, контрагенти залучають для забезпечення угоди банк (або банки), щоб розподілити ризики. Тобто банк (банки) виконує роль посередника у розрахунках та (або) організації, що фінансує. Документарний акредитив не можна назвати просто формою міжнародних розрахунків. Він є досить гнучким фінансовим інструментом, за допомогою якого українські підприємства можуть здійснювати операції

на зовнішньому ринку з найменшим для себе ризиком і з ефективним використанням грошових ресурсів.

3.5.1. Акредитив у розрахунках за експортовані товари і надані послуги

Як уже зазначалось, **експортний акредитив** – це акредитив, що відкривається іноземним банком-емітентом на користь бенефіціара, розташованого на території України.

У даному випадку, сторона, що виробляє та постачає товар (продавець, бенефіціар) знаходиться в Україні, а заявник акредитива (покупець) є іноземцем. Акредитив відкривається в іноземному банку за дорученням покупця. Найоптимальнішим варіантом для нашого виробника є призначення українського банку як уповноваженого (виконуючого).

Продавцю, при використанні акредитива, необхідно запам'ятати два основних правила.

1. Відразу після отримання повідомлення про виставлений на його користь акредитив, продавець повинен ретельно перевірити всі його умови на предмет їх відповідності домовленостей з покупцем (умовам контракту). Якщо які-небудь умови не можуть бути виконані, продавцю слід негайно зв'язатися з покупцем і домовитися про їх зміну. Тільки покупець (наказодавець акредитива) може змінити його умови.

2. Для того, щоб отримати гроші по документарному акредитиву, продавець повинен подати документи в точній відповідності з умовами акредитива і точно в термін, обумовлений в акредитиві. У разі, якщо подані документи відхиляються від зазначених в акредитиві, банк робить запит покупцеві (це платна послуга) на предмет зміни умов платежу. При цьому, банки не несуть відповідальності за будь-які невідповідності між документами і самим товаром, так як банки працюють тільки з міжнародними торговими документами, але не з товарами.

При укладанні контракту, за яким повинен бути відкритий документарний акредитив на користь експортера, рекомендується обговорити у розділі «Умови платежу» нижчевказані умови:

- **вид і форма акредитива.** Акредитив може бути безвідкличним чи відкличним (останній використовується вкрай рідко). Подільний акредитив передбачає виплату експортеру певних, узгоджених у контракті сум після

кожного часткового постачання. Неподільний акредитив передбачає, що вся належна експортеру сума буде виплачена після завершення всіх поставок або після останньої часткової поставки. Такий акредитив захищає інтереси покупця. Для експортера найвигіднішим є безвідкличний підтверджений подільний акредитив.

- **сума.** Якщо за акредитивом передбачена 100% оплата товару, то в контракті зазначається «на суму товару». Якщо акредитив відкривається на визначену частину вартості товару, то вказується відповідний відсоток від загальної вартості товару, що підлягає оплаті за акредитивом і вказується, яким чином оплачується інша частина вартості товару. При постачанні товару, кількість якого визначається в масових чи об'ємних одиницях і коли заборонені часткові відвантаження («неподільний» акредитив), необхідно зазначати суму з толерансом (тобто припустимим відхиленням), як правило, виражену у відсотках (наприклад, +/- 5%).

- **термін дії.** Під терміном дії розуміється період часу від дати відкриття акредитива, протягом якого експортер має право надавати документи до оплати за акредитивом. Особливу увагу потрібно звернути на термін дії, оскільки невиправдано скорочений термін дії може призвести до пізнього представлення документів чи до необхідності вносити зміни в умови акредитиву, що збільшить банківські комісії. Термін дії рекомендується визначати як суму терміну відвантаження товару й періоду надання документів після відвантаження, достатнього для представлення документів (тобто з урахуванням часу на відправлення документів у виконуючий банк).

- **банк-емітент.** За акредитивом без підтвердження банк-емітент є основною стороною, фінансово зобов'язаною оплатити документи, що відповідають умовам акредитиву. Тому банк-емітент повинен бути відомим і досить надійний. Якщо запропонований банк не відповідає цим критеріям або невідомий експортеру, то необхідно наполягати на підтвердженні акредитива, і, відповідно, вказати це в контракті.

- **виконуючий банк.** Визначення виконуючого банку є важливим у силу того, що він уповноважений здійснювати основну процедуру – перевірку документів на відповідність умовам акредитиву. Не рекомендується призначати західний чи американський банк виконуючим банком у випадку, коли передбачається надання документів російською чи українською мовою (наприклад, залізничних накладних, митних документів і ін.).

- **підтвердження акредитива.** Підтвердження акредитива відомим і надійним банком підвищує його надійність, особливо в тому випадку, коли фінансова спроможність банку-емітента викликає сумнів, а також захищає продавця не тільки від неплатежу з боку покупця, але і від ризику закордонного банку і валютного ризику країни покупця.

- **список документів.** Список документів, що надаються бенефіціаром (експортером) за акредитивом, є одним із найбільш важливих моментів, який необхідно обговорити на стадії укладення контракту. На етапі складання контракту необхідно переконатися в тому, що обговорені документи дійсно можуть бути отримані для представлення за акредитивом, відповідно до його умов (Додаток Ж).

В Україні досить поширена практика, коли за експортним контрактом одна компанія є продавцем, друга – відправником вантажу, а третя – оформляє митні документи тощо. У підсумку, виникає ситуація, коли в транспортному документі, митній декларації, сертифікаті походження, фітосанітарному сертифікаті й інших документах у якості відправника фігурують різні компанії, що спричиняє невідповідність між документами. У цьому випадку, необхідно ще до відкриття визначити які компанії й у яких документах будуть фігурувати у якості відправника й одержувача, на які номери контрактів будуть посилатися документи й інші деталі оформлення. Щоб уникнути розбіжностей між документами, зазначені особливості оформлення документів необхідно відобразити в умовах акредитива.

- **розподіл банківських витрат.** Банківські витрати й комісії по акредитивах можуть бути розподілені між сторонами контракту. Як правило, комісії розподіляються за ознакою країни, наприклад: «Комісії на території України оплачуються за рахунок покупця, за межами України – за рахунок продавця».

Акредитив передбачає проведення платежу проти документів, наданих бенефіціаром, що підтверджують виконання останнім необхідних умов, наприклад, відвантаження товару, його якість, походження й інше. Тому, при підготовці до проведення операції, основну увагу необхідно приділити складанню достатнього списку документів з коректним описом їх змісту, які б підтверджували виконання необхідних умов.

Постачальник може достроково відмовитися від використання акредитива, якщо це передбачено його умовами.

Після підписання контракту, що передбачає оплату товару за допомогою документарного акредитива, покупець звертається у свій банк з

інструкціями з відкриття акредитива на адресу продавця. При цьому, покупець вказує необхідні параметри й умови акредитиву. Після вирішення усіх фінансових й інших питань зі своїм клієнтом, банк покупця відкриває (чи забезпечує відкриття іншим банком) акредитив на визначених умовах і направляє його на одну з наступних адрес:

- на адресу підтверджуючого банку, якщо потрібно підтвердження акредитива;
- на адресу банку продавця (авізуючого банку), якщо для цього є технічні можливості;
- на адресу іншого авізуючого банку, якщо немає можливості направити акредитив напряду в банк продавця.

У підсумку, акредитив повинен потрапити в банк продавця для його авізування. *Авізування акредитива* – офіційне повідомлення банку про відкриття, зміну або ануляцію акредитива, відправлене на паперовому носії або за допомогою електронних засобів зв'язку.

Відтак, процес авізування складається з перевірки дійсності акредитива й офіційного повідомлення продавця про відкриття акредитива і його умов.

У випадку, якщо умовами акредитива передбачене додавання авізуючим (і, одночасно, підтверджуючим) банком свого підтвердження, то банк діє одним з наступних способів:

- авізує акредитив з додаванням свого підтвердження, якщо на цей момент банк цілком готовий додати підтвердження;
- авізує акредитив наразі без додавання свого підтвердження, якщо на цей момент банк не готовий його надати і продовжує розглядати це питання. Після ухвалення відповідного рішення, банк сповіщає продавця про додання свого підтвердження або відмову від нього;
- не авізує акредитив до залагодження фінансових питань з банком-емітентом.

Отже, випуск грошового зобов'язання в рамках відкритого іншим банком документарного акредитива здійснити платіж на користь бенефіціара за цим акредитивом, у випадку виконання бенефіціаром всіх його умов, називається *підтвердженням акредитива*.

У випадку, коли продавець хоче отримати додаткову гарантію здійснення платежів по акредитиву, причому від банку, в якому він обслуговується, або від будь-якого іншого великого іноземного банку, до якого він має більшу довіру ніж до банку-емітента, застосовується підтвердження документарного акредитива. *Підтвердження акредитива* –

видача додаткового зобов'язання оплати акредитива, відкритого іншим банком.

Перевагами підтвердження є те, що бенефіціар одержує гарантію, що документи, подані ним у повній відповідності з умовами акредитива, будуть оплачені (не залежно від фінансового стану банку-емітента на момент представлення документів, фінансових катаклізмів у країні покупця/банку-емітента й інших ризиків). Також полегшується можливість одержання різних форм фінансування експортних поставок.

Інструкції про підтвердження акредитива повинні виходити від банку-емітента, який, в свою чергу, повинен отримати їх від наказодавця. Якщо бенефіціар хоче безпосередньо отримати документарний акредитив, підтверджений іншим банком, йому слід попередньо домовитися про це з наказодавцем на етапі складання зовнішньоторговельного контракту. При цьому, сторони повинні уникати таких формулювань, як «даний акредитив повинен бути підтверджений першокласним європейським банком» і т.д. Справа в тому, що в сучасній банківській практиці не існує критеріїв віднесення того чи іншого банку до категорії першокласних. Таким чином, банк-емітент, перед випуском акредитива, вимагатиме уточнень у наказодавця щодо підтверджуючого банку, і наказодавець повинен погодити його з бенефіціаром. Варто зазначити, що в практиці документарних операцій зустрічаються акредитиви з, так званим, «*тихим підтвердженням*» (*silent confirmation*). Це означає, що документарний акредитив спочатку випускався без повноважень або інструкцій банку-емітента про підтвердження, а після того як бенефіціар прийняв цей акредитив, він просить авізуючий банк додати своє підтвердження до акредитива. «Тихе підтвердження» ґрунтується на окремій угоді між банком, що дає таке підтвердження, і бенефіціаром, який просить даний банк його здійснити. Таке підтвердження не є предметом регулювання UCP 600 і може бути виконано на розсуд авізуючого банку на певних умовах (у цьому випадку всі ризики, що можуть виникнути в авізуючого банку та бенефіціара з надходження грошових коштів від банку-емітента, лягають на бенефіціара).

При обговоренні питання про підтвердження документарного акредитива можливі такі варіанти:

- 1) бенефіціар заздалегідь знає, який банк він хоче бачити в ролі підтверджуючого;
- 2) бенефіціар не ставить чіткої умови до назви підтверджуючого банку, при цьому, він повідомляє критерії, яким він повинен відповідати.

Коли банк-емітент отримує інструкції від наказодавця знайти банк, який зміг би підтвердити акредитив, то виникають нижчезазначені можливі варіанти дій.

1. Проведення переговорів з банками-кореспондентами про підтвердження акредитива.

Перевагами такого варіанту є:

- висока ймовірність швидкого отримання позитивної відповіді;
- наявність у банку-кореспондента розвиненої міжнародної філіальної мережі, що дозволяє авізувати акредитив без залучення другого авізуючого банку;
- можливості час від часу переглядати рівень комісійної винагороди за підтвердження акредитивів, залежно від обсягів операцій.

Можливі **негативні сторони**:

- обмеження вибору підтверджуючого банку списком банків-кореспондентів;
- можливе скорочення ліміту на підтвердження акредитивів через більш тісну співпрацю між банками в інших сферах міжнародного бізнесу.

2. Проведення переговорів з міжнародними банками, що мають головний офіс або філію в країні бенефіціара.

Перевагами цього методу є:

- розширення списку банків-контрагентів, з якими може співпрацювати банк-емітент у сфері документарних операцій;
- можливість співпраці з цими банками в інших сферах міжнародного бізнесу, в тому числі, в сфері торгового фінансування та документарних операцій;
- поліпшення іміджу банку за рахунок співпраці з великим міжнародним банком.

Можливі **негативні сторони**:

- вирішення питання про підтвердження акредитива може затягнутися на деякий час;
- у разі відсутності досвіду співпраці з цим фінансовим інститутом ставка комісійної винагороди може бути вища середньоринкового значення.

Після того, як підтверджуючий банк буде знайдений і цей банк влаштує бенефіціара і наказодавця по акредитиву, продавець і покупець можуть підписувати зовнішньоторговельний контракт. Потім покупець може ініціювати процес випуску документарного акредитива, оформивши належним чином договірні відносини з банком-емітентом і представивши

відповідні інструкції щодо відкриття акредитива. Після того, як питання про підтвердження опрацьоване, ризик того, що бенефіціара не влаштує підтверджуючий банк, зводиться до мінімуму.

Після отримання акредитива авізуючому банку слід звернути особливу увагу на наступне:

1. *Перевірити справжність акредитива.* Це особливо важливо, якщо акредитив авізований не даним банком і, отже, він не застрахований від шахрайства. Головна функція авізуючого банку – ретельний аналіз справжності авізуючого акредитива.

2. *Перевірити, чи є акредитив безвідкличним.* Якщо акредитив відкличний, то він може бути скасований або можуть бути змінені його умови без повідомлення бенефіціара.

3. *Перевірити, чи підлягає акредитив оплаті або доступний для неогоцізації в Україні.* В останньому випадку, авізуючий банк візьме документи для подальшої їх відправки в рамбурсуючий банк, що, звичайно, призведе до деякої затримки платежу. У разі, якщо за умовами акредитива авізуючий банк є підтверджуючим, то оплата буде проведена негайно.

4. *Перевірити, чи є в умовах акредитива вказівка на відстрочений характер платежу.* Якщо така вказівка є, то прийнятий авізуючим банком переказний вексель буде оплачений так, як це вказано в акцепті, тобто з відстрочкою. Якщо ж акредитив був підтверджений, то підтверджуючий банк може виплатити всю суму або її частину відразу ж з урахуванням інтересів банку.

5. Якщо акредитив підтверджений, то необхідно *перевірити відповідність цього підтвердження умовам контракту.* Має бути абсолютна впевненість, що підтвердження дано в задовільному для бенефіціара обсязі.

6. *Перевірити, чи не суперечать умови акредитива умовам контракту.* Якщо є певні розбіжності, потрібно негайно зв'язатись з наказодавцем акредитива для їх усунення.

Також необхідно ретельно перевірити умови акредитива, звернувши особливу увагу на:

- повноту і правильність написання найменувань та адреси наказодавця і бенефіціара;
- умови акредитива повинні бути несуперечливі. Наприклад, якщо акредитив передбачає відправлення товару морем, то не повинно бути вимоги надання авіаційної накладної;
- достатність суми акредитива.

Якщо сума акредитива описується з використанням слів «приблизно», «близько» і т.д., то це означає, що сума може відрізнятись від зазначеної на 10% в ту або іншу сторону. Однак, якщо сума вказана точно, а кількість одиниць товару (виробів, мішків, контейнерів, упаковок) не зазначено, тобто товар перевозиться, наприклад, розсипом (якщо це твердий вантаж), то допустиме відхилення в межах 5%. Крім того, якщо банківські, поштові та інші витрати, пов'язані з обслуговуванням акредитива, проводяться за рахунок наказодавця, то вони повинні бути включені в суму, якщо інше прямо не передбачено умовами акредитива;

- достатність терміну дії та правильність зазначення місця закінчення акредитива;
- наявність прямої вказівки на дозвіл чи заборону часткових відвантажень і/або перевантажень в умовах акредитива;
- необхідно перевірити відповідність місць відправлення/відвантаження та поставки/розвантаження товару в акредитиві і в контракті;
- якщо поставка буде здійснюватися чартерним рейсом, то потрібно перевірити наявність в акредитиві прямої вказівки про надання продавцем (бенефіціаром) чартерного коносаменту;
- якщо поставка буде здійснюватися «на палубі», то необхідно перевірити наявність в акредитиві прямої вказівки на це;
- перевірка відповідності опису, кількості та ціни товарів в акредитиві і в контракті.

Якщо отриманий акредитив вимагає надання транспортних документів, відмінних від морського коносамента або авіаційної накладної, необхідно ретельно перевірити вказаний в акредитиві спосіб транспортування. Терміни FOB, CFR і CIF частіше використовуються в морських коносаментах і юридично означають, що товари «завантажені» і «відправлені на борт». Для інших транспортних документів більш відповідні наступні умови:

- FCA Free Carrier – безкоштовне (для продавця) транспортування;
- CPT Freight Carriage Paid to ... – фрахт транспортування оплачено;
- CIP Freight Carriage and Insurance Paid to ... – фрахт транспортування і страховка оплачено.

7. Перевірити відповідність умов страхування вантажу в акредитиві і контракті. Оцінити можливість надання документів у строки, зазначені в акредитиві.

Перевірка документів є одним із найбільш важливих етапів акредитивної угоди. Виконуючий банк, перевіряючи документи, визначає відповідність документів умовам акредитива, що автоматично означає обов'язок банку-емітента (і підтверджуючого банку) оплатити ці документи.

Перевірка документів здійснюється у відповідності до умов акредитива і Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів, яким підпорядковується акредитив (рис. 3.6.).



Рис. 3.6. Принципи перевірки документів по акредитиву

Головна перешкода ефективного використанню акредитивів – це велика кількість невідповідностей між документами, що вимагаються та подаються за акредитивом. У разі надання невідповідних документів, експортер може зробити запит негоціуючому банку чи банку-платнику про коригування, повторно подавши документи. Таке вирішення проблеми можливе, коли документи пред'явлено відразу після транспортування і є час для повторного їх подання.

Можливі невідповідності в документах, що необхідно подати за акредитивом:

- коносамент містить позначки (не чистий);
- дата коносамента пізніша за дату, позначену у акредитиві;
- заявлений у коносаменті вантаж не відповідає вказаному у акредитиві
- коносамент не відображає товари, що фактично були відвантажені;

- заборонене відвантаження «на палубі»;
- немає підтвердження про оплату фрахту;
- в акредитиві не вказано порт завантаження і призначення;
- перевантаження;
- вексель і документи представлено після дати їх закінчення;
- опис товару у рахунку відрізняється від опису в акредитиві;
- не вказано маркування та кількість вантажу в усіх документах;
- сума рахунку перевищує суму акредитива;
- сума рахунку відрізняється від суми векселя;
- вексель, транспортні чи страхові документи підписано чи передано неповноважною особою;
- страхові документи не заявлено у акредитиві;
- сума страхового покриття вказана у валюті, що відрізняється від вказаної у транспортних документах;
- вантаж не застрахований.

Згідно UCP 600 існують такі стандарти перевірки документів для акредитивів:

- банки-учасники акредитива (виконуючий або підтверджуючий банк, банк-емітент) можуть перевіряти документи протягом 5 робочих днів з дати їх отримання;
- будь-який оригінал транспортного документа представляється у виконуючий банк не пізніше 21 дня з дати оформлення документа в межах терміну дії акредитива (якщо інше не вказано в акредитиві);
- документ може бути датований раніше дати випуску акредитива, але не може бути датований пізніше дати подання цього документа;
- адреси продавця або покупця в акредитиві можуть відрізнятися з адресами в документах, за умови що адреси знаходяться в одній країні (крім адреси покупця як вантажоодержувача або сторони для повідомлення в транспортних документах, що повинні бути в повній відповідності з акредитивом);
- вантажовідправником може бути сторона, відмінна від продавця (бенефіціара).

У випадку, якщо документи містять деякі розбіжності з умовами акредитива, то оплата представлених документів виконується після одержання згоди на це покупця через банк-емітент.

Отже, для успішної роботи за акредитивом, бенефіціар повинен дотримуватись певних правил, що зазначені на рис. 3.7.

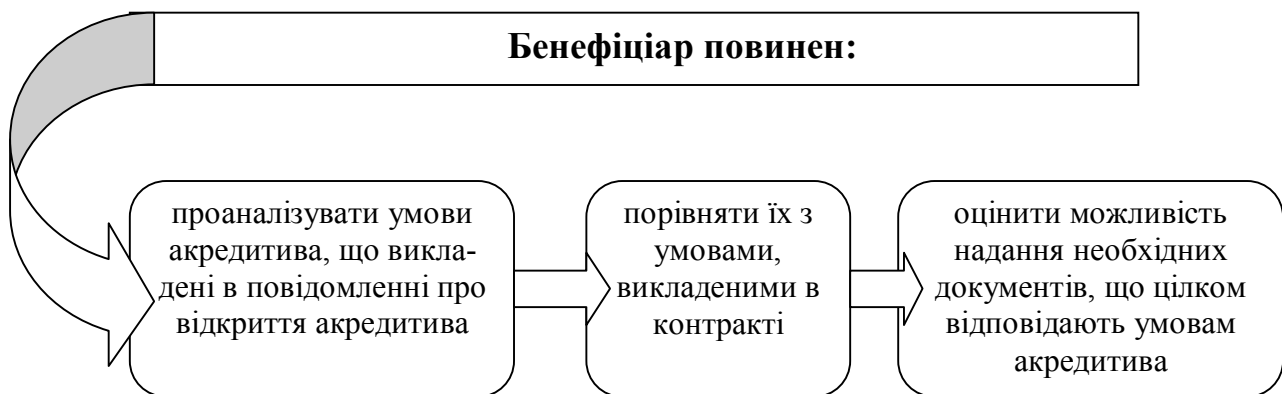


Рис. 3.7. Дії бенефіціара при отриманні акредитива

Коли виконуючий банк перевірів документи, надані бенефіціаром за акредитивом, і визнав їх відповідними умовам акредитива, виконується оплата документів у залежності від інструкцій банку-емітента з проведення платежу:

- телекомунікаційний рамбурс через рамбурсуючий банк (3-5 днів);
- перерахування виторгу по одержанню банком-емітентом відповідного повідомлення від виконуючого банку (1-2 днів);
- перерахування виторгу по одержанню банком-емітентом документів (5-8 днів);
- зарахування виторгу з рахунку покриття у виконуючому банку (1 день).

У випадку неможливості представлення документів відповідно до умов акредитива, необхідно зв'язатися з покупцем (наказодавцем за акредитивом) і домовитися про внесення в умови акредитива необхідних змін.

Формат СВІФТ-повідомлення про відкриття документарного акредитива (найбільш розповсюджена форма випуску акредитива), з перекладом назв полів українською мовою і відповідними коментарями, подано в Додатку Л.

Після відвантаження товару й оформлення документів, необхідних за умовами акредитива, продавець представляє документи у виконуючий банк. Термін представлення документів визначається умовами акредитива: дата закінчення (поле 31D «Date and Place of Expiry»); період представлення (поле 48 «Period for Presentation»).

Якщо в акредитиві не зазначений термін представлення документів у виконуючий банк, то мається на увазі 21 день від дати відвантаження (випуску транспортних документів). У будь-якому випадку, документи повинні бути представлені не пізніше дати закінчення акредитива. Якщо

дата закінчення терміну дії акредитива чи періоду представлення документів випадає на вихідні і святкові дні, то цей термін продовжується до наступного робочого дня. Останню дату відвантаження, зафіксовану в акредитиві, вищевказане продовження не стосується.

3.5.2. Акредитив у розрахунках за імпортовані товари і отримані послуги

Форма акредитивів в Україні відрізняється від форми акредитивів для контрактів ЗЕД. Акредитив випускається банком за допомогою системи SWIFT або поштою НБУ для акредитивів по Україні.

Усі розрахункові операції, що здійснюються українськими банками як всередині країни, так і за її межами, підпадають під регулювання актів Національного банку України. З метою впорядкування здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами у розрахунках за зовнішньоекономічними операціями, Правління Національного банку України своєю постановою № 514 від 3 грудня 2003 р. затвердило Положення про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями (далі – Положення № 514).

Можна використовувати й інші міжнародні документи, що регулюють питання проведення розрахунків за акредитивами, затвердженими Міжнародною торговельною палатою. Проте, українським суб'єктам ЗЕД та банкам слід враховувати правило: ці міжнародні акти можуть застосовуватись лише в тій частині, в якій вони не суперечать правилам Положення № 514 та іншим законодавчим актам України.

Це правило необхідно брати до уваги, передусім, під час укладання зовнішньоекономічних контрактів з іноземними партнерами. До контракту можна включати лише ті положення, що не заборонені українським законодавством. В іншому випадку, українська сторона та її банк змушені будуть виконати приписи Нацбанку і порушити умови контракту. А порушення контракту може зумовити застосування штрафних санкцій з боку іноземців.

Також, під час застосування зазначених міжнародних правил, клієнт уповноваженого банку при здійсненні розрахунків за зовнішньоекономічними договорами з використанням акредитива, повинен обов'язково зробити щодо цього зауваження в тексті заяви про відкриття

акредитива, що подається до уповноваженого банку-емітента. При цьому, посилення на дані міжнародні документи мають бути чіткими і зрозумілими.

Незалежно від виду акредитива, в ньому має бути зазначено спосіб виконання (шляхом платежу за пред'явленням або платежу з розстрочкою, або акцепту чи неогоціації, або змішаного платежу).

Імпортний акредитив – акредитив, що відкривається уповноваженим банком-емітентом за дорученням наказодавця акредитива або від власного імені на користь бенефіціара, розташованого за межами України або в межах України за умови відкриття трансферабельного (переказного) акредитива.

Схема роботи за імпортом акредитивом, наступна:

- *укладання контракту;*
- *заповнення заяви;*
- *надання покриття;*
- *оплата комісій;*
- *відкриття акредитива* – випуск банком-емітентом за наказом заявника (клієнта банку) зобов'язання, по якому цей банк, за дорученням заявника акредитива або від свого імені, зобов'язується здійснити платіж на користь бенефіціара або доручає іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж проти документів, що відповідають умовам акредитива;
- *виконання акредитива* – перевірка документів по акредитиву, наданих бенефіціаром, з тим, щоб в подальшому авізувати його в банку-емітенті, якщо документи відповідають умовам акредитива (якщо документи не відповідають умовам акредитива, виконання акредитива не здійснюється, або здійснюється за умови отримання банком згоди заявника на оплату документів з розбіжностями);
- *робота після відкриття акредитива* (зміна, ануляція, документи, виписки).

Між продавцем (потенційним бенефіціаром) і покупцем (потенційним заявником акредитива) укладається договір купівлі-продажу товару, у розділі «Порядок розрахунків» якого вказується, що розрахунок проводитиметься за допомогою акредитива із вказівкою його форми. Після того як товар готовий до відвантаження, продавець сповіщає про це покупця. Одержавши таке повідомлення, покупець направляє банкові-емітенту заяву та інші необхідні документи на відкриття акредитива (Додаток 3). На даному етапі особливу увагу варто приділити реквізітам заяви. Справа в тому, що відсутність одного з них, згідно з п. 8. 12 Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затвердженої Постановою НБУ

№ 22 від 21.01.2004 р., зумовлює відмову у відкритті акредитива і повернення заяви.

Для відкриття акредитива наказодавцю слід подати до уповноваженого банку (далі – уповноважений банк-емітент) не менше ніж у 3-х паперових екземплярах заяву про відкриття документарного акредитива. Утім, Положенням № 514 допускається подача заяви про відкриття акредитива і в електронному вигляді за допомогою системи «Клієнт-Банк», підписаної електронними цифровими підписами. В останньому випадку, уповноважений банк-емітент самостійно роздруковує три примірники заяви про відкриття акредитива.

Заява на відкриття акредитива повинна містити відмітку про підпорядкування акредитива Уніфікованим правилам і звичаям для документарних акредитивів (публікація МТП № 600, редакція 2007р.) У заяві слід зазначити низку обов'язкових реквізитів (Дадаток И):

- код і дату заяви про відкриття акредитива;
- вид акредитива (відкличний/безвідкличний), якщо не зазначено, що акредитив відкличний, то він вважатиметься безвідкличним;
- дату та місце закінчення строку дії акредитива;
- назву наказодавця акредитива, бенефіціара, банку бенефіціара, авізуючого банку та виконуючого банку, їх адресу;
- суму та назву іноземної валюти;
- опис товару, його кількість, найменування, згідно з договором, та деякі інші умови договору, а також умови поставки згідно із Інкотермс;
- перелік (назви) документів, проти яких здійснюватиметься платіж за акредитивом, і кількість їх оригіналів та/або копій;
- інші умови.

У графі «*Апліканти*» вказується назва організації і адреса покупця, номер телефону і факсу організації.

У графі «*Бенефіціар*» необхідно зазначити назву і адресу зарубіжного партнера, який вказаний в контракті (продавець).

У графі «*Сума*» вказується сума акредитива цифрами і словами українською мовою, вказані можуть бути: точна сума, максимальна чи орієнтовна сума, яку можна збільшити чи зменшити на певний відсоток.

У графі «*Банк бенефіціара*» вказується, як правило, іноземний банк, що обслуговує іноземного партнера, і номер рахунку зарубіжного партнера в цьому банку. Якщо потрібно відкрити акредитив, підтверджений певним банком, необхідно вказати назву підтверджуючого банку.

У графі «*Ким виконується акредитив*» вказується банк, в якому буде здійснюватися перевірка і оплата документів за акредитивом. Згідно з чинними Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів, банк-емітент може залишати за собою право самостійно, залежно від фінансових чи інших інтересів банку, а також з метою найбільш якісного і оперативного виконання доручень клієнта, вибрати підтверджуючим і виконуючим інший банк, ніж вказаний в заяві на відкриття акредитива.

У графі «*Акредитив виконується*» вказується форма оплати:

- шляхом платежу на подання, тобто платіж бенефіціару здійснюється після подання ним до банку документів, що відповідають умовам акредитива;
- шляхом акцепту, тобто платіж виконується в день настання строку, вказаного в тратті;
- шляхом негоціації, тобто негоціюючий банк здійснює попередню виплату коштів проти поданих бенефіціаром тратт чи документів;
- шляхом відстрочки платежу, тобто платіж виконується не при наданні документів, а пізніше.

У графі «*Дата закінчення акредитива*» вказується останній термін, до якого бенефіціар може надати документи до банку.

У графі «*Відвантаження не пізніше ніж*» вказується гранична дата відвантаження товару, яка повинна бути погоджена з датою закінчення акредитива таким чином, щоб залишилося достатньо часу для надання документів. Однак, обидві ці дати не повинні відрізнятись одна від одної більше, ніж на кількість днів, що вказується в графі «*Документи повинні бути надані протягом _ днів після дати виписки відвантажувальних документів, але в межах терміну дії акредитива*». Стандартний термін для надання документів до банку – 21 день.

У графі «*Часткові відвантаження*» (можливість використання акредитива частинами) ставиться відмітка «X» проти вибраного варіанта.

У графі «*Перевантаження*» (перевантаження з одного виду транспорту на інший) ставиться відмітка «X» проти вибраного варіанта.

У графі «*Відвантаження*» вказується пункт і країна, з якої транспортується товар, а в графі «*Для транспортування до*» – пункт і країна призначення.

У графі «*Короткий опис товару*» потрібно дати короткий, але повний опис товару, що включає в себе його точну назву і, як правило, масу чи

кількість одиниць товару, з посиланням на номер і дату контракту. Коли вказано слово «приблизно», дозволяється відхилення в межах 10 відсотків від кількості чи ціна за одиницю товару, чи суми, до якої вона відноситься. Якщо немає вказівки про те, що кількість товару не повинна збільшуватися чи зменшуватися, допускається відхилення на 5 відсотків, але за умови, що сума платежу не буде перевищувати суму акредитива. Таке відхилення не допускається, якщо товар вказується в певній кількості пакувальних одиниць чи в штуках. У цій графі слід вказати умови поставки товару згідно з «Incoterms® 2000 або Incoterms® 2010», наприклад, C.I.F. і пункт призначення.

У графі «Документи» потрібно поставити відмітку «X» проти тих документів, надання яких буде підставою для виконання платежу, з вказівкою кількості оригіналів і копій.

У графі «Всі банківські витрати за межами України за рахунок», необхідно вказати, за чий рахунок вони будуть сплачені. Комісії іноземних банків за акредитивом можуть скласти 0,5-0,6 відсотка від суми акредитива. Якщо платник сплачуватимете комісії і витрати іноземних банків, то потрібно забезпечити достатню кількість коштів на валютному рахунку на момент відкриття акредитива (Додаток Л).

У заяві про відкриття акредитива наказодавцем може зазначатися і додаткова інформація.

Приклад рекомендованого тексту розділу «Умови платежу» контракту при акредитивній формі розрахунків.

«Оплата за поставлений товар здійснюється у формі безвідкличного/відкличного (вибрати) акредитива, що відкривається відповідно до розділу 8 Інструкції НБУ № 22 «Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті» і підкоряється «Уніфікованим правилам і звичаям для документарних акредитивів», у редакції 2007 р., публікація МТП № 600 (додати підпорядкування Уніфікованим правилам у випадку використання конструкцій акредитива, не передбачених Інструкцією № 22).

Акредитив відкривається Банком Покупця, АкценттБанк, м. _____ і для авізування Продавцю направляється телексом (електронною поштою, телетайпом) у Банк Продавця - _____.

Акредитив повинен бути відкритий на суму _____ грн. не пізніше ніж через __ днів після підписання даного Договору.

Термін дії акредитива: __ днів.

Акредитив виконується «_____банком», м. _____ шляхом платежу, без акцепту/з акцептом (вибрати), проти надання Продавцем наступних документів:

- Рахунок-фактура, підписаний Продавцем - 1 оригінал
- Товаро-транспортна накладна/Акт прийому-передачі товарів/послуг— 1 оригінал

_____ (вказати необхідні документи)

Відвантаження товару здійснюється з _____, пункт призначення — _____. Часткове відвантаження товару дозволене; перевантаження товару — дозволено/не дозволено(вибрати).

Додаткові умови - _____ (якщо є).

Банківські комісії і витрати по акредитиву оплачуються в такий спосіб: витрати банку Покупця - за рахунок Покупця, витрати банку Продавця - за рахунок Продавця (або вибрати інший варіант)».

Акредитив, за своєю суттю, є угодою, відокремленою від контракту купівлі-продажу, тому банки не несуть відповідальності за порушення умов контракту кимось із контрагентів. Банк відкриває акредитив, тобто бере на себе певні зобов'язання, на підставі інструкцій імпортера. Ці інструкції складаються згідно з умовами контракту купівлі-продажу, тому в контракті чітко мають бути визначені всі умови майбутнього акредитива:

- коли імпортер має дати своєму банкові інструкції щодо відкриття акредитива (за _____ днів до початку відвантаження товару (зазвичай, 15-45 днів); через _____ днів від дати підписання контракту);
- коли експортер повинен повідомити імпортера про готовність товару до відвантаження;
- які банки виступатимуть у ролі емітента, авізуючого, підтверджуючого і виконуючого;
- які документи, що свідчать про здійснення відвантаження, повинен надати експортер у свій банк, щоб одержати гроші за товар;
- який термін дії акредитива, тобто протягом якого часу експортер може одержати гроші проти подання документів (зазвичай, від 30 до 150 днів, але не більш одного року);
- вид акредитива;

- спосіб використання акредитива (шляхом негайного платежу після подання документів; платежу з розстрочкою в обумовлені терміни; неогоціанії банком тратт, відновлених бенефіціаром; терміном за поданням (або в інший термін) на наказодавця акредитива, на банк емітент або інший банк, зазначений банком-емітентом; акцепту банком тратт, виставлених бенефіціаром на виконуючий банк, банк-емітент або уповноважений ним банк, або на наказодавця акредитива (із зобов'язанням банку-емітента забезпечити акцепт і платіж у термін, зазначений у траттах));

- інші умови, залежно від виду акредитива.

За відсутності зі сторони працівників банку зауважень, заява на відкриття акредитива приймається до виконання.

Слід пам'ятати, що разом із заявою про відкриття акредитива наказодавцю акредитива слід подати до уповноваженого банку-емітента оригінал та копію відповідного зовнішньоторговельного договору. На оригіналі та копії договору робиться позначка уповноваженого банку-емітента про прийняття заяви про відкриття акредитива. Якщо документи оформлені вірно, а коштів для грошового забезпечення акредитива достатньо на рахунку наказодавця, уповноважений банк-емітент, не пізніше одного робочого дня, наступного за днем прийому заяви за допомогою системи SWIFT, телексом, або поштою на паперовому носії (українською мовою), надсилає повідомлення про відкриття акредитива до іноземного банку (за реквізитами, зазначеними в заяві про відкриття акредитива).

З дня відправлення такого повідомлення на адресу іноземного авізуючого (виконуючого, підтверджуючого) банку та відображення операції в бухгалтерському обліку акредитивів вважається відкритим та чинним для наказодавця і «придатним» для використання у зовнішньоекономічній діяльності, крім випадків, якщо текст акредитива містить окрему умову щодо дати або події, після якої відкритий акредитив набере чинності.

Уповноважений банк-емітент відкриває акредитив за умови, що він забезпечений грошовими коштами наказодавця акредитива (покритий акредитив), або на підставі, відкритих наказодавцю акредитива уповноваженим банком-емітентом, кредитних ліній, або на підставі отриманих у кредит коштів, або на підставі гарантій, наданих третіми сторонами на користь уповноваженого банку-емітента, або на підставі забезпечення наказодавцем акредитива відповідною заставою, порукою тощо, або без будь-якого забезпечення, згідно з внутрішніми положеннями уповноваженого банку-емітента (непокритий акредитив). Після прийняття

рішення про відкриття акредитива відповідальний працівник уповноваженого банку-емітента вносить інформацію щодо операції за акредитивом до журналу реєстрації відкритих (імпортних) акредитивів, що може вестися як у паперовій, так і в електронній формі. У журналі обов'язково мають зазначатися:

- номер реєстрації (порядковий номер) акредитива;
- назва наказодавця акредитива;
- дата відкриття акредитива;
- строк дії акредитива;
- сума та назва або код іноземної валюти (цифровий або літерний).

Наказодавець акредитива, в разі виникнення потреби *внесення змін* до умов акредитива, подає до уповноваженого банку-емітента лист-заяву про внесення змін або доповнень до чинного акредитива, а також засвідчену відбитком печатки копію відповідних змін до договору або інших документів, що свідчать про згоду сторін договору на внесення цих змін. Копія відповідних змін до договору або інших документів, що, згідно із законодавством України, мають силу договору, разом з листом-заявою, яка подається в паперовій формі (тоді має містити відбиток печатки та підписи тих осіб наказодавця акредитива, що заявлені ним у картці із зразками підписів та відбитком печатки) або в електронному вигляді за допомогою систем дистанційного обслуговування, до уповноваженого банку-емітента, якщо зміни стосуються реквізитів сторін договору, суми і термінів договору або найменування товару.

Банк-емітент приймає зміни або доповнення до умов акредитива, якщо вони відповідають вимогам Уніфікованих правил та звичаїв для документарних акредитивів або іншим міжнародним документам, затвердженим МТП, яким був підпорядкований акредитив, та не суперечать одна одній, умовам договору, а також законодавству України, і передає їх для подальшого авізування бенефіціару.

Банк-емітент також перевіряє наявність та достатність забезпечення акредитива грошовими коштами наказодавця або достатність коштів за наданим кредитом, відкритих кредитних ліній, або внесення відповідних змін до умов гарантій, наданих третіми сторонами на його користь, у разі внесення змін щодо збільшення суми акредитива або продовження строку його дії.

Банк, після такої перевірки, зобов'язаний надіслати повідомлення про зміни до авізуючого (підтверджуючого, виконуючого) банку або безпосередньо бенефіціару.

Якщо уповноважений банк-емітент не отримав повідомлення від банку або безпосередньо від бенефіціара про прийняття чи про відмову від внесення змін або доповнень до умов акредитива і, крім того, продавець подав документи до банку з врахуванням цих змін, то вони вважаються ним прийнятими.

Після одержання повідомлення банку про відкриття акредитива, закордонний контрагент перевіряє умови відкритого акредитива, робить відвантаження товару і надає обговорені документи за акредитивом у банк. Виконуючий банк перевіряє документи на відповідність їх умовам акредитива і, у випадку позитивного результату, здійснює платіж на користь продавця. Оплачені документи направляються в банк для подальшої видачі клієнту.

Якщо банк-емітент, одержавши прийняті виконуючим банком документи, вважає, що вони не відповідають за зовнішніми ознаками умовам акредитива, він має право відмовитися від їх прийняття і вимагати від виконуючого банку суму, сплачену одержувачеві грошових коштів.

Оплата коштів за акредитивом здійснюється уповноваженим банком-емітентом іноземному (авізуючому, виконуючому, підтверджуючому, рамбурсуючому) банку, відповідно до умов акредитива та інструкцій, отриманих від іноземного банку.

Для виконання акредитива одержувач грошових коштів подає до виконуючого банку документи, які передбачені умовами акредитива, що підтверджують виконання всіх умов акредитива.

У разі порушення хоча б однієї з цих умов виконання акредитива не проводиться. Якщо виконуючий банк відмовляє у прийнятті документів, що за зовнішніми ознаками не відповідають умовам акредитива, він повинен негайно повідомити про це одержувача грошових коштів і банк-емітент із визначенням причин відмови.

Завершальними операціями акредитива є видача документів покупцю і надання виписки за рахунком покриття.

Однак, у процесі роботи можуть виникнути наступні ситуації:

- у силу об'єктивних чи суб'єктивних обставин, продавець не зможе здійснити відвантаження на обговорених раніше умовах. У цьому випадку потрібно буде внести зміни до умов акредитива;

- документи, надані продавцем за акредитивом, містять розбіжності з умовами акредитива. У даному випадку потрібен акцепт документів покупцем;
- необхідно анулювати акредитив із тих чи інших причин. У такому випадку проводиться процедура ануляції акредитива;
- виконуючий банк надав документи без зазначення результатів перевірки документів. У цьому випадку робиться перевірка документів і, в залежності від результатів перевірки, робиться їхня оплата чи запитуються повноваження клієнта на оплату.

Акредитив *закривається* в уповноваженому банку-емітенті, якщо банк виконав усі зобов'язання за ним.

Акредитив може бути також закритий в таких випадках:

- закінчення строку дії акредитива у виконуючому банку, що визначений платником в акредитивній заяві. У всіх акредитивах обов'язково повинна вказуватися дата закінчення терміну і місце представлення документів для платежу. Дата, зазначена в заяві, є останнім днем для представлення бенефіціаром до оплати реєстру документів за акредитивом і документів, передбачених його умовами. Банки повинні здійснювати контроль за терміном дії акредитива, що зазначений у заяві. Про закриття непокритого акредитиву у зв'язку з закінченням терміну його дії, виконуючий банк надсилає повідомлення банку-емітенту по електронній пошті чи іншими засобами зв'язку, передбаченими договором між банками, і списує суму акредитива з відповідного позабалансового рахунка, що призначений для обліку акредитивів;
- відмови одержувача грошових коштів від використання акредитива до спливу строку його дії, якщо це передбачено відповідними умовами. Якщо така умова відсутня, виконуючий банк не повинен виконувати розпорядження одержувача коштів про закриття акредитива;
- повного або часткового відкликання акредитива платником, якщо таке відкликання передбачене умовами акредитива.

Про закриття акредитива виконуючий банк повідомляє банк-емітент.

Виконуючий банк, одночасно із закриттям акредитива, негайно повертає банку-емітентові невикористану суму покритого акредитива. Банк-емітент повинен зарахувати повернені суми на рахунок платника.

Законодавство не встановлює терміну повернення невикористаної суми акредитива до банку-емітента. Тому, таке повернення повинне бути здійснене не пізніше наступного банківського дня після надходження у

виконуючий банк відповідного документа чи закінчення відповідного терміну.

Під час оформлення документарного акредитива компанія-покупець (імпортер) повинна сплатити значну кількість комісій, основні з яких є:

- за випуск акредитива;
- за платіж за акредитивом;
- за збільшення суми акредитива;
- за зміни умов акредитива (крім збільшення суми);
- за перевірку документів за акредитивом.

Наголосимо, що коли компанія є бенефіціаром (отримувачем грошей за акредитивом), тобто постачальником товарів, то вона теж буде платити комісійні платежі своєму банку, наприклад, такі:

- комісія за авізування акредитива;
- комісія за авізування змін до умов акредитива;
- комісія за перевірку документів.

Таким чином, комісії за акредитивом поділяються на наступні групи:

- *операційні* – як правило, це винагорода банку за виконання окремих операцій, наприклад, внесення змін, перевірку документів та ін.
- *процентний дохід* – це винагорода банку за ризик та/або надані фінансові ресурси, що нараховується, як правило, у відсотках річних. Наприклад, процентний дохід може стягуватися підтверджуючим банком при підтвердженні акредитива без надання покриття, а також при здійсненні операцій з фінансування експорту.

На етапі передачі акредитива бенефіціару оплачуються комісії за авізування акредитива і, можливо, комісії іншого авізуючого банку (якщо акредитив отриманий банком бенефіціара не безпосередньо з банку-емітента, а від іншого авізуючого банку і комісії цього банку повинні сплачуватися бенефіціаром).

У таблицях 3.5 та 3.6 наведено тарифи за вищезгаданими комісіями п'яти великих українських банків за імпортними та експортними документарними акредитивами.

Як бачимо з таблиць, деякі тарифи не надто відрізняються. Водночас, за деякими тарифами, такими як комісія за платіж за акредитивом або комісія за авізування змін до умов акредитива, принцип розрахунку платежів у різних банків відмінні.

Таблиця 3.5

Комісії комерційних банків за операціями з імпор্তними акредитивами

Банк	Приват-Банк	Укрексім-банк	Укрсоцбанк	ВТБ Банк	Райффайзен Банк Аваль
Імпортний акредитив					
Комісія за випуск акредитива	0,2% від суми, мін. 50 дол. США	0,2% від суми, мін. 50 дол. США, макс. 2 000 дол. США	Акредитив до 90 днів: 0,25%, мін. 100 євро; акредитив до 180 днів: 0,5%, мін. 100 євро; кожен наступний 30-денний період – 0,25%	0,15% річних від суми акредитива, мін. 250 грн, макс. 2500 грн	0,3% від суми, мін. 300 дол. США, макс. 1000 дол. США
Збільшення суми акредитива	0,15% від суми, мін. 50 дол. США	0,2% від суми, мін. 50 дол. США, макс. 2 000 дол. США	Акредитив до 90 днів: 0,25%, мін. 100 євро; акредитив до 180 днів: 0,5%, мін. 100євро; кожен наступний 30-денний період - 0,25%	0,15% від суми збільшен-ня, мін. 400 грн, макс. 5 000 грн	0,3% від суми, мін. 200 дол. США, макс. 1000 дол. США
Зміна умов акредитива (крім збільшення суми)	50 дол. США	30 дол. США	30 євро (крім збільшення суми та продовження терміну дії)	125 грн	50 USD
Комісія за перевірку документів за акредитивом	0,2% від суми, мін. 100 дол. США	0,2% від суми, мін. 50 дол. США, макс. 2 000 дол. США	0,15% від суми, мін. 50 євро	0,1% від суми документів, мін. 250 грн, макс. 2 500 грн	0,2% від суми, мін. 75 дол. США, макс. 1000 дол. США + 100 дол. США, якщо кількість документів перевищує 10 одиниць
Комісія за платіж за акредитивом	100 грн	0,2% від суми, мін. 10 дол. США, макс. 300 дол. США	0,15% від суми, мін. 15 євро, макс. 200 євро		Входить у вартість відкриття
*Дані на серпень 2012 р.					

Таблиця 3.6.

Комісії комерційних банків за операціями з експортними акредитивами

Банк	Приват Банк	Укрексімбанк	Укрсоцбанк	ВТБ Банк	Райффайзен Банк Аваль
Експортний акредитив					
Комісія за авізування акредитива	0,15% від суми, мін. 50 дол. США, макс. 500 дол. США	0,15% від суми, мін. 30 дол. США, макс. 500 дол. США	0,1 % від суми, мін. 50 євро	0,15% від суми, мін. 50 дол. США макс. 500 дол. США	0,15% від суми, мін. 75 дол. США, не більше 500 дол. США
Комісія за авізування змін умов акредитива	50 дол. США	0,15% від суми, мін. 30 дол. США, макс. 500 дол. США	30 євро	50 дол. США	30 дол. США

Продовження табл. 3.6

Комісія за перевірку документів	0,2% від суми, але не менше 100 дол.США	0,2% від суми, мін. 50 дол. США, макс. 5 000 дол. США	0,15% від суми, мін. 50 євро	0,15% від суми не менше 50 дол.США	0,2% від суми, мін. 150 дол. США, макс. 1000 дол. США + 100 дол. США, якщо кількість документів перевищує 20 одиниць
*Дані на серпень 2012 р.					

Щоб орієнтовно оцінити, в якого з вищенаведених банків тарифи нижчі, а у якого – вищі, спробуємо порахувати суму комісійних платежів за відкриття покритого імпортного акредитиву терміном до 90 днів на суму 1 000 грн. за умови, що сума акредитива не буде змінюватися, але в умови акредитива буде внесена одна зміна. Тобто сумарна вартість міститиме наступні комісії: комісію за випуск акредитива, комісію за зміни умов акредитива (крім збільшення суми), комісія за перевірку документів за акредитивом, комісію за платіж за акредитивом (табл. 3.7.).

Таблиця 3.7

Порівняльна характеристика тарифів банків на операції з документарними акредитивами

Банк	ПриватБанк	Укрексімбанк	Укрсоцбанк	ВТБ Банк	Райффайзен Банк Аваль
Комісія за випуск акредитива	0,002*1000 грн = 2 грн	0,002*1000грн = 2 грн	0,0025 * 1000 грн = 2,5грн	0,0015грн* 1000грн= 1,5 грн	0,003*1000грн =3грн
Зміни умов акредитива (крім збільшення суми)	50дол.США* 8грн/дол. США=400грн	30 дол. США * 8 грн / дол. США = 240 грн	30 євро * 11,45 грн / євро = 240 грн	125 грн	400 грн
Комісія за перевірку документів за акредитивом	0,002 * 1000 грн = 2 грн	0,002 * 1000 грн = 2 грн	0,0015 * 1000 грн = 1,5 грн	0,001 * 1000 грн = 1 грн	0,002*1000 грн = 2 грн
Комісія за платіж за акредитивом	100 грн	0,002* 1000 грн. = 2грн	0,0015 * 1000 грн. = 1,5 грн	0 грн.	Входить до вартості відкриття
Сума	504 грн	246 грн	245,5 грн	127,5 грн	405 грн

Як бачимо з розрахункової таблиці, за наших умов найбільш вигідним було б оформлення документарного акредитива в таких банках, як ВТБ Банк,

Укрсоцбанк та Укрексімбанк та трохи дорожче це обійшлося б у Райффайзен Банку Аваль, а найдорожчим було б оформлення в ПриватБанку. Однак, ці підрахунки є приблизними, оскільки є інші комісійні платежі, що можуть залежати від умов конкретного договору.

Клієнтам банку необхідно знати, що коли акредитив не використовується, або використовується частково, то отримана банком комісія не повертається. Комісію з клієнта банк стягує поквартально, що означає: якщо акредитив відкривається з 10 травня з терміном дії до 15 серпня, то банківська комісія за відкриття стягується за два квартали, хоча в другому кварталі акредитив діятиме лише п'ять днів (перший період – квартал, тобто 90 днів, закінчується 10 серпня). Комісії повинні стягуватися за весь період дії акредитива.

При нарахуванні комісій за здійснення тих чи інших операцій співробітник відділу імпорتنих акредитивів користується відповідною ставкою, що вказана в збірнику комісійних тарифів. Такі збірники надсилаються на адреси всіх іноземних банків, що є кореспондентами вітчизняних банківських установ, щоб працівники іноземних банків могли перевірити правильність нарахованих комісій. Іноземні банки-кореспонденти надсилають на адресу українських банків збірники тарифів комісійних зборів, які вони застосовують у себе.

Нараховуючи комісії за операції, спеціалісти банків повинні звертати особливу увагу, за чий рахунок сплачуються витрати – за рахунок бенефіціара чи за рахунок наказодавця акредитива. У випадку, коли, згідно з умовами контракту й акредитива, передбачається оплата всіх витрат за рахунок наказодавця акредитива, витрати обох банків (банку-емітента і банку-ремітента) відносять на рахунок наказодавця акредитива.

Якщо оплата всіх витрат за акредитивом передбачається за рахунок бенефіціара, вони оплачуються бенефіціаром. Стягуючи комісійні витрати з наказодавця акредитива, працівник банку-емітента дебетує рахунок наказодавця акредитива і кредитує кореспондентські рахунки, а при віднесенні витрат за рахунок бенефіціара їх суму відраховують з платежу і зараховують на рахунок доходів банку-емітента.

Таким чином, можна запропонувати наступні поради імпортеру при роботі з документарним акредитивом.

1. Бажано ще на стадії підписання договору з іноземним контрагентом проконсультуватися з банком з приводу правильного зазначення в договорі умов стосовно акредитива.

2. Необхідно враховувати, що для банків обов'язковими є лише сформульовані умови акредитива. Банки не відповідають за дійсність документів або за якість і кількість відвантажених товарів. Якщо документи відповідають умовам, що зазначені в акредитиві, комерційні банки можуть прийняти їх до виконання і розпочати процедуру оплати, визначену в ньому. Банки не несуть відповідальності за відстрочення щодо пересилання повідомлень з вини іншої сторони внаслідок стихійного лиха або дій третьої сторони, що бере участь у проведенні угоди. Формулювання акредитива має бути простим, але досить докладним.

3. У документах, що подає продавець, дуже важливо визначити умови, що стосуються митної процедури (очищення), а також відобразити умови угоди між покупцем і продавцем. До таких необхідних документів належать: товарно-транспортна накладна, що підтверджує відвантаження товарів, інвойс, а також інші документи, залежно від умов угоди.

Документи, що можуть вимагатися за акредитивом (в залежності від умов контракту) (Додаток К):

- комерційний рахунок-фактура;
- транспортний документ;
- страхові документи;
- сертифікат походження;
- сертифікат якості;
- пакувальний лист;
- копії надісланих покупцеві телеграм з інформацією про відвантаження тощо;
- будь-які інші документи, що погоджені продавцем та покупцем.

Документи, що надані за акредитивом, перевіряються на:

- I. Відповідність правилам, яким акредитив підпорядковано;
- II. Відповідність умовам акредитиву;
- III. Відповідність один одному.

4. Ціни зазначаються у валюті акредитива. Документи оформляються тією мовою, якою складено сам акредитив, якщо інше не обумовлено в акредитиві.

5. Слід бути готовим до зміни або повторного узгодження умов акредитива з продавцем. При найчастіше використовуваному безвідкличному акредитиві зміни можуть бути внесені тільки з взаємної згоди сторін.

6. Вибираючи вид акредитива, треба з'ясувати питання про стандартні методи оплати в країні продавця.

7. Термін дії акредитива має бути достатнім для того, щоб продавець здійснив поставку товарів.

Відкриваючи акредитив, слід точно дотримуватись всіх подробиць торговельної угоди.

Для кращого розуміння, розглянемо роботу документарного акредитива на прикладі.

Покупець в Сполучених Штатах Америки «Rifles Ltd» домовляється з продавцем з Росії ЗАТ «Експо» про купівлю газу. Після досягнення угоди між сторонами покупець просить свій банк The Bank of New York випустити непідтверджений безвідкличний документарний акредитив на користь російського партнера.

Деталі акредитива обумовлюються між продавцем і покупцем та описуються в контракті № 987/55, де має бути зазначене наступне:

1. Ціна і умови поставки: газ, 3000 тонн за ціною USD 55.00 за тонну, всього USD 165,000.00, постачання CIF Анкорідж;

2. Період часу відвантаження;

3. Опис товару (див. пункт 1);

4. Форма і валюта розрахунків: документарний акредитив в доларах США, розрахунки в м., Росія;

5. Спосіб відправлення товару: морським транспортом з порту Новоросійськ;

6. Необхідні документи для «розкриття» акредитива;

7. Найменування арбітражного або господарського суду, де будуть вирішуватися можливі суперечки (якщо цей пункт відсутній, то конфлікти будуть вирішуватися за місцем підписання контракту);

8. Найменування банку продавця, через який акредитив буде авізований;

9. Деталі того, хто несе витрати по банківським комісіям, поштові та ін.

Після врегулювання цих питань контракт в цій частині можна вважати узгодженим.

При описі товару в акредитиві необхідно звернути увагу на наступне:

1. Документарний акредитив – самостійна угода. Незважаючи на те, що акредитив випускається для виконання комерційного контракту, він ніяк не пов'язаний з останнім. Банки не несуть жодної відповідальності за невірно обумовлені в контракті умови акредитива і випускають його тільки на підставі заяви покупця.

2. Документарні акредитиви повинні бути точні і лаконічні при описі товару, щоб уникнути можливих непорозумінь, оскільки банки не мають фахівців, здатних проконтролювати докладні характеристики товару, що поставляється.

Наприклад, в розглянутому випадку досить написати: «3000 тонн нафти за USD 165,000.00 за контрактом № 987/55 від 15 липня 2011 р.». Якщо покупець сумнівається в характеристиках товару, він може вимагати включити в умови акредитива надання продавцем консульського рахунку (*Consular Invoice*) або іншого сертифіката якості, випущеного незалежним компетентним органом.

Після того, як контракт узгоджений, покупець повинен доручити своєму банку випустити акредитив на користь продавця. Більшість банків пропонують своїм клієнтам заповнити спеціальну форму заяви на випуск акредитива, де крім умов акредитива вказується спосіб його передачі авізуючому банку, зазвичай, телекс, SWIFT або експрес-пошта. Така заява, підписана клієнтом і прийнята банком (відмітка операціоніста), є власне угодою документарного акредитива. Потім банк покупця (The Bank of New York) випускає акредитив і відсилає його в авізуючий банк (Банк, в якому Ви обслуговуєтесь), наприклад, по SWIFT. Після того, як акредитив буде авізований продавцеві, останній повинен негайно вивчити його деталі, щоб переконатися, по-перше, що акредитив відображає зміст комерційного контракту, на підставі якого він випущений, і, по-друге, що його умови можуть бути виконані продавцем. Якщо продавець бачить, що хоча б одна з умов акредитива не може бути виконана, він повинен негайно зв'язатися з покупцем і домовитися про його зміну. Ніхто не може змінити умови акредитива, крім покупця.

Представлені продавцем в авізуючий банк документи будуть перевірені і відправлені в мінімально можливі терміни (не більше 3-х банківських днів з моменту надання) в банк-емітент. Грошові кошти, що належать клієнту, відповідно з даним акредитивом, будуть зараховані банком на рахунок клієнта в день отримання відшкодування з банку-емітента.

Необхідно відзначити, що всі документи, необхідні за умовами акредитива, повинні містити посилання на номер акредитива. Крім того, продавець повинен звернути увагу, за чий рахунок передбачаються банківські та інші витрати. Якщо пряме посилання на цю обставину відсутнє, то витрати – за рахунок продавця.

3.6. Переваги, недоліки та ризики при акредитивних операціях для імпортерів та експортерів

Вітчизняні комерційні банки залучаючись до міжнародного співробітництва, опановують різні форми розрахунків, прийняті у світовій банківській практиці. Все більше уповноважених банків України самостійно встановлюють кореспондентські відносини з іноземними. І все ж сфера зовнішньоекономічної діяльності наших банків поки що одна з найменш розвинутих. Українське законодавство, що регулює діяльність комерційних банків України щодо виконання операцій, пов'язаних із міжнародними розрахунками, містить нормативні акти, що у ряді випадків обмежують можливості здійснення таких операцій. З іншого боку, у вітчизняній банківській практиці ще досить погано освоєні міжнародно-правові положення, що регулюють окремі форми міжнародних розрахунків і, значною мірою, визначають характер міжбанківських взаємовідносин.

На жаль, через брак практичного досвіду у даній галузі як перед банками, так і їхніми клієнтами постає ряд серйозних проблем, що призводить до різного роду помилок і затримок у розрахунках. Ситуація ускладнюється ще й тим, що українські банки мають недостатню внутрішню інструктивно-методологічну базу. Іноземним підприємцям часто важко визначити фінансове становище, надійність та технічні можливості свого українського партнера. Але, використовуючи різноманітні форми акредитивів, експортери та імпортери можуть звести до мінімуму труднощі та проблеми, що виникають у міжнародній торгівлі, а саме: експортер має змогу, використовуючи акредитивну форму розрахунків, звести до мінімуму ризики, спричинені його поганою обізнаністю з вимогами, стандартами нового освоюваного ринку збуту, політичною та економічною стабільністю в країні імпортера, незнанням місцевих законів щодо розрахунків в іноземній валюті, специфіки перевезення, страхування товару, оформлення документації на його ввезення та відправку.

Імпортер, у свою чергу, скориставшись акредитивною формою розрахунків, може звести до мінімуму ризики, пов'язані із закупівлею товару у незнайомих країнах, незнанням особливостей валютного законодавства країни-експортера (зокрема, стосовно можливості ввезення товару), невпевненістю у порядності експортера.

Як інструмент забезпечення платежу, документарний акредитив вигідний для продавця тим, що після відвантаження товару та надання всіх

документів відповідно до умов акредитива, він отримає кошти незалежно від покупця, оскільки в цьому випадку оплату за акредитивом здійснює банк. Натомість покупець за допомогою документарного акредитива може знизити до мінімуму ризик невиконання постачальником своїх зобов'язань щодо відвантаження товару.

Важливими перевагами акредитива, порівняно з банківськими гарантіями чи документарним інкасо, є зведення до мінімуму ризиків втрат від невиконання чи неналежного виконання умов контракту та, поряд з цим, можливість отримати дешевше фінансування, у випадку відсутності в клієнта власних обігових коштів для проведення цієї операції. Водночас, експортер може бути впевненим у своєчасній та повній оплаті за відвантажений товар чи надані послуги.

Використання акредитивної форми розрахунків найбільш сприятлива, на наш погляд, для продавця товарів, оскільки зняття коштів із рахунку покупця здійснюється до відправки товарів. Це відрізняє розрахунки по акредитиву від інших форм розрахунків, зокрема, від акцепту платіжної вимоги (при розрахунках платіжними дорученнями) чи розрахунках по інкасо. Відвантажуючи товар, продавець заздалегідь усвідомлений про платоспроможність контрагента по основній угоді. В той же час, несвоєчасне відкриття акредитива покупцем (платником) дозволяє продавцю затримати чи відмовитись від виконання договору.

Для платника (покупця) акредитив зручний тим, що грошові кошти, що обліковуються за акредитивом, продовжують йому належати і знімаються з акредитива лише після того як продавець відправить товар та надасть в банк відповідні документи.

Отже, *перевагами* акредитивної форми розрахунків є:

- універсальний прийнятний метод платежу;
- альтернатива залученню кредитних коштів;
- можливість отримання відстрочки платежу;
- взаємна вигода як для покупця, так і для продавця;
- запорука оплати тільки по факту поставки товарів або надання послуг;
- альтернатива сплати авансового платежу;
- можливість використання в якості інструмента забезпечення платежів в усіх країнах світу;
- можливість скористатися перевагами фінансування міжнародної торгівлі, як більш дешевої, порівняно з кредитуванням, операції;

- високий ступінь міжнародної правової надійності.

Переваги використання акредитивної форми розрахунків *для покупця (імпортера)*:

- зниження ризиків за рахунок відмови від авансових платежів та уникнення передоплати;
- зниження юридичних та ризиків країни за зовнішньоекономічними угодами;
- забезпечення гарантії сплати на користь продавця лише за умови повного виконання продавцем своїх зобов'язань по відвантаженню товару/виконанню робіт/послуг, у відповідності з номенклатурою, належної якості та в обумовлені строки;
- значне зниження вартості фінансування імпорту порівняно з простим кредитуванням;
- можливість відстрочки платежу за товар;
- покупець може отримати допомогу та пораду від банку-емітента під час визначення комплексу документів, що мають бути надані за умовами акредитива;
- гарантується ретельна перевірка всіх відвантажувальних документів банком;
 - можливість продемонструвати покупцем платоспроможність перед продавцем, що має велике значення при роботі з новими партнерами;
 - акредитив може відкриватися за рахунок власних коштів покупця, банківського кредиту, а також за рахунок надання покупцем іншого забезпечення виконання своїх зобов'язань (застава, депозит тощо);
 - покупець може відстрочити платіж до моменту, коли документально не буде засвідчено відповідну якість товару та його відправку у повному обсязі до вказаного місця (платіж здійснюється після відвантаження товару і надання документів);
- покупець визначає перелік документів, проти яких буде здійснено оплату;
- покупець обмежує терміни надання документів і відвантаження товарів;
- покупець може отримати більш тривалий період кредиту в разі використання акредитива, аніж за умови здійснення прямого платежу продавцеві;

• покупець може наполягати на відвантаженні товару протягом визначеного терміну, зазначаючи часові рамки постачань товару за умов дії акредитива.

Переваги використання акредитивної форми розрахунків *для продавця (експортера)*:

- чітко регламентована та швидка процедура отримання оплати за товар після відвантаження, оскільки відповідальність за платіж лежить не на покупцеві, а на його банку;
- оплата проводиться відразу ж після надання банку документів, відповідних умовам акредитива;
- упевненість в отриманні платежу незалежно від покупця, якщо продавець виконає всі умови акредитива;
- усунення кредитних ризиків, отримання платіжного зобов'язання від банку здійснити платіж за поставлений товар / надані послуги за відсутності у продавця достовірної інформації про фінансовий стан покупця і кредитних взаємовідносин;
- усунення ризику отримання підробленого зобов'язання або зобов'язання, виданого неіснуючим банком;
- усунення ризику несплати / оплати із запізненням / часткової оплати за поставлений товар (надані послуги);
- максимальне скорочення часового проміжку між моментом відвантаження товару (надання послуг) і моментом отримання виручки;
- усунення ризику відмови (зміни умов) покупця від замовлення без згоди (дозволу) продавця;
- можливість отримання короткострокового фінансування;
- можливість збільшення обсягів поставок, просування товарів (послуг) на нові ринки, здобуття конкурентних переваг;
- ріст конкурентоспроможності пропонованого товару за рахунок пропозиції різноманітних форм оплати за товар без збільшення ризику несплати.

До *недоліків* акредитивної форми розрахунків можна віднести:

- багато комісійних платежів, що ускладнює оцінку реальної вартості продукту;
- для оформлення покритого акредитива (саме такі можна сьогодні оформити в Україні), в будь-якому випадку, потрібно виводити частину грошей з обігу;

- для клієнтів, які раніше не працювали з таким банківським продуктом, досить складно розібратися в усіх тонкощах акредитивних схем, тому вони його не використовують.

3.7. Поняття та види інкасо. Особливості інкасової операції

Розрахунки у формі інкасо є одними з найстаріших банківських операцій та досить поширені в міжнародній торгівлі. При цьому, інкасо використовується як при розрахунках за умови негайної оплати, так і при розрахунках за комерційним кредитом. Інкасо – найпростіший і найдешевший спосіб розрахунків, що застосовується тоді, коли є певний ступінь довіри продавця до покупця.

У разі розрахунків за документарним інкасо банк виконує функцію посередника між покупцем та продавцем з передачі документів, що підтверджують відвантаження товару покупцеві тільки після отримання відповідного платежу або проти акцепту векселя, або на інших умовах, обумовлених в інкасовому дорученні.

Інкасо (collection) – (італ. incasso – виторг) посередницька банківська операція, що означає доручення експортера (кредитора) своєму банку отримати від імпортера (платника, боржника), безпосередньо або через інший банк, суму платежу за контрактом або підтвердження (акцепт) того, що сума буде виплачена у встановлений термін проти передачі документів (фінансових, комерційних) і зарахувати ці кошти на рахунок експортера.

Уніфіковані правила по інкасо визначають інкасо як операцію з документами, що здійснюється банками на основі отриманих в інкасовому доручення інструкцій, в цілях:

- отримання акцепту платежу і (чи) самого платежу;
- видачі комерційних документів проти акцепту і (чи) проти платежу;
- видачі документів на інших умовах.

Інкасо в міжнародних розрахунках має такі *особливості*:

- використовується як при розрахунках за умови негайної оплати, так і при погашенні боргу за комерційним кредитом;
- як правило, має документарний характер, тобто банки приймають на інкасо доручення експортерів за наявності фінансових і комерційних документів;

- платіжні документи акцептуються імпортером у попередньому порядку;
- широко використовується кредит: експортеру – у вигляді дисконту векселів; імпортеру – у вигляді позик на товар (комерційний кредит);
- банк діє тільки відповідно до інструкцій, що містяться в інкасовому дорученні та не несе відповідальності за затримку та втрату документів у дорозі, якщо вони виникли не з його провини;
- відвантаження товару або надання послуг здійснюється до отримання продавцем платежу.

Функція банку, при цьому, – передати імпортеру документи, що отримані від експортера – документи проти платежу (D/P – documents against payment), проти акцепту векселя (D/A – documents against acceptance) або на інших умовах.

Інкасо проти документів означає, що платнику через банк вручаються документи проти платежу суми еквівалента (платіж валютою проти документів) або проти акцепта векселів (документи проти акцепта).

Таким чином, в залежності від моменту передачі комерційних документів, виділяють наступні форми інкасо:

- документи проти акцепту;
- документи проти платежу;
- акцепт із врученням документів проти платежу;
- документи проти листа про прийняття зобов'язань;
- документи проти трастової розписки.

За умови інкасації **документів проти акцепту** (*documents against acceptance*) надається відстрочка платежу, а документи передаються не для оплати, а вручаються імпортеру після отримання від нього акцептованого переказного векселя (тратти). Банк, який подає документи, вручає їх платнику проти акцепту тратти, що підлягає сплаті протягом 30-180 днів після пред'явлення, чи тратти, що підлягає платежу в обумовлений сторонами термін.

Акцептувавши вексель, платник бере на себе зобов'язання виконати платіж за ним у визначений термін. Згідно інструкцій, акцептований вексель може залишатися в інкасуєчому банку до настання терміну платежу за ним або повертається банку ремітенту. Останній передає вексель клієнту-довірителю, який може дисконтувати його, або отримати належну суму при настанні терміну платежу, можливе, за певних обставин, форфейтування чи перефінансування.

Цей вид інструкції використовується при розрахунках за комерційним кредитом. Трасат до здійснення платежу вступає у право володіння товаром. Отже, акцепт для нього означає термін відстрочки платежу за векселем. Для продавця (трасанта), після відвантаження товару, акцепт тратти може бути використаний як форма забезпечення кредиту. Однак, акцептування векселя залишається ризиковою операцією для продавця, оскільки він наражається на ризик неплатежу за векселем. Щоб уникнути цього, довірителю (продавцю) слід вимагати, щоб акцепт був доповнений авалем інкасуєчого або іншого першокласного банку. Аваліст за векселем несе солідарну відповідальність (разом з трасатом, трасантом, індосантом) за оплату векселя.

Вручення *документів проти платежу* (*documents against payment*). Банк, що подає документи та, відповідно, права на товар, може вручати їх платнику тільки проти негайної оплати. «Негайно» в міжнародній практиці означає «найпізніше, коли прийде товар». Якщо продавець (довіритель) не хоче довго чекати отримання своїх коштів, він в інкасовому дорученні повинен вимагати «платіж за першим поданням документів». При цьому, в договір з купівлі-продажу і в рахунок необхідно включити пункт, згідно з яким, документи повинні бути пред'явлені платнику негайно після їх надходження в інкасуєчий банк.

На практиці, покупці часто затримують оплату за поставлений товар. Для уникнення затримок з оплатою, інкасове доручення має містити вказівку точного періоду, протягом якого покупець має здійснити платіж.

Є ще й інші варіанти інкасо, зокрема, *документи без оплати*. Документи можуть бути видані без оплати під письмове зобов'язання платника здійснити платіж у визначений термін. Це письмове зобов'язання підписується покупцем і банком покупця. Текст листа складається, як правило, банком-ремітентом або продавцем, що виставляє інкасове доручення.

Акцепт із врученням документів проти платежу. Цей вид інструкцій використовується дуже рідко. У таких інкасових дорученнях продавець вимагає, щоб трасат після пред'явлення документів акцептував вексель строком закінчення його дії в зазначений час (наприклад, через 60 днів після пред'явлення). При цьому, він може отримати документи тільки після платежу за векселем. До цього часу товар повинен перебувати на зберіганні.

У такий спосіб документарне інкасо виконує свою функцію: імпортер отримав товар «проти документів», а експортер – гроші (табл. 3.8.).

Таблиця 3.8

Приклади інкасо з різними видами умов по видачі документів

Чисте інкасо	Документарне інкасо
<i>Документи проти платежу (documents against payment, D/P)</i>	
Представлення на оплату простого чи переказного векселя із строком по пред'явленню. Вручення оригіналу векселя після отримання платежу.	Переказний вексель, терміном по пред'явленню, і комерційні документи видаються платнику тільки після здійснення ним платежу по векселю.
<i>Документи проти акцепту (documents against acceptance, D/A)</i>	
—	Строковий переказний вексель і комерційні документи видаються платнику тільки після акцепту векселя.
<i>Документи акцепту проти платежу (acceptance, D/P)</i>	
Представлення строкового переказного векселя платнику для акцепту і наступного платежу. Вручення оригіналу векселя платнику після отримання платежу.	Строковий переказний вексель і комерційні документи видаються платнику тільки після акцепту векселя і наступного платежу (в практиці зустрічаються дуже рідко).

Документи проти листа про прийняття зобов'язань – передача документів, пов'язана із подачею письмового обов'язку, підписаного покупцем чи банком, здійснити оплату товару в фіксований день в майбутньому (*documents against engagement*).

Документи проти трастової розписки (*documents against trust receipt*) – даний вид передачі документів характерний лише для США та застосовується при відстроченні платежу. Таким чином, покупець підтверджує отримання товару «в траст», що означає встановлення довірчої власності. Довірчим власником виступає покупець, а бенефіціаром – продавець (чи інкасуєчий банк).

Якщо інкасо містить переказний вексель, що підлягає оплаті на майбутню дату, то в інкасовому дорученні має бути вказівка чи підлягають комерційні документи видачі платнику проти акцепту, чи проти платежу. При відсутності такої вказівки комерційні документи будуть видаватись лише проти платежу.

Також інкасо поділяється на:

- **експортне** – банк, за дорученням клієнта, відправляє документи по експортному інкасо на адресу інкасуєчого банку з метою отримання акцепту та/або платежу, та відслідковує надходження коштів на рахунок клієнта;

- **імпортне** – банк діє на підставі інструкцій, отриманих від банку-ремітента, та передає клієнту документи проти акцепту та/або проти платежу;
- **зовнішнє** – банк вимагає платіж у особи, яка знаходиться за межами країни;
- **внутрішнє** – банк допомагає зарубіжному банку в отриманні платежу.

Інкасо являє собою лише інкасування документів і банк не гарантує оплату коштів експортеру за відвантажений товар чи надані послуги.

Для зменшення ризику несплати при інкасовій формі розрахунків, експортер повинен наполягати на наданні покупцем гарантії платежу, яку окремо видає банк. Гарантія, в цьому разі, повинна бути надана на термін, що перевищує термін сплати документів, і на суму, що відповідає сумі наданих на інкасо документів.

Розрізняють два типи документів:

- 1) **фінансові** – включають переказні та прості векселі, чеки, платіжні розписки або подібні документи, що використовуються для отримання платежу грошима;
- 2) **комерційні** – рахунки, транспортні документи, документи про право власності, інвойси або подібні документи, що не є фінансовими документами.

У відповідності до цього, існують два основні види інкасо:

- **чисте (clean collection)**, тобто інкасо тільки фінансових документів;
- **документарне (documentary collection)**, тобто інкасо комерційних документів.

Поділ інкасо на чисте та документарне має практичний аспект. Фінансові документи, що супроводжуються комерційними документами, чи комерційні документи, що не супроводжуються фінансовими документами є доказом виконання угоди із сторони постачальника товару. Крім того, види інкасо дають можливість по-різному розподіляти ризики між сторонами угоди.

Отже, **чисте інкасо** означає інкасацію (передачу) лише фінансових документів, що не супроводжуються комерційними документами, іншими словами, до банку покупця направляються тільки фінансові документи, проти яких і здійснюється платіж.

Комерційні документи, в тій чи іншій мірі, є доказом виконання експортером своїх зобов'язань по зовнішньоторговельному контракту, що

лежить в основі інкасової операції. Для експортера, документарне інкасо є більш надійним методом платежу, в порівнянні із чистим інкасо, оскільки, дозволяє контролювати завантажений товар до моменту оплати і наступної передачі комерційних документів імпортеру. Зниженню ризиків експортера сприяє включення в склад інкасованих документів оборотних документів (наприклад, коносамент), що виконують товаророзпорядчу функцію. При використанні необоротних транспортних документів для зменшення ризику втрати контролю над завантаженим, проте не оплаченим товаром, експортеру потрібно в таких документах вказувати себе в якості вантажоотримувача. Документарне інкасо, зазвичай, використовується в торгових угодах, а чисте інкасо – при виконанні робіт та наданні послуг.

При чистому інкасо банк-ремітент приймає від довірителя-експортера вказані фінансові документи, а репрезентуючий банк у країні платника пред'являє платникові інкасовані фінансові документи до оплати.

Усі розрахункові операції при чистому інкасо проводяться у такому самому порядку, як і при документарному інкасо.

Документарне інкасо – інкасо, за яким до банку покупця направляються комерційні документи, що можуть супроводжуватися фінансовими документами. Документарним інкасо називають також форму розрахунків, за якою продавець доручає банку одержати від покупця (за посередництвом банку покупця, або іншого банку) платіж проти передачі документів, що засвідчують відвантаження товару, виконання робіт або надання послуг. При здійсненні інкасових операцій банки виконують функції довіреної особи та посередника між продавцем та покупцем та, на відміну від операцій з акредитивами, не несуть зобов'язань за несплату (неакцепт) документів.

У практиці міжнародних розрахунків частіше використовують документарне інкасо, що призначається для здійснення платежів, насамперед тоді, коли експортер не хоче відвантажувати товар за відкритим рахунком, але, водночас, не бажає страхувати ризики за допомогою акредитива. Порівняно з поставкою за відкритим рахунком, документарне інкасо гарантує більшу безпеку, оскільки перешкоджає покупцеві отримувати у свою власність товари, не сплативши чи не акцептувавши вексель.

Таким чином, при документарному інкасо банк бере на себе зобов'язання по отриманню суми для продавця проти передачі документів, що свідчать про відвантаження товару. В цьому випадку, банк діє на підставі інструкцій, одержаних від продавця, і не бере на себе зобов'язань по здійсненню платежу.

Відтак, документарне інкасо – це зобов’язання банку передати документи покупцю, згідно інкасових інструкцій:

- після здійснення покупцем платежу на користь продавця;
- за умови акцепту витрат;
- на інших умовах.

У цьому випадку, банк діє як довірена особа і посередник між експортером та імпортером. Банк, за дорученням експортера, надає імпортеріві документи (рахунок-фактуру, відвантажувальні документи, специфікації, сертифікати тощо), що свідчать про відвантаження товару або надання послуг (згідно із зовнішньоекономічним договором), і проти них інкасує належну експортеріві суму або одержує акцепт векселя.

На відміну від акредитивної форми розрахунків, банки при документарному інкасо не беруть на себе зобов’язань здійснити платіж. Їх відповідальність зводиться, здебільшого, до переказування і вручення документів проти сплати чи акцепту, але без власного зобов’язання здійснити платіж, якщо покупець не виконає або не зможе виконати своїх зобов’язань за інкасо. Завдяки меншій формальній строгості ця послуга пов’язана з меншими витратами і є більш гнучкою. Оскільки, при документарному інкасо продавець до моменту відвантаження товару ще не може бути впевнений у тому що покупець дійсно зробить платіж, документарне інкасо підходить для здійснення платежів у таких випадках:

- продавець повністю довіряє покупцеві і впевнений, що останній оплатить відвантажені товари і надані послуги;
- бажання платити і кредитоспроможність покупця не викликають сумніву;
- політичні, економічні та правові умови в країні покупця вважаються стабільними;
- країна-отримувач не має імпортних обмежень (наприклад, валютний контроль) або вона надала всі необхідні дозволи.

При розрахунках у формі інкасо відповідальність банків обмежується переданням і оформленням документів проти оплати чи акцептування векселя.

3.8. Учасники та фази документарного інкасо

В операціях з документарного інкасо беруть участь, як правило, такі чотири сторони:

- **довіритель (principal)** – зазвичай, продавець (експортер, принципал), який подає до свого банку документи з відповідним інкасовим дорученням та доручає банку одержати певну суму;
- **банк-ремітент (remitting bank)** – банк довірителя, якому клієнт доручає одержати певну суму та який надсилає документи, відповідно до інкасового доручення, банку у країні покупця;
- **інкасуючий банк (collecting bank)** – банк, що надає документи платнику (банк імпортера або в країні імпортера). Він займається інкасуванням суми платежу або одержанням акцепту векселя, відповідно до розпоряджень інкасового доручення, отриманого від банку-ремітента;
- **платник (drawee)** – покупець (імпортер), якому надаються інкасові документи.

Відповідно, банк, що отримує інкасове доручення («вихідне (експортне) інкасо») від свого клієнта-експортера, називається *банком-ремітентом*. Банк-ремітент спрямовує інкасове доручення («вхідне (імпортне) інкасо») та документи в *інкасуючий банк* країни імпортера, котрий, зазвичай, одночасно є і *репрезентуючим банком (presenting bank)* (тобто він повідомляє платника про наявні в банку неоплачені або неакцептовані документи і видає їх платникові).

Репрезентуючий банк передає документи платнику-імпортеру, без яких він не зможе одержати товар у своє розпорядження, відповідно до інструкцій, зазначених в інкасовому дорученні. Він мусить або оплатити їх (виписавши заяву на переказ чи платіжне доручення), або відмовитися акцептувати векселі чи чеки.

Акцептовані фінансові документи залишаються в інкасуючому банку до настання терміну платежу або відсилаються банку-ремітенту (згодом, до моменту платежу по них, банк-ремітент відсилає їх назад за кордон для оплати). Банки, зазвичай, страхують відіслані документи від втрати по дорозі.

Якщо документи оплачені, інкасуючий банк кредитує рахунок банку-ремітента, а той, у свою чергу, після отримання кредитового авізо або електронного повідомлення про зарахування коштів на рахунок, кредитує рахунок експортера.

Схема розрахунків за інкасо представлена на рис. 3.8.

Здійснення операції з документарного інкасо проходить у наступній послідовності.

1. *Досягнення домовленості* про умови документарного інкасо, що фіксується у зовнішньоекономічному контракті.

2. *Видача інкасового доручення та представлення документів*. Після укладання контракту і настання строку відвантаження, продавець передає перевізнику товар для транспортування. Перевізник подає транспортні документи продавцю. Експортер складає увесь необхідний пакет документів, серед яких: транспортні документи, рахунок-фактура, страховий сертифікат, свідоцтво про походження товару, сертифікати, специфікації, пакувальні листи тощо, та надає їх разом з інкасовим дорученням своєму банку для відправлення покупцю.

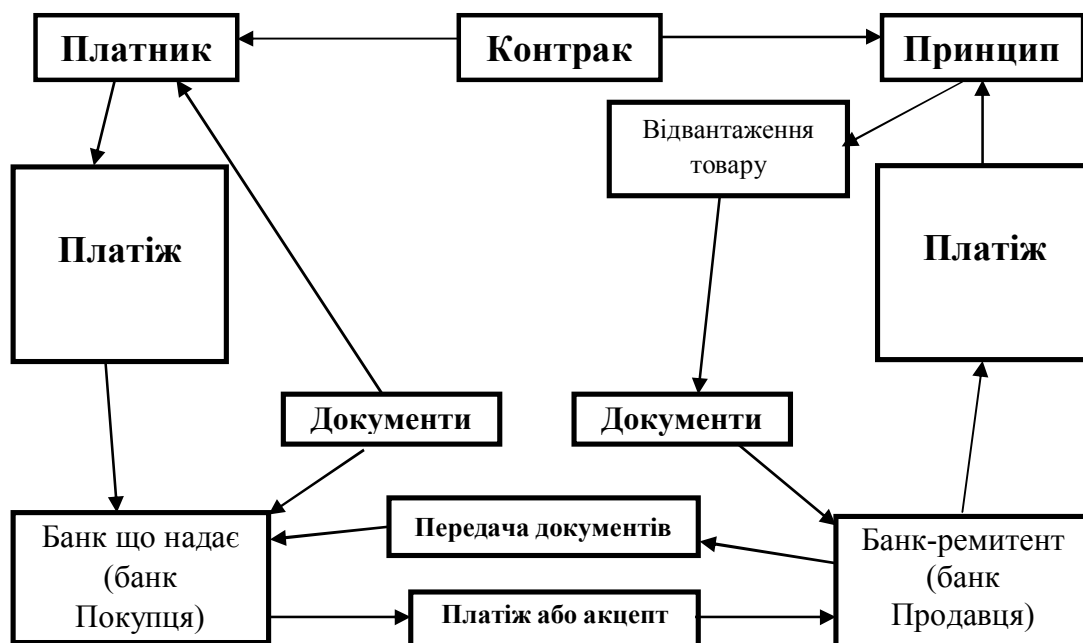


Рис. 3.8. Розрахунки за допомогою інкасо

3. *Пересилання інкасового доручення* банком продавця (банк-ремітент) інкасуєуючому банку. Банк продавця (банк-ремітент) приймає на інкасо документи разом з інкасовим дорученням клієнта, перевіряє інструкції та відправляє документи й інструкції в інкасуєуючий банк. При цьому, банки обмежуються тільки перевіркою відповідності наданих документів за зовнішніми ознаками, переліченими в інкасовому дорученні.

Усі документи, відіслані на інкасо, мають супроводжуватися інкасовим дорученням, що містить повні та точні інструкції. Банкам дозволено діяти

тільки відповідно до інструкцій, що їх містить інкасове доручення, і згідно з Правилами по інкасо.

4. *Подання документів платнику.* Інкасуєчий банк інформує покупця про отримання документів та умови їх передачі. Покупець здійснює платіж або акцептує тратту, як це вказано в умовах платежу. Покупець надає документи перевізнику, який передає товар в обмін на документи. Інкасуєчий банк переказує обумовлену суму банку-ремітенту, як вказано в умовах платежу. Банк-ремітент кредитує рахунок продавця.

Для проведення розрахунків за інкасовою формою використовується два методи:

- *метод повноважень на стягнення*, суть якого полягає в тому, що за місцем виплати перевіряється тільки наявність та достатність суми; повноваження та правильність дебетування клієнт перевіряє самостійно. Даний метод передбачає право на опротестування, тобто відмови від дебетування;
- *метод списання за дорученням*, за даним методом, платник видає за місцем платежу письмове доручення на оплату інкасових доручень визначеного ним отримувача.

Відтак, від початкової домовленості між продавцем і покупцем до повної реалізації угоди обидві сторони виконують певну роботу, яка умовно поділяється на три великі фази.

До першої фази належить досягнення домовленості про умови інкасо. Експортер визначає у своїй пропозиції умови платежу, обговорює їх з покупцем і включає у договір про купівлю-продаж. Інкасове доручення може містити декілька видів інструкцій щодо видачі документів (вручення документів проти платежу, вручення документів проти акцепту).

У другій фазі видається інкасове доручення і подаються документи. Після отримання замовлення або після укладення договору про купівлю-продаж продавець відвантажує замовлений товар або безпосередньо на адресу покупця, або на адресу посередника. Водночас, він формує всі необхідні документи (рахунок-фактура, коносамент, страховий сертифікат, свідоцтво про походження товару тощо) і відправляє їх разом з інкасовим дорученням своєму банкові (банк-ремітент). Банк-ремітент перевіряє повноту та правильність заповнення документів. Після цього, складається інкасове доручення банку-інкасатору, згідно інструкцій (ст. 8 УП). Одночасно на документах (тратти, коносаменти, страхові поліси), згідно інструкцій, оформляється, **індосамент** – передавальний напис на користь

інкасуючого банку. Потім банк-ремітент пересилає документи з необхідними інструкціями інкасуючому банку.

У *третьій фазі* платнику подаються документи. Інкасуючий банк інформує покупця про надходження документів, а також про умови оплати. Він приймає платіж або акцептований вексель і передає покупцеві документи. Сплачена сума за інкасо переводиться банку-ремітенту, який потім зараховує її на рахунок експортера.

Інкасове доручення знімається з обороту тільки в разі одержання платежу або акцепту, передбачених умовами інкасо або у випадку повернення документів інкасуючим банком, або одержання відповідних інструкцій від експортера. Якщо імпортер з будь-якої причини не може здійснити оплату чи акцептувати тратту, то експортер може застосувати спеціальні інструкції щодо заяви «протесту» від його імені, що передбачає подання згодом офіційної скарги.

3.9. Уніфіковані правила по інкасо (УПІ)

Інкасові розрахунки регулюється спеціальним документом – Уніфікованими правилами для інкасо (УПІ) (англ. Uniform Rules for Collections (URC)), які розробила Міжнародна торговельна палата, створена на початку XX ст. у Парижі. Загалом, Правила вперше були опубліковані МТП ще в 1936 році. Потім вони, в процесі узагальнення практики в сфері міжнародних банківських розрахунків та систематизації звичаїв ділового обороту, тричі доопрацьовувались та перероблялись – в 1967, 1978 та в 1995 рр.

На сьогодні, останньою редакцією Уніфікованих правил по інкасо є публікація № 522 (URC 522), здійснена в 1995 р., що вступила в силу в січні 1996 р. Правила не є нормативним актом та застосовуються при наявності посилання на них в договорі між клієнтом та банком. Сторони у зовнішньоекономічному договорі мають обов'язково зазначити, що розрахунки здійснюються відповідно до Правил по інкасо в редакції 1995 р. як і всі публікації МПТ, URC 522 є обов'язковими для всіх учасників лише в тому випадку, якщо в тексті інкасового доручення безпосередньо зазначається, що інкасо підпорядковане URC 522. Відповідно, інкасові доручення, що не містять посилання на URC 522, повинні оброблятися з

особливою обережністю. Крім того, банки в такій ситуації можуть скористатись своїм правом відмовитись виконувати інкасове доручення.

При цьому, правила і визначення понять, відповідно до Правил по інкасо, є обов'язковими тільки в тій частині, в якій не було досягнуто інших явно виражених домовленостей між сторонами і немає національних, державних або інших місцевих законів (постанов), що суперечать цим Правилам і від яких не можна відступити.

Практично всі банки світу, у тому числі банки України, дотримуються URC, які зручні тим, що дають однакове тлумачення термінів і умов інкасових розрахунків. Не являючись нормативним актом, URC, тим не менше, містить базові терміни інкасування: визначення, види, способи та порядок виконання зобов'язань, відповідальність сторін, тлумачення різних термінів, а також регулюють основні правила та обов'язки учасників інкасо, порядок подання документів до оплати або акцепту, повідомлення про здійснення платежу, акцепту та інші питання, що зумовлює широке застосування URC різноманітними фінансово-кредитними організаціями.

3.10. Документарне інкасо в міжнародних операціях

Якщо документарне інкасо обрано як форму розрахунків із зовнішньоторговельної операції, то необхідно обговорити основні його умови під час укладання контракту. Усі умови, що стосуються інкасо, можна включити в розділ контракту «Умови оплати».

Рекомендується домовлятися про наступні умови.

1. *Інкасуючий банк* – банк покупця. Наприклад, клієнти Приватбанку в Дніпропетровську вказують:

PrivatBank, attn. Trade Finance dept. 50, Naberezhnaya Pobedy str., Dnepropetrovsk, 49094 Ukraine

2. *Список документів*, що будуть передані експортером на інкасо. До цього списку, як правило, входять основні відвантажувальні документи, комерційні розрахунки (розрахунки-фактури), транспортні документи (коносаменти морські та річкові), що дають право власності на товар їх держателям: накладні, акти прийому-передачі, поштові квитанції, страхові поліси та страхові сертифікати.

3. *Умови видачі документів.* Як правило, використовуються умови D/P (видача документів проти платежу) чи D/A (видача проти акцепту векселя).

4. *Сторону, відповідальну за оплату банківських витрат.* Найчастіше комісії з документарного інкасо оплачуються за рахунок продавця.

5. *Підпорядкованість* Уніфікованим правилам по Інкасо, публікація Міжнародної Торговельної Палати № 522, редакція 1995 року. Уніфіковані правила є міжнародним стандартом із проведення інкасових операцій.

Після підписання контракту, що передбачає оплату товару за допомогою документарного інкасо, продавець (принципал) звертається у свій банк з інструкціями відправити документи на базі інкасо на адресу банку покупця (репрезентуючого банку). При цьому, продавець вказує необхідні параметри, і умови, на підставі яких формується інкасове доручення.

Банк-ремітент направляє надані продавцем документи з інкасовими інструкціями в банк покупця (Додаток М). Документи також можуть бути спрямовані через третій інкасуючий банк.

Одержавши документи, репрезентуючий банк повідомляє покупця про одержання документів і про умови їхньої видачі.

Якщо, відповідно до умов інкасового доручення, документи видаються проти платежу (D/P), банк відкриває рахунок для перерахування необхідної суми. Після надходження коштів на цей рахунок і оплати банківських комісій банк видає документи покупцю.

Якщо інкасове доручення передбачає видачу документів проти акцепту, то банк надає платнику тратту для акцепту. Для виставлення акцепту необхідно мати при собі паспорт і доручення підприємства. Після акцепту трат і сплати банківських комісій банк передає документи покупцю. В залежності від інкасових інструкцій, тратта відправляється у банк-ремітент або зберігається в банку до моменту її оплати покупцем.

Для експортера інкасо часто виявляється неприйнятним через те, що він спочатку повинен відвантажити товар, а тоді передавати документи в банк і очікувати виконання покупцем своїх зобов'язань з оплати.

Для зменшення ризику неплатежу при інкасовій формі розрахунків експортер повинен наполягати на наданні банківської гарантії платежу. Гарантія, в цьому разі, видається на термін, що перевищує термін оплати за документами, і на суму, що відповідає сумі поданих на інкасо документів.

Крім банківської гарантії, забезпечення платежу здійснюється через застосування телеграфного інкасо. При телеграфному інкасо банк експортера виплачує йому виручку за товар негайно або через певний термін

після одержання документів на інкасо, повідомляючи телеграфом свій банк-кореспондент, з яким він повинен мати спеціальний договір про телеграфне інкасо.

Важливим елементом інкасо є інкасове доручення (Додаток Н) що служить доказом прав банку на здійснення даної операції, а також містить вказівки принципала банку, що називаються інкасовими інструкціями. Платежі банком здійснюються строго в рамках інкасового доручення проти фінансових та (чи) комерційних документів.

Для продавця (експортера) ця процедура є основою для видачі банку інкасового доручення, що має містити такі дані:

- 1) номер і дату виписки доручення;
 - 2) подробиці про банк, що надіслав інкасо, в тому числі повне найменування, поштову та SWIFT адресу, телексний, телефонний і факсимільний номери та референт;
 - 3) повну і точну адресу платника (імпортера), в тому числі, повне найменування, поштову адресу або доміцилій, де повинне бути впроваджено подання, та, якщо можливо, телексний, телефонний і факсимільний номери;
 - 4) довірену особу платника, якій інкасує банк повинен зробити видачу, згідно з інкасовим дорученням, в тому числі повне найменування, поштову адресу та, якщо можливо, телексний, телефонний і факсимільний номери;
 - 5) подробиці про інкасує банк, якщо такий існує, в тому числі, повне найменування, поштову адресу та, якщо можливо, телексний, телефонний і факсимільний номери і референт;
 - 6) назву і місцезнаходження експортера;
 - 7) назву і місцезнаходження банку-ремітента;
- В інтересах чіткого виконання інкасового доручення ця інформація має бути повною і точною. Помилки в зазначених пунктах можуть викликати значні проблеми при виконанні інкасового доручення;
- 8) назву валюти платежу і суму, що підлягає інкасуванню. Якщо документи, прийняті на інкасо, виражені у валюті, що відрізняється від валюти платежу, то експортер повинен вказати курс перерахунку валюти і спосіб чи джерело його визначення;
 - 9) номер рахунку експортера в банку-ремітенті, на який потрібно перераховувати виручку;

10) перелік доданих до інкасового доручення документів, що будуть видані платнику проти платежу і/або акцепту. Як правило, до них належать комерційні і фінансові документи.

У переліку доданих до інкасового доручення документів окремо вказується кількість оригіналів коносаментів та їхніх копій. Коносамент рекомендується виписувати на ім'я експортера (довірителя). Якщо товар поставлений на умовах CIF, то у переліку документів вказується страховий поліс, виписаний, як мінімум, на суму рахунку. Крім цього, в інкасовому дорученні повинні міститися чіткі інструкції щодо:

- умов і строків оплати виставлених на інкасо документів (чи підлягають документи видачі платнику проти акцепту або проти платежу, або на інших умовах);
- необхідності вчинення протесту чи інших юридичних дій у разі неакцепту і несплати векселів. У разі відсутності таких інструкцій, банки, що беруть участь в інкасуванні, не зобов'язані вчиняти протест замість експортера;
- можливості прийняття часткових платежів за інкасо і передачу проти часткових платежів документів платнику. У разі відсутності таких інструкцій банки видаватимуть документи платнику тільки після отримання повного платежу;
- порядку й умов сплати комісій і витрат, пов'язаних з інкасуванням, а також інструкцій на випадок відмови платника від сплати комісій, згідно з положеннями статті 21 УПП;

11) умов інкасування відсотків за фінансовими документами, згідно з положеннями статті 21 УПП. Необхідно зазначити чи можуть вони бути відхилені чи ні:

- відсоткова ставка;
- період, за який нараховуються проценти;
- база розрахунку (наприклад 360 або 365 днів у році), якщо застосовується.

12) метод платежу та форма повідомлення про платіж;

13) інструкції на випадок неплатежу, неакцепту та/або невідповідності іншим інструкціям.

Банк-ремітент перевіряє правильність оформлення інкасового доручення експортера і доданих до нього документів. Після цього складається інкасове доручення інкасуємому банку, і на всіх оборотних документах (тратти, коносаменти, страхові поліси) робиться передавальний напис на користь інкасуємого банку, який, якщо він є і таким, що подає документи, передає документи покупцеві під їх оплату. Акцептовані фінансові документи залишаються в інкасуємому банку до настання строків

платежу або відправляються банку-ремітенту, а потім, до моменту платежу, банк-ремітент відправляє їх назад за кордон для оплати.

Повернення інкасових доручень можливе за наступних умов:

- відсутність покриття (платник не має достатньої кількості коштів на рахунку);
- формальні помилки: відсутність відомостей або неправильність в оформленні; відсутність доручення платника при методі списання за дорученням;
- повернення у зв'язку з незгодою (за методом повноважень на стягнення).

Обидва учасника інкасової операції – банк-ремітент та інкасуючий банк – стягують з клієнтів комісію за обслуговування та інші поточні витрати. До основних комісій відносяться:

- комісія за відправку документів;
- комісія за інкасування акцептованого векселя;
- комісія за митне очищення товарів, направлених на адресу банку чи транспортної компанії та залишені в розпорядженні банку.

Можуть застосовуватись й інші комісії, наприклад, за повернення документів, протест, продовження терміну дії векселя. Відшкодовуються також поштові та інші витрати. Проте, як вже зазначалось вище, для клієнта інкасова операція дешевша в порівнянні з акредитивом. Про порядок оплати банківських комісій та витрат при інкасовій операції детально зазначено в ст. 21 Правил.

Якщо в інкасовому дорученні вказано, що комісії по інкасо здійснюються за рахунок платника, а платник відмовляється оплатити їх, то репрезентуючий банк може видати документи проти платежу чи проти акцепту, чи на інших умовах без зняття комісії, якщо тільки в інкасовому дорученні прямо не вказується, що відмова від права зняття комісії не допускається. В такому випадку, репрезентуючий банк не буде видавати документи та не буде нести відповідальність за будь-які наслідки, пов'язані із затримкою видачі документів. Про такий випадок репрезентуючий банк повинен негайно повідомити банк-ремітент. У випадках, коли виплата комісій, за умовами касового доручення, покладається на довірителя, інкасуючий банк має право на відшкодування витрат від того банку, від якого він отримав інкасове доручення, а банк-ремітент має право на відшкодування від довірителя будь-якої суми, виплаченої ним разом із власними витратами. При цьому, банки залишають за собою право вимагати

від сторони, від якої вони отримали інкасове доручення, авансової оплати комісії для покриття витрат, пов'язаних із діями по виконанню будь-яких інструкцій та мають право не виконувати будь-які інструкції до отримання такого платежу.

До прикладу, комісії по інкасових операціях у ПАТ «ПриватБанк» станом на червень 2012 р. наведені в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Комісії, що стягуються банком за інкасові операції

Послуга	Тариф, ГРН
1. Прийняття документів для відправлення на базі інкасо.	0,1% від суми, але не менше 240 та не більше 2400
2. Видача документів, отриманих на базі інкасо.	0,1% від суми, але не менше 400 та не більше 2000
3. Платіж за інкасо.	160
4. Видача документів без платежу або акцепту.	160
5. Зміна, включаючи ануляцію.	240
6. Відправлення повідомлень в інші банки.	80
7. Відправлення документів.	тариф кур'єрської або поштової служби + 40
8. Повернення банку-ремітенту документів, отриманих на базі інкасо та несплачених клієнтом.	тариф кур'єрської або поштової служби + 240

3.11. Переваги та недоліки інкасової форми розрахунків для імпортера та експортера.

Документарне інкасо є найменш популярним інструментом торгового фінансування на сьогодні, оскільки при його використанні ступінь зниження ризиків продавця і покупця, при здійсненні їх діяльності, менша через відсутність зобов'язань банку з оплати документів, ніж при гарантіях або акредитивах. Однак, багато підприємств продовжують застосовувати цей вид документарних операцій через невисоку вартість цього інструменту та специфіку роботи з певними країнами, наприклад Індією (як правило, здійснюється інкасація морських коносаментів) або з країнами Західної Європи (на суми до USD 20 000).

Очевидною перевагою по даному виду розрахунків володіє перш за все покупець товару (платник), який здійснює оплату, переконавшись, що товар

відвантажений та перевіривши товар і товарні документи (банк надає товарні документи для попереднього перегляду, однак остаточно передає їх після виконання платежу). Проте, не варто упускати момент переходу права власності на товар, що постачає продавець. Інкасова форма розрахунків гарантує, що товар не перейде в розпорядження покупця до тих пір, поки він не здійснить платіж, оскільки до отримання платежу документи залишаються у власності інкасуючого банку.

Виділяють наступні специфічні переваги документарного інкасо:

- проста та надійна процедура (для продавця документарне інкасо надає впевненість того, що він отримає товар тільки після оплати або акцепту, для покупця – документарне інкасо гарантує, що товар буде сплачено тільки після його відвантаження, відповідно до умов договору);
- можливість передати покупцеві документи, а отже розпорядження / право власності на товар, проти одночасної сплати належної суми або акцепту векселя;
- низька вартість послуг;
- як правило, оплата більш швидка, ніж просто за рахунком-фактурою чи відкритим рахунком;
- передання безпосередньо покупцю документів і, в деяких випадках, товару після попередньої домовленості проти оплати належної суми чи акцептування векселя;
- можливість знизити ризик невиконання партнером своїх зобов'язань за контрактом;
- якщо серед документів є коносамент, експортер може зберігати контроль над товарами до моменту, поки імпортер або не оплатить їх, або не акцептує тратту.

Однак, водночас, слід враховувати, що інкасова форма розрахунків найбільш вигідна для імпортера і менш приваблива для експортера. Вона можлива за умови, коли між контрагентами існують тісні зв'язки співробітництва та висока довіра, оскільки імпортер спирається на правильність та достовірність документів, а експортер – на платоспроможність партнера. Банки виконують, при цьому, лише посередницьку та контрольну функцію і не несуть відповідальності за своєчасний платіж. Тому експортеру не слід забувати, що за інкасо не завжди гарантується платіж, оскільки інкасація документів здійснюється у банку покупця. Одним з недоліків документарного інкасо є те, що імпортер (покупець) може відмовитися оплатити чи акцептувати документи, на

момент платежу може опинитись неплатоспроможним або не мати дозволу на переказування валюти за кордон. У таких випадках, експортер понесе витрати, пов'язані зі зберіганням вантажу, пошуком іншого покупця, продажем його третій особі або транспортуванням назад у свою країну. В зв'язку із цим, при розрахунках за інкасо можуть використовуватись різні способи прискорення і додаткового забезпечення платежів.

Також до недоліків можна віднести тривалість проходження документів через банки і, відповідно, періоду їх оплати (акцепту), що може займати від декількох тижнів до місяця і більше, відповідно, затримка платежу сповільнює оборотність капіталу, що обумовлює необхідність рефінансування експорту.

Крім того, розбіжність у часі між відвантаженням товару, здачею документів у банк на інкасо і отриманням платежу, може бути досить тривалою. У цих випадках, експортер може зазнати додаткових витрат, що пов'язані зі зберіганням та транспортуванням вантажу, продажем його третій особі тощо.

До того ж, на практиці можуть виникнути додаткові затримки, пов'язані із тим, що в деяких країнах прийнято затримувати пред'явлення документів до платежу чи акцепту, поки товари не доставлені в цю країну. В таких випадках витрати покладаються на продавця.

Також відповідальність банків при виконанні доручень документарного інкасо обмежується, в основному, пересиланням і врученням документів проти оплати або акцепту. При цьому, банк не бере на себе зобов'язання здійснити платіж, якщо покупець не виконає або не зможе виконати своїх зобов'язань за інкасо. Згідно зі ст. 9 Правил по інкасо, банки мають діяти добросовісно і проявляти розумну старанність. Однак, вони не несуть відповідальності за наслідки форс-мажору, затримки або втрати в дорозі документів, якщо вони виникли не з їхньої особистої вини (ст. 15 Правил по інкасо). Документарне інкасо, порівняно зі звичайним банківським переказом, надає значно вище забезпечення, але тільки для імпортера-покупця.

Варто відмітити особливості та специфіку використання документарного інкасо в міжнародних розрахунках, що полягають в наступному.

1. При розрахунку за допомогою інкасо, на відміну від документарних акредитивів, банки, що беруть участь у розрахунках, не несуть зобов'язань платежу.

2. При розрахунках за допомогою інкасо, на відміну від документарних акредитивів, банки, що беруть участь у розрахунках, не перевіряють отримані документи, а тільки перевіряють за зовнішнім виглядом їх комплектність і відповідність отриманим інкасовим інструкціям.

3. На відміну від документарних акредитивів, при розрахунках за допомогою інкасо, продавець повинен бути упевнений у платіжній спроможності та порядності покупця, тому, що всі зобов'язання з оплати документів несе тільки покупець.

4. Для того, щоб мінімізувати ризик отримання товару покупцем без виконання платежу, бажано використовувати документарне інкасо та до пакету документів включати оригінали документів, відсутність яких ускладнить отримання товару покупцем або його митне очищення (повний комплект оригінального коносаменту, оригінал сертифіката походження тощо).

5. Витрати при інкасовій формі розрахунків нижчі, ніж витрати за допомогою документарних акредитивів, але ризики вищі.

Отже, використання в міжнародних розрахунках документарних операцій надає можливість:

- мінімізувати ризик невиконання контрактних зобов'язань;
- мінімізувати ризик навмисного невиконання платежу;
- мінімізувати політичні ризики (зміна в законодавстві, міжнародні санкції, ембарго);
- фінансувати імпорт за відсотковими ставками, нижчими за кредитні;
- фінансувати експорт без оформлення договірних відносин;
- виникнення зобов'язань банку з виконання відповідного платежу, що у свою чергу надає змогу мінімізувати ризики з виконання грошових зобов'язань стороною, за заявою якої був відкритий документарний інструмент.

Питання для самоконтролю

1. *Що таке акредитив та які його основні форми та види? У яких випадках доцільно використовувати відкличні, а у яких безвідкличні акредитив?*

2. *Які акредитиви є покритими, а які непокритими? В чому суть валютного покриття?*

3. *В чому відмінності акредитивів і гарантій? Чому резервний акредитив ототожнюють з банківською гарантією?*

4. В чому суть фінансової та комерційної моделі акредитива «стенд-бай»?

5. Назвіть переваги та недоліки використання резервного акредитива для продавця та покупця?

6. Які умови платежу повинні бути зазначені при використанні експортного акредитива?

7. Яке значення в міжнародних розрахунках відіграє банківське підтвердження акредитива?

8. Назвіть види інкасо та особливості їх використання в міжнародних розрахунках. В чому відмінність між чистим та документарним інкасо? Яка послідовність здійснення операцій з документарного інкасо?

9. В чому суть та особливості використання Уніфікованих правил для інкасо та акредитивів?

10. Які особливості та специфіка використання документарного інкасо в міжнародних розрахунках, на відміну від документарних акредитивів Ви знаєте?

Тести

1. В якому документі визначається форма розрахунків між контрагентами?

- а) у договорі банківського рахунку;
- б) в угоді укладеній між контрагентами;
- в) у договорі розрахунково-касового обслуговування;
- г) не зазначається в жодному із документів.

2. «Сkonto» платіж – це:

- а) здійснюються в період, який не перевищує 10 днів;
- б) кредит, який надають один одному експортер чи імпортер у вигляді відповідно відстрочки платежу чи запису на кореспондентському рахунку;
- в) негайний платіж, що виконується після одержання покупцем товару чи документів на нього;
- г) вірна відповідь а і в.

3. «Insolment» – це:

- а) кредит, який надають один одному експортер чи імпортер у вигляді відповідної відстрочки платежу чи запису на кореспондентському рахунку;

б) платіж, що виконується після одержання покупцем товару чи документів на нього;

в) додаткова гарантія платежу з боку банку щодо оплати поставлених товарів, виконаних робіт, наданих послуг згідно договору;

г) вірна відповідь відсутня.

4. У якому із випадків доцільно використовувати акредитивну форму розрахунків?

а) ділові партнери встановили нові, неперевірені ділові стосунки;

б) немає впевненості в платоспроможності контрагента;

в) значна вартість об'єкту договору;

г) всі відповіді вірні.

5. Документарний акредитив – це:

а) розрахунковий документ, за яким банк (акредитивний банк) зобов'язується виплатити відповідно до інструкцій покупця певну суму коштів продавцеві (бенефіціару) після пред'явлення товаророзпорядчих документів;

б) акредитив, відповідно до якого оплата за відвантажені товари проводиться почергово за фактом відвантаження;

в) акредитив, яким передбачена оплата суми поставок товарів (здебільшого експортних) лише після завершення поставки у повному обсязі, передбаченому угодою (контрактом);

г) вірна відповідь відсутня.

6. За ступенем гарантованості оплати сум, які мають бути оплачені експортеру, акредитиви поділяються на:

а) покритий і непокритий;

б) відкличний і безвідкличний;

в) підтверджувальний і не підтверджувальний;

г) гарантований та не гарантований.

7. За яким курсом здійснюється перерахунок з валюти акредитиву у валюту платежу якщо валюта платежу і акредитиву не співпадають?

а) за курсом визначеним у договорі;

б) за курсом НБУ на дату укладання угоди;

в) за курсом НБУ на дату здійснення платежу;

г) за курсом виконуючого банку на дату здійснення платежу.

8. Акредитив з неогоціацією – це:

- а) акредитив за умовами якого виконуючий банк може оплатити подані документи на користь бенефіціара, з відрахуванням визначеного відсотка комісії, не чекаючи одержання грошового відшкодування з банку-емітента;
- б) які підтверджуються банками без попередньо зарезервованих ними коштів клієнтів на своїх рахунках для оплати товару (послуги) за акредитивом;
- в) розрахунки з бенефіціаром здійснюються банком-платником безпосередньо після подання документів, які відповідають умовам акредитива;
- г) вірні відповіді а, б.

9. Револьверні акредитиви поділяються на:

- а) поновлювані та непоновлювані;
- б) переказні та непереказні;
- в) кумулятивні та некумулятивні;
- г) немає вірної відповіді.

10. Які із суб'єктів беруть участь при акредитивній формі розрахунків?

- а) аявник акредитиву;
- б) банк бенефіціара;
- в) неогоціуючий банк;
- г) всі відповіді вірні.

11. Який із видів акредитиву передбачає відкриття основного та допоміжного акредитивів?

- а) компенсаційний акредитив
- б) трансфер табельний акредитив;
- в) зустрічний акредитив;
- г) вірні відповіді а та в.

12. Що відкривається на суму, рівну сумі одного відвантаження і діє протягом усього терміну дії контракту за умови, що вартість угоди у кілька разів перевищує суму акредитиву?

- а) револьверний акредитив;
- б) акредитив стендбай;

- в) резервний акредитив;
- г) вірні відповіді б та в.

13. Який вид акредитиву доцільно використовувати коли продаж товару за кордон – не одноразова угода, а іноземний покупець є постійним клієнтом експортера?

- а) відкличний;
- б) непокритий;
- в) резервний;
- г) револьверний.

14. Який вид акредитиву передбачає одержання бенефіціаром авансу?

- а) акредитив з червоною обмовкою;
- б) зустрічний;
- в) покритий;
- г) всі відповіді вірні.

15. Постачальник може достроково відмовитися від використання акредитива:

- а) якщо це передбачено умовами акредитиву;
- б) якщо не відбулося фактичного відвантаження продукції;
- в) в будь-який момент за погодженням з бенефіціаром;
- г) всі відповіді вірні.

16. Протягом якого часу бенефіціар повинен подати документи у виконуючий банк якщо в акредитиві не цей термін не визначений?

- а) в день випуску транспортних документів;
- б) протягом 21 дня від дати відвантаження;
- в) протягом 21 дня з дати відкриття акредитиву;
- г) не пізніше закінчення терміну дії акредитиву.

17. Експортний акредитив–це:

а) акредитив, який відкривається уповноваженим банком-емітентом за дорученням наказодавця акредитива або від власного імені на користь бенефіціара, розташованого за межами України;

б) акредитив, який відкривається уповноваженим банком-емітентом за дорученням наказодавця акредитива або від власного імені на користь

бенефіціара розташованого в межах України на умовах переказного акредитива;

- в) акредитив, який відкривається іноземним банком-емітентом на користь бенефіціара, розташованого на території України;
- г) вірні відповіді б, в.

18. Яку максимально допустиму кількість переведень акредитиву від одного до іншого бенефіціара можна здійснити при використанні трансфертабельного акредитиву?

- а) немає жодних обмежень;
- б) визначається у договорі акредитиву;
- в) не більше одного разу;
- г) не менше одного разу.

19. Якщо надані бенефіціаром документи за акредитивом, містять розбіжності з умовами акредитиву, то:

- а) якщо ці розбіжності незначні, банк перераховує кошти на рахунок одержувача;
- б) банк повинен здійснити акцепт документів заявником акредитиву;
- в) вносяться зміни до умов акредитиву в частині де визначені документи проти яких здійснюється оплата;
- г) всі відповіді вірні.

20. Заяві на відкриття акредитиву повинна містити такі реквізити:

- а) вид акредитива а також дату та місце закінчення його строку;
- б) назву бенефіціара та його банку а також перелік документів проти яких здійснюватиметься платіж за акредитивом;
- в) суму та назву іноземної валюти;
- г) всі вище наведені реквізити.

21. Протягом скількох днів уповноважений банк-емітент надсилає повідомлення про відкриття акредитива до іноземного банку у разі, якщо документи оформлені вірно, а коштів для грошового забезпечення акредитива достатньо на рахунку наказодавця?

- а) протягом 3х робочих днів;
- б) від 3х до 5ти робочих днів;
- в) від 3х до 5ти календарних днів;

а) протягом 3х календарних днів.

22. В якому випадку відбувається закриття акредитиву?

- а) закінчення терміну акредитиву;
- б) відмови одержувача грошових коштів від використання акредитива до терміну його закінчення;
- в) повного або часткового відкликання акредитива платником, якщо таке відкликання передбачене умовами акредитива;
- г) всі відповіді вірні.

23. На які групи поділяються комісії за акредитивом?

- а) операційні;
- б) процентні;
- в) вірні відповіді а і б
- г) за випуск акредитива.

24. До переваг акредитивної форми розрахунків відносять:

- а) максимальне скорочення часового проміжку між моментом відвантаження товару (надання послуг) і моментом отримання виручки;
- б) зведення до мінімуму ризиків втрат від невиконання чи неналежного виконання умов контракту;
- в) запорука оплати тільки по факту поставки товарів або надання послуг;
- г) всі відповіді вірні.

25. До недоліків акредитивної форми розрахунків відносять:

- а) можливість відстрочки платежу за товар;
- б) виведення частини грошей з обігу для відкриття акредитива;
- в) ріст конкурентоспроможності пропонованого товару;
- г) зниження юридичних ризиків за зовнішньоекономічними угодами .

26. Інкасо – це:

- а) форма розрахунків, за якою продавець доручає банку одержати від покупця за посередництвом банку-покупця, або іншого банку, платіж проти передачі документів, що засвідчують відвантаження товару, виконання робіт, або надання послуг;

б) зобов'язання імпортера (платника) оплатити у встановлений строк переказний вексель (тратту), виставлений на оплату рахунок, задовольнити інші вимоги про оплату;

в) офіційне поштове чи телеграфне повідомлення, сповіщення про виконання платежів або зміни стану взаємних розрахунків.

г) вірна відповідь відсутня.

27. Вкажіть, в якому випадку правильно зазначено види інкасо:

а) чисте та покрите;

б) проти оплати та з акцептом;

в) чисте і документарне;

г) покрите, непокрите.

28. Чисте інкасо – це:

а) банківська операція, яка означає доручення експортера своєму банку отримати від імпортера суму платежу за контрактом проти передачі документів (фінансових, комерційних) і зарахувати ці кошти на рахунок експортера;

б) це форма розрахунків, за якою банк інкасує суму, яку має заплатити покупець продавцю проти надання відповідних документів;

в) це інкасо фінансових документів (векселі, чеки й інші документи, що використовуються для отримання платежів), які не супроводжуються комерційними документами;

г) інкасо фінансових документів, які супроводжуються комерційними документами, або інкасо тільки комерційних документів без інкасації фінансових (платіжних) документів.

29. Документарне інкасо –це:

а) банківська операція, яка означає доручення експортера своєму банку отримати від імпортера суму платежу за контрактом проти передачі документів (фінансових, комерційних) і зарахувати ці кошти на рахунок експортера;

б) це форма розрахунків, за якою банк інкасує суму, яку має заплатити покупець продавцю проти надання відповідних документів;

в) це інкасо фінансових документів (векселі, чеки й інші документи, що використовуються для отримання платежів), які не супроводжуються комерційними документами;

г) інкасо фінансових документів, які супроводжуються комерційними документами, або інкасо тільки комерційних документів без інкасації фінансових (платіжних) документів.

30. Що є характерним для документарного інкасо:

- а) простота проведення операції та порівняно невеликі витрати;
- б) не можливість вручити покупцеві документи, а отже і товари, проти одночасної сплати належної суми або акцепту векселя;
- в) більш швидка оплата порівняно з рахунком-фактурою;
- г) вірні відповіді а) та в).

Навчальні вправи та задачі:

Задача 1. При здійсненні операції ЗЕД експортером та імпортером формою розрахунку було обрано відкличний акредитив. Через скорочення терміну поставок товарів морем на 3 доби товари були доставлені на склад 20.05.2011, а не 23.05.2011, як було обмовлено у договорі. Після поставки товару, згідно з умовами акредитива, транспортна компанія надала відповідні документи банку, уповноваженому здійснювати платіж. Згідно з умовами акредитива, уповноважений банк в день надання відповідних документів (20.05.2011) здійснив платіж в розмірі 30 % від вартості угоди.

23.105.2011 р. банк-емітент прийняв рішення про відкликання акредитива, але уповноважений банк відмовився повернути всю суму, оскільки 30 % вартості товару вже сплачено.

Поясніть, якими документами регулюється порядок вирішення відповідної ситуації між банком-емітентом та уповноваженим банком.

Задача 2. При здійсненні операції ЗЕД як форму розрахунку було обрано відкличний акредитив. Банк імпортера, що знаходиться в Великобританії, тимчасово припинив свою діяльність у зв'язку з надзвичайними погодними умовами, про що повідомив учасників акредитива. Після відновлення діяльності банку-імпортера строк сплати за акредитивом завершився. Учасники розрахунків за даним акредитивом висувають претензії до банку щодо невиконання платежу на рахунок бенефіціара.

Посилаючись на відповідні статті «Уніфікованих правил та звичаїв для документарних акредитивів» дайте відповіді на такі питання:

1. Чи несе відповідальність за невиконання платежу за акредитивом банк імпортера при вищезазначених обставинах?

2. Якими мають бути дії інших учасників акредитивної форми розрахунків при зазначених обставинах?

Задача 3. До авізуючого банку надійшла інструкція від банку-кореспондента щодо відкриття акредитива на користь експортера, але поштові адреси контрагентів зовнішньоекономічної угоди були вказані із значними неточностями.

Проаналізуйте дії авізуючого банку в такій ситуації, у відповідності до статей «Уніфікованих правил та звичаїв для документарних акредитивів».

Задача 4. Експортер виконав термінове прохання імпортера щодо відправки товарів літаком, а не пароплавом, як це передбачалося умовами акредитива. Згодом, він звернувся зі скаргою, що документи, надані ним для оплати акредитива, не були прийняті банком, оскільки замість коносамента було надано авіатранспортну накладну.

Проаналізуйте дану ситуацію, обґрунтуйте доцільність та справедливність поданої скарги, визначте можливі шляхи виходу із такої ситуації для експортера.

Задача 5. Український банк отримав від банку США документарне інкасо на 200 тис. доларів США. Переказний вексель, передбачений умовами інкасо виставлений до оплати через 70 днів по пред'явленню на компанію «Фаворит», що є клієнтом українського банку. Додатковими вимогами у інкасовому дорученні є:

1. Відповідність Уніфікованим правилам по інкасо (публікація 522);
2. Документи передаються проти акцепту;
3. В разі несплати, повинне бути здійснено опротестування.

До яких обов'язків контрагентів призводить відповідність розрахунку Уніфікованим правилам по інкасо? Яким чином необхідно діяти, якщо переказний вексель, який компанія «Фаворит» акцептувала та відмовляється оплачувати при настанні терміну через невідповідність товарів стандартам. Компанія згідна оплатити лише половину суми контракту.

Задача 6. Обґрунтуйте дії банку, згідно положень Уніфікованих правил по інкасо, у таких випадках:

1) в інкасовому дорученні не вказано, чи повинні комерційні документи включати зовнішньоторговельний вексель, що повинен бути переданий проти акцепту або платежу;

2) пропонуються часткові платежі для чистого інкасо;

3) пропонуються часткові платежі відносно документарного інкасо;

4) клієнт подав банку-ремітенту пакет фінансових та комерційних документів для їх вручення проти отримання платежу за експортовану продукцію. В інкасовому дорученні було виявлено неточну адресу платника (імпортера). Імпортер запропонував провести розрахунки частковими платежами презентуючому банку, обґрунтовуючи це кризовим станом галузі.

ТЕМА 4. НЕДОКУМЕНТАРНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

4.1. Особливості використання в міжнародній сфері недокументарних форм розрахунків

До бездокументарних форм платіжних інструментів відносять платіжні картки, електронні гроші, а також інструменти, що поєднують характеристики електронних форм розрахунків. Причому, бездокументарні платіжні інструменти, зазвичай, є кредитовими, оскільки процедура ініціювання розрахункових операцій здійснюється платником.

Міжнародна термінологія, що використовується в платіжних та розрахункових системах, в залежності від величини розрахункових операцій, поділяє платежі на два основних види: рис. 4.1.

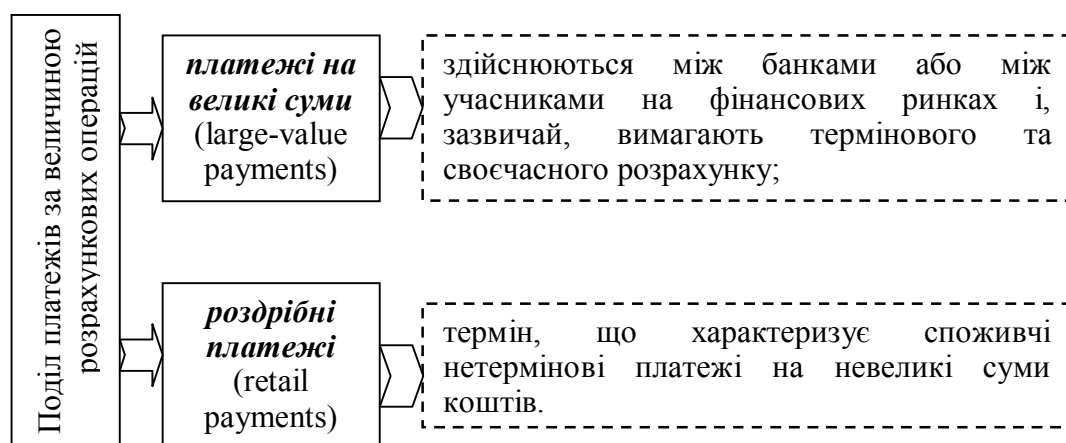


**Рис. 4.1. Поділ платежів в залежності від величини
розрахункових операцій**

Роздрібні платежі є, в основному, споживчими нетерміновими платежами порівняно невеликої вартості. Системи роздрібногo переказу коштів обробляють великий обсяг, відносно невеликих за вартістю, платежів у формі чеків, кредитових переказів, прямих дебетів, операцій через банкомати та операцій електронного переказу коштів у пунктах продажів. Крім цього, грошові перекази, що здійснюються за банківською або поштовою системою, прийнято також вважати формою роздрібних платежів.

До роздрібних фінансових послуг відносять широкий перелік послуг, що надаються фінансовими посередниками юридичним і фізичним особам. Серед них – платіжно-розрахункові послуги та послуги з переказу коштів.

Організації, що надають фінансові послуги з проведення платежів, представлені двома великими групами установ – кредитними організаціями та організаціями, що не є кредитними. Перші діють і здійснюють банківські операції на підставі ліцензії, що надається Центральним банком. До організацій, які не є кредитними, відносяться організації поштового зв'язку, оператори електронної готівки, оператори мобільного зв'язку, а також міжнародні та національні системи грошових переказів.

Залежно від виду платіжного інструменту, що використовується для ініціювання розрахункових операцій між платником і одержувачем коштів, розрізняють роздрібні платежі в документарній та бездокументарній формі. Розрахунки на підставі нормативно встановлених розрахункових документів прийнято називати документарними формами розрахунків.

Розрахункові документи являють собою:

- розпорядження платника (клієнта банку) на списання коштів зі свого рахунку і переказ їх на рахунок отримувача коштів;
- розпорядження одержувача (стягувача) на списання коштів із рахунку платника і перерахування їх на рахунок, вказаний одержувачем коштів (стягувачем).

Розрахункові документи можуть бути представлені у паперовому варіанті або на електронному носії.

У зовнішній торгівлі широко використовуються такі інструменти платежів: чеки, векселі та пластикові картки. Векселі та чеки застосовуються як самостійні засоби платежів, так і в поєднанні з іншими формами міжнародних розрахунків (табл. 4.1.).

Таблиця 4.1

Характеристика недокументарних форм розрахунків

Інструменти	Характеристика
Чеки	Письмове розпорядження особи платнику про виплату певної суми коштів чекодержателю, зазначеному в чеку, або іншій особі за рахунок наданого платнику грошового покриття
Прямі перекази	
Кредитові перекази	Розпорядження платника своєму банку списати з його рахунку кошти і перерахувати їх на рахунок одержувача платежу
Дебетові перекази	Списання коштів з рахунку платника за розпорядженням отримувача платежу за попередньою згодою платника
Платіжні картки	
Кредитна картка	Картка, що дозволяє держателю здійснювати покупку та знімати готівку в сумі, яка не перевищує наперед визначений кредитний ліміт. Наданий кредит може або повертатись повністю в кінці періоду, або частково, коли решту кредиту можна повертати протягом довшого періоду часу (на цю частку нараховуються відсотки)

Продовження табл. 4.1

Дебетна картка	Картка, що дозволяє держателю здійснювати покупки або знімати готівку, причому кошти одразу списуються з його рахунку
Наперед оплачена картка	Картка, кошти на яку можуть бути внесені наперед і обліковуються на самій картці або на рахунку на комп'ютері. Ці кошти можуть використовуватись держателем для здійснення покупок
Інші методи оплати	
Телефонний банкінг	Надання певних банківських послуг (запит балансу рахунку, переказ коштів, оплата рахунків по телефону)
Мобільний банкінг	Проведення банківських операцій за допомогою мобільного телефону. Один із прикладів здійснення платежів полягає у попередній реєстрації деталей кредитної картки держателя в базі даних мобільного оператора. Платник може здійснити платіж, використавши ID та PIN для аутентифікації. Платіж обробляється як звичайна операція із використанням кредитної картки. Іншим прикладом може бути здійснення платежів за допомогою мобільного телефону, що відображається в рахунку за використання телефону.
Internet банкінг	Послуги для керування рахунком і банківськими операціями через Internet, що дозволяє споживачу запитувати баланс на рахунку, розмішувати кошти на депозит та подавати заявку на отримання кредиту.

4.2. Міжнародні розрахунки з використанням чеків

Чек (англ. check) – грошовий документ, що містить наказ власника рахунку (чекодавця) банку про виплату вказаної в ньому суми грошей певній особі або пред'явникові (чекодержателеві).

Чеки є одними з перших та найдавніших інструментів безготівкових розрахунків, що вперше з'явилися в XVI ст. у вигляді квитанції касирів, які за зберігання грошей стягували відсотки з вкладників.

Цей інструмент особливо поширений в таких країнах як Франція, Ірландія, Португалія, хоча їх використання поступово скорочується. В більшості країн Європи чеки практично не застосовуються в розрахунках, а їх важливість в світі поступово зменшується. В таких країнах як Фінляндія та Нідерланди вони вже практично припинили своє існування та прогнозується, що ця тенденція поступово пошириться на всю північно-західну Європу. Відтак, використання чеків сконцентроване в країнах Північної та Латинської Америки і кількох європейських країнах. На даний час приблизно дві третіх обсягу чекових розрахунків зосереджено у двох країнах – Франції та США. Чеки також залишаються одними із основних методів здійснення великих платежів в Китаї, Кореї, Сінгапурі, Канаді. Водночас, у Швеції, Швейцарії, Бельгії, Німеччині їх питома вага в

платіжному об'ємі становить до 1%. Форми чеків та їх обіг регламентуються національним законодавством і нормами Женевської конвенції про чеки 1931р. Країни, що не належать до Женевського чекового права, регулюють обіг чеків національними нормами права, а країни англо-американського права дотримуються принципів англійського Закону про переказні векселі 1882р., згідно якого чек розглядається як переказний вексель на банк з оплатою за пред'явленням. Відповідно до міжнародного права, при розв'язанні суперечностей, пов'язаних з формою та обігом чеків, застосовується право тієї країни, де був виписаний чек.

Особливість чека полягає у тому, що він не відноситься до інструментів кредитування і підлягає оплаті при пред'явленні, тому строк його обігу чітко обмежений. Згідно Женевської конвенції термін подання чека до оплати у країні його видачі становить 8 днів, у платіжному обороті між країнами Європи – 20, а в міжконтинентальному платіжному обороті – 70 днів. Ці терміни діють з дня виставлення чека.

Випущений в обіг чек повинен мати відповідне фінансове покриття. Оскільки, оплачений чек з підписом пред'явника служить для банку розпискою про виплату вказаної в чеку суми і підтвердженням достовірності виконаної операції. За видачу чека без валютного покриття законодавства багатьох країн передбачають кримінальні санкції. Відмова в оплаті чека повинна бути посвідчена протестом.

Чеки можна використовувати для отримання готівки, для безготівкового платежу та в інших формах, пов'язаних з обігом чеків як засобу платежу. У міжнародному обороті чек як засіб платежу використовують при розрахунках за отриманий товар, надані послуги, а також у розрахунках за неторговельними операціями.

Так, чековим платежам надається перевага тоді, коли платнику не відомі номер рахунку та банк одержувача або якщо він виписує чек і сам його використовує для того, щоб отримати процентні переваги в результаті збільшення відстрочки платежу. При платежах в США, де не заведено здійснювати оплату переказом, дуже зручно використовувати чеки, особливо, якщо одержувач платежу не має рахунку в банку-кореспонденті, що бере участь в операції. В цьому випадку можна частково уникнути високого збору американських кредитних установ за пред'явлення чека (в основному, при переказуванні відносно невеликих сум).

За допомогою чеків здійснюються також платежі в третіх валютах, наприклад, в доларах США – до Аргентини, в фунтах стерлінгів – до Індонезії, причому, вони часто передаються одержувачу платежу

безпосередньо, а не через відповідну кредитну установу. Це дає переваги одержувачу, оскільки він сам може визначити момент переведення суми чека в національну валюту і по можливості дочекатися зручного курсу.

Іншою причиною оплати за допомогою чека може бути можливість миттєвого запису банком, що обслуговує закордонного одержувача, в кредит його рахунку еквівалента чека із зауваженням щодо наступного надходження. А це означає прискорення платежу, оскільки бенефіціар вже в день отримання чека може розпоряджатися його еквівалентом.

Особливу увагу варто звернути на термін дії іменного чека. Якщо лицева сторона чека не містить вказівки терміну його дії, то, відповідно до міжнародної практики чекового звернення, він приймається рівно шість місяців з дати його виписки.

У зв'язку з цим, не варто зволікати з поданням *іменного чека* на інкасо – якщо від дати виписки чека пройшло більше 4-5 місяців, можливість прийняття на інкасо зменшуватиметься, адже прострочені чеки або чеки в яких термін дії закінчується протягом місяця, банками, зазвичай, не приймаються.

Іменний чек – це письмове розпорядження власника рахунку видати певну суму, зазначену в чеку, фізичній або юридичній особі.

На іменному чеку повинні бути зазначені дев'ять наступних параметрів:

- прізвище або назва чекодавця (особи або компанії, які виписали чек);
 - особистий підпис особи або представника компанії, який виписав чек;
 - назва, адреса, реквізити банку-платника по чеку;
 - валюта чека і сума (цифрами і словами);
 - прізвище, ім'я бенефіціара (чекодержателя, одержувача виручки) або назву бенефіціара-юридичної особи. У разі поштового відправлення чека також потрібно вказати адресу бенефіціара;
 - номер чека (в основному полі даних) і ще раз номер чека (дублюється внизу);
 - дата виписки чека;
 - термін дії чека;
 - магнітна інформаційна смуга.
- При цьому, на чеку, щоб він був прийнятий банком, не повинно бути:
- виправлень;
 - написів на звороті.

Крім того, іменний чек, оформлений в деяких країнах, неодмінно повинен містити назву «чек» на тій мові, на якій він складений. Однак, ця вимога, згідно із законодавством (Положення про порядок здійснення операцій з чеками в іноземній валюті на території України №520 від 29.12.2000 р.) необов'язкова для низки найбільших країн з давніми чековими традиціями, як правило, це Великобританія, Австралія, Канада, США, Німеччина.

Щоб перевести в готівку за іменним чеком гроші, потрібно звернутись в банк з документом, що засвідчує особу, і підписати заяву. Перевести в готівку чек може будь-яка інша особа за довіреністю, засвідченою нотаріально.

У разі відсутності імені/назви бенефіціара (чек «на пред'явника») документ на інкасо в Україні прийнятий не буде – згідно з вітчизняним законодавством. А ось якщо сума цифрами та словами на чеку відрізняється, то правильним, відповідно до законодавства практично всіх країн, включаючи й нашу, у таких випадках, завжди визнається напис словами, а помилковим – напис цифрами.

Що ж стосується ушкоджень, то надриви, легка потертість або невелике намокання, якщо вони не перешкоджають прочитанню необхідних реквізитів, зазвичай, не є вагомою причиною для відмови в прийомі чека до оплати.

Якщо чек прострочений або до кінця строку дії залишилося два-чотири тижні, він все ж може бути прийнятий на інкасо, однак, у цьому випадку, банк має право потребувати грошову заставу. Сам іменний чек може виглядати наступним чином (рис. 4.2.):

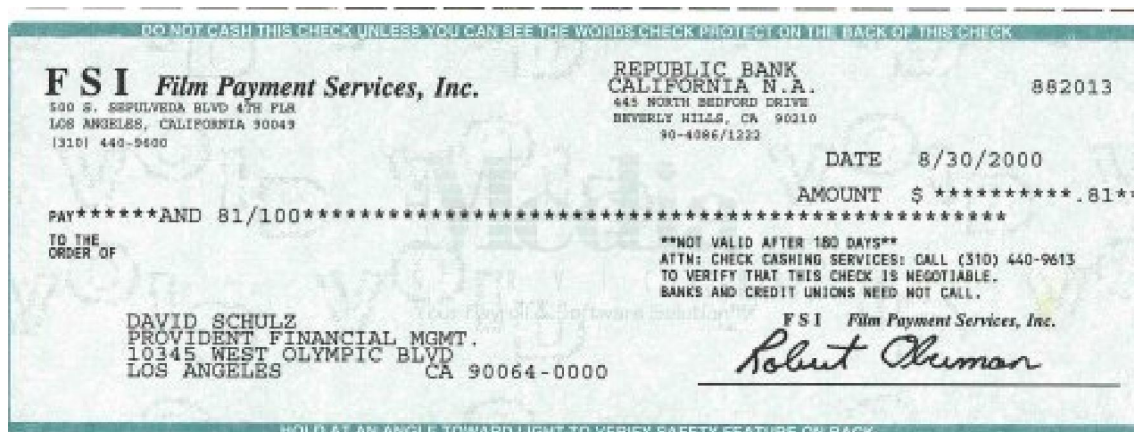


Рис. 4.2. Зразок іменного чека

Загалом, у міжнародній практиці застосовують поширені наступні види чеків: фірмові та банківські. Особливими видами чеків є дорожні (туристичні) та єврочеки.

Фірмовий (комерційний) чек – документ, виписаний в національній чи іноземній валюті на пред'явника (одержувача), і виставляється фірмою (чекодавцем) на свій банк. Оплата за ним здійснюється за рахунок коштів чекодавця. Фірмові чеки виписуються на чекових бланках клієнтами банку. Проте, такі чеки не дають повної гарантії отримання коштів.

Банківський чек – чек, виписаний банком на інший банк-кореспондент. Це письмовий наказ банку – володаря авуарів за кордоном своєму банку-кореспонденту про перерахування певної суми з поточного рахунку власнику чека.

Експортери, отримавши такий чек, продають його своїм банкам. У тексті таких чеків відсутні найменування фірми-чекодавця, ним виступає банк-боржника. Оплату за цими чеками здійснюють за кошти банку чекодавця на його рахунок в банку-кореспонденті за кордоном.

У міжнародному платіжному обігу найчастіше використовують банківські ордерні чеки. У більшості європейських країн використовуються єврочеки.

Єврочеки (eurocheque) – стандартизовані чеки, що випускають банки – члени Європейської банківської системи «Єврочеки» разом із спеціальною гарантійною карткою. Цей вид платіжних документів виник в 60-х роках ХХ ст., коли ряд великих європейських банків надали своїм клієнтам право виписувати чеки під час поїздок за кордон і отримувати за ними гроші у відділеннях зарубіжних банків-кореспондентів через пред'явлення гарантійної картки.

Пізніше була введена єдина форма чека, що дістала назву єврочек. Його почали видавати клієнтам фінансові установи (комерційні банки, ощадні банки, поштові установи) багатьох європейських країн, які приєдналися до системи єврочеків. Єврочеки видаються їх власнику без попереднього грошового внеску і оплачуються за рахунок банківського кредиту строком до одного місяця.

Оплачений чек повинен повернутися в банк, що його видав, протягом 20 днів з дня оплати. Єврочеки оплачуються лише при пред'явленні їх власником єврочекової картки. Інкасування єврочеків, виставлених усередині країни, не відрізняється від інкасо звичайних чеків. Єврочек, виписаний за кордоном, направляється через центр-єврочек країни перебування власника чека у центр-єврочек своєї країни і проводиться

перерахунок цього єврочека за обмінним курсом у національну валюту. Банк, що оплачує та інкасує чек, стягує комісію.

Разом з бланками єврочеків клієнту видається єврочекова картка, що дає можливість виписувати гарантовані єврочеки. Картки дійсні протягом трьох років. Зараз функції єврочекової картки значно розширилися: вона не лише гарантує оплату чека в межах встановленого ліміту, а також може використовуватися як дебетна картка для зняття готівки у мережі банківських автоматів.

Особливість єврочеку полягає в тому, що його можна виписувати у валюті країни перебування. Чек приймається для оплати за товари тисячами роздрібних торговельних установ в 40 країнах Європи та Північної Америки.

Дорожній чек (*Travellers Cheques*) – це платіжне доручення виплатити зазначену у чеку суму власнику, підпис якого є на дорожньому чеку у момент його продажу. Схема роботи з чеками така: при купівлі чека покупець ставить свій підпис у відведеному для цього місці, при отриманні готівки за нього – в іншому, і лише при ідентичності підписів, клієнт може отримати готівку. Як правило, за обмін чеків на місцеву валюту банки стягують певний відсоток – комісійні для покриття своїх витрат, розміри яких можуть значно відрізнятися в різних банках.

Дорожні чеки є іменними. Розрахунки ними, як правило, проводяться на базі інкасо. Дорожні чеки не є законним платіжним засобом, їх придбання і прийняття в оплату забезпечується угодою емітента з відповідними організаціями (найчастіше з туристичними організаціями). Це платіжні документи, за якими під час подорожей можна швидко та зручно отримати гроші. На відміну від іменних, дорожні чеки купують у фінансових організаціях, щоб таким способом зберегти кошти та легко перевести їх у готівку в разі потреби. Тобто клієнту необхідно прийти в банк і купити у компанії-емітента сертифікат-зобов'язання виплатити зазначену в чеку суму. А за кордоном він отримає гроші, підписуючи виписаний на нього дорожній чек і заплативши комісію в розмірі 1-2% від вартості чека або фіксовану суму за кожний чек. Дорожній чек, як правило, має відмітку про місце і дату продажу. Крім того, на ньому може вказуватися строк, протягом якого він підлягає оплаті. Якщо строк не вказано, чек вважається безстроковим.

Дорожні чеки не мають обмежень у часі – їх можна взяти з собою в подорож і через пару років. У багатьох магазинах, ресторанах та готелях за кордоном такі документи приймають нарівні з готівкою. Вони досить зручні у використанні – їх легко відновлювати у випадку крадіжки або втрати: зателефонувавши до світової служби відшкодування компанії-емітента за

телефоном, вказаним на квитанції про купівлю чека, блокується втрачений чек і протягом доби отримується інший.

Купити в українських банках такі чеки можна за готівку, пред'явивши паспорт, уклавши договір та заплативши комісію в розмірі 0,5-1% від суми покупки. Вивозити за кордон та ввозити такі чеки в Україну можна на суму до 10 000 євро. Більшу суму треба письмово задекларувати в митному органі, підтвердивши документально, що вона була знята з рахунку в банку. Крім цього, в Україні не можливо за один операційний день купити дорожніх чеків на суму більше 10 000 євро, оскільки це заборонено законодавством. Перш за все для вивезення дорожніх чеків не потрібно спеціальний дозвіл, як це потрібно при вивозі валюти готівкою.

Готівка за дорожній чек може бути отримана без затримок на інкасо, якщо він відноситься до наступних видів: American Express (поширені в США); Thomas Cook і Visa (поширені в Європі); City Corp (поширені в азіатських державах). Суть в тому, що якщо банки здійснюють виплату за знайомими їм видами чеків відразу, то за іншими видами вони захочуть провести інкасо, що потребує часу. Крім цього, не кожен закордонний банк візьме на інкасо чеки незнайомих йому систем. Обміняти як дорожні так і іменні чеки можна тільки на повну суму грошей, зазначену в них. Часткового «зняття» не буває.

Слід розрізняти компанії, що видали (емітували) чек від банків, в яких чек може бути прийнятий до оплати. Більше того, зобов'язання компанії-емітента не є зобов'язаннями банку.

Перевагами дорожніх чеків також є:

- зручність у перевезенні, простота у використанні, відсутність часових обмежень у строках використання;
- приймання для оплати товарів та послуг у переважній більшості магазинів, готелів, ресторанів, пунктів прокату, сервісних центрів багатьох країн світу;
- друк на спеціальному папері та присутність кількох надійних ступенів захисту;
- у разі їх втрати власники мають змогу отримати відшкодування грошовими коштами або чеками, вчасно сповістивши про це відповідну установу.

Дорожній чек повинен містити наступні реквізити:

- назву документа – «дорожній чек» («Traveler's Cheque»);

- назву компанії-емітента, що випустила дорожній чек – American Express та ін.;
- назву платника та його реквізити;
- підписи уповноважених представників компаній-емітентів;
- номінал та назву іноземної валюти;
- серію та номер;
- місяця для підписів особи, яка купує чеки.

Кросований чек. Можна обмежити право вилучення готівки з рахунку за чеком шляхом його кросування – проводка двох паралельних ліній на лицевій стороні чека. Це означає, що зазначена в чеку сума повинна бути зарахована на рахунок його пред'явника в даному банку або переведена в інший банк безготівковим шляхом. Чек з кросуванням ускладнює використання викрадених чеків, оскільки за ними не можна отримати готівки. Чеки можуть бути кросовані попередньо друкарським способом, і клієнт банку отримує чекову книжку з кросованими чеками.

Відомі різні форми кросованих чеків. Кросування може бути спеціальним, коли між лініями вказується точне найменування банку і номер рахунку одержувача коштів або назва банку і напис «не обертається, рахунок одержувача» («Smalltown Bank, not negotiable, account of payee»). В інших випадках, якщо невідомий банк, куди переказуються кошти, між лініями пишуть: «Not Negotiable», «A / с payee» (рис. 4.4.).

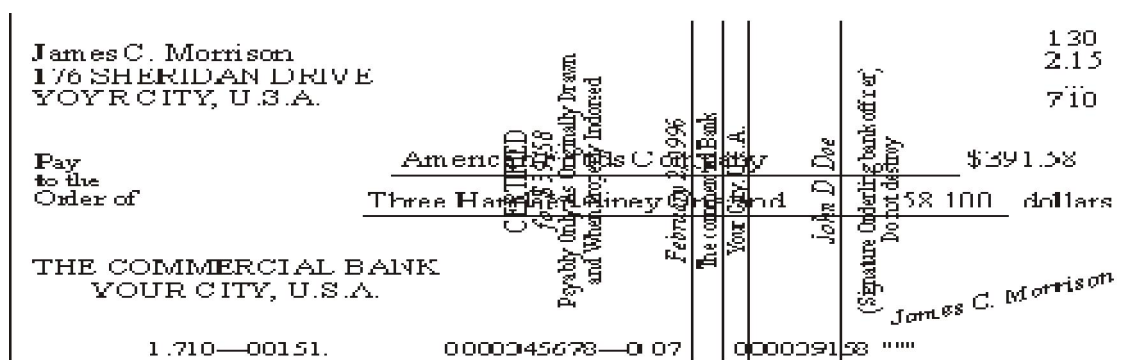


Рис. 4.4. Зразок кросованого чека

Засвідчений чек. Банк спеціальним написом засвідчує підписи клієнта і наявність суми для оплати чека. Банк несе за ним відповідальність і не може відмовитися від оплати, для чого в момент засвідчення чека сума знімається з рахунку чекодавця і резервується на особливому рахунку. На лицевій стороні чека ставиться штамп «Certified», дата, назва банку і підпис

працівника банку. Хоча банк не зобов'язаний засвідчувати чек, це дуже поширена операція у великих банках. Засвідчені чеки використовуються там, де важливо мати еквівалент готівки, наприклад при операціях з цінними паперами.

Чек казначейства – чек, що містить підпис скарбника банку і виписаний на банк (для погашення зобов'язань банку, купівлі устаткування для власних потреб і т.п.). Ці чеки надійні й охоче приймаються в процесі обігу. Іноді банки продають їх клієнтам як заміну менш цінних засвідчених чеків.

Чеки можуть використовуватися за індосаментом (передавальний напис на зворотному боці чека). Цим самим власник чека передає право отримання грошей за чеком іншій особі.

Розрізняють чотири види індосаментів:

- **Бланковий індосамент.** Власник чека ставить на його зворотному боці свій підпис, внаслідок чого чек стає документом на пред'явника, і будь-який законний власник може отримати за ним кошти в банку.

- **Іменний індосамент.** Власник ставить на звороті свій підпис і вказує ім'я особи, якій передається право на отримання коштів за чеком.

- **Цільовий індосамент.** Власник чека вказує на звороті мету передачі чека іншій особі й обмежує можливість отримання коштів за чеком. Найчастіше такий індосамент містить: «Тільки для депонування». Іноді цей вид індосаменту використовується разом з іменним («заплатіть Джону Джеймі, тільки для депонування»).

- **Безоборотний індосамент.** Якщо власник чека хоче обмежити або виключити можливість пред'явлення претензій за чеком у разі його несплати, у тексті індосаменту він використовує слова «Не обертається». Однак, щоб цей надпис визнався дійсним, банк, куди перераховуються гроші за чеком, повинен визнати його за допомогою власного індосаменту.

Банк зобов'язаний перевіряти послідовність індосаментів, але не несе відповідальності за їх достовірність, тобто банк не відповідає за підробку підписів індосантів.

Зупинка платежу за чеком (stop payment). Чекодавець має право повідомити банк про відмову від оплати вже виданого чека. Якщо банк, маючи таке розпорядження, оплатить чек, він бере на себе витрати за чеком. Тому, в банку ведеться спеціальна картотека, де зазначені інструкції щодо припинення платежу. Однак, така дія чекодавців не дуже заохочується, а в деяких випадках може навіть бути покарана штрафом, конфіскацією чекової

книжки, призупиненням права видачі чеків або судовим покаранням. Крім того, банк не має права оплачувати чек, якщо він отримав повідомлення про смерть або банкрутство чекодавця.

Оплата чека – відповідальна операція для банку. Чеки можуть бути підроблені, можуть мати різноманітні дефекти. Найчастіше це наступні порушення: рис. 4.5.



Рис. 4.5. Найпоширеніші порушення при оформленні чека

Ризик, пов'язаний з видачею і оплатою чеків, може бути значно знижений завдяки гарантійній чековій картці (check guarantee card). У Великобританії банки почали видавати ці картки надійним і перевіреним клієнтам з 60-х рр. XX ст.

Гарантійна чекова картка є засобом ідентифікації власника рахунку в банку, що видав чекову книжку. Вона свідчить про те, що:

- клієнт банку може отримати готівку за чеком (в межах ліміту) в будь-якому відділенні цього банку (а не тільки в тому, де ведеться рахунок клієнта);
- чек, виданий клієнтом, буде оплачений незалежно від стану його рахунку і наявності на ньому достатньої суми.

При використанні гарантійної чекової картки необхідно виконати ряд умов, а саме:

- чек повинен бути підписаний у присутності касира банку, і підпис повинен збігатися з підписом на картці;
- картка повинна бути не прострочена;
- чек повинен бути стандартної форми і мати код сортування, надрукований на картці.

Разом з тим, наявність гарантійної чекової картки відкриває великі можливості для зловживань, оскільки оплата чека гарантується банком. Тому банки намагаються видавати чеки лише тим клієнтам, які довели свою чесність і відповідальність в операціях з банком.

Схема інкасо чеків. Під час отримання грошей за іменним чеком, а в деяких випадках – і по дорожньому, необхідною є процедура інкасо. Справа в тому, що банк, в який звернеться клієнт переводити чек, не виплатить відразу зазначену в документі суму зі своїх коштів, а звернеться до тієї фінансової установи, в якій відкрито рахунок особи, що виписала чек. І тільки перевіrivши чек і отримавши від такої установи гроші, банк передасть їх клієнту. Інших способів перевести в готівку іменний чек іноземного банку – не через розрахунки по інкасо – в Україні не існує.

Оскільки, схема інкасо досить рідкісна, вона не автоматизована та проводиться вручну. Тому отримати гроші по чеку досить дорого. У вартість процедури входить прийом чека на інкасо, з подальшим відсиленням його в інкасуєчий банк поштою (наприклад, 4% від номіналу чека, мінімум \$ 20 – максимум \$ 300), а також листування з банком – щоб уточнити або розшукати суму відшкодувань за чеками (по запиту власника чека). Причому, оплата стягується за кожен чек окремо.

Існують спеціальні Internet-сервіси, за допомогою яких можна дешевше і швидше здійснити інкасо іменних чеків. Для цього необхідно відправити чек в країну, де така процедура більш поширена, відповідно, вона відбувається швидше і коштує менше. Зазвичай перевести в готівку чек за допомогою такого сервісу можна протягом тижня, а комісія складе до 3% (мінімум \$5).

4.3. Використання пластикових карток в міжнародному платіжному обороті

Міжнародні платіжні картки – це універсальний персоніфікований платіжний інструмент у вигляді пластикової картки, призначений для проведення розрахунково-платіжних операцій та для отримання готівкових коштів. За формою пластикова картка представляє пластину стандартних розмірів (85,6 мм. на 53,9 мм. і 0,76 мм.), виготовлену із спеціальної пластмаси з магнітною смугою, на якій занесені певні дані, необхідні для

ідентифікації особи-власника картки при її використанні в банківських автоматах та електронних терміналах торговельних закладів.

Використання платіжних карток набуло значного поширення в світі. Найчастіше вони використовуються в безготівкових розрахунках у Саудівській Аравії (99,0% від загальної кількості трансакцій), Китаї (71,7%), Канаді (69%), Індії (66,6%), Швеції (59,3%).

Існує декілька видів електронних платіжних систем, що використовують бездокументарні форми розрахунків, які можна умовно класифікувати за трьома основними типами:

- карткові системи;
- оператори цифрової готівки;
- платіжні шлюзи.

До **карткового типу** належать платіжні системи, що працюють із банківськими картками. Платіжна картка є видом інструменту для здійснення розрахунків, що призначений для здійснення фізичними та юридичними особами операцій з коштами, що знаходяться в емітента. Платіжна картка містить певну інформацію про рахунок і є лише засобом доступу до коштів на рахунку власника. Вона є інструментом проведення платежу, а не власне засобом платежу.

Банківська платіжна картка – картка, що засвідчує право її власника стягувати кошти зі свого рахунку в банку (дебетна картка) або користуватись кредитними коштами в межах визначеного ліміту (кредитна картка).

Емітентом платіжної картки виступає кредитна організація, що здійснює діяльність із випуску платіжних карток, відкриття рахунків та розрахунково-касового обслуговування клієнтів при здійсненні операцій з використанням виданих їм карток. При здійсненні розрахунків між платником та одержувачем емітент взаємодіє з кредитною організацією – еквайером, який підтримує мережу пунктів прийому банківських карток. Розрахунок між еквайером і емітентом виконує розрахунковий агент – кредитна організація, що виконує функцію управління розрахунковим процесом між учасниками міжбанківських розрахунків. Функції емітента, еквайера та розрахункового агента, а також підтримка програмно-апаратних засобів взаємодії учасників і клієнтів платіжної системи можуть виконуватися в рамках однієї кредитної організації або бути розподіленими між кількома організаціями. Платіжні карткові системи можна класифікувати, відповідно до способу авторизації та підтвердження трансакції на:

- залежно від того, чи для проведення трансакції використовують кредитну лінію, наявні на рахунку кошти, чи обсяг електронних грошей на власному рахунку;
- залежно від того, чи операції повинні бути проведені в он-лайн чи автономному режимі;
- залежно від того, чи проведення операції передбачає введення персонального ідентифікаційного номеру (PIN) або підпису квитанції (фізично чи електронним підписом).

Платіжні системи, що оперують *цифровою готівкою* (емітованими організатором системи грошовими одиницями, які можна обміняти на готівку у відповідних учасників системи).

Електронні гроші – грошові зобов'язання емітента в електронній формі, облік яких здійснюється на спеціальному пристрої, наприклад, мікропроцесорній карті або жорсткому диску персонального комп'ютера.

Якщо електронні гроші являють собою продукт, заснований на картках, вартість, зазвичай, зберігається на мікропроцесорному чіпі, вбудованому в пластикову картку. Інший вид електронних грошей являє собою, так званий мережевий продукт, що використовує спеціалізоване програмне забезпечення, встановлене на персональному комп'ютері, для зберігання вартості.

Платіжні шлюзи представляють собою синтез карткових систем та операторів електронної готівки, надаючи можливість взаємної конвертації та способів оплати товарів і послуг в Internet. Значна частина існуючих на даний час електронних платіжних систем належить саме до шлюзів, незважаючи на те, що багато з них виділяють певний вид платежів як основний.

Існують функціональні компоненти, спільні для електронних платіжних систем на основі карток та електронних грошей:

- випуск розрахункового та/або касового інструменту (емісія);
- випуск безготівкових грошових коштів, депонованих, позичених або придбаних у емітента;
- операційна мережа програмно-апаратного забезпечення пунктів прийому електронних платіжних засобів (еквайрингова мережа);
- програмно-технічні засоби інформаційного обміну та обробки розрахунково-касових операцій (процесинг).

Організаціями, що виконують функції еквайера, емітента та розрахункового агента в рамках платіжних систем на базі електронних

грошей, можуть бути не тільки кредитні організації, а й інші юридичні особи.

Більшість карт, що знаходяться в обігу по всьому світі та в Україні зокрема, базуються на магнітній смужці (надалі – «класичні картки»). У той же час, найбільш перспективними є картки із вбудованою мікросхемою (smart card – смарт карта), що поступово витісняють перший вид банківських карт.

Класичні картки містять на зворотній стороні закодовану магнітну доріжку з певною інформацією: банківські реквізити власника, номер рахунку, номер секретного коду, строк дії картки, максимальна сума коштів, якою може скористатися власник, що необхідні для ідентифікації особи власника карти при її використанні у банкоматах та терміналах торгівельних установ. Коли карта вводиться у відповідний пристрій, індивідуальні дані власника зчитуються із неї та передаються по комунікаційним мережам для отримання дозволу на здійснення трансакції. На картках великих міжнародних карткових асоціацій, наприклад Visa та Master Card магнітна смуга має кілька доріжок для фіксації необхідних відомостей у закодованій формі. На одній з доріжок записано персональний ідентифікаційний номер PIN (Personal Identification Number), що вводиться власником картки за допомогою спеціальної клавіатури при використанні ним банківських автоматів і терміналів POS. Набрані цифри порівнюються з PIN-кодом, записаним на магнітній смужі. Якщо вони не збігаються, власнику картки надають можливість повторити ще кілька спроб набору PIN-коду. Потім картка вилучається або повертається власнику (єврокарта).

Необхідно звернути увагу на те, що у пам'яті картки, що базується на магнітній смужці, є відсутньою інформація про кількість коштів на картковому рахунку. Така картка слугує лише засобом ідентифікації власника рахунком та містить «ключ» до його рахунку. Для проведення операції за даною карткою необхідною умовою є зв'язок між банкоматом або іншим платіжним терміналом із платіжною системою (тобто, даний вид банківських карток функціонує у режимі «он-лайн»). Таким чином, банківська картка з магнітною смужкою є інструментом управління рахунком, а не засобом, на якому зберігаються безготівкові кошти.

Зовсім іншу природу мають **смарт-картки**, що надають можливість обробляти інформацію. Така картка є безпечнішою, зручнішою для власника, однак вона і дорожча. Вбудована у неї мікросхема (чіп) є засобом зберігання інформації, що записується, а потім може оновлюватися у момент проведення трансакції. При трансакціях за допомогою смарт-карт

використовується режим офф-лайн (off-line) – дозвіл на їх проведення дає сама картка (точніше вбудована у неї мікросхема). Дана картка сама зберігає у пам'яті суму безготівкових коштів, що були попередньо внесені її власником.

Положення НБУ про порядок емісії спеціальних платіжних засобів і здійснення операцій з їх використанням № 223 від 30.04 2010 р. не виділяє старт-картки в окремий вид карток та оперує лише терміном *«електронний гаманець»*, під яким розуміє смарт-картку або платіжний додаток платіжної картки, кошти за операціями з якою(им) обліковуються на консолідованому картковому рахунку емітента. Електронний гаманець надає можливість його держателю у межах встановленого ліміту виконувати платіж за товари (послуги) без введення персонального ідентифікаційного номера. Призначений в основному для здійснення розрахунків і зняття готівки на невеликі суми, електронний гаманець є одним із типів наперед оплачених платіжних карток.

Клієнт банку матиме можливість проводити операції зі смарт-карткою навіть у випадках, коли немає прямого зв'язку між банкоматом або іншим платіжним терміналом та сервером платіжної системи, у межах встановленого ліміту по цій картці. Коли зв'язок між карткою та платіжною системою буде встановлено, відбуватиметься синхронізація електронних даних смарт-картки із картковим рахунком клієнта, у результаті якої із цього рахунку буде списана певна сума з одночасним поповненням платіжного ліміту смарт-картки.

Отже, на відміну від класичних карток, що базуються на магнітній смужці і є лише інструментом управління рахунком, смарт-картка є безпосереднім носієм безготівкових коштів.

Відтак, ключовими перевагами міжнародних платіжних карток є:

- можливість цілодобово отримувати готівку з власного карткового рахунку в будь-якій країні світу у валюті країни місцезнаходження держателя картки незалежно від валюти карткового рахунку. При цьому, кошти конвертуються банківською установою по вигідному для держателя курсу;

- можливість сплачувати за товари та послуги в більш ніж 20 млн. торговельних організацій у всьому світі, використовувати свою картку для здійснення операцій Mail Order (оплата товарів, що замовлені по пошті), Phone Order (оплата товарів, що замовлені по телефону), Electron Order (оплата товарів / послуг, що замовлені через мережу Internet);

- гарантія збереження коштів – в разі втрати або крадіжки картки, при своєчасному повідомленні банку, держатель втрачає лише пластикову картку, а кошти при цьому залишаються недоторканими. У держателя картки зникає потреба мати при собі готівку і це не робить його об'єктом, привабливим для злочинців;
- додаткові прибутки – банк нараховує відсотки на щоденні залишки на картковому рахунку та зараховує їх в останній день місяця, про що робиться відповідний запис в щомісячній виписці по рахунку, яка надається клієнтам.

Пластикові картки бувають двох видів: кредитні та дебетні.

Кредитна картка – це інструмент безготівкових розрахунків, що дозволяє власнику отримувати кредит у межах відведеного ліміту при купівлі товарів або послуг та при отриманні авансів готівковими коштами, а також користуватись різноманітними пільгами, що визначені банком-емітентом або платіжною системою.

Модель розрахунку кредитними картками.

1. Купівля товару за допомогою кредитної карки. В момент купівлі товару чи послуги власник пред'являє картку і, якщо на картці є зображення власника, то касир повинен звірити його з особою, що хоче зробити купівлю. Якщо у касира є віддрукований стоп-лист, він повинен перевірити, чи не значиться у ньому номер картки. Касир друкує торговий чек (сліп), на якому за допомогою спеціального пристрою роздруковуються дані з картки. Цей процес називається *імпринтингом* і здійснюється за допомогою імпринтера.

2. Запит про можливість кредитування власника картки. Існує два типи здійснення авторизації (в залежності від того, як обладнана товарно - торгова точка):

а) касир дзвонить у банк по телефону і диктує номер картки і суму купівлі

б) касир набирає номер картки на спеціальному пристрої (EPOS-термінал), що сам зв'язується з комп'ютером банку та (або) процесинговим центром.

3. Перевірка платоспроможності. Перевіряється можливість кредитування клієнта на суму купівлі.

4. Підтвердження платоспроможності. При підтвердженні платоспроможності клієнту пропонується підписати три торгових чеки. Касир звіряє підпис на чеку з підписом на картці. Один чек видається клієнту, другий залишається у торговця, третій передається у банк.

5. Передача торгового чека та розрахунки торговця з банком. В кінці робочого дня, або по мірі необхідності, підприємство торгівлі (послуг) передає підшивку торгових чеків в банк-екваєр, який перевіряє правильність їх заповнення і розраховується з торговцем. Якщо пункт торгівлі (послуг) обладнано POS-терміналом, то в банк передається спеціальний файл на магнітному носії або іншим способом при дотриманні вимог безпеки. Ці рахунки розглядаються банком як еквівалент грошових сум, що належать невідкладному зарахуванню на рахунок торговця. Торговець може зразу використати ці кошти, незалежно від того поверне кредит банку клієнт чи ні. Виключення робиться лише в тому випадку, якщо купівлю зроблено з порушенням встановлених правил при свідомій участі торговця.

6. Розрахунки між банками.

7. Розрахунок власника картки з емітентом. Кредитна картка передбачає нульовий залишок на картковому рахунку (але це не завжди так). При здійсненні купівлі рахунок дебетується на відповідну суму. В кінці кожного місяця банк-емітент здійснює процедуру *білінга*, тобто надсилає власнику картки спеціальну виписку з його карткового рахунку з вказанням всіх операцій, проведених за період, а також сум та строків сплати заборгованості. У держателя картки є два альтернативних варіанти розрахунків з банком:

а) сплатити борг без виплати відсотків на протязі пільгового періоду – 25-30 днів з дати платежу, вказаного у виписці;

б) продовжити кредит за межі пільгового періоду з нарахуванням відсотків на суму непогашеного середньодобового залишку боргу (15-19%).

Так виглядає загальна схема розрахунку при купівлі товару із застосуванням банківської кредитної картки. Слід зазначити, що було викладено модель розрахунку, що застосовується в платіжних системах розвинутих країн.

Дебетна картка. Дебетна картка є передплаченою карткою багатоцільового призначення. Основні відмінності дебетної картки:

- кожна дебетна картка має свій рахунок в банкові-емітентові, на якому відображаються всі операції, котрі здійснюються за її допомогою;
- дебетна картка розрахована на платежі середніми та великими сумами, тому частина платежів (великими сумами) може здійснюватись в режимі on-line. Це не виключає можливості використання картки для платежів дрібними сумами;
- при всіх операціях, як правило, використовується ПІН-код;

- по залишкам рахунків, зазвичай, нараховуються відсотки.

Схема операції з дебетовою картою в режимі on-line наведена на рис. 4.6.

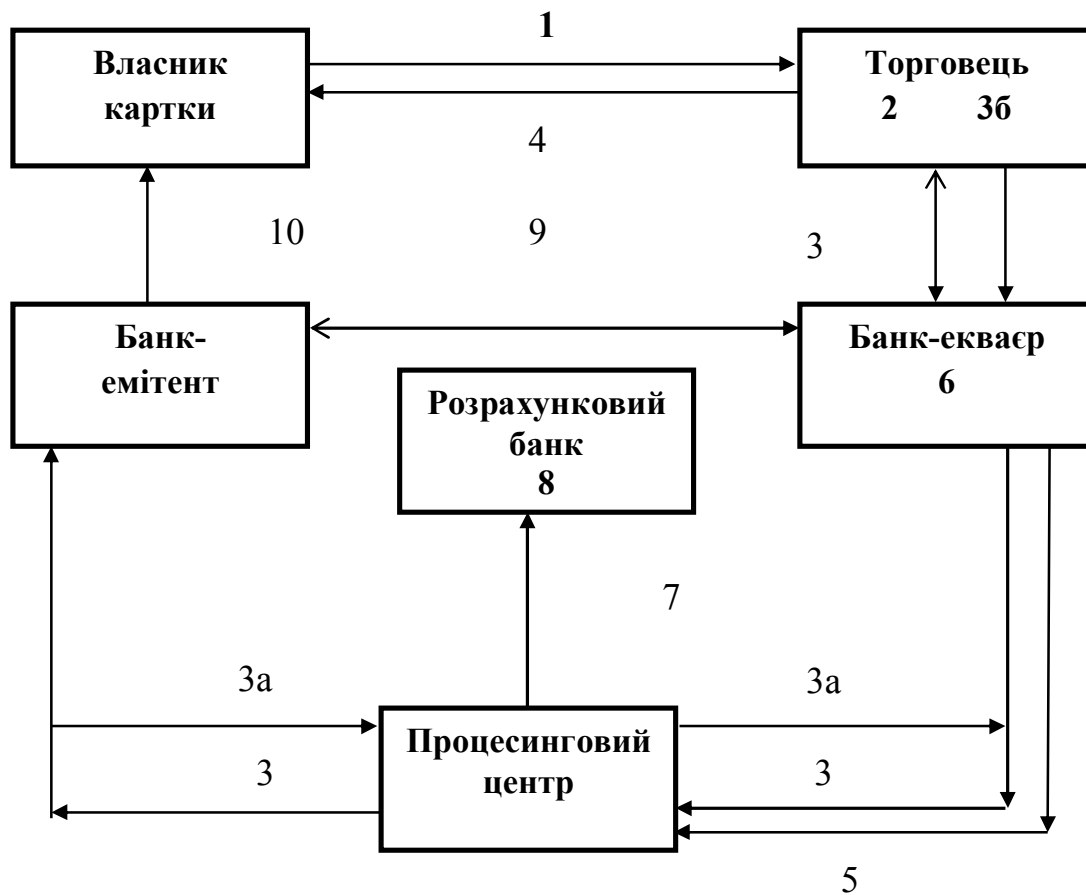


Рис. 4.6. Схема операції з дебетовою картою у режимі on-line

Бажаючи здійснити купівлю або отримати послугу, власник картки надає її торговцеві (1). Торговець перевіряє картку візуально (2), а потім проводить авторизацію – голосову по телефону або електронну через POS-термінал (3). Отримавши дозвіл, торговець оформляє чек (3б), переносючи на нього дані з картки. Власник картки підписує всі примірники чека (при авторизації через POS-термінал підпис не потрібен, оскільки його роль виконує ПІН-код). Примірник чека і товар передаються покупцеві (4). Наприкінці кожного робочого дня торговець надає в банк-екваєр примірники чеків, котрі слугують документальним підтвердженням трансакції. Дані за трансакціями передаються у процесинговий центр (5). Банк-екваєр перевіряє документи і кредитує рахунок торговця на відповідну суму (6). Процесинговий центр обробляє інформацію і передає її у розрахунковий банк, в якому банки-учасники відкрили кореспондентські рахунки (7).

Розрахунковий банк проводить взаємозалік між банками-учасниками (8). Банки, що не мають кореспондентських рахунків у розрахунковому банку, здійснюють розрахунки самостійно. Банк-емітент щомісяця сповіщає власника картки про стан його карткового рахунка (10). Банки-емітенти знімають комісійну платню з рахунків власників карток за послуги при здійсненні операцій.

Процес авторизації значно спрощується, якщо технічний бік справи дозволяє проводити її в off-line режимі (рис. 4.7.).

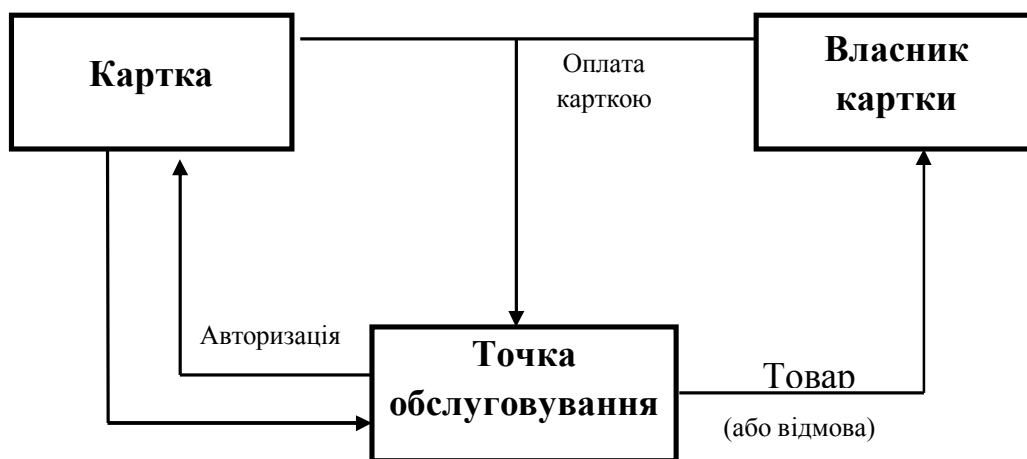


Рис. 4.7. Схема off-line авторизації платіжної картки

Порядок здійснення операцій з видачі готівкових коштів власникам міжнародних пластикових карток при обслуговуванні клієнтів через банкомати та POS-термінали здійснюється у такій послідовності:

1. Держатель картки звертається до банкомату.
2. Банкомат здійснює запит у банк-екваєр на проведення трансакції.
3. Банк-екваєр відправляє повідомлення у платіжну систему.
4. Платіжна система надсилає запит до банку-емітенту.
5. Банк-емітент повертає відповідь до платіжної системи.
6. Платіжна система формує запис про те, що трансакція відбулась.
7. Платіжна система повертає повідомлення банку-екваєру.
8. Банкомат видає гроші держателю картки.
9. Платіжна система формує файл для емітента на списання коштів.

Вагомим внеском в розвиток карткового бізнесу стало використання безпроводникових платіжних технологій, що наділені значними перевагами як для покупців, так і для продавців. Споживачі, до прикладу, мають змогу краще контролювати свої платежі, проведення яких стає зручнішим. Продавці виграють від зростання продажів та вищих прибутків.

Безконтактна технологія здійснення платежів передбачає використання *Bluetooth*, *IrDA* (англ. Infrared Data Association – Інфрачервоний порт), *Near Field Communication*, *NFC* (комунікація ближнього поля – технологія бездротового високочастотного зв'язку малого радіусу дії, дана технологія дозволяє обмінюватися даними між двома пристроями на відстані до 20 сантиметрів) та *RFID* (англ. Radio Frequency IDentification, радіочастотна ідентифікація – здійснюється за допомогою закріплених за об'єктом спеціальних міток, що несуть ідентифікаційну та іншу інформацію про той чи інший об'єкт, наприклад, різних товарах, їх місцезнаходження, дають можливість вести тимчасовий облік подій за їх участю і отримувати інформацію про здійснення товарної операції швидко і просто, без втручання людини і з мінімальним числом помилок).

American Express, до прикладу, ввів безконтактний платіжний інструмент *ExpressPay*, для здійснення покупки за яким покупцю необхідно тримати брелок для ключів із вмонтованим смарт-чіпом поруч з безконтактним зчитувачем, передача даних здійснюється за лічені секунди та не потребує підпису платника.

MasterCard було запропоновано технологію *PayPass* – це безконтактний інтерфейс для вже існуючих карт. Фактично це мікросхема з антеною, що вбудовується в існуючу пластикову карту і залежно від того, де така картка використовується, визначає, з яким саме платіжним додатком вона взаємодіє. Мікропроцесор з платіжною функцією MasterCard PayPass може бути вставлений в наручний годинник, як це було зроблено в Тайвані, в брелоки (США, Іспанія, Туреччина), в мобільні телефони або в будь-які предмети, які людина звикла носити з собою щодня.

Visa payWave – безконтактна технологія, операції по якій можуть бути здійсненні менше ніж за секунду, шляхом піднесення картки до зчитувача без введення коду та не виймаючи із гаманця. Кожна карта Visa payWave оснащена вбудованими чіпом і антеною, що дозволяють по радіоканалу передавати на безконтактний термінал інформацію про платіж. Visa payWave відповідає високим стандартам безпеки Visa завдяки наявності зашифрованого коду, що передається разом з інформацією про платіж і є унікальним для кожної транзакції. Крім того, при здійсненні оплати, власник картки самостійно підносить карту до безконтактного терміналу, не передаючи її співробітнику торгової точки.

4.4. Вексельна форма розрахунків у сфері міжнародного платіжного обороту

У сучасних умовах інтернаціоналізації міждержавних господарських зв'язків вексель став універсальним кредитно-розрахунковим документом. Використання векселя як фінансового інструменту разом з інкасо та акредитивом дає право на отримання кредиту і валютної виручки.

Вексель (нім. Wechsel) – цінний папір, що засвідчує безумовне абстрактне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання терміну визначену суму валюти власнику векселя.

Вексель існує вже більше шести століть, і за цей час він довів свою життєздатність та ефективність використання в економіці. Основні його особливості були перевірені сотнями років існування, і саме вони зробили його спеціальним знаряддям кредиту з підвищеним ступенем гарантованості.

Такий інструмент як вексель один з найкращих і найпростіших способів кредитування. Вексель має велике економічне значення, адже виступаючи знаряддям кредиту й сурогатом готівкової оплати, маючи купівельну силу грошей, він набуває значення товару, одержує свою власну вартість і свій власний курс (ціну), опосередковує міжнародні розрахунки та усуває необхідність переказувати й пересилати кошти.

У сучасній господарській практиці сфера використання переказних векселів як платіжного засобу значно звузилася. Головна сфера його використання сьогодні – зовнішня торгівля. Тут вексель має ряд важливих переваг, будучи інструментом кредитування та способом врегулювання боргів, він дозволяє примирити інтереси покупця і продавця. Так, покупець, видавши вексель, одержує відстрочку платежу і може мобілізувати необхідну суму, реалізувавши куплений товар. З іншого боку, продавець, одержавши вексель як оплату за відвантажений товар, має можливість або зберігати його до закінчення терміну, або заплатити цим векселем своїм контрагентам за постачання товару, або продати вексель банку і отримати за ним суму достроково з відрахуванням певного відсотка (дисконту).

Вексель може бути оплачений на вимогу або після пред'явлення. Але в багатьох векселях зазначається, що оплата здійснюється через *n* днів після пред'явлення. Пред'явлення, в такому випадку, є моментом звернення до платника для акцептування векселя. Можливий варіант, коли сплата за векселем передбачається через певну кількість днів після його складання.

Вексель може бути іменним («Платіть»), ордерним («Платіть *N* або за його наказом») і пред'явленим («Платіть пред'явнику»). Ордерний вексель

передбачає можливість передачі права на одержання грошей за векселем іншій особі за допомогою передавального напису (індосаменту).

Історично склалося так, що уніфікація законодавства про векселі на міжнародному рівні була неминучою. Річ у тім, що вексель зародився як інструмент міжнародної торгівлі, для якої розбіжності в регулюванні на національному рівні є значною перешкодою, оскільки вони суттєво ускладнюють його використання. Інтереси безпечного взаємовигідного співробітництва підприємців різних держав спонукали почати процес уніфікації, що продовжується і донині. Одним з найбільш помітних його результатів було прийняття в 1930 р. Женевських вексельних конвенцій, серед яких і Конвенція, на основі якої запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі. Так було створено Женевську систему вексельного права, яка на сьогодні охоплює майже всю Європу, включаючи Україну, та деякі країни Африки й Латинської Америки.

Хронологічно регламентація вексельного обігу виглядала наступним чином:

7 червня 1930 р. в Женеві підписано такі вексельні конвенції:

1. Конвенція, на основі якої створено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі № 358;
2. Конвенція про врегулювання деяких колізій законів про переказні і прості векселі № 359;
3. Конвенція про гербовий збір стосовно переказних і простих векселів № 360.

Їх підписали 25 держав, ратифікували 14, приєдналися 6. Чимало європейських держав, якщо й не приєдналися, то модифікували своє законодавство на основі Уніфікованого закону про переказні та прості векселі.

Отже, при використанні векселя в операціях, які передбачають участь сторін із різних країн, потрібно мати на увазі, що вексельне законодавство цих країн може відрізнятись. З погляду вексельного права, країни умовно прийнято поділяти на чотири групи:

1. Країни, що уніфікували своє вексельне законодавство на основі Однотипного закону про переказний та простий вексель (далі – Однотипний вексельний закон, ОВЗ), затвердженого Женевською конвенцією 1930 року:

- країни, що офіційно приєднались до Женевської конвенції і які видали національні закони на основі ОВЗ (близько 29 країн): Німеччина,

Росія, Франція, Італія, Швеція, Бельгія, Данія, Австрія, Норвегія, Фінляндія, Бразилія та інші;

- країни, що не приєднались до Женевської конвенції, проте видали національні закони на основі ОВЗ (приблизно 50 країн): Аргентина, Ірак, Ісландія, Алжир, Індонезія, Туніс, Туреччина, Чехія, Болгарія та інші.

2. Країни, правові системи яких прийняли принципи англійського права, а саме англійського закону «Про переказні векселі» 1882 р. (The Bills of Exchange Act):

- Великобританія, США (також регулюються Однотипним торговим кодексом 1962 р.), Австралія, Нова Зеландія, Ізраїль, Індія, Гонконг, ЮАР, Ірландія, Канада, Багамські, Бермудські, Вірджинські острови та інші.

3. Країни, національні закони яких мають в своїй основі старе французьке вексельне право, що діяло до прийняття Женевської конвенції:

- Іран, Йорданія, Іспанія, Люксембург, Домініканська республіка, Уругвай, тощо.

4. Деякі країни Латинської Америки (наприклад Чилі та Мексика), вексельне законодавство яких не було уніфіковане і в значній мірі відрізняється від законодавства вищевказаних груп.

Таким чином, сучасне міжнародне вексельне право характеризується не універсальною уніфікацією. При цьому, більшість країн світу відносяться до однієї з двох основних систем вексельного права – женевської чи англо-американської. В країнах Женевської системи вексель по правовому статусі є цінним папером чи документом, що затверджує, із дотриманням встановленої форми та обов'язкових реквізитів, права власності, які реалізуються чи передача яких можлива тільки при його пред'явленні. В країнах англо-американської системи вексель класифікується як оборотний документ (*negotiable document*), що означає:

- документ та права на нього передаються шляхом простого вручення чи шляхом вручення, що супроводжується індосаментом без необхідності повідомлення зобов'язаної за цим документом особи (спрощений порядок передачі права);

- особа, котра купляє даний документ (передбачається передача матеріальних цінностей чи послуг) отримує повний та законний статус тримача, тобто отримує права тримача документа, що є незалежними від прав його попередників.

Однак, прийнятий 5 квітня 2001 р. Закон України «Про обіг векселів в Україні» № 2374-III (далі – Закон про обіг векселів) не зовсім коректно

підійшов до проблеми введення Уніфікованого закону в дію на території України.

Певні положення Закону про обіг векселів суперечать Уніфікованому закону та принципам вексельного права в цілому. Одним з найбільш глобальних відступів від міжнародних норм є порушення принципу безумовності вексельного зобов'язання в Законі про обіг векселів, який є його обов'язковою ознакою і полягає в тому, що вексель не може містити в своєму тексті будь-яких умов, що обмежують чи можуть обмежити платіж. Включення до векселя застережень типу «Платіть за товар...», «Платіть після надходження грошей на рахунок.» призводить до втрати векселем сили вексельного права й перетворення його на звичайну боргову розписку з відповідними наслідками (втрата властивості перебувати в обігу, спрощений судовий розгляд при стягненні боргу тощо). За статтями 1 і 75 Уніфікованого закону, вексель є безумовною пропозицією чи обіцянкою. Виходячи з цього, досить проблематичним слід вважати виконання положення ст. 4 Закону про обіг векселів у частині встановлення в ній вимоги про те, що векселі можуть видаватися тільки для оплати поставленої продукції, виконаних робіт і наданих послуг.

А якщо вексель видано без наявності заборгованості, то з точки зору Уніфікованого закону, вексель є безумовним зобов'язанням сплатити кошти, тому суд мав би стягнути з векселедавця вказану у векселі суму, а питання переходу товару, погашення боргів не мають стосуватися векселя. Це пояснюється тим, що згідно зі статтями 16 та 20 додатку II до Женевської конвенції № 358 правовідносини, на основі яких було видано вексель, залишаються поза сферою застосування Уніфікованого закону. Саме в цьому полягає сила векселя, адже він як грошова купюра може щодня змінювати свого власника. Однак той, хто тримає його в руках, має бути певним, що за вексель він одержить ту суму грошей, яку в ньому вказано. Що ж до ст. 4 Закону про обіг векселів, то вона зводить нанівець всю вексельну силу.

За формою та способом використання векселі поділяють на прості (соло-вексель) і переказні-тратта.

У міжнародних розрахунках, як правило, застосовують *переказні векселі (тратти)* – стандартизований документ, що містить безумовний наказ кредитора (трасанта) позичальнику (трасату) виплатити у визначений строк певну суму коштів пред'явнику векселя. За британської системи вексельного права переказний вексель (bill of exchange) розглядається як розпорядження, яке вимагає від імпортера, або банку, який представляє імпортера, заплатити визначену суму валюти експортеру.

Отже у вексельній операції приймає участь:

- **трасант** (векселедавець) – особа, яка виставляє вексель (тратту) з наказом здійснити платіж;
- **банк-ремітент** – банк, якому доручається інкасування тратти;
- **трасат** (боржник) – особа на ім'я якої виписано переказний вексель і яка повинна заплатити за вексель;
- **ремітент** (векселедержатель, бенефіціар) – особа, на користь якої видано вексель і яка одержує гроші за вексель;
- **інкасуючий банк**, що пред'являє векселі імпортеру для оплати.

Основну відповідальність за оплату векселя несе трасат, який через акцепт векселя підтверджує свої зобов'язання щодо його оплати. Разом з ним несуть солідарну відповідальність (крім особливих випадків) й інші учасники угоди – векселедавець і особи, які в процесі обігу векселя дістали право користування ним за допомогою передавального напису.

Загальна схема розрахунків за векселем наступна. Трасант розплатується векселем з одержувачем грошей (бенефіціаром). Останній виставляє вексель платникові (трасату) для акцепту. Акцептуючи вексель, трасат визнає його законним і підтверджує свої зобов'язання щодо сплати за векселем. У разі неоплати векселя трасатом цей вексель буде пред'явлений векселедавцю.

Бувають випадки, коли векселедавець одночасно є і одержувачем грошей за векселем. В такому разі текст векселя наступний: «Заплатіть мені або за моїм наказом ...».

У міжнародному торговельному контракті використання тратти може передбачатися, а в деяких випадках, і визначатися як обов'язкова умова акредитивної та інкасової форми розрахунків. В інкасовому дорученні і заяві на відкриття акредитива необхідно вказати, що товарні документи будуть передані для імпортера лише за умови оплати чи акцепту виставленої тратти.

Вексель може бути виписаний у будь-якій валюті, проте, здебільшого, він виписується у валюті країни платежу. Разом з тим, вексельне законодавство кожної країни містить спеціальні пункти відносно валюти векселя.

При експортних поставках у кредит, експортер виписує і виставляє тратту на імпортера. Тратта може виписуватися у вигляді векселя на пред'явника або строкової тратти. Щоб краще зрозуміти, як використовується переказний вексель у міжнародних розрахунках

розглянемо гіпотетичну операцію між американським імпортером та англійським експортером (рис. 4.8.).

Якщо вексель виписаний на пред'явника, то американський банк виплачує визначену суму валюти, а потім (у визначений строк за векселем) отримує кошти від імпортера. Якщо вексель представляє строкову тратту, то банк ставить на ній печатку з надписом «акцептована», підписує і відсилає її назад у банк експортера. Замість платежу відбувається акцепт тратти. Банк імпортера може зробити й іншим чином – придбати тратту з врахуванням дисконту. Отже, якщо банк імпортера платить банку експортера за строковою траттою, то таким чином, він перетворює тратту в банківський акцепт. У даному випадку американський банк може тримати тратту у себе до моменту, коли наступить строк платежу, або продати банківський акцепт на грошовому ринку.

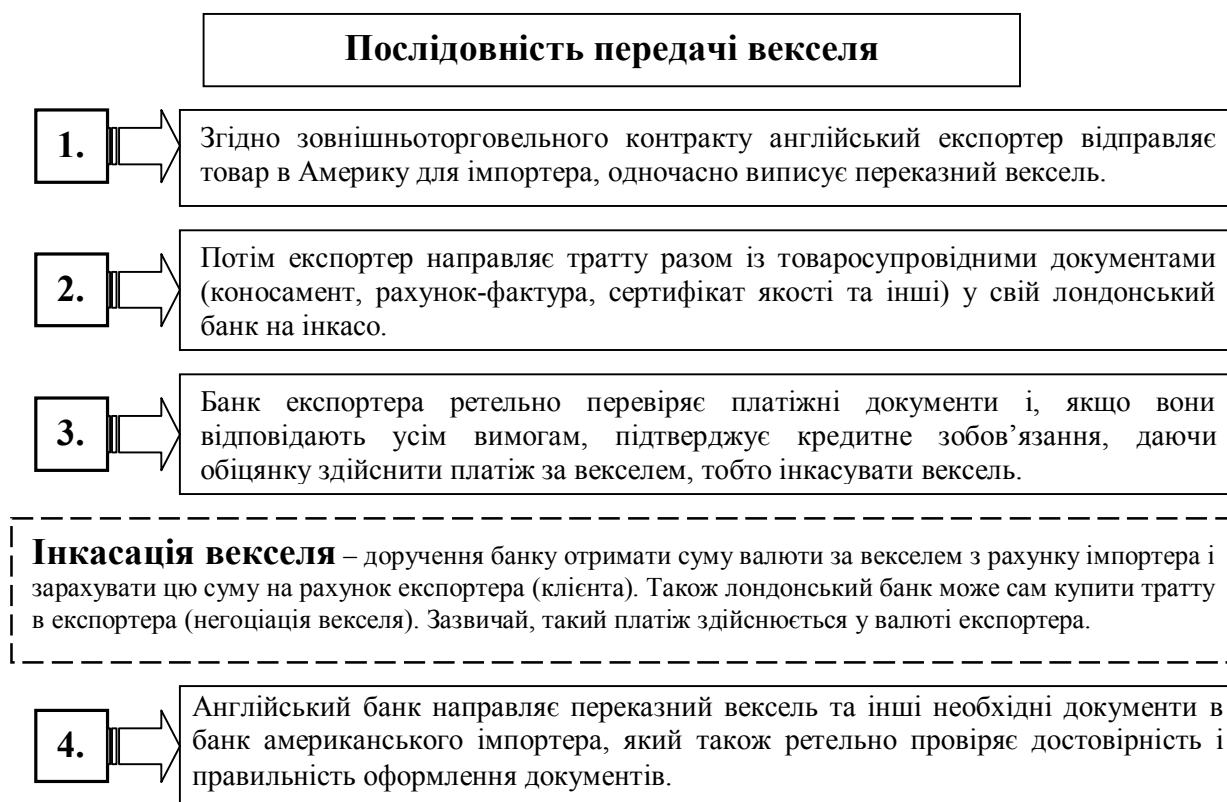


Рис. 4.8. Використання векселя в міжнародних розрахунках

Акцепт (від лат. ассіреге) – атрибут тільки переказного векселя. При простому векселі векселедавець (він же платник) вже виразив згоду на оплату тим, що підписав вексель.

Пред'явлення тратти для акцепту може розглядатися скоріше як право векселедержателя, а не його обов'язок. У сучасному вексельному праві існує

своєрідна змішана система, в якій розділяються випадки, коли акцепт обов'язковий чи факультативний.

Використання векселя в якості платіжного засобу передбачає, що перший отримувач векселя має право передати його у власність іншій особі, таке ж право має і кожний наступний отримувач. Передача векселя у власність (як і чека) називається *індосаментом*: особа, яка передає вексель іншій – *індосантом*, а особа, до якої переходить вексель – *індосатом*.

Суть *індосаменту* полягає в тому, що шляхом проставлення на зворотній стороні векселя передавального надпису разом з векселем третій особі передається право на отримання платежу. Дія по передачі векселя називається *індосуванням* (індосацією) векселя.

Існують два види передавальних надписів, якими виражається індосамент: іменний підпис і бланковий. *Іменний підпис* вимагає окрім підпису особи, яка передає вексель, вказування імені нового власника векселя (індосанта). *Бланковий підпис* тільки особи, яка передає вексель-індосанта, тобто бланковий підпис не вказує, кому саме передається вексель. Якщо на зворотній стороні не вистачає місця для передавального надпису, то він робиться на прикріпленому до нього додатковому листку (*алонжі*) так, щоб індосамент починався на самому векселі і закінчувався на алонжі.

Передача векселя по індосаменту може переслідувати різні цілі, перш за все, передачу індосату права власності на вексель, тому можливий *заставний індосамент* (індосат, в цьому випадку, не отримує права власності на вексель, стаючи його заставодержателем, індосамент доповнюється застереженням «валюта в заставу», «валюта в забезпечення»), а також індосамент, з метою виконання індосатом доручення індосанта, що характеризується для міжнародних розрахунків. Тобто, банк, надсилаючи своїм кореспондентам на інкасо тратти, що виставлені за його наказом експортерами на імпортерів, а також прості векселі, які видаються іноземними фірмами експортерам, проставляє *перепоручительні індосаменти* на користь іноземного банку-кореспондента, це дає можливість йому здійснювати необхідні дії для одержання платежу.

Оплата векселя може бути додатково гарантована поручительством особи, яку називають авалістом. Частіше всього *аваль* представляє банківську гарантію у формі підпису на лицевій стороні векселя, що супроводжується словами «вважати за аваль» або іншими формулюваннями. Банк-аваліст видає поручительство по векселю як за самого векседавця, так і за кожну іншу зобов'язану за векселем особу. Аваліст відповідає солідарно з основним вексельним боржником, виконання обов'язків якого

він гарантував. Оплативши вексель, аваліст перебирає на себе всі права особи, зобов'язання якої він виконав.

Аваль за юридичною природою є додатковою відповідальністю іншої особи. Вексель авалується, загалом, тільки після його акцепту трасатом і, як правило, банком.

Протест векселя, згідно Уніфікованих правил – це публічно-правовий акт, що посвідчує відмову від акцепту чи оплати векселя. Це право опротестування іноземних векселів застосовується тільки до «внутрішніх» векселів, тобто до векселів, що підлягають оплаті у країні імпортера. Опротестування «зовнішніх» векселів (які виписані експортером на іноземного покупця і підлягають оплаті за кордоном) через відмову від вексельних зобов'язань є предметом розгляду закону тієї країни, в якій даний вексель підлягає оплаті. У деяких країнах немає закону про опротестування відмовленого векселя, а в інших країнах опротестування не є обов'язковим.

Процедура опротестування полягає у зверненні інкасуючого банку до місцевого нотаріуса задля повідомлення трасата (імпортера) і проставлення вимоги щодо акцепту або платежу за векселем. Якщо трасат відмовляється, то причини його відмови повинні бути обґрунтовані та зафіксовані в документі про опротестування. Такою причиною може бути, наприклад, невиконання експортером умов контракту. В інших випадках експортер, виходячи з ряду положень зовнішньоторговельного контракту, може подати прямий позов до суду на імпортера через несплату торгового боргу.

У міжнародній практиці сам факт опротестування векселів зустрічається досить рідко, такий вчинок, з одного боку, може погіршити фінансову репутацію трасата (імпортера), а з іншого – ця процедура не гарантує оплати експортеру. Хоча, загалом, опротестування векселя забезпечує експортеру досить надійну основу для звернення до суду з причин неотримання платежу від трасата.

Основні відмінності простого векселя від переказного представлені на рис. 4.9.

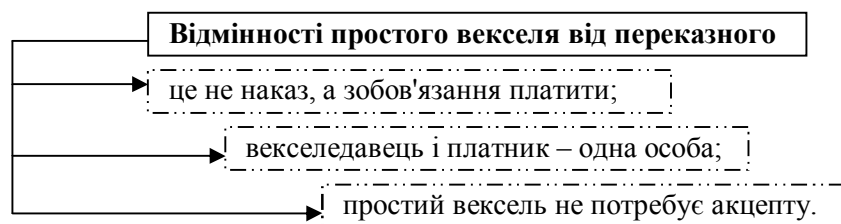


Рис. 4.9. Відмінності простого векселя від переказного

У табл. 4.2. наведена порівняльна характеристика векселя і чека.

Таблиця 4.2

Відмінність чека від переказного векселя

Характеристики чека	Характеристики векселя
Чек оплачується після пред'явлення	Вексель може бути як на пред'явника, так і строковим документом
Чек виписується на банк	Вексель не виписується на банк
Чек ніколи не акцептується банком	Вексель повинен бути підписаний платником
Чек, здебільшого, не знаходиться в обігу (хоча може передаватися за індосаментом), а прямо пред'являється в банк для оплати	Вексель обертається, переходячи від одного власника до іншого
За чеком банк залишається відповідальним протягом шести років з моменту виписки (Великобританія)	Особа, яка видала вексель, звільняється від відповідальності, якщо вексель не пред'явлений платнику протягом короткого терміну (оскільки затримка збільшує можливість зловживань)
За чеком може бути виконане кросування	За векселем не може бути виконане кросування
Якщо підпис на чеку фальсифікований, банк може відмовитися від оплати	Підrobка підпису вексеleдавця не звільняє акцептанта від обов'язку сплатити вексель

4.5. Інші способи міжнародних платежів

В міжнародній практиці, крім вищезазначених форм розрахунків, використовуються й інші способи міжнародних платежів (авансові, платіж на відкритий рахунок, банківський переказ тощо), що в силу тих чи інших причин не набули такого поширення як чеки, векселі, акредитиви, інкасо. Водночас, їх використання учасниками зовнішньоекономічної діяльності надає можливість, певним чином, здешивити вартість міжнародних операцій та наділене рядом переваг.

4.5.1. Авансові платежі

Авансовий платіж (advance payment). Ці розрахунки найбільш вигідні для експортера, оскільки оплата товарів проводиться імпортером до відвантаження, а іноді навіть до їх виробництва. В цьому випадку експортер уникає ризику відмови іноземного покупця від оплати товарів, що вже доставлені або ще тільки будуть відвантажуватися.

Якщо імпортер оплачує товар авансом, він кредитує експортера. Наприклад, авансові платежі на частину вартості контракту включаються в умови контрактів на будівництво об'єктів за кордоном. При імпорті дорогого устаткування, суден, літаків, виготовлених за індивідуальним замовленням, також практикуються частково авансові платежі. Згідно з міжнародною практикою, платежі в формі авансу складають 10-33% суми контракту. За дорученням експортера на суму авансового платежу банк експортера, зазвичай, видає на користь імпортера гарантію повернення отриманого авансу в разі невиконання умов контракту і непоставки товару. Крім того, прийнято оплачувати авансом ряд товарів: дорогоцінні метали, ядерне паливо, зброю та ін. Згода імпортера на ці умови розрахунків пов'язана або з його зацікавленістю в поставці товару, або з тиском експортера.

Авансовий платіж означає також, що експортер, не надаючи покупцеві ніякого кредиту, не повинен сам фінансувати цей продаж на певний період і, тому не повинен вкладати грошові кошти в оборотний капітал для експортної торгівлі. Якщо платіж здійснюється авансом, експортер повинен бути впевненим, що грошові кошти виплачено до відвантаження. Особливі перестороги можуть виникнути в тому випадку, коли чек, тратта чи інше платіжне доручення повинно бути оплачено не в країні експортера. Банк експортера, в цій ситуації, наполягатиме на тому, щоб взяти на облік чек і т.д. з правом обороту (регресу), тобто якщо іноземний покупець відмовиться оплатити цей чек або не зможе оплатити його в зв'язку з відсутністю на рахунку необхідних грошових коштів, банк виставить чек на оплату або проведе інкасо для одержання коштів з-за кордону.

Авансовий платіж забезпечує експортеру практично повну безпеку. Одночасно він є, очевидно, небезпечним для імпортера, оскільки може з'явитися ризик невиконання зобов'язань постачальником. Крім того, авансовий платіж, по суті, є завуальованою формою фінансування імпортером свого контрагента.

При даній формі частину платежу продавець отримує після відвантаження товару, використовуючи інші форми розрахунків, платіжні та фінансові інструменти. Наприклад, 10-30% суми, зазначеної в контракті сплачується у формі авансу, а решта – у формі відкритого рахунку або акредитива. Оскільки авансовий платіж досить ризиковий, при його використанні продавець, переважно, вимагає гарантії першокласного банку (гарантії повернення авансу або гарантії необхідного виконання контракту). Покупець, виплачуючи аванс, вимагає від продавця банківської гарантії на випадок, якщо той не виконає умов угоди, або ж у контракті робиться

застереження, що у разі невиконання експортером своїх контрактних зобов'язань аванс повертається імпортеру в повному розмірі. Гарантія авансового платежу і гарантія виконання договору знизять відповідні ризики для покупця, оскільки зобов'язання оплати в такому випадку належатиме банку, а не продавцю. Уникнути ризиків, що виникають при авансовому платежі також можливо шляхом вибору в якості інструмента оплати документарного акредитива, який приймається абсолютною більшістю продавців та виробників. Якщо товар відправлений, а отримання авансового платежу від покупця неможливе, то необхідно звернутись до покупця щодо відкриття на користь продавця акредитиву чи гарантії платежу, що знизять ризик неплатежу.

Доцільність використання авансового платежу у розмірі загальної вартості контракту проілюстровано на рис 4.10.



**Рис. 4.10. Випадки використання авансового платежу
в міжнародних розрахунках**

4.5.2. Платіж на відкритий рахунок

Сутність цієї форми розрахунків полягає в тому, що згідно контракту, поставка товарів на експорт здійснюється за умов наступної оплати і зарахування заборгованості на відкритий рахунок.

Для проведення платежів на відкритий рахунок, контрагенти за домовленістю відкривають один одному балансові рахунки, на яких обліковуються суми поточної заборгованості. Після відвантаження товару і відправлення товаророзпорядчих документів на адресу імпортера, експортер записує суму вартості поставки в дебет відкритого на покупця рахунку, а імпортер робить аналогічний запис у кредит рахунку експортера. Після оплати товару (шляхом банківського переказу, чека, векселя) контрагенти проводять на рахунках компенсуючі записи.

Експортер, відправляючи товар разом з відвантажувальними документами, втрачає контроль над товаром, а також своє юридичне право власності на нього, покупець же дає згоду оплатити товар в заздалегідь обумовлену дату в майбутньому (через місяць, два, три і т. д.) . Причому, він може розпоряджатися товаром на свій розсуд. Враховуючи той факт, що оплата може відбуватися при різних методах розрахунків, у тому числі векселями і чеками, термін реального одержання експортером грошових коштів може значно розтягнутися в часі. Саме тому, у міжнародній торгівлі платежі на відкритий рахунок ефективно застосовують між компаніями, що знаходяться в тривалих ділових взаємовідносинах і при регулярних поставках, зокрема: між материнською компанією і її дочірніми структурами та філіями; з посередницькими фірмами, що здійснюють консигнаційні операції тощо. Для прикладу, платежі на відкритий рахунок є нормою в торгівлі між Великобританією і країнами ЄС, а також між країнами ЄС.

Особливість цієї форми розрахунків полягає в тому, що рух товарів випереджає рух валютних коштів. Такі розрахунки, що відірвані від товарних поставок, необхідно розглядати як одну із форм комерційного кредиту. Причому, експортер однобічно кредитує імпортера, не маючи ніякої гарантії, що імпортер погасить свій борг у визначений термін платежу. При взаємних (зустрічних поставках) з наступними платежами на відкритий рахунок має місце взаємне кредитування.

Другою особливістю цієї форми розрахунків є те, що товаророзпорядчі документи надходять прямо на адресу імпортера, минаючи банки, у зв'язку з чим весь контроль за своєчасністю платежів покладається на контрагентів угоди, передусім на експортера.

Порядок погашення заборгованості за відкритим рахунком залежить від угоди між контрагентами. При регулярних поставках розрахунки між контрагентами здійснюються, переважно, на умовах періодичних платежів у визначені терміни (зазвичай, щомісяця, щоквартально, за півріччя). При

взаємних (зустрічних) поставках можливий залік взаємних вимог на безвалютній основі.

Розрахунки за відкритим рахунком найбільш вигідні імпортеру, оскільки не вимагають мобілізації коштів і не викликають необхідності отримання банківських кредитів для розрахунків з постачальником, позбавляє покупця від ризику втрати, внаслідок оплати не отриманого і не прийнятого ще товару, оскільки він здійснює оплату після отримання товару (продаж в кредит) і, тим самим, захищає себе від ризику непоставки товару. Однак, невиконання зобов'язань імпортером тягне за собою призупинення експортером поставок товарів.

Для експортера ця форма розрахунків найменш вигідна і досить ризикова, оскільки немає надійної гарантії своєчасного платежу, уповільнюється оборотність капіталу, іммобілізація активів, що інколи, викликає необхідність у рефінансуванні за рахунок банківського кредиту. Експортеру вигідна ця форма розрахунків лише при взаємному постачанні товарів, коли контрагенти поперемінно виступають у ролі продавця і покупця.

Платежі на відкритий рахунок – найдешевша форма міжнародних розрахунків, що характеризується відносною доступністю і простотою виконання. Цим пояснюється її популярність при розрахунках між країнами ЄС. Навіть експортери визнали зручність торгівлі на умовах відкритого рахунку, особливо при тривалих бізнесових стосунках і поставках товарів дрібними партіями. Надійність платежу за відкритим рахунком, зазвичай, забезпечується платіжними гарантіями першокласних банків.

4.5.3. Банківський переказ. Система електронного переказу коштів

Банківський переказ є основною формою міжнародних розрахунків у сучасній практиці. Крім того, банківський переказ є елементом всіх інших форм міжнародних розрахунків (акредитиви, інкасо, чеки, векселі). Банківський переказ належить до платних комісійних операцій банку. Усі банки, що беруть участь у здійсненні банківського переказу, стягують комісію за проведення операції. Банківський переказ (платіж), одночасно є і найпоширенішою, і найризикованішою (якщо використовується сам по собі) формою міжнародних розрахунків, оскільки, зазвичай, неможливо відкликати здійснений банківський переказ коштів, які вже було зараховано на рахунок одержувача (бенефіціара).

Банківський переказ (Payment Order) – доручення одного банку іншому (банкові-кореспонденту) виплатити бенефіціару певну суму валюти. Банківські перекази здійснюються у безготівковій формі, через інкасацію платіжного доручення, яке банк-платника адресує іноземному банкові-кореспонденту, щоб той зарахував кошти бенефіціару. При цьому, комерційні та товаророзпорядчі документи спрямовуються від експортера до імпортера безпосередньо, минаючи банки.

Основою банківського переказу є заява на переказ, що містить інструкції для банку щодо умов виплати валюти переказоодержувачу (бенефіціару). На підставі цієї заяви банк складає платіжне доручення іноземному банку. Банки приймають платіжні доручення тільки за наявності валютних коштів на рахунках платників.

У формі банківського переказу здійснюються авансові платежі, оплата товарів після їхнього отримання (оплата за фактом), оплата векселів за придбані в кредит товарів погашення заборгованості, та інші платежі у межах залишку коштів на валютному рахунку клієнта.

При розрахунку банківськими переказами значно скорочується час документообігу операції. Здійснення банківського переказу з наданням відповідних документів вже на відвантажену продукцію можна зобразити схематично (рис. 4.11).



Рис. 4.11. Схема розрахунків банківським переказом

Отже, послідовність дій при виконанні операції банківського переказу наступна:

- експортер передає документи імпортеру за умовами контракту;

- імпортер виставляє платіжне доручення банку про перерахування коштів;
- повідомлення (авізування) банку експортера про надходження коштів;
- авізування експортера про зарахування коштів на його рахунок.

У цій формі розрахунків приймають участь:

- *переказодавець* - платник, боржник;
- *переказоотримувач* – одержувач коштів, бенефіціар;
- *банк імпортера* – банк, що виписує (приймає) платіжне доручення;
- *банк експортера* – банк, що виконує платіжне доручення.

Операції, що опосередковуються банківським переказом проілюстровано на рис. 4.12.



Рис. 4.12. Операції, що опосередковуються банківським переказом

Таким чином, в кожному контракті повинні бути чітко і однозначно встановлені умови проведення розрахунку.

Якщо контрактом передбачається попередня сплата коштів (авансування), визначаються умови з авансового платежу: сума, або його частка в загальному платежі, валюта, умови перерахування коштів, термін платежу тощо.

Якщо контрактом передбачено банківський переказ після відвантаження товару, повинні бути визначені такі умови: сума платежу, валюта платежу, умови перерахування коштів, термін платежу тощо.

Недоліком використання зазначеної форми розрахунку (крім авансових платежів) є затримка в часі надходження виручки до експортера.

Загалом, здійснення банківського переказу можна умовно поділити на такі етапи.

На *першому етапі* клієнт подає до банку, що його обслуговує, заяву (платіжне доручення) на переказ коштів зі свого рахунку в цьому банку на рахунок одержувача (який може бути як у цьому банку, так і в будь-якому іншому) із зазначенням суми, валюти, призначення платежу, порядку сплати банківських комісій тощо. Існують два види оплати комісії: за рахунок одержувача або за рахунок відправника. У першому випадку банк відправника і банк-кореспондент стягують комісію за переказ суми з відповідним її зменшенням. У другому – відправник оплачує переказ окремо і сума переказу має надійти одержувачу в повному обсязі. Однак, на практиці буває, що переказ проходить через кілька банків-кореспондентів (два і більше), і тоді, не виключено, що якийсь банк вирахує комісію із суми переказу.

На *другому етапі* банк перевіряє правильність заповнення реквізитів заяви: найменування та банківські реквізити платника і бенефіціара, сальдо рахунку платника, право на переказ коштів в іноземній валюті, правильність зазначення «ланцюжка» проходження платежу через банки-кореспонденти (якщо про таку можливість домовлено між клієнтом і банком) та ін. При позитивному результаті перевірки заяви клієнта банк списує кошти з його рахунку на внутрішньобанківський рахунок або блокує їх і надсилає електронне повідомлення до банку-кореспондента. Після одержання підтвердження від банку-кореспондента про те, що він виконав переказ і списав гроші з кореспондентського рахунку, банк списує кошти клієнта й утримує комісію за проведення платежу.

На *третьому етапі* банк-кореспондент, відповідно до договору, надсилає нове повідомлення (або модифікує і відправляє отримане повідомлення) до наступного банку-кореспондента чи до банку одержувача або зараховує кошти на рахунок одержувача платежу (у випадку, якщо банк-кореспондент одночасно є банком одержувача). Після цього повідомляють банк-ініціатора платежу про те, що платіж виконано і списано комісійні за переказ коштів.

Перевагами банківського переказу є швидке здійснення платежу (від одного до п'яти банківських днів) та низька собівартість операції. Недоліками є наявність ризиків непоставки товару при вже здійсненій оплаті або неотримання грошей при вже здійсненій поставці.

Для компенсації недоліків нерідко в зовнішньоекономічних договорах (контрактах) використовують часткову попередню оплату або повну оплату тільки після факту поставки товару, але це лише частково зменшує ризики невиконання договірних зобов'язань контрагентами.

Оплата переказом можлива на будь-якій стадії виконання контракту: до відвантаження товару, після відвантаження товару, через певний період. Оплата до відвантаження означає аванс. У цьому випадку імпортер, у встановлені контрактом строки або після повідомлення експортера про готовність товару до відвантаження, дає доручення банку здійснити переказ валюти на користь експортера. Отримавши таке повідомлення, експортер відвантажує товар. Боржник передає своєму банку відповідний формуляр у трьох примірниках і в такий спосіб доручає йому переказати на рахунок свого кредитора певну суму грошей. Порядок виконання банківського переказу такий:

- переказ відбувається відповідно до умов укладення контракту проти повідомлення продавця про відвантаження;
- експортер відвантажує товар і отримує товарні документи від перевізника;
- експортер відправляє повідомлення про відвантаження та інші комерційні документи імпортеру;
- імпортер подає заявку на переказ;
- імпортер отримує товари;
- банк імпортера, отримавши заявку на переказ, здійснює списання грошей з валютного рахунку клієнта і зараховує їх на рахунок банка-кореспондента.

В обов'язки банка-експортера входять здійснення наступних операцій:

- перевіряє одержані документи;
- списує гроші з рахунку банку імпортера, зараховує їх на рахунок постачальника;
- передає документи про отримання ним грошей і здійснює виписку з рахунку клієнта.

Отримання валютного платежу у вільноконвертованій валюті (ВКВ) по торговому контракту іноземного покупця за відвантажений йому товар на

основі міжнародного банківського переказу пов'язане з виконанням наказодавцем на валютний переказ наступних безумовних вимог.

1. Усі розрахунки і платежі ведуться тільки в тій ВКВ, що офіційно дозволена до вільного і необмеженого використання в країні імпортера і одночасно прийнятна для отримання країною експортера, відповідно до діючих в цих країнах валютного регулювання і валютного законодавства, в тому числі до Закону про валютний контроль. У більшості країн, що розвиваються число ВКВ, офіційно дозволених в платежах за експорт-імпорт, коливається від 6 до 10 валют. У розвинених країнах офіційно дозволено використання максимально 18 валют.

2. Переважно використовуються у валютних розрахунках тільки 5 валют, що мають офіційний статус вільно використовуваної валюти по зовнішній торгівлі і по поточних операціях: долар США, німецька марка, англійський фунт стерлінгів, французький франк, японська єна, в тому числі в експортних поставках в країнах, що розвиваються.

3. Валютний платіж між банками у ВКВ завжди реалізується тільки через місцевий валютний (грошовий) ринок третьої країни, де дана ВКВ – валюта кінцевого платежу по торговому контракту – юридично за своїм статусом є національною валютою і законним платіжним засобом (legal tender).

4. Використання у всіх банківських розрахунках і платежах основного обов'язкового набору товаросупровідних комерційних, зовнішньоторговельних і товаророзпорядчих документів, що подаються продавцем в банк. При розрахунках у формі банківського переказу одна із сторін за контрактом завжди несе ризик.

За різними даними, від 85 до 97% міжнародних грошових переказів без відкриття рахунку здійснюється з-за кордону в Україну. З огляду на це, багато українських банків обмежуються укладанням договорів із різними платіжними системами лише на видачу переказів. Так, Ощадбанк здійснює виплати грошей, за системою Vıgo (близько 30 країн), банк «Надра» працює з американською компанією Rıa Envia (35 країн), «Кредитбанк» виплачує перекази за системами Money Express (США та Канада) і Meest Cor (Канада). Як правило, ці системи не є «миттєвими», як WesternUnion чи MasterGram, а декларують час переказу протягом доби. За пересилання грошей стягують від 5 до 6% від суми.

4.5.3.1. Міжнародні системи переказу коштів

Перекази здійснюються за наступними міжнародними системами переказів коштів:

Western Union (WU). У 1851 році, після винаходу телеграфу, в Америці була створена телеграфна компанія Western Union. Майже протягом 100 років телеграми системи Western Union залишалися найшвидшим та найнадійнішим способом відправки повідомлень у всьому світі. Свій перший грошовий переказ компанія здійснила у 1871 році, з тих пір система Western Union є світовим лідером на ринку швидких грошових переказів. Переказ коштів з будь-якої країни в будь-яку точку світу, де працює Western Union займає близько 10 хвилин.

В 1995 р. компанія стала частиною First Data Corporation. Створена компанією міжнародна система грошових переказів діє в 196 країнах світу й охоплює понад 117 тисяч пунктів обслуговування клієнтів. В Україні WU існує з 1993 року й налічує понад 2000 пунктів. У країнах СНД і Балтії в WU понад 100 партнерів.

Для того, щоб відправити кошти, відправник заповнює спеціальний бланк і пред'являє посвідчення особи касиру. Після відправки коштів клієнт отримує 10-значний код, який необхідно повідомити одержувачу. Перекази захищені системою безпеки світового рівня. При отриманні грошей слід знати контрольний номер (10 знаків та вигаданий відправником пароль (до 4 слів). Виплата грошей здійснюється у валюті, зазначеній в контракті агента з компанією WU. В Україні це долари США або гривні. За межі України до будь-якої країни можна переказати лише долари США. Конвертація проводиться автоматично за курсом WU на момент виплати переказу.

До обмежень в системі відносять наступні: на території кожної країни діють певні валютні обмеження на отримання і відправку коштів. Ліміт встановлюється, відповідно до законодавчих вимог держави. Для резидентів України максимальна сума для відправки становить 600 доларів на місяць, на одержання – не більше 3000 доларів за добу. Нерезиденти мають право відправляти до 5000 доларів і отримувати до 10000 доларів включно за добу. До особливостей даної системи відносять.

1. Отримання коштів не прив'язується до конкретного пункту, платіж може бути завершено в будь-якому відділенні.

2. Виплата коштів здійснюється у валюті країни отримання, або доларах США.

3. Конвертація валюти здійснюється за курсом компанії, що не завжди вигідний для клієнта.

Тарифи та комісії в цій системі є наступними: комісія за операцію розраховується як відсоток від суми здійснюваного переказу. Чим більша сума переказу, тим менший відсоток системи.

MIGOM – це система термінових грошових переказів фізичних осіб без відкриття рахунку, створена на базі Європейського трастового банку (ВАТ АКБ «Євротраст банк», Росія).

Кожний грошовий переказ MIGOM надійно захищений 9-значним унікальним контрольним номером. Через 1-10 хвилин після відправки переказу за системою MIGOM, грошовий переказ стає доступним для отримання в будь-якому пункті обслуговування системи в межах країни призначення незалежно від того, в яке місто він був відправлений. Це значно полегшує отримання переказу у випадку, якщо одержувач знаходиться у відмінному від заявленого відправником населеному пункті.

Вартість переказу відрізняється гнучкістю, тобто чим більша сума, тим менша – у процентному співвідношенні – комісія. В цілому, вона становить 2-3%, що не набагато відрізняється від середнього показника по ринку. З України та в Україну кошти можна переводити тільки в доларах. Єдина незручність, що стосується всіх банківських комісій – вони платяться в гривнях за комерційним курсом продажу долара банком.

Зручність системи полягає в тому, що її пункти розташовані в 3190 містах пострадянського простору.

Для того, щоб відправити кошти, потрібно знати місто, в якому живе одержувач платежу та його ПП. Відправник пред'являє паспорт або інше посвідчення особи, в деяких пунктах – заповнює бланк заяви, а в деяких – просто записує на папірці суму й дані одержувача та вносить до каси гроші. Оператор після семи – десяти хвилин видає роздрукований бланк зі всіма зазначеними даними, але найціннішим серед них є дев'ятизначний контрольний номер переказу, який необхідно повідомити одержувачу.

Одержати переказ можна, відповідно, пред'явивши в будь-якому, в межах міста, відділенні, де є точки Migom, паспорт і контрольний номер. Недоліком є те, що одержати переказ можна тільки у валюті, в якій він був відправлений. Однак одержувачам в Україні варто пам'ятати, що сума одного переказу нашому співгромадянину не може перевищувати \$10 тис. Відправляючи ж гроші в Білорусію, потрібно пам'ятати, що якщо загальна сума переказу перевищує 100 базових величин (близько \$1620), отримані

кошти повинні бути перераховані на відкритий у банку благодійний рахунок. Далі гроші досить ретельно «скануються» місцевими фінансовими органами.

VIGO – компанія з 20-річним стажем на світовому ринку грошових переказів. Сервіс системи підтримується у більш ніж 50 країнах світу (країни Латинської Америки та Північної Америки, Європи, Африки та Азії).

Основними перевагами здійснення переказів мережею VIGO є:

- невисока комісія з відправника (в залежності від суми від 1 до 3%);
- висока швидкість переказу;
- відсутність витрат для отримувача – йому виплатять переказ повністю, без утримання комісій;
- надійність.

Грошові перекази **BLIZKO** – це система термінових грошових переказів фізичних осіб без відкриття рахунку, створена на базі Міжрегіонального комерційного банку розвитку зв'язку і інформатики (БАТ АКБ «Связь-Банк»).

Кожний грошовий переказ BLIZKO надійно захищений 8-значним унікальним контрольним номером. Через 1 хвилину після відправлення переказу за системою BLIZKO, грошовий переказ стає доступним для отримання в будь-якому пункті обслуговування системи в межах країни призначення незалежно від того, в яке місто він був відправлений.

Система пропонує безкоштовні додаткові послуги, до яких відносять:

- передача разом з переказом повідомлення одержувачу в межах 50-ти символів;
- повідомлення на e-mail одержувача про відправку переказу.

Система грошових переказів BLIZKO дозволяє швидко, зручно, надійно і просто здійснити переказ грошових коштів по низьких тарифах, незалежно від напрямку і пункту обслуговування клієнтів BLIZKO.

У системі грошових переказів BLIZKO встановлені низькі фіксовані тарифи, що залежать виключно від суми і валюти грошового переказу, при цьому комісія:

- стягується тільки з відправника, одержувач отримує суму переказу цілком;
- не залежить від напрямку грошового переказу і пункту обслуговування BLIZKO.

Coinstar Money Transfer (CMT) – міжнародна система грошових переказів, що входить в трійку найбільших міжнародних операторів з переказу коштів. Coinstar надає послуги в 118 країнах світу і нараховує

більш, ніж 40 000 пунктів обслуговування. Система працює з банками з найбільш розгалуженою мережею пунктів, завдяки чому клієнтам легко знайти відділення, в яких вони можуть скористатись потрібною послугою.

Грошові перекази здійснюються без відкриття рахунків в доларах США і євро. Для відправлення переказу відправнику достатньо пред'явити свій паспорт та вказати прізвище, ім'я та по батькові (за необхідності) отримувача переказу. При відправленні переказу в системі Coinstar Money Transfer автоматично формується 9-ти значний контрольний номер переказу, який відправник повідомляє отримувачу. Комісія стягується тільки з відправника переказу.

Xpress Money Service Ltd. – міжнародна система грошових переказів фізичних осіб, що є партнером United Arab Emirates Exchange Centre (UAEEC) – найбільшої компанії з 25-річним досвідом.

Здійснити грошові перекази Xpress Money можна в 50 000 пунктах в 100 країнах світу.

Перевагами даної системи є:

- висока швидкість переказу – одержувач може користуватися грошовими коштами вже через 10 хвилин, незалежно від країни відправника;
- гарантії безпеки світового рівня;
- простота здійснення переказів – виплата переказів здійснюється без відкриття банківського рахунку.

Для отримання переказу необхідно:

1. Пред'явити посвідчення особи (паспорт);
2. Заповнити бланк «Заява для отримання грошей», вказавши в ньому ім'я відправника, суму переказу, контрольний номер, місто і країну відправлення переказу;
3. Після перевірки наявності переказу і відповідності вказаних даних – отримати грошовий переказ.

Unistream – міжнародна система грошових переказів, заснована як окремий департамент Юністрім Банку в 2001 році. В 2005 році Unistream була перетворена в окремий бізнес, ядром якого став комерційний банк «Юністрім». На сьогоднішній день Unistream має більше 220 000 пунктів обслуговування в 95 країнах світу.

Швидкість переказу коштів становить 10-15 хвилин після оплати й оформлення заявки. У випадках, передбачених валютним контролем (залежить від суми переказу), необхідно надати законодавчо обумовлені документи. Для одержання коштів клієнт повинен мати при собі посвідчення

особи й представити працівникові банку контрольний номер, валюту й суму переказу. Особливості даної системи є наступні.

1. Переказ зберігається в системі грошових переказів до 6 місяців включно.

2. Можливий прийом платежів на користь Internet-систем грошових переказів.

Перевагами системи Unistream є:

- низька вартість переведення переказу: від 1,3%;
- простота: не потрібне відкриття банківського рахунку для відправника і одержувача грошового переказу; всі дії з оформлення переказу здійснює операціоніст;
- швидкість: переказ доступний для отримання через 10-15 хвилин після відправлення;
- безпека та надійність.

Компанія *MoneyGram International* – одна з провідних компаній на світовому ринку грошових переказів (у світовому рейтингу за обсягом здійснюваних операцій посідає друге місце). MoneyGram Playment System створена 1988 року як дочірнє підприємство American Express. На сьогодні, платіжна система MoneyGram входить до складу Travelers Express Company Inc. Контролює близько 20% світового ринку швидких грошових переказів. Принцип роботи системи MoneyGram (MG) аналогічний WU. MoneyGram обслуговує грошові перекази в усьому світі та оплату рахунків у США за допомогою глобальної мережі, що складається із понад 256 000 відділень, включаючи роздрібні мережі, міжнародні поштові служби та фінансові установи у понад 192 країнах та територіях світу.

Для здійснення переказу відправнику необхідно пред'явити паспорт і пояснювальні документи (якщо потрібно відправити суму понад ліміт). Після оплати відправникові надається 8-значний код, знаючи який одержувач може отримати кошти вже через 10 хвилин після відправлення. Швидкість отримання коштів може змінюватись в залежності від графіка роботи пунктів і законодавства окремих країн. До особливостей використання MG відносять:

1. Для громадян деяких країн можливе відправлення коштів через Internet за допомогою списання валюти з карткового рахунку.

2. До переказу можна прикріпити повідомлення з 10 слів.

В системі не передбачається єдиного тарифу на оплату послуг, тому комісійна винагорода залежить від країни відправлення, агента і суми переказу. Як правило, комісія складає 3-5%.

Система **Contact** – система грошових переказів, створена в 2000 році банком «РУССЛАВБАНК», який сьогодні виступає в якості клірингового центру і є аналогією «Анелік» (див. нижче). Загальна кількість банківських пунктів і пунктів партнерських компаній, куди можна відсилати або отримувати грошові перекази перевищує 33 000 пунктів. Загальна мережа філіалів і агентів партнерів більше 80 000 пунктів в більш, ніж 100 країнах світу.

До переваг системи можна віднести незначну комісію, що стягується з відправника, – 3% та оперативність виконання банківського переказу – від 4 до 24 годин.

Для одержання грошового переказу потрібні посвідчення особи й номер переказу. Також слід назвати суму переказу, повне ім'я відправника, а ще номер телефону, якщо він зазначений у грошовому переказі.

Одержувач може забрати кошти протягом доби. Мінімальний термін проходження переказу 15 хвилин.

Особливостями системи є:

1. Отримання коштів прив'язується до конкретного пункту, яким виступає банк-кореспондент.
2. Можливе проведення платежів на рахунки юридичних осіб: погашення кредитів, оплата товарів, послуг і т.п.
3. Можливе зарахування коштів на банківські карткові рахунки.

Перекази по міжнародній системі переказу коштів **RIA** здійснюються по безадресній технології у доларах США (USD) та євро (EUR). Тобто, переказ, що надійшов із-за кордону може виплатити будь-яка фінансова установа України, що є агентом зазначеної системи. Послуги системи грошових переказів RIA надаються у більш ніж 70 000 сервісних пунктах 95 країн світу. Основна частка переказів за системою RIA припадає на країни Північної, Південної Америки, Західної і Центральної Європи, та Близького Сходу. На ринок грошових переказів України RIA вийшла у 2010 році.

Золота Корона – Грошові перекази – це система миттєвих грошових переказів без відкриття рахунку, що має більше, ніж 27 000 пунктів (14 500 сервісних пунктів у Росії і 12 500 – в країнах СНД) обслуговування на території Росії і країн СНД.

Перевагами Системи «Золота Корона – Грошові перекази», є:

- швидкість – грошовий переказ можна отримати через декілька секунд після його відправки;
- вигода – комісія за здійснення переказу по Росії і СНД – одна з найнижчих;
- зручність – досить вказати тільки країну і місто, куди відправляється переказ і одержувач сам зможе вибрати найбільш зручний для нього пункт видачі переказу в межах всієї країни;
- контроль – SMS-повідомлення про статус переказу на мобільний номер відправника і одержувача. Можливість перевірки стану переказу в режимі on-line на сайті Системи «Золота Корона – Грошові перекази».

Молода система грошових переказів *Anelik* отримала свою назву від однойменного вірменського банку. Працює з січня 1997 року. Нині за цією системою переказують гроші банки в 60 000 відділень в 90 країнах. Функції клірингового банку виконує московська філія банку «Анелік». На відміну від MG і WU, система базується на кореспондентських відносинах між банками-учасниками розрахунків і є суто банківською. Щорічно через систему грошових переказів Anelik здійснюється більше 2 мільйонів платежів.

Гарантований термін отримання коштів 3-24 банківських години (до 3-х діб) з моменту відправки грошових знаків. Переказ може зберігатися в банку до 30 днів, після чого відправляється назад. Для здійснення переказу відправник повинен представити касирові документ, що засвідчує особу (паспорт, посвідчення біженця, посвідчення офіцера і т.п.). Необхідно також повідомити країну, місто та адресу банку одержувача. Видача коштів здійснюється за посвідченням особи з використанням захисного коду, що надається відправникові в момент переказу. Особливостями системи є:

1. З урахуванням сучасних технологій та жорсткої конкуренції, порівняно тривалий строк переказу.
2. Виплата грошей здійснюється в доларах США, якщо інші умови не передбачені окремою угодою.
3. Платіж прив'язується до конкретного відділення банку.

Комісія системи залежить від суми переказу і валюти та варіюється в межах 1,5-3%. Великі перекази можуть здійснюватися за програмою «Anelik-Super» з комісією 0,5%.

4.5.3.2. Вітчизняні системи переказів

Міжнародні системи переказів не дуже придатні для пересилання грошей всередині України, передусім через дорожнечу їхніх комісійних. Для розв'язання цієї проблеми банки (в основному великі, з розгалуженою мережею філій) починають впроваджувати власні системи переказів.

На сьогодні найдешевшу можливість переслати гроші у межах України надає **Ощадбанк**. До 1000 грн. за переказ треба заплатити лише 2% (але не менше 85 коп.). Оперативність доставки грошей, щоправда, невисока. Гроші за банківською системою переказуються стандартними платіжними дорученнями. У міста, в яких є головні регіональні управління Ощадбанку (як правило, обласні центри), гроші надходять наступного банківського дня. При відсиланні грошей у районні центри й сільську місцевість термін переказу збільшується на час, необхідний для доставки документації (поштою).

Система **«Аваль-експрес»** охоплює сьогодні 920 відділень банку «Райффайзен банк «Аваль», розміщених практично по всій Україні. Перекази здійснюються в гривнях, в доларах США, євро.

Разом із переказом можна переслати повідомлення (до 250 знаків) за символічну ціну в одну гривню. Декларований час переказу – 5 хв. Одержувач має знати 12-знаковий код переказу, що генерується системою. Тариф за пересилання грошей: від 3 грн. – за суму до 50 грн. (6%) і до 150 грн. – за 10 тис. грн. (1,5%). Надалі за кожні 500 грн. тариф зростає на 6 грн.

Укрсоцбанк розробив систему **«Софт»** на базі Вінницької обласної дирекції банку. Нині система має понад 200 операційних пунктів. У банку гнучка тарифна політика. Поступаючись ощадбанківській системі на малих сумах, за переказ від 600 до 1000 грн., тариф становить ті ж таки 2%. Понад 1000 грн. – 1,5%. Декларований час переказу – 15 хв.

Одну з найоптимальніших внутрішньобанківських систем переказу **Pravex money** розробив Правекс-банк. Банк здійснює перекази в гривнях, доларах США та євро. За переказ до 200 грн. потрібно заплатити 3% (але не менше 3 грн.), за переказ понад 1000 грн. – лише 1%. Не менш привабливі й тарифи у валюті. Декларований час переказу – 20 хвилин. Оскільки мережа відділень Правекс-банку в Києві навіть щільніша від ощадбанківської і представлена практично в усіх обласних центрах, система варта особливої уваги.

Система **Privat money**, впроваджена Приватбанком. У плані тарифної політики та принципів роботи практично аналогічна системам «Софт» і

«Аваль-експрес». Основна особливість – можливість пересилати гроші в Москву (у відділення дочірнього Москомприватбанку), а в перспективі й в інші країни СНД. За словами банкірів, найближчим часом за системою Privat Money можна буде здійснювати перекази в Казахстан та Білорусь.

Ринок грошових переказів в Україні останнім часом розвивається дуже активно. Комісійний дохід, як і раніше, залишається найпривабливішим для банкірів. Поза сумнівом, найближчим часом внутрішньобанківські системи переказів намагатимуться здобути статус міжнародних, стрімко розширюючи географію, передусім завдяки співпраці з банками колишніх союзних республік.

4.5.3.3. Порядок оформлення платіжних доручень для банківських переказів за кордон

Комерційний банк виконує доручення своїх клієнтів-підприємств і установ, що мають у банку поточний валютний балансовий рахунок, – на переказування валюти за кордон для оплати вартості імпортованого товару, товарних документів або документів про надання послуг; як авансові платежі, передбачені умовами зовнішньоторговельних контрактів; для оплати простих і переказних векселів за придбані в кредит товари; для погашення заборгованості, що з'явилася в результаті перерахунків, та на інші цілі, пов'язані з імпортом та експортом товарів і послуг у межах залишку коштів на валютному рахунку клієнта.

Переказування коштів за кордон за дорученням клієнтів комерційних банків здійснюється на основі заяви на переказ, в якій, зокрема, вказується:

- сума переказу в іноземній валюті (цифрою та прописом);
- спосіб виконання переказу (поштою, телеграфом або каналами СБІФТ);
- назва сторони, що отримує переказ, її точна адреса і номер рахунку в банку;
- назва банку, клієнтом якого є той, хто отримує переказ;
- мета та призначення переказу;
- номер і дата зовнішньоторговельного контракту;
- назва товару;
- номер рахунку клієнта, з якого має бути списана сума переказу, а також можливі витрати і комісія за виконання переказу.

При переказуванні коштів за фактично поставлений товар (надані послуги) необхідно вказати дату його прибуття в країну, при переказуванні для оплати авансу – відсоток авансу.

У день виконання платіжного доручення в банку робиться відповідний запис по балансу або у формі виписки меморіального ордера, або в автоматичному режимі, а саме: сума платіжного доручення списується з рахунку клієнта і кредитується на рахунку «Ностро» в банку-кореспонденті. Сума комісії, відповідно до існуючого тарифу, списується з рахунку клієнта і кредитується на рахунок доходів банку, суми телекських витрат або витрат за користування мережею СБІФТ списуються також з рахунку клієнта і кредитуються на рахунок доходів банку. У меморіальному ордері обов'язково проставляється термін валютування. Якщо валюта платежу відрізняється від валюти, у якій ведеться рахунок клієнта, в момент платежу робиться перерахунок валюти платежу у валюту рахунку за діючим курсом на валютному ринку і списання з рахунку відповідної суми валюти.

Грошові перекази в іноземній валюті за дорученням та на користь приватних клієнтів здійснюються відповідно до Правил здійснення за межі України та в Україні переказів фізичних осіб за поточними валютними неторговельними операціями та їх виплати в Україні № 496 від 29.12.2007 р. Цей документ містить перелік неторговельних операцій, норми й обмеження при відправленні й виплаті грошових переказів в інвалюті та ін.

Приватні клієнти (як резиденти, так і нерезиденти) мають змогу здійснювати грошові перекази в іноземній валюті за межі України. Для цього необхідно надати до банку:

- документ, що засвідчує особу (паспорт або документ, який його замінює);
- платіжне доручення в іноземній валюті (Додаток П) або заяву на перерахування кредитних коштів в іноземній валюті (Додаток Р) (бланк надається у відділенні банку);
- документи, що свідчать про наявність у фізичних осіб підстав для здійснення платежу, а саме:
 - 1) у фізичних осіб-резидентів – документи, відповідно до цілей переказу коштів;
 - 2) у фізичних осіб-нерезидентів – документи, які підтверджують джерела походження іноземної валюти, що відправляється, а саме:
 - митна декларація на ввезення готівкової іноземної валюти;

- довідка банку про зняття іноземної валюти з власного поточного, депозитного або карткового рахунку у банку;
- довідка банку про одержання готівкової іноземної валюти за чеком або переказом з-за кордону;
- довідка про отримання заробітної плати, премії, призу, авторського гонорару, документа про одержання успадкованих коштів в іноземній валюті.

Платіжне доручення в іноземній валюті заповнюється латинськими літерами. Разом з тим, назва та місцезнаходження клієнта, найменування та місцезнаходження уповноваженого банку, що його обслуговує, та назва іноземної валюти можуть заповнюватися латинськими літерами або українською мовою (кирилицею). Під час переказу коштів у валютах країн СНД та Балтії дозволяється заповнювати платіжне доручення в іноземній валюті російською мовою.

Платіжні доручення в іноземній валюті приймаються уповноваженим банком до виконання протягом 30 календарних днів, починаючи з дня їх оформлення та обов'язково мають містити такі реквізити:

- код платіжного доручення в іноземній валюті або банківських метала;
- назва документу;
- номер (може включати цифри та слова);
- дату складання (число - цифрами, місяць - цифрами або словами, рік - цифрами);
- найменування та місцезнаходження уповноваженого банку, який обслуговує клієнта;
- прізвище, ім'я та по батькові відправника та документ, що засвідчує особу (серія, номер, ким й коли виданий), адреса за місцем проживання;
- номер рахунку в іноземній валюті, з якого здійснюється переказ коштів (для клієнта, який не має рахунку в уповноваженому банку, цей реквізит може не заповнюватися);
- цифровий або літерний код іноземної валюти (840-USD (долари США), 978-EUR (євро), 643-RUB (російські рублі));
- суму переказу цифрами;
- суму переказу та назву іноземної валюти словами;
- назву бенефіціара та номер рахунку, на який перераховуються кошти;

- найменування одержувача (для бенефіціара - фізичної особи - прізвище, ім'я, по батькові (якщо воно є)), його місцезнаходження або проживання за наявності такої інформації) та номер рахунку (або номер міжнародного банківського рахунку (IBAN)), на який перераховуються кошти або банківські метали;

- призначення платежу;
- комісійні - зазначається порядок сплати комісійних винагород (витрат) уповноваженого банку й інших банків за переказ коштів в іноземній валюті за рахунок клієнта уповноваженого банку (OUR) або бенефіціара (BEN), або клієнта та бенефіціара (SHA) та надання права уповноваженому банку утримувати комісійну винагороду без платіжного доручення клієнта;

- код операції (чотири символи) за стандартною класифікацією платіжного балансу (заповнюється уповноваженим банком, що обслуговує клієнта);

- код країни бенефіціара (три символи) відповідно до його місцезнаходження або країни реєстрації (заповнюється уповноваженим банком, що обслуговує клієнта);

- ідентифікаційний код платника – для юридичних осіб зазначається код за Єдиним державним реєстром підприємств та організацій України, для фізичних осіб зазначається реєстраційний номер облікової картки платника податків або серія та номер паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та офіційно повідомили про це відповідний орган державної податкової служби і мають відмітку в паспорті);

- відбиток печатки та підписи відповідальних осіб клієнта, які заявлені ним у картці зі зразками підписів та відбитком печатки (для фізичної особи, яка її не має, проставляється лише її підпис);

- резидентність - зазначає платник – фізична особа свою та бенефіціара резидентність словами «резидент» чи «нерезидент» під час переказу коштів в іноземній валюті або банківських металів на користь іншої фізичної особи в межах України.

Платіжні доручення в іноземній валюті можуть містити такі допоміжні реквізити:

- код уповноваженого банку, що обслуговує клієнта;
- SWIFT-код (BIC kod) банку бенефіціара, IBAN банку бенефіціара;

- найменування та інші реквізити банку-посередника (заповнюється за потреби);
- номер рахунку клієнта, з якого здійснюється списання комісійної винагороди, тощо.

Найменування та місцезнаходження банку бенефіціара, назва бенефіціара, номер його рахунку в платіжному дорученні в іноземній валюті мають відповідати реквізітам, що зазначені в документах, які подаються до уповноваженого банку разом з платіжним дорученням в іноземній валюті.

Платник заповнює реквізит «Призначення платежу» платіжного доручення в іноземній валюті таким чином, щоб надати повну інформацію про платіж в іноземній валюті та документи, на підставі яких здійснюється перерахування коштів бенефіціару. У реквізиті платіжного доручення в іноземній валюті «Призначення платежу» зазначаються назва, номер і дата документа, на підставі якого здійснюється переказ коштів в іноземній валюті.

Отже, в сучасному світі існує велика кількість способів платежу – готівкові кошти, кредитні картки, банківські перекази, чеки. У кожного із способів існують свої переваги та недоліки. Наприклад, переваги кредитних карток – можливість отримати кредит і використовувати картку майже в будь-якому куточку світу. Проблема в тому, що далеко не кожен має можливість стати власником «кредитки» – при видачі кредитних карток враховуються такі обставини, як рівень доходу (прибутку), кредитна історія і навіть вік. Кредитна картка не гарантує стовідсоткову (надійну) безпеку – при її втраті, грошові кошти можуть потрапити в руки шахраїв. Досить часто виникають і технічні проблеми при видачі (знятті) готівки.

Банківські перекази мають ряд суттєвих недоліків, головні з яких – це швидкість переказу коштів (як правило – від 2-х до 5 днів) та необхідність мати два рахунки – відправнику та отримувачу переказів. Крім цього, отримувач банківського переказу повинен сплатити комісію за видачу готівки при отриманні коштів.

Виходячи із характеристик розглянутих форм розрахунків, наведемо основні переваги та недоліки платежів, що найчастіше застосовуються в зовнішньоекономічній діяльності (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Переваги та недоліки основних міжнародних розрахунків

Форма розрахунку	Сторона	Переваги	Недоліки
Акредитив	Ехр	- у разі правильного оформлення документів, передбачених умовами акредитива, гарантовано отримання платежу від банку; - можна отримати фінансування під заставу майнових прав за акредитивом;	- вимога бездоганного оформлення всіх документів, відповідно до умов акредитива, в іншому випадку банк може відмовити у здійсненні платежу;
	Імп	- дозволяє здійснити платіж тільки після відвантаження товару (виконання робіт, надання послуг) та отримання документів, що підтверджують факт відвантаження товару, його походження, якості, страхування тощо; - непокритий акредитив дозволяє не відволікати ресурси на здійснення попередньої оплати; - фінансування зовнішньоекономічної операції використанням акредитива дешевше; - обслуговуючий банк може запропонувати схему фінансування з використанням акредитива, який значно її здешевить;	- акредитив дорожчий поставки на умовах відстрочки платежу; - покритий акредитив вимагає відволікання ресурсів для їх перерахування на рахунок покриття; - при непокритому акредитиві необхідно надавати банку фінансові документи для оцінки фінансового стану, передавати майно в заставу та нести витрати на їх посвідчення;
Інкасо	ехр	- повинен наполягати на наданні банківської гарантії платежу; - застосування телеграфного інкасо;	- спочатку відвантажуються товар, а потім передаються документи в банк і виконуються покупцем зобов'язань з оплати; - існує ризик неплатежу;
	імп	- оплата після одержання вантажу; - менше зобов'язань ніж в експортера;	- нанесення шкоди репутації у разі неплатежу або відмови від акцепту;
Відкритий рахунок	ехр	- кошти надходять безпосередньо на рахунок і одразу ж можуть бути використані;	- не містить надійної гарантії своєчасного платежу; - сповільнює оборотність капіталу; - інколи, необхідний банківський кредит;
	імп	- оплату імпортер проводить після одержання товарів; - процент за наданий кредит окремо не стягується; - відсутній ризик оплати непоставленого або неприйнятого товару;	- можливий валютний ризик, якщо експортер виставляє рахунок в іноземній валюті;

Продовження табл. 4.3

Банківський переказ	exp	- кошти надходять безпосередньо на рахунок і одразу ж можуть бути використані;	- можуть існувати втрати на основі валютного ризик;
	imp	- імпортер отримує товар і документи до моменту оплати; - розмір комісії мінімальний; - легкість оформлення.	- сплачує комісію за користування банківською послугою.

Отже, з точки зору експортера найбільш привабливими формами розрахунку є авансовий платіж, документарний акредитив та інкасо. З точки зору імпортера – консигнація, відкритий рахунок, документарне інкасо та акредитив.

Питання для самоконтролю:

1. Які інструменти платежів є найпоширенішими у зовнішній торгівлі? Охарактеризуйте їх суть.
2. В чому особливості використання чекових розрахунків в міжнародних операціях?
3. Які види чеків Ви можете назвати? Охарактеризуйте їх суть.
4. В чому суть індосаменту в чекових розрахунках? Які види чекових індосаментів Ви можете назвати?
5. Які види міжнародних платіжних карток Ви знаєте?
6. В чому переваги та недоліки використання вексельних розрахунків в міжнародних операціях?
7. Назвіть відмінності чека і переказного векселя.
8. Які способи міжнародних платежів є найпоширенішими? В чому особливості їх здійснення?
9. Які переваги та недоліки основних міжнародних розрахунків?
10. Які форми розрахунків є найменш та найбільш з позиції експортера та імпортера.

Тести

1. Які із наведених нижче форм розрахунків належать до недокументарних?
 - а) акредитив;
 - б) чек;
 - в) платіжна картка;
 - г) платіжна картка та електронні гроші.

2. До організацій, які не є кредитними відносять:

- а) організації поштового та мобільного зв'язку;
- б) банківські установи які мають дозвіл НБУ на здійснення грошових переказів та оператори електронної готівки;
- в) платіжні агенти та субагенти;
- г) всі відповіді вірні.

3. Міжнародні розрахунки – це:

- а) це система механізмів реалізації грошових вимог і зобов'язань, які виникають між різними суб'єктами у сфері міжнародних економічних відносин;
- б) це ціла система різноманітних способів, засобів і форм платежу;
- в) відповіді а та б є вірними;
- г) немає вірної відповіді.

4. Якщо на лицьовій стороні чека не вказано термін його дії, то відповідно до міжнародної практики, цей чек можна пред'явити у банк до оплати протягом:

- а) 4,5 місяців з дня виписки чека;
- б) 6-ти місяців з дня виписки чека;
- в) чек вважається недійсним, оскільки не заповнений один із реквізитів;
- г) вірні відповіді б, в.

5. Якщо зазначена у чеку сума цифрами та прописом не співпадають, то:

- а) чек вважається недійсним, оскільки виправлень в чеку робити не можна;
- б) правильною вважається сума цифрами;
- в) правильною вважається сума прописом;
- г) чек приймається банком.

6. Чек – це:

- а) цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання боржника сплатити після настання строку, суму грошей зазначену у документі.
- б) грошовий документ, що містить наказ власника рахунку банку про виплату вказаної в ньому суми грошей певній особі або пред'явникові.
- в) розрахунковий документ, який складається за ініціативою банку для оформлення операцій щодо списання коштів з рахунка платника;
- г) розрахунковий документ, що містить вимогу отримувача безпосередньо до платника сплатити суму грошей та доручення платника

банку, що його обслуговує, здійснити переказ визначеної платником суми грошей зі свого рахунка на рахунок отримувача.

7. Згідно Женевської конвенції термін подання чека до оплати у платіжному обороті між країнами Європи становить:

- а) 8 днів;
- б) 10 днів;
- в) 20 днів;
- г) 70 днів.

8. Що є характерним для Єврочека:

- а) це стандартизовані чеки, які випускаються банками - членами міжнародної організації єврочеків і супроводжуються спеціальною гарантійною картою;
- б) виписується банком без попереднього внеску клієнтом готівки і на великі суми в рахунок банківського кредиту терміном до місяця;
- в) чек можна виписувати у валюті країни перебування;
- г) всі відповіді вірні.

9. Який термін дії дорожнього чека?

- а) 20 днів;
- б) не обмежений в часі;
- в) 6 місяців
- г) 70 днів.

10. Власник чека ставить на його зворотному боці свій підпис, внаслідок чого чек стає документом на пред'явника, і будь-який законний власник може отримати за ним кошти в банку – це:

- а) бланковий індосамент;
- б) іменний індосамент;
- в) безоборотний індосамент;
- г) цільовий індосамент.

11. Кросований чек – це:

- а) чек з написом банку про прийняття до платежу;
- б) чек, лицева сторона якого перекреслена двома паралельними лініям;
- в) чек, у верхньому правому куті якого зазначається кодовий номер банку;
- г) чек з відбитком печатки банку.

12. Еквайр – це:

- а) власник платіжної картки;
- б) контрагент на користь якого здійснюється платіж;
- в) емітент пластикової картки;
- г) банк або компанія, що здійснює весь спектр операцій із взаємодії з точками обслуговування карток.

13. Пластикові картки залежно від їх технологічних особливостей поділяються на:

- а) розрахункові та для банкоматів;
- б) розрахункові та дисконтні;
- в) з магнітною смужкою та із вбудованою мікросхемою;
- г) дебетові та кредитні.

14. Залежно від сфери застосування платіжні картки поділяються на:

- а) розрахункові та для банкоматів;
- б) корпоративні та особисті;
- в) вдебетові та кредитні;
- г) зарплатні та соціальні.

15. Для векселя характерно:

- а) може існувати як в документарній так і в електронній формах;
- б) доручення платника своєму банку перерахувати кошти з його рахунку на рахунок одержувача;
- в) може виступати як засобом платежу так і товаром;
- г) всі відповіді вірні.

16. Як ви розумієте термін «безумовність вексельного зобов'язання»?

- а) вексель не може містити в своєму тексті будь-яких умов, що обмежують чи можуть обмежити платіж.
- б) векселедержатель позбавлений права звертатися до суду в разі невчасного виконання векселедавцем свого зобов'язання;
- в) право на відстрочку платежу за векселем;
- г) немає вірної відповіді.

17. У разі простої пролонгації векселя строки протесту про несплату і позовної давності вираховуються:

- а) з попередньо визначеної у векселі дати платежу;
- б) з дати пролонгації векселя;
- в) з дати складання векселя;

г) вірна відповідь відсутня.

18. Трасант – це:

- а) банк, якому доручається інкасування тратти;
- б) особа, на користь якої видано вексель і яка одержує гроші за вексель.
- в) особа на ім'я якої виписано переказний вексель і яка повинна заплатити за вексель;
- г) особа, яка виставляє вексель (тратту) з наказом здійснити платіж;

19. Шляхом проставлення на зворотній стороні векселя передавального надпису разом з векселем третій особі передається право на отримання платежу – це:

- а) акцепт;
- б) індосамент;
- в) інкасо;
- г) аваль.

20. Найдешевша форма міжнародних розрахунків, яка характеризується відносною доступністю і простотою виконання – це:

- а) банківський переказ;
- б) платіж на відкритий рахунок;
- в) авансовий платіж;
- г) банківська тратта.

21. При якій формі міжнародних розрахунків товаророзпорядчі документи направляються безпосередньо від експортера до імпортера без участі банків?

- а) банківський переказ;
- б) платіж на відкритий рахунок;
- в) авансовий платіж;
- г) акредитивна форма розрахунків.

22. Вкажіть міжнародні системи переказів коштів.

- а) Western Union;
- б) Money Gram;
- в) Coinstar
- г) всі відповіді вірні.

23. Яка із перелічених систем грошових переказів належить до вітчизняних?

- а) Unistream

- б) PrivatMoney
- в) Contact
- г) всі відповіді вірні.

24. Автоматична розрахункова палата – це:

- а) система для нумерації та читання чеків;
- б) електронний метод реєстрації розрахунків;
- в) це організація, створена комерційними банками для допомоги в проведенні платіжних угод між їхніми клієнтами за допомогою електронних систем;
- г) вірна відповідь відсутня.

25. Система переказу грошових коштів та цінних паперів, яка належить Федеральній резервній системі США:

- а) CHAPS;
- б) BACS;
- в) FedWire;
- г) TARGET.

26. Приватна платіжна система, що належить Нью-Йоркській асоціації клірингових палат:

- а) CHIPS;
- б) CHAPS;
- в) TARGET;
- г) SWIFT.

27. Для якого векселя характерна наявність акцепту?

- а) обов'язковий для всіх векселів;
- б) для простого векселя;
- в) для переказного векселя;
- г) для іменного векселя.

28. Який вид пластикової картки передбачає використання кредитних коштів держателем картки?

- а) кредитна картка;
- б) дебетова картка;
- в) картка з овердрафтом;
- г) вірні відповіді а та в.

29. Який варіант відповіді найповніше відображає види пластикових карток за територіальною приналежністю?

- а) міжнародні та національні;

- б) міжнародні, національні та локальні;
- в) міжнародні, національні локальні та картки, що діють в межах одного закладу;
- г) всі відповіді вірні.

30. _____ - це грошові зобов'язання емітента в електронній формі, облік яких здійснюється на спеціальному пристрої, наприклад, мікропроцесорній карті або жорсткому диску персонального комп'ютера.

- а) електронні гроші;
- б) платіжна картка;
- в) банківський переказ;
- г) переказний вексель.

Навчальні вправи та задачі:

Вправа 1. До банку 10 квітня надійшли реєстри чеків від польської фірми на загальну суму 100 тис. дол. Банк, виявив наступні неточності:

- у чеку 1 виправлено суму з 20 тис. дол. на 25 тис. дол.;
- в чеку 2 на 10 тис. дол. нечітко зазначені реквізити чекодавця;
- чек 3 виписаний на 15 тис. дол., а фактично відвантажено продукції на 12 тис. дол., 4 тис. дол. виплачено чекодавцеві готівкою;
- чек 4 на 8 тис. дол. був виписаний чекодавцем 25 лютого;
- чек 5 на 2 тис. дол. містить факсиміле чекодавця;
- чек 6 на 20 тис. дол. при залишку покриття на 10 тис. дол., датою виписки зазначалось 11 квітня.

Якими будуть дії банку з отриманими чеками та на яку загальну суму будуть оплачені банком реєстри чеків?

Задача 2. До банку 10 травня звернулись клієнти щодо наступних питань:

- ТОВ «Альфа», у якого закінчився ліміт чекової книжки, але залишилось шість невикористаних бланків, на поточному рахунку фірми достатньо коштів для здійснення розрахунків;
- ЗАТ «Бета», у якого, при повному використанні чеків із чекової книжки, залишився невикористаний ліміт на суму 50 тис. дол.;
- ВАТ «Зета», в якого закінчився термін дії чекової книжки, але на 50 тис. дол. залишився невикористаний ліміт;
- АТ «Омега», яке припиняє розрахунки з клієнтами чеками і в якого залишився невикористаний ліміт на 100 тис. дол.

Визначити, якими будуть дії банку в кожному випадку за операціями 10 травня.

ТЕМА 5. КРЕДИТУВАННЯ УЧАСНИКІВ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

5.1. Необхідність кредиту в забезпеченні зовнішньої торгівлі. Форми, види та функції міжнародних кредитів

Кредитування зовнішньої торгівлі призначене для здійснення експорту та імпорту товарів, що стимулює розвиток зовнішньоекономічної діяльності, створює додатковий попит на ринку.

Торгове фінансування експортно-імпортних операцій необхідне для того, щоб вирішити наступні проблеми:

- недостатності власних обігових коштів для розширення поточної діяльності або здійснення капітальних вкладень із закупівлі за кордоном основних засобів;
- оптимізації витрат з фінансування поточної діяльності і здійснення капітальних вкладень;
- мінімізації ризику, пов'язаного з розрахунками за зовнішньоекономічними контрактами.

Міжнародний кредит – це форма руху позичкового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин між країнами на умовах обов'язкової зворотності через конкретний обумовлений термін та з відсотками.

Основними принципами міжнародного кредиту вважаються поверненість, терміновість, забезпеченість, а також сплата відсотків. Цей різновид кредиту може мати як державний, так і приватний характер, що визначається статусом позичальника.

Співпрацювати між собою можуть не тільки центральні банки країн, а й комерційні банки, різні фірми, інші юридичні і навіть фізичні особи країни.

Міжнародний кредит довгий час був традиційним фактором, що обслуговував лише зовнішньоторговельні зв'язки окремих країн. Зараз вже сформувався основний механізм кредиту на міжнародному ринку, що контролює не тільки сферу торгівлі, а й процеси інвестицій, регулює платіжні баланси і обслуговує зовнішній борг країн, тобто відображає рух капіталу в міжнародній економічній сфері та здійснює контроль над валютно-фінансовими відносинами.

Кредитування зовнішньої торгівлі здійснюють приватні фірми, банки, держава та міжнародні валютно-кредитні організації. За джерелами

відрізняють внутрішнє і зовнішнє (іноземне) кредитування зовнішньої торгівлі, що між собою тісно пов'язані. При внутрішньому кредитуванні зовнішньої торгівлі експортери та їх банки одержують кредити від національних фірм і банків; при зовнішньому – кредити надаються фірмами і банками різних країн у вигляді позичкового капіталу в товарній і грошовій формі.

Банки залучають кошти з міжнародного міжбанківського ринку, в основному, в двох формах – торгове фінансування (експортно-імпортні операції) і синдиковане кредитування. Переважають пов'язані кредити, тобто призначені для оплати поставок з країни банку – іноземного кредитора.

Виділяють окремі види кредитів, залежно від того, яка стадія руху товарів від експортера до імпортера покривається за рахунок позичкових коштів. Серед них: авансовий кредит імпортера на виробництво експортного товару, кредит під заставу товаророзпорядчих документів у період знаходження товару в дорозі чи на складі. З позицій забезпечення розрізняють забезпечені та бланкові кредити.

За термінами користування кредити поділяються на коротко-, середньо- та довготермінові. До перших відносяться кредити, що надаються на строк до одного року, до середньотермінових – до 7-10 років (у різних країнах по-різному), а понад цих строків – довготермінові.

Різноманітність міжнародних економічних відносин об'єктивно обумовлює розвиток багатьох форм кредитування зовнішньої торгівлі. За технікою кредитування розрізняють: готівкові й акцептні кредити, консорціумні кредити, облігаційні позики. Залежно від того, хто є кредитором, виділяють: банківські, фірмові, іноді брокерські або змішані кредити.

Міжнародні банки надають експортні та фінансові кредити:

- **експортний кредит** надається банком країни-експортера безпосередньо імпортеру (чи банку країни-імпортера) для фінансування товарних поставок, машин, устаткування тощо. Такі кредити надаються в грошовій формі та мають прямий цільовий (залежний) характер. Це означає, що позичальник зобов'язаний використовувати кредит тільки для купівлі товарів у країни-кредитора. Кредитування здійснюють у вигляді позичок під заставу товарів, товарних документів, векселів та шляхом дисконтування векселів (тратт);

• **фінансовий кредит** дає змогу здійснювати купівлю товарів на будь-якому ринку, через що виникають умови для вибору варіантів комерційних угод. Досить часто фінансовий кредит не пов'язаний з товарними поставками. Він може призначатися, наприклад, для погашення зовнішньої заборгованості, поповнення авуарів (рахунків) в іноземній валюті. Позичальниками фінансових кредитів можуть виступати також: центральні банки для погашення дефіциту платіжного балансу країни та здійснення валютних інтервенцій. Однією з форм фінансових кредитів є облігаційні позики, що розміщуються за допомогою банків на міжнародних ринках позичкових капіталів.

Види міжнародних кредитів проілюстровано в табл. 5.1.

Таблиця 5.1

Класифікація видів міжнародних кредитів

Критерій класифікації	Вид міжнародного кредиту				
Призначення	Зовнішньоторговельний		Інвестиційний		Міжнародний
Види кредиторів	Товарний (фірмовий)	Банківський (валютний)	Комерційний (фірмовий)	Брокер-ський	Державний або МФО
Терміни	Короткотерміновий (до 1 року)	Середньотерміновий (1-7 років)	Довготерміновий (більше 5 років)		Довготерміновий
Характер забезпечення	Без забезпечення		Під забезпечення		
Вид процентної ставки	Фіксована процентна ставка		Плаваюча процентна ставка		
Кількість кредиторів	Один банк		Консорціумний кредит (синдикований)		
Форми кредиту	- вексельний; - кредит по відкритому рахунку; - аванс покупця; - овердрафт; - документарний акредитив; - аванс під інкасо;	- врахування векселів; - акцептний або акцептно-рамбурсний; - факторинг;	- прямі інвестиції; - за компенсаційними угодами; - проектне фінансування; - іпотечні; - форфейтинг;	- портфельні	- валютна позика; - облігаційна позика.

* МФО – міжнародні фінансові організації.

До основних функцій міжнародного кредиту належать наступні (рис. 5.1.)

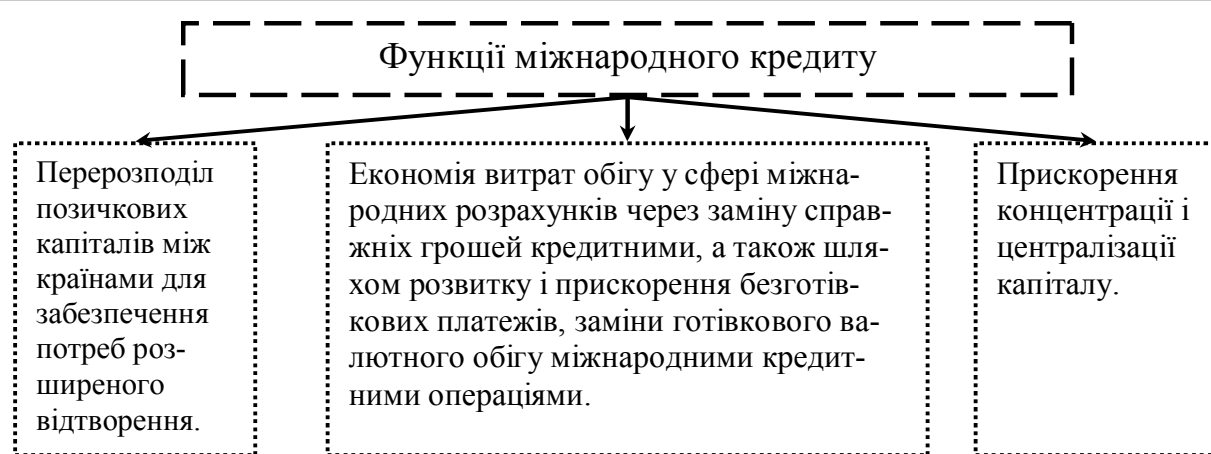


Рис. 5.1. Основні функції міжнародного кредиту

За допомогою *першої функції* кредит забезпечує переміщення фінансових і матеріальних ресурсів з однієї країни в іншу, тобто слугує додатковим джерелом ресурсів внутрішнього ринку. Через механізм міжнародного кредиту позичковий капітал потрапляє в ті сфери, яким віддають перевагу економічні агенти з метою отримання прибутків.

Друга функція означає, що на основі міжнародного кредиту виникли кредитні інструменти міжнародних розрахунків – векселі, чеки, а також банківські перекази, депозитні сертифікати та ін. Економія часу обігу позичкового капіталу в міжнародних економічних відносинах збільшує час продуктивного функціонування капіталу, забезпечуючи розширення виробництва і зростання прибутків.

Відповідно до *третьої функції*, завдяки залученню іноземних кредитів прискорюється процес капіталізації додаткової вартості, розширюється індивідуальне нагромадження, капітали підприємців однієї країни збільшуються за рахунок приєднання до них коштів інших країн. Тому брати міжнародний кредит набагато вигідніше, ніж використовувати лише свої власні кошти, незважаючи навіть на відсотки, які потрібно виплачувати кредиторі.

Міжнародний кредит також виконує й функцію *обслуговування товарообігу*. Безготівковий розрахунок значно спрощує і прискорює весь механізм товарообігу. В даний час чеки і кредитні картки витісняють готівкові гроші не тільки на міжнародних ринках, а навіть усередині країни вони користуються величезною популярністю. Функція *прискорення науково-технічного прогресу*, адже міжнародний кредит часто використовується для фінансування науково-технічних організацій країни.

Роль міжнародного кредиту при виконанні даних взаємопов'язаних функцій не можна констатувати однозначно, оскільки він відіграє як позитивну, так і негативну роль в розвитку виробництва країни. Забезпечуючи безперервність відтворення і розширення виробництва, кредит сприяє інтернаціоналізації виробництва та обміну, поглиблення міжнародного поділу праці. Проте, міжнародний кредит посилює диспропорції суспільного відтворення за рахунок посилення стрибкоподібного розширення прибуткових галузей і стримування розвитку галузей, що опинилися поза зоною впливу іноземних позикових коштів.

Загалом, кредитування експортно-імпортних операцій здійснюється за допомогою певних інструментів, що напряду залежать від умов платежу (табл. 5.2.).

Таблиця 5.2

Методи кредитування експорту та імпорту

Кредитування імпорту	Кредитування експорту
- авансовий платіж;	- відстрочка платежу;
- платіж на основі акредитива (з оплатою при пред'явленні);	- платіж на основі акредитива (акредитив з відстрочкою);
- інкасо (документи проти платежу);	- інкасо (документи проти акцепту).
- платіж після отримання товару (при посередництві з відстрочкою платежу);	

Таким чином, визначені у контракті умови платежу тісно взаємозв'язані з методами кредитування, оскільки саме з їх урахуванням і визначаються необхідність та можливість кредитування.

Основними умовами експортних, банківських і комерційних кредитів є сума кредиту, термін, вартість та валюта кредиту.

Сума кредиту – розмір позики, що видається позичальнику або обсяг платежу, на який надається розстрочка (для комерційного кредиту).

Повний термін кредиту містить період, протягом якого позичальник використовує кредит, пільговий період, тобто коли позичальник монтує, запускає обладнання в експлуатацію та період погашення. Протягом першого і другого періодів відсотки нараховуються, але не сплачуються.

Вартість кредиту – сума грошових коштів, що сплачуються позичальником кредиторі за користування кредитом. Основним елементом є річна процентна ставка. Експортний кредит може бути наданий в будь-якій валюті або розрахункових одиницях (СДР).

Загострення конкурентної боротьби в сфері експортного фінансування, коли сильні країни мають можливості в більшій мірі кредитувати свій

експорт, привело до появи в 1976 році «Міжнародної угоди про основні умови експортних кредитів, що користуються підтримкою держави». Ця угода носить назву «Консенсус», основними умовами якого є:

1. «Консенсус» поширюється на експортні кредити понад 2 роки, що користуються державною підтримкою у формі фінансування, рефінансування або страхування.

2. Мінімальний розмір готівкових платежів встановлений на рівні 15% суми контракту. Обсяг кредиту не може перевищувати 85% угоди.

3. Термін і вартість кредиту диференційовані в залежності від категорії країни-позичальника.

5.2. Фірмові кредити

Фірмовий (комерційний) кредит – позичка, що надається фірмою, зазвичай експортером, однієї країни імпортеру іншої країни у вигляді відстрочки платежу. Комерційний кредит у зовнішній торгівлі поєднується з розрахунками за товарними операціями. Терміни фірмових кредитів різні і визначаються умовами кон'юнктури світових ринків, видом товарів та іншими факторами. З розширенням експорту машин і складного устаткування звичним явищем стало подовження їхніх термінів. Фірмовий кредит, зазвичай, оформляється векселем або надається по відкритому рахунку. Таким чином, в міжнародній практиці існує три різновиди оформлення фірмового кредиту (рис 5.2).

Застосовується також така форма кредитування банками експорту, як кредити покупцю. В таких випадках банк експортера кредитує іноземного покупця. Банки відкривають кредитні лінії для іноземних позичальників на оплату закуплених товарів.

Водночас, набула розвитку практика, згідно з якою банки надають довгострокові кредити за компенсаційними угодами найбільш складного характеру з точки зору економічних зв'язків між контрагентами, які включають елементи виробничої кооперації. Ці кредити ґрунтуються на механізмах зустрічної торгівлі, тобто взаємного постачання товарів на однакову вартість. Зустрічні поставки, що виступають, певною мірою, альтернативною гарантією платоспроможності, надають банкам можливість здійснювати фінансові послуги клієнтам з експортних операцій. Такі кредити завжди мають цільовий характер. Наприклад, отримуючи в кредит (на 10 років) машини, устаткування для будівництва та реконструкції підприємств, освоєння природних ресурсів, позичальник погашає борг

шляхом постачання продукції, отриманої від побудованих або реконструйованих підприємств.

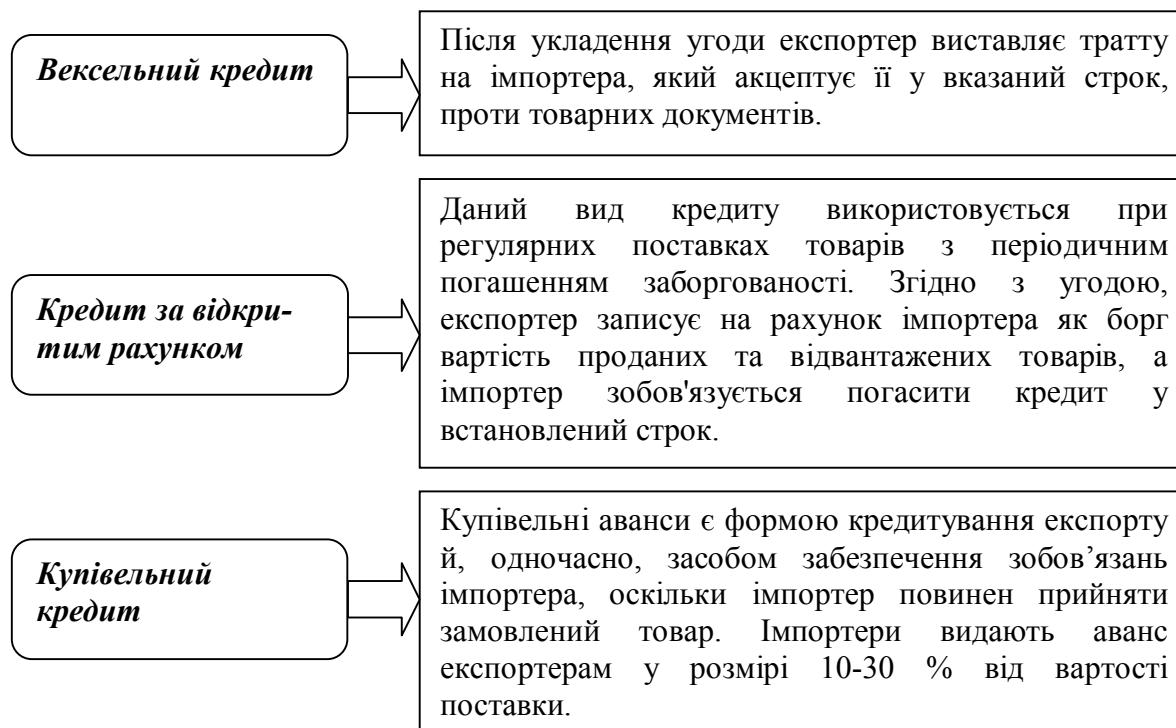


Рис. 5.2. Інструменти оформлення фірмового кредиту

Таким чином, кредит за компенсаційними угодами слугує для імпортера засобом ув'язки платежів за придбані машини та устаткування, а для експортера – як компенсація відповідних витрат.

При кредитуванні компенсаційних угод використання фірмових кредитів має обмежений характер, переважають довгострокові консорціумні кредити, що надаються банківськими консорціумами. Це пояснюється тим, що національне законодавство досить часто встановлює для комерційних банків ліміт кредиту на одного позичальника, а для окремого банку обслуговувати такий кредит є непосильним завданням. Крім того, банки прагнуть обмежити ступінь кредитного ризику.

При наданні фірмового кредиту в контракті зазначають: його вид, термін і ціну; валюту отримання і валюту погашення кредиту; спосіб погашення основного боргу; умови нарахування і сплати відсотків; гарантії та ін. Крім того, в контракті обумовлюється графік поставки товару та графік погашення основного боргу і відсотків.

Тривалість кредиту визначається, з одного боку, тим, яка стадія руху товару покривається кредитом. Так, кредити, пов'язані з процесом обороту, як правило, короткотермінові, а призначені для використання імпортованого

товару в процесі виробництва надаються на триваліший термін. З іншого боку, на тривалість кредиту прямо впливає характер товару, який постачається.

Конкретний термін фірмового кредиту залежить також від обсягів угоди, фінансового стану покупця і постачальника, ціни кредиту, наявності тривалих зв'язків між постачальниками і покупцями, гостроти конкуренції між постачальниками, якості товару, що пропонується різними постачальниками тощо.

Подальший розвиток фірмового кредиту супроводжувався створенням системи страхування експортних кредитів. Цей вид страхування покриває два основних види ризиків: економічні і політичні. Під *економічними* розуміється банкрутство імпортера, його неплатоспроможність або відхилення від виконання платіжних зобов'язань. До *політичних* ризиків відносяться події, що об'єктивно перешкоджають виконанню своїх зобов'язань імпортерами, наприклад, ембарго, мораторій, війна і т.д., внаслідок ряду причин, беручи на себе цей вид покриття, страхова компанія передає свої зобов'язання по політичних ризиках державі. Для захисту інтересів експортерів в умовах конкуренції на світових ринках з'явилися нові форми фінансування міжнародних операцій – страхування експортних кредитів як альтернатива акредитива або розрахункам готівкою, – що дає можливість імпортеру придбати товари, практично за своїм відкритим рахунком без формального визнання боргових зобов'язань. Така страховка захищає також експортера від комерційних ризиків, а, нерідко, і від політичних. Політичні ризики можуть бути застраховані на 100% від суми збитків, а комерційні ризики, зазвичай, страхуються тільки частково – на 85-90%.

Питання про страхування експортних кредитів ще в 50-ті роки минулого століття набуло великого значення в зв'язку з активним процесом інтеграції в області зовнішньої торгівлі. У 1946 р. в Цюриху була заснована Міжнародна асоціація страхування кредитів, МАСК (англ. International Credim Insurance Association), метою діяльності якої є: визначення актуальних питань кредитного страхування; захист інтересів членів асоціації і розвиток взаємин між ними; обмін досвідом та інформацією; встановлення зв'язків між компаніями, що здійснюють страхування експортних кредитів.

Для страхування і кредитування зовнішньоторговельних операцій у багатьох країнах створені державні або напівдержавні страхові компанії: експортно-імпортні банки – ЕІБ, асоціація страхування міжнародних кредитів «FCIA» у США, «ГЕРМЕС» у Німеччині. Наприклад, ЕІБ у США надає покупцям американських товарів кредити на триваліший строк і під

нижчий процент, ніж конкурентам США. Надання кредиту, гарантованого урядом, передбачає, як правило, обов'язкову купівлю товарів у США («зв'язані кредити»).

Страхові компанії готують документацію, розрахунок страхових премій та страхових відшкодувань (розмір збитків), тобто виконують усю технічну роботу. Сутність цього виду страхування полягає в тому, що страхова організація приймає на себе певну частку можливого ризику, тобто остаточного збитку від застрахованої угоди. Вона видає страховий поліс на точно встановлену суму застрахованого кредиту з указівкою терміну кредитування і частки ризику (звичайно від 60 до 85%), прийнятої на себе страховиком. Розмір страхової премії залежить від розміру страхових операцій, форми кредиту, його терміну, положення експортера і виробника в комерційному середовищі й економічному стані країни імпортера. Тому шкала преміальних ставок по страхуванню кредиту коливається навколо певних середніх норм, з граничними відхиленнями від 0,2% до 10% застрахованої суми.

Різновидом фірмових кредитів є *авансовий платіж імпортера* (купівельний аванс), який при підписанні контракту здійснюється імпортером на користь іноземного постачальника, зазвичай, в розмірі 10-15% (іноді і більше) вартості замовлених машин, устаткування, суден. Аванс покупця є однією з форм міжнародних розрахунків та кредитування експорту й, одночасно, засобом забезпечення зобов'язання іноземного покупця, так як імпортер повинен прийняти замовлений товар.

При невиконанні договору з вини особи, яка надала аванс, він підлягає поверненню за вирахуванням збитків, на відміну від завдатку, який в цьому випадку втрачається. Якщо договір не виконаний з вини того, хто отримав завдаток, то він зобов'язаний повернути його з покриттям збитків покупцю. Аванс стимулює виконання контракту на відміну від перевідступки, що дає право звільнитись від зобов'язання за договором без відшкодування збитків іншій стороні. Іноді купівельний аванс комбінується з відстрочкою платежу, причому рівними частками з визначеними інтервалами (півроку, рік).

Вексельний кредит передбачає, що експортер, уклавши угоду про продаж товару, виставляє переказний вексель (тратту) на імпортера, який, отримавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату в зазначений на ньому термін.

Кредит по відкритому рахунку надається шляхом угоди між експортером та імпортером, за яким постачальник записує на рахунок покупця, в якості його боргу, вартість проданих і відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити кредит у встановлений термін. Кредит по

відкритому рахунку практикується при регулярних поставках товарів з періодичним погашенням заборгованості в середині або наприкінці місяця.

Хоча фірмовий кредит виражає відносини між постачальником і покупцем, він, зазвичай, поєднується з банківським кредитом. При продажу машин, устаткування фірмовий кредит надається на тривалі терміни (5 і більше років), що відволікає значні кошти експортера. Тому експортер, зазвичай, вдається до банківських кредитів або рефінансує свій кредит у банках. Оскільки фірмові кредити не можуть вирішити проблему кредитування експорту машин і устаткування, посилюється роль банківського кредиту в міжнародних економічних відносинах.

Основні переваги та недоліки фірмового кредиту проілюстровано на рис. 5.3.



Рис. 5.3. Переваги та недоліки фірмового (комерційного) кредиту

5.3. Фінансові та брокерські кредити

Фінансовий кредит дозволяє закуповувати товари на будь-якому ринку, отже, на максимально вигідних умовах. Зазвичай, фінансовий кредит не пов'язаний з товарними поставками і видається, наприклад, для погашення зовнішньої заборгованості, підтримки валютного курсу, поповнення авуарів (рахунків) в іноземній валюті.

Фінансовий кредит – це кошти, що надаються в позику юридичній або фізичній особі на певний строк, для цільового використання та під процент. Причому, кредит буде вважатися фінансовим, якщо він надається:

- банком-резидентом або нерезидентом, кваліфікованим, як банківська установа, згідно із законодавством країни перебування такого нерезидента;
- резидентами і нерезидентами, які мають статус небанківських фінансових установ, згідно із законодавством;
- іноземними урядами або їх офіційними агентствами;
- міжнародними фінансовими організаціями та іншими кредиторами-нерезидентами.

Проміжною формою між фірмовим і банківським кредитом в деяких країнах (наприклад, Великобританії, Німеччини, Нідерландах, Бельгії) є **брокерський кредит**. Як і комерційний кредит, він має відношення до товарних операцій і, одночасно, до банківського кредиту, оскільки брокери, зазвичай, позичають кошти у банків. Брокерська комісія становить 1/50-1/32 суми угоди. Крім здійснення кредитних операцій вони надають гарантії щодо платоспроможності покупців.

Необхідність брокерського кредиту полягає в тому, що зовнішньоторговельні угоди часто здійснюються з участю брокерів, котрі кредитують експортерів інших країн. Для цього вони користуються в банках більш дешевим кредитом, ніж іноземний експортер, і, таким чином, отримують вигоду не тільки на посередництві в сфері торгівлі, але й в галузі кредиту.

Оскільки основною діяльністю брокерів є посередництво в зовнішній торгівлі, то вони здійснюють кредитні операції лише з укладанням комісійного договору з експортером на продаж певних товарів, користуючись кредитуванням як засобом зміцнення своїх зв'язків з іноземними експортерами для завоювання ринків сировини і продовольчих товарів. Брокери надають експортерам кредити на заготівлю і під товари. Іноді брокери приймають на себе дисконтування векселів покупців чи гарантують ці векселі. Кредит на заготівлю, зазвичай, надається брокерам при укладанні договору з експортером, згідно з котрим останній зобов'язується проводити через брокера продаж на комісійних засадах товарів на певну суму і в певні строки. Цей кредит забезпечується векселями експортера, виписаними на умовний строк або на строки, що орієнтовно відповідають терміну погашення кредиту. Такий банківський кредит складає від 25 до 50 відсотків вартості товарів, що підлягали передачі брокеру для

реалізації. Банківський кредит трансформується в кредит під товари або, деколи, в кредит під товарні документи. Кредити під товари, що видаються брокерам, діляться на кредити під товари в країні експортера, під товари в дорозі і під товари, що прибули в країну, де намічено їх продавати. Як правило, брокерський кредит дорожчий від банківського.

Роль брокерських кредитів у зовнішній торгівлі на сучасному етапі суттєво знизилась.

5.4. Міжнародні банківські кредити

Банківські міжнародні кредити надаються експортерам і імпортерам під заставу товарно-матеріальних цінностей та на відповідні цілі та проекти, що мають в обов'язковому порядку бути зазначені в анкеті позичальника (Додаток С).

Існує кілька видів участі банків у кредитуванні зовнішньої торгівлі:

- банківський кредит, коли імпортер або його банк виписує боргові зобов'язання на ім'я банку кредитора;
- банківський кредит, коли банки, що кредитують, купують в експортерів кредитні зобов'язання (векселі, банківські гарантії тощо);
- акцепт банками векселів, виставлених на них експортерами або імпортерами, при якому акцептант стає безпосереднім платником за векселем.

Кредити за експортно-імпортними операціями видаються на такі цілі:

- оплату платіжних документів, виписаних експортером;
- кредити під контракти за експортом;
- кредити іноземних операцій у формі купівлі в експортера векселів, що акцептовані експортером;
- кредити за документарними акредитивами, валютні кредити імпортера і під контракти за імпортом.

Банківський кредит з імпорту включає:

- кредит, що видається при акцепті чи погодженні банку-імпортера на сплату тратти експортера;
- акцептно-рамбурсний кредит (акцепт векселя банком за умови отримання гарантії з нього з боку іноземного банку, що обслуговує імпортера);
- пряме банківське кредитування іноземних покупців;

- кредитні лінії (для своїх іноземних позичальників на оплату зовнішньоторговельних угод, різновидом кредитної лінії є поновлення ролловерної лінії, що широко використовується на ринку євровалют);
- факторинг (експортер, що продав товар на умовах кредиту, отримує від факторингової компанії ряд послуг у вигляді вилучення заборгованості, обліку експортних тратт, здійснення контролю);
- лізинг (передача юридичного права власності споживачеві товарів);
- компенсаційні угоди (довготерміновий кредит на базі взаємних поставок товарів на однакову вартість);
- страхування мультинаціональних контрактів (включає величезні суми, що спільно страхуються комерційними банками і національними страховими компаніями експортного кредитування).

За допомогою банківських кредитів продавцеві, у формі обліку тратт, факторингу, форфейтингу, долаються недоліки фірмових кредитів, що обмежені власними засобами експортера.

5.4.1. Кредитування імпортерів на основі векселя

Кредитування імпорту також відбувається шляхом комерційного і банківського кредиту. Комерційний кредит (або фірмовий) включає кредит за відкритим рахунком (експортер записує на рахунок імпортера, як його борг, вартість товарів, що продані та відвантажені, а імпортер повинен погасити кредит у встановлений термін); вексельний кредит (експортер укладає угоду про продаж товарів у кредит, виставляє тратту (Додаток Т) на імпортера); приватне страхування (страхова компанія бере на себе ризик з експортних кредитів та сплачує неплатоспроможність імпортера своїм експортом); державні гарантії (ризик несплати бере на себе держава). В США та Японії державні гарантії видають експортно-імпортні банки, в Англії – Департамент гарантії експортних кредитів, в Німеччині – Міжміністерський комітет з експортних кредитів, у Франції – Страхова компанія для зовнішньої торгівлі.

Теоретично, вексель має низку переваг для компанії-емітента. Наприклад, використання вексельних схем у розрахунках дозволяє реструктуризувати кредиторську заборгованість.

Підприємству з великими боргами вигідніше розрахуватися з кредиторами векселями з різним терміном погашення, що дозволить

розвести в часі терміни сплати кредиту. Таким чином, компанія реструктуризує свої боргові зобов'язання, отримавши, при цьому, невеликий кредитний перепочинок.

Компанія може залучити кредит у банку під заставу векселів. Продавши цінний папір фінансовій установі, підприємство отримує необхідні обігові кошти до погашення векселя. Зазвичай, банки купують цінний папір з дисконтом у розмірі відсоткової ставки за кредитом. Якщо ж вексель відсотковий (передбачає виплату відсотків під час його погашення, в середньому 28-30% річних), то фінансова організація може придбати папір за номіналом. За допомогою векселів банки здійснюють угоди РЕПО: компанія продає банку цінний папір, однак зобов'язується викупити його в зазначений термін (зазвичай, кілька місяців).

Водночас, кредитування за допомогою векселів містить для власника та емітента як переваги, так і недоліки (табл. 5.3.).

Істотний недолік векселів – відсутність гарантії у векселедержателя отримати гроші від емітента цінного паперу. З одного боку, вексель має суворо уніфіковану форму, а тому за дотримання встановлених законодавчих норм вимога сплати за цим цінним папером беззаперечна. Тобто доводити в суді існування боргу компанії-емітента перед власником векселя не доведеться. Більше того, інструмент дозволяє стягнути кошти в позасудовому порядку. Після опротестування векселя у нотаріуса папір перетворюється на виконавчий документ, з яким можна звертатися одразу до Державної виконавчої служби, оминаючи суди. Але з іншого – у законодавстві є величезна кількість «лазівок», що дозволяють боржникові не платити за векселем. Найпростіший метод уникнути сплати за папером – оформити борговий документ неправильно. Найменша помилка на векселі перетворить його на нічого не вартий папірець.

З цієї причини компанії воліють приймати до оплати векселі, авальовані банками, виплати за якими гарантуються фінустановами. Завдяки авалю вексель перетворюється на ліквідний платіжний засіб. Однак, банки готові гарантувати далеко не всі векселі й лише за певних умов. Зазвичай, вони видають гарантії тільки під таку заставу, як депозит, нерухомість, ліквідні товари. При цьому, за аваль компанії-емітенту необхідно заплатити комісійну винагороду в розмірі від 0,5% до 7% суми номіналу. Якщо банк замість емітента сплатить борг за векселем, компанії-боржникові в майбутньому доведеться відшкодувати банку номінал паперу, а також сплатити штрафи та пені, передбачені договором з банківською установою. А тому небагато емітентів векселів авальюють свої боргові папери.

Таблиця 5.3.

Переваги та недоліки векселів

Переваги	Недоліки
<i>Для власника векселя:</i>	
Погашення боргу за векселем є беззаперечним і не вимагає підтвердження боргу в суді	Вексель – нічим не забезпечений цінний папір
Інструмент дозволяє стягнути заборгованість у судовому порядку	У векселедержателя немає гарантії отримання грошей від емітента паперу
Погашення боргу за векселем можна вимагати з будь-якої компанії-власника цінного паперу	Стягнення боргу через Державну службу може затягнутися на кілька місяців, а то й років
Вексель можна перепродати третій стороні	
<i>Для емітента:</i>	
Надає компанії-емітенту можливість мінімізувати оподаткування	Вексель може бути не прийнятий контрагентами як засіб сплати товарів
Може використовуватися в розрахунках компанії замість грошових коштів	
Надає компанії-емітенту можливість відтермінування платежів	

У міжнародній торгівлі, де наявність гарантії оплати особливо велика, значного поширення набули акцептні операції банків, коли замість імпортерів тратту, безпосередньо, акцептує банк імпортера. У даному випадку, експортер виписує тратту на банк-акцептант для оплати товару. Місце маловідомого імпортера займає банк, більш платоспроможний і більш відомий на ринку ніж фірма-імпортер.

Банківський акцепт (bankers acceptance) – обіцянка банку сплатити у майбутньому кошти за траттою, шляхом її акцептування. Таким чином, фінансові зобов'язання за векселем відносно експортера-кредитора переносяться з імпортера-боржника на банк-акцептант. Якщо фірма-імпортер перебуває у фінансовій скруті, то банківський акцепт означає, що банк зобов'язується викупити вексель. Вигода для фірми в тому, що вексель стає більш прийнятним при купівлі товарів за кордоном, бо експортер переконаний, що навіть коли імпортер збанкрутує, банківський вексель все ж буде оплачений.

Великі банки надають акцептний кредит у формі акцепту тратти. Експортер домовляється з імпортером, що платіж за товар буде зроблений через банк, шляхом акцепту після виставлених експортером тратт. Згідно Єдиного вексельного закону, прийнятого Женевською вексельною

Конвенцією 1930 р., акцепт повинен бути простим, нічим не обумовленим, але може бути обмежений частиною вексельної суми (частковий акцепт). Англійське вексельне право допускає акцепт загальний і обмежений (умовний, частковий, місцевий, підписаний одним із кількох платників). Акцептант, в якості котрого виступає імпортер або банк, є головним боржником, тобто відповідає за оплату векселя у встановлений термін. У разі неплатежу власник векселя має право пред'явити проти акцептанта прямий позов. Векселі, акцептовані банками, служать інструментом при наданні міжбанківських кредитів, що розширює можливість кредитування зовнішньої торгівлі. Акцептовані першокласним банком тратти легко реалізуються на ринку позикових капіталів. Шляхом відновлення акцепту, кредити часто перетворюються з короткострокових у довгострокові.

Необхідність кредиту у формі акцепту тратт зумовлена ризиковістю та обмеженнями комерційного кредитування. Експортер, часто, не знає платоспроможності та надійності імпортера з іншої країни, а тому в нього виникають сумніви щодо сплати векселя, що акцептований імпортером. Крім того, таку тратту експортеру буде важко врахувати в банку з метою її рефінансування. Все це і зумовило розвиток банківського кредитування імпортера у формі акцепту тратт.

Акцептовані векселі, завдяки наявності подвійної гарантії оплати – з одного боку імпортера, який надає кошти на оплату векселя, і банку, котрий гарантує і здійснює безпосередній платіж, здатні вільно обертатися на фінансовому ринку. Отож, через свою високу надійність та ліквідність акцептовані векселі виступають як міжнародний платіжний засіб, оскільки їх охоче приймають в оплату експортери продукції. Векселі також часто перепродуються на фінансовому ринку зі знижкою (дисконтом), тобто експортери мають змогу їх легко рефінансувати, бо на фінансовому ринку завжди існує попит на високоліквідні інструменти. Схему акцептного кредитування проілюструємо на рис. 5.4.

1. Імпортер укладає контракт з іноземним контрагентом-експортером на купівлю-продаж продукції, умовою якого є оплата векселя за допомогою банківського акцепту.

2. Імпортер (сам або через посередника) домовляється з банком про можливість останнім акцептувати тратту.

3. Відповідно до умов контракту, експортер відвантажує товар покупцю (імпортеру), оформляє товарні документи та виписує тратту на банк імпортера.

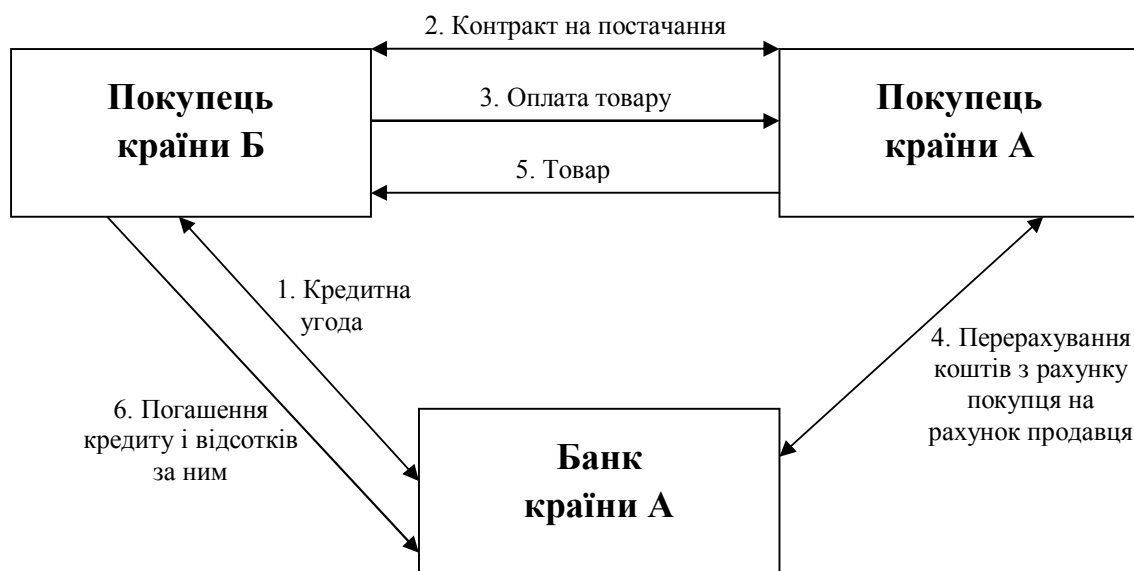


Рис. 5.4. Схема акцептного кредитування

4. Одночасно, вказані документи, експортер передає своєму банку на інкасо (або зразу враховує тратту).

5. Банк експортера пересилає товарні документи, разом із траттою, банку імпортера (інкасація документів).

6. Банк імпортера акцептує вексель і повертає його експортеру (або його банку).

7. Одночасно банк-акцептант повідомляє імпортера про його зобов'язання внести банку суму за векселем до настання терміну (за 3-5 днів) її оплати. У деяких випадках банк імпортера воліє виплатити експортеру або його банку суму, що рівна дисконтованій поточній вартості тратти, а потім помістити тратту у свій портфель або ж продати її на ринку банківських акцептів.

8. Напередодні терміну оплати імпортер вносить у свій банк суму за векселем (отримуючи при цьому товарні документи).

9. За рахунок цієї суми банк-акцептант здійснює оплату у визначений термін за векселем.

10. Експортер може дочекатись строку оплати й отримати платіж за векселем або переврахувати (перепродати) акцептовану тратту через свій банк на фінансовому ринку.

Для того, щоб експортер мав упевненість у тому, що банк імпортера акцептує тратту, зазвичай, контрактом передбачається відкриття імпортером відкличного акредитива на користь експортера. Банк імпортера в акредитивному листі зобов'язується акцептувати тратту після її

пред'явлення. Отже, ризики експортера, який формально надає комерційний кредит імпортеру, перекладаються на банк-акцептант. У ряді випадків, при здійсненні акцептних операцій, експортер може, не відсилаючи тратту для акцептування, відразу врахувати її у своєму банку, а вже останній векселедержатель передає вексель у банк-акцептант.

5.4.2. Кредитування імпортерів на основі документарного акредитива та прямого банківського кредитування

Сутність торговельного фінансування імпорту полягає в забезпеченні банком оплати зобов'язань імпортера за контрактом за рахунок коштів іноземної фінансової установи, тобто у фактичному отриманні відстрочення платежу, якщо таке не було надане експортером або, якщо його періоду виявилось недостатньо для мобілізації імпортером необхідних коштів. Водночас, експортеру гарантується одержання виручки одразу після відвантаження товару (або проти документів (at sight), або по закінченні періоду комерційного кредиту).

Джерелом коштів для фінансування імпортних операцій можуть бути як власні ресурси банку, так і цільові кошти іноземних фінансових установ.

Якщо імпортер, купує товари або послуги за кордоном, і не готовий платити авансом, а партнер-експортер не погоджується на оплату після поставки, або для забезпечення можливої відстрочки платежу, розрахунки можуть проводитись за допомогою акредитивів або бути забезпечені гарантіями (резервними акредитивами).

У цьому випадку банк випускає:

- пряму платіжну гарантію або забезпечує випуск гарантії першокласного банку (або банку, зареєстрованого в країні бенефіціара) проти контргарантії банку;
- резервний акредитив;
- непідтверджений акредитив або акредитив, підтверджений першокласним банком, що буде виконуватися шляхом відстроченого платежу (платіж по акредитиву здійснюється протягом визначеного терміну від зазначеної дати, наприклад – від дати випуску транспортного документа).

Варіанти фінансування імпорту за допомогою документарних акредитивів:

- відстрочка надається безпосередньо експортером. Іноземний банк сплачує кошти через обумовлений термін після надання документів (акредитив, що виконується шляхом відстроченого платежу). При цьому, іноземний експортер має можливість отримати оплату раніше обумовленого строку шляхом, так званого, дисконтування акредитива підтверджуючим банком. Комісійна винагорода за дисконтування (що, фактично, є платою за фінансування) сплачується іноземним експортером або вітчизняним імпортером в залежності від домовленості сторін;

- відстрочка платежу надається банком-емітентом або підтверджуючим банком. При цьому експортер отримує оплату відразу після надання документів за акредитивом (звичайний акредитив, що виконується шляхом платежу після надання документів), а імпортер має можливість поступово накопичувати необхідну для платежу суму та виконати свої зобов'язання за акредитивом перед банком-емітентом або підтверджуючим банком пізніше.

Акцептний кредит – один із різновидів короткотермінового банківського кредиту, що широко використовується для розрахунків у зовнішньоторговельних операціях. Особливістю акцептного кредиту є те, що продавець (експортер) висуває вимоги щодо оплати товару не безпосередньо до покупця (імпортера), а до іноземного банку, клієнтом якого є імпортер і який, за заявою імпортера, бере на себе зобов'язання щодо оплати. Це гарантує експортеру, за дотримання ним умов контракту, повну і своєчасну оплату відвантаженого товару, що сприяє розвитку зовнішньої торгівлі, міжнародного поділу праці.

Механізм акцептного кредиту передбачає застосування документарних акредитивів і переказних векселів, або тратт, а також попередньої домовленості сторін експортно-імпоротної операції про розрахунок через акцептування банком імпортера тратт, виставлених експортером.

Загальна схема розрахунку наступна: імпортер, діставши згоду на зазначений спосіб розрахунку, подає до свого банку заяву про відкриття на експортера безвідкличного документарного акредитива, що передбачає, зокрема, обов'язкове акцептування банком-емітентом платіжних документів (відмова від акцептування можлива лише тоді, коли продавець порушив умови акредитива). Одержавши повідомлення про відкриття такого акредитива, експортер відвантажує продукцію, виписує тратту на банк імпортера і, разом з товарно-транспортними документами, подає її до свого банку.

Далі можливі такі варіанти розрахунків:

1. Подану тратту експортер обліковує (продає) в цьому банку і одразу отримує належну йому за товар суму коштів. Банк, у свою чергу, каналами міжбанківського зв'язку надсилає документи і прийняту ним до обліку тратту до банку імпортера, який:

- а) передає документи своєму клієнтові (імпортеру);
- б) акцептує тратту і повертає її держателю (в даному разі банку експортера).

2. Якщо тратта не обліковується одразу, вона проходить той самий шлях і акцептованою повертається до експортера, а він, обліковуючи її, одержує кошти.

3. Якщо експортер вимагає від банку імпортера оплати безпосередньо готівкою, банк імпортера акцептує тратту і сам її обліковує на кредитному ринку. Одержані гроші переказуються експортеру.

В усіх зазначених варіантах товар оплачується за рахунок коштів, наданих у кредит ремітентами за дисконт під акцепт банку. Акцептуючи тратту, банк імпортера стає головним вексельним боржником, з настанням термінів платежу він виплачує ремітентам зазначену в тратті суму, яку попередньо зобов'язаний внести до банку клієнт-імпортер. Отже, банк власних коштів в експортно-імпортну операцію не вкладає. Але як акцептант несе майнову відповідальність, оскільки оплачуватиме тратту власними коштами, якщо імпортер, до настання термінів сплати, не внесе необхідну суму. За ризик, а також на покриття видатків за акцептну операцію й отримання певного прибутку банк стягує акцептну комісію, що, разом з вексельною обліковою ставкою, визначає вартість (ціну) акцептного кредиту.

Акредитив з відстрочкою платежу – акредитив, за яким платіж здійснюється виконуючим (підтверджуючим) банком по закінченню, обговореного умовами акредитива, періоду часу після отримання відвантажувальних документів від бенефіціара і їхньої перевірки на предмет відповідності умовам акредитива. Даний період часу, зазвичай, розраховується від дати відвантаження товару за товарно-транспортними документами.

Компенсаційний акредитив – форма розрахунків за експортно-імпортними операціями. На відміну від переказного (трансферабельного) акредитива, коли виставляють лише один акредитив, який перший бенефіціар (посередник) переказує другому бенефіціарові, у розрахунках за допомогою компенсаційного акредитива використовують два акредитиви.

Перший (основний) акредитив, за дорученням іноземного покупця, банк виставляє бенефіціарові, який фактично є посередником. Другий акредитив уже за дорученням бенефіціара-посередника, його банк виставляє бенефіціарові, який є справжнім постачальником товарів. Через те, що перший акредитив є для банку бенефіціара-посередника своєрідним забезпеченням для виставлення другого, бажано, щоб основний акредитив був безвідкличним. Застосовується при реекспортних операціях і за компенсаційними угодами. Практичне використання компенсаційного акредитива, як коштів для фінансування угод на поставку товару, обмежується випадком, коли обидва учасники компенсаційної угоди виставляють один одному акредитиви в одному й тому ж банку. Умови обох акредитивів повинні збігатися за винятком цін і рахунку-фактури.

Перевагами кредитування за допомогою документарного акредитива є:

- при відкритті непокритого акредитива клієнту не доведеться відволікати кошти на тривалий строк для розміщення грошового покриття в банку;
- за рахунок використання кредитних ліній іноземних банків та безресурсного характеру операції, загальна вартість фінансування буде нижчою за кредитні ставки в Україні.

Пряме банківське кредитування імпортера.

Зазвичай, такі банківські кредити, більшою мірою, ніж фірмові, підлягають регулюванню та контролю з боку держави. З цього погляду вони схожі з урядовими кредитами. Незважаючи на те, що ці кредити укладаються між банками, санкціонуються вони урядами країн і в багатьох випадках є частиною міжурядових угод.

Операції з *постімпортного фінансування* за рахунок коштів іноземного банку (фінансової установи) являють собою фінансування контрактів клієнта – українського імпортера в рамках кредитної лінії, наданої банку іноземним партнером (банком), шляхом відкриття акредитива. Оплата за акредитивом здійснюється іноземним банком безпосередньо експортеру. Таким чином, імпортеру надається можливість здійснити платіж в обумовлений термін у майбутньому.

Короткострокове постімпортне фінансування. Якщо необхідно розрахуватись за імпортований товар після його реалізації, а експортер хоче отримати кошти після відвантаження товару, то необхідне короткострокове фінансування за рахунок коштів іноземного банку.

Банк випускає акредитив, підтверджений першокласним банком, умови якого передбачають оплату проти документів. В свою чергу, підтверджуючий банк, за домовленістю, надає імпортеру можливість розрахуватись з відстрочкою платежу. Таким чином, підтверджуючий банк здійснює оплату на користь експортера власними коштами проти документів, а український імпортер може розрахуватись через певний термін, що не перевищує 360 днів.

Довгострокове постімпортне фінансування. Фінансування на термін, що перевищує 360 днів, здійснюється за рахунок коштів іноземних банків під страхування експортних кредитних агентств. При цьому сума фінансування не може перевищувати 85% загальної суми контракту; 15% – авансовий платіж, що має бути сплачений за рахунок власних коштів клієнта або може бути профінансований. Нижче наведено опис схеми постімпортного фінансування (рис. 5.5.):

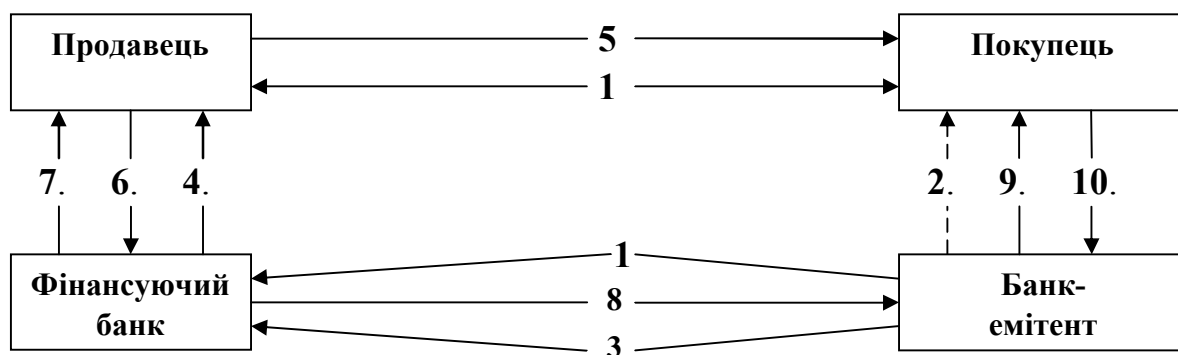


Рис. 5.5. Схема постімпортного фінансування

1. Покупець і продавець підписують контракт, в якому передбачена акредитивна форма розрахунків.

2. Покупець і банк підписують Генеральний договір про відкриття акредитива з наступним фінансуванням за рахунок коштів іноземного банку.

3. Банк на підставі підписаного договору і заяви на відкриття акредитива відкриває на користь бенефіціара безвідкличний підтверджений документарний акредитив. Акредитив відкривається через фінансуючий банк.

4. Фінансуючий банк, після отримання акредитива, авізує його продавцю, додаючи своє підтвердження.

5. Продавець, після отримання підтвердженого фінансуючим банком акредитива, відвантажує товар покупцю та готує документи для надання до фінансуючого банку.

6. Продавець надає документи за акредитивом до фінансуючого банку.

7. Фінансуючий банк перевіряє отримані документи на відповідність умовам акредитива. Якщо документи відповідають умовам акредитива, то фінансуючий банк виконує платіж за акредитивом на користь бенефіціара за рахунок власних коштів. Якщо документи не відповідають умовам акредитива, то фінансуючий банк виконує платіж тільки при погодженні покупця на сплату документів.

8. Фінансуючий банк надсилає документи за акредитивом до банку-емітента і повідомляє його про те, що документи сплачені, і, таким чином, розпочато фінансування.

9. Банк надає отримані документи продавцю і повідомляє про те, що фінансуючий банк сплатив їх, і, таким чином, надав фінансування.

10. Продавець виконує погашення заборгованості, відповідно до договору, що підписано з банком.

11. Банк виконує погашення заборгованості, відповідно до умов акредитива, що було відкрито на користь бенефіціара.

Інші умови фінансування залежать від суми, терміну фінансування та поточної ринкової ситуації.

Однією з форм кредитування експорту банками з 60-х років став кредит покупцю (на 5-8 і більше років) (рис. 5.6.).

Особливість кредиту покупцю полягає в тому, що банк експортера безпосередньо кредитує не національного експортера, а іноземного покупця, тобто фірми країни-імпортера і їхні банки. Тим самим, імпортер отримує необхідні товари з оплатою рахунків постачальника за рахунок коштів кредитора і віднесенням заборгованості на покупця або його банк. Зазвичай, такі кредити пов'язуються з придбанням товарів і послуг у певної фірми. При цьому, експортер не бере участь в кредитуванні угоди, що виключає можливість завищення ціни кредиту. Вартість банківських кредитів покупцеві, як правило, нижча вартості позикових коштів на ринку позикових капіталів, що підвищує їх конкурентоспроможність. Банки, при цьому, можуть відкривати кредитні лінії для іноземних позичальників на оплату закуплених товарів.

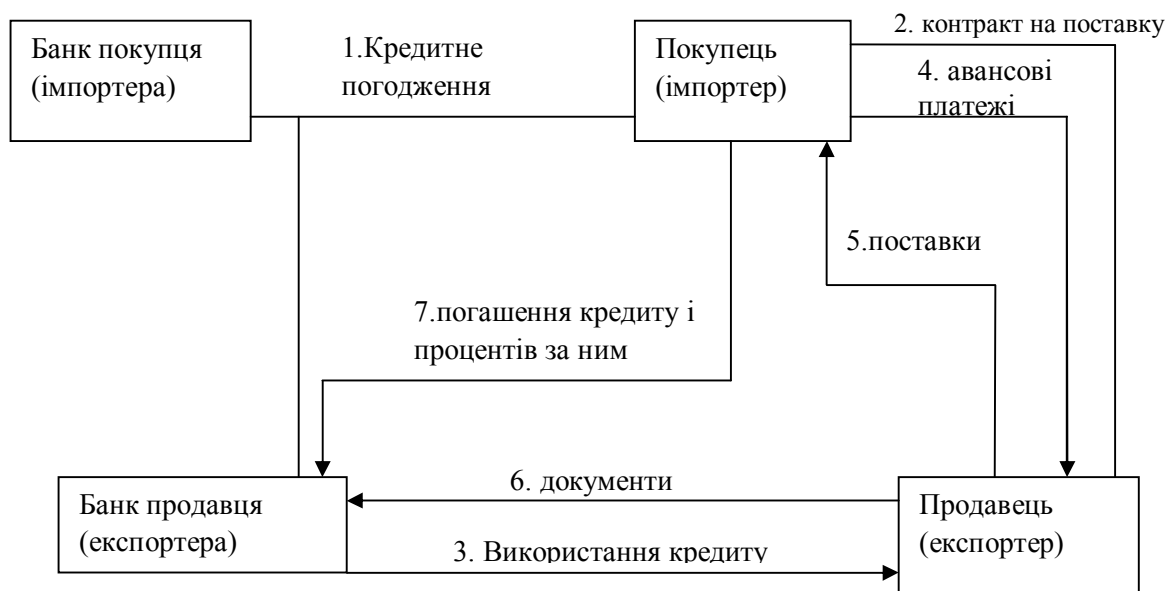


Рис. 5.6. Схема кредитування експорту шляхом надання кредиту покупцю

Банківські кредити покупцю віітісняють кредити постачальнику (експортеру) і фірмові кредити.

Таким чином, кредит покупцю полягає в тому, що банк продавця кредитує не національного експортера, а іноземного покупця, тобто фірми-покупці одержують необхідні товари з оплатою рахунку постачальника за рахунок коштів кредитора і віднесенням заборгованості на покупця або його банк. Звичайно, такі кредити зв'язуються з придбанням товару і послуг у певної фірми.

Фінансування за рахунок кредитних ліній в іноземних банках здійснюється через акредитивну форму розрахунків таким чином:

1. Продавець і покупець укладають контракт, в якому передбачена акредитивна форма розрахунків.

2. Банк випускає акредитив на користь продавця через фінансуючий банк, він же підтверджуючий банк.

3. Продавець після отримання акредитива здійснює відвантаження товару на користь покупця та надає до фінансуючого банку документи за акредитивом.

4. Фінансуючий банк перевіряє документи і, якщо вони відповідають умовам акредитива, здійснює платіж на користь продавця за рахунок власних коштів, таким чином надаючи фінансування банку.

5. Після здійснення платежу документи передаються покупцю.

6. Покупець погашає кредит і відсотки за ним банку відповідно до договору, а банк, у свою чергу, погашає кредит і відсотки фінансуючому банку.

Фінансування імпорتنих контрактів у рамках чистих кредитних ліній іноземних банків здійснюється банком без перерахування відповідного грошового покриття до іноземного банку.

У деяких випадках банк може вимагати від позичальника і додаткову інформацію щодо реквізитів торговельних партнерів, на рахунки яких буде зараховуватися сума кредиту. Використання кредитів в іноземній валюті передбачається лише за умови своєчасного подання у банк копій контрактів позичальників з іноземними партнерами, попередньо узгоджених з банком. Строки укладання контрактів та періоди розрахунків за ними повинні чітко відповідати строкам використання кредиту.

Етапи кредитування, порядок укладення кредитного договору, обслуговування кредиту такі ж, як і при кредитуванні у національній валюті. Кредит видається та погашається тільки у безготівковій формі.

Пряме банківське кредитування можна розглядати як вигіднішу форму кредитування для імпортера, тому що ці кредити дають йому можливість вибрати експортера. У свою чергу, таке кредитування не позбавлене вигоди і для експортера, оскільки звільняє його від необхідності звертатися до банку з проханням урахувати чи придбати векселі.

Документи, необхідні для відкриття імпортного акредитива представлені в Додатку У.

5.4.3. Кредитування експортера

Завданням кредитування експорту є надання у розпорядження експортера грошових коштів для покриття його витрат від початку виробництва товару і до отримання плати за нього.

Експортне кредитування можна розглядати як:

- попереднє кредитування експорту (на період від початку виробництва до відвантаження товару);
- поточне кредитування експорту (на період, що охоплює час транспортування й отримання платежу).

Для фінансування міжнародної торгівлі державами створюються спеціальні Експортно-імпортні банки, серед основних функцій яких можна виділити такі:

- довгострокове та короткострокове кредитування експортерів;
- гарантування та страхування експортних кредитів;
- довгострокове кредитування іноземних урядів та фірм.

Банківські кредити в міжнародній торгівлі мають перевагу перед фірмовими. Вони дають можливість одержувачу вільніше використовувати кошти на купівлю товарів, звільняють його від необхідності звертатися за кредитом до фірм-постачальників, здійснювати розрахунки за товари готівкою за рахунок банківського кредиту. Завдяки залученню державних засобів і застосуванню гарантій, приватні банки нерідко надають експортні кредити на 10-15 років за ставками, що нижчі ринкових. Проте, банки, як правило, обмежують використання кредиту межами своєї країни і нерідко ставлять умови про витрачання його на певні цілі, наприклад, на покупку товарів у фірм, в яких вони зацікавлені. Для координації операцій з кредитування зовнішньоекономічних операцій, мобілізації великих кредитних ресурсів і рівномірного розподілу ризику банки організують консорціуми, синдикати, банківські пули. Банки надають експортні та фінансові кредити.

Експортні кредити – кредити, пов'язані з обслуговуванням та заохоченням експорту, їх сутність полягає у відстроченні платежу, що полегшує покупцеві придбання товару. Експортні кредити стали торговим звичаєм і необхідні при вивезенні продукції. Дані кредити надають фірми-експортери, банки або уряди іноземним фірмам, урядам для оплати закуплених у країні кредитора товарів і послуг. Вони, як правило, «зв'язані», тобто можуть бути використані лише для придбання товарів певної фірми або товарів, вироблених у певній країні. Експортні кредити надаються як покупцю, так і продавцю. Найпоширеніші «кредити покупцеві». Це, переважно, короткотермінові кредити з відстроченням платежу на 2-6 міс., рідше – до 1 року. Практикуються в торгівлі споживчими та сировинними товарами. Середньотермінові (до 5 років) і довготермінові (понад 5 років) кредити надають для фінансування експорту машин і устаткування. «Кредит продавцю» надається, переважно, виробникам устаткування впродовж періоду виробництва, замовленої іноземним партнером, продукції. Це кредити попереднього фінансування за твердою відсотковою ставкою, що дає можливість самим експортерам відстрочувати платежі.

Експортні кредити належать до спеціальних і мають значну державну підтримку, головною формою якої є надання державних гарантій експортного кредиту, призначених усунути експортний ризик, що не охоплений комерційним страхуванням.

Державні гарантії експортних кредитів виникли ще на початку XX ст.: в Англії – у 1919 р., у Франції – в 1923 р., у Німеччині – в 1926 р. Нині їх практикує більшість країн: створено спеціальні органи для їх надання (в Англії, до прикладу, Департамент гарантій експортних кредитів). Держава гарантує експортеру повернення грошей не лише у разі банкрутства боржника, а й коли існують неплатежі, внаслідок воєнних дій, революцій, оголошення мораторію тощо. Вигода державних гарантій проявляється ще й у тому, що за їх наявності банки надають експортні кредити за нижчою відсотковою ставкою. Держава є не лише гарантом експортних кредитів, а й може брати участь у кредитуванні угоди, покриваючи за рахунок бюджету різницю між ринковими відсотковими ставками і пільговими.

Країни-позичальники поділяються на три категорії: розвинуті, яким кредит надається на ринкових умовах, бідні, для яких передбачена пільгова ставка (нижча за ринкову), країни проміжного рівня, що кредитуються за середньою ставкою.

Відтак, *передекспортне пряме фінансування* надається клієнту-експортеру у формі кредиту на етапі виробництва, відвантаження чи придбання товару, що буде експортований, чи в будь-який період від початку виробництва до відвантаження, для забезпечення виготовлення товару, що експортується, або його закупівлі з метою подальшого експорту, або підготовки і надання послуг з метою подальшого їх експорту або випуску за наказом експортера непокритих інструментів (акредитив, гарантія). Формою розрахунку за експортним контрактом, як правило, має бути безвідкличний акредитив, відкритий на користь українського експортера та підтверджений першокласним міжнародним банком.

Фінансування надається у формі кредиту, джерелом коштів для якого можуть бути як власні ресурси банку, так і цільові кошти іноземних фінансових установ.

Головною перевагою для експортера є те, що він отримує кошти на етапі виробництва/закупівлі продукції, що дозволяє не відволікати власні обігові кошти, оптимізувати структуру балансу, покращити відносини з контрагентами.

Іншими перевагами також є:

- прискорення обіговості коштів та покращення ліквідності експортера;
- можливість надання експортером відстрочки платежу покупцям, як конкурентна перевага експортера;
- не здійснюються кредитні процедури по відношенню до експортера та не вимагається оформлення застави, що забезпечує оперативне надання грошових коштів.

Постекспортне фінансування надається у випадку, якщо експортер прагне отримати кошти після відвантаження товару, а партнер-імпортер готовий розрахуватись лише після його реалізації, тобто з відстрочкою платежу. В такому випадку експортер може отримати кошти від іноземного банку-емітента відразу після надання документів, що підтверджуватимуть відвантаження товару, а імпортер розрахується з цим банком в назначену дату. Даний вид фінансування здійснюється у формі неогоцізації документів (купівля наданих клієнтом до банку документів, що підтверджують відвантаження продукції (виконання робіт чи надання послуг), відповідно до умов такого акредитива) за експортним акредитивом (має бути безвідкличний акредитив, відкритий на користь українського експортера та підтверджений банком) з відстроченим платежем до настання терміну платежу за акредитивом. В такому разі акредитив має передбачати можливість дисконту, тому, під час підписання контракту, важливо визначитись, яка зі сторін буде сплачувати витрати по дисконтуванню.

При отриманні продавцем акредитива, що передбачає відстрочку платежу товару після його відвантаження, банк пропонує продавцю послугу дисконтування документів за фактом їх надання до банку. Іншими словами, продавець отримує грошові ресурси під стандартну для таких продуктів відсоткову ставку на суму наданих за акредитивом документів і клопотання на дисконтування документів без необхідності підписання кредитних договорів і проходження кредитних процедур у банку. Продавець погашає, після закінчення погодженого терміну, відсотки за користування коштами без погашення суми кредиту.

Основні умови дисконтування документів за акредитивом:

- акредитив повинен бути підтверджений банком;
- відстрочка платежу за акредитивом не повинна перевищувати 180 днів;
- документи, надані за акредитивом, повинні відповідати умовам акредитива.

Порядок та етапи дисконтування акредитиву подані на рис. 5.7.

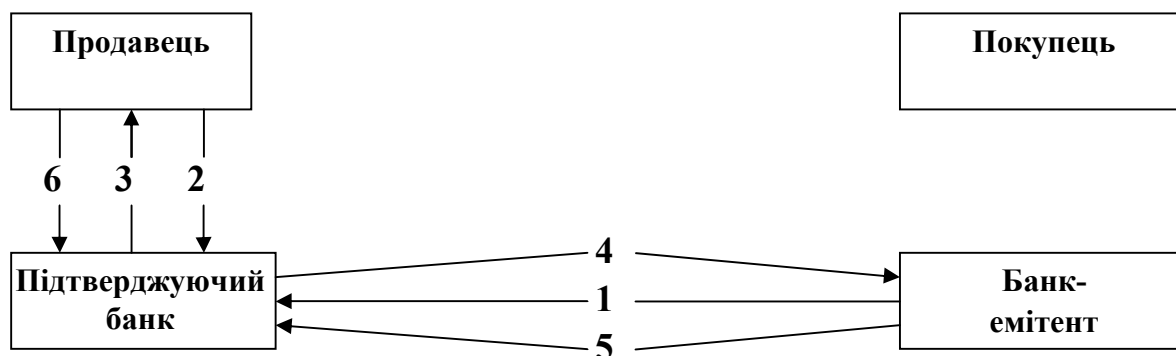


Рис. 5.7. Схема дисконтування акредитива

Нижче наведено схему дисконтування:

1. Банк-емітент відкриває на користь продавця документарний акредитив з відстрочкою платежу, який підтверджує банк продавця (щоб банк підтвердив і дисконтував акредитив, який буде відкрито на користь клієнта, попередньо необхідно узгодити з банком-емітентом текст акредитива та можливість дисконтування. У зв'язку з тим, що підтвердження акредитива – це прийняття ризику банку-емітента, банк повинен встановити можливість прийняття такого ризику. Якщо банком буде прийнято рішення, що ризик банку-емітента не може бути прийнято для підтвердження, буде надано перелік інших банків, ризик яких є прийнятним).

2. Продавець надає в банк документи за акредитивом і клопотання про дисконтування документів на строк відстрочки платежу за акредитивом.

3. Банк перевіряє документи та, якщо вони відповідають умовам акредитива, виконує платіж на користь бенефіціара за рахунок власних коштів (щоб банк мав можливість дисконтувати документи, що надані продавцем за акредитивом, документи повинні відповідати умовам акредитива. В іншому разі, дисконтування неможливе. Для мінімізації ризиків розбіжностей документів з умовами акредитива, рекомендується заздалегідь надавати в банк чернетки документів для попередньої перевірки.

4. Банк надсилає документи до банку-емітента).

5. По закінченню строку відстрочки платежу банк-емітент виконує платіж за акредитивом.

6. По закінченню строку відстрочки платежу продавець сплачує відсотки за дисконтування документів.

Підтвердження експортних акредитивів на непокритій основі. Підтверджуючи акредитив, відкритий на користь українського експортера,

банк вимагатиме надання банком-емітентом грошового покриття або, у визначених випадках, може підтвердити акредитив на непокритій основі. В останньому випадку, прийняття зобов'язань по акредитиву (його підтвердження) є одним із видів фінансування.

Підтвердження на непокритій основі можливе на прохання банку-емітента, якому банк встановив ліміт по документарних операціях. Як правило, це банки, яким надані високі рейтинги міжнародними рейтинговими агентствами. Розрахунки за допомогою експортного підтвердженого акредитиву наведені на рис. 5.8.

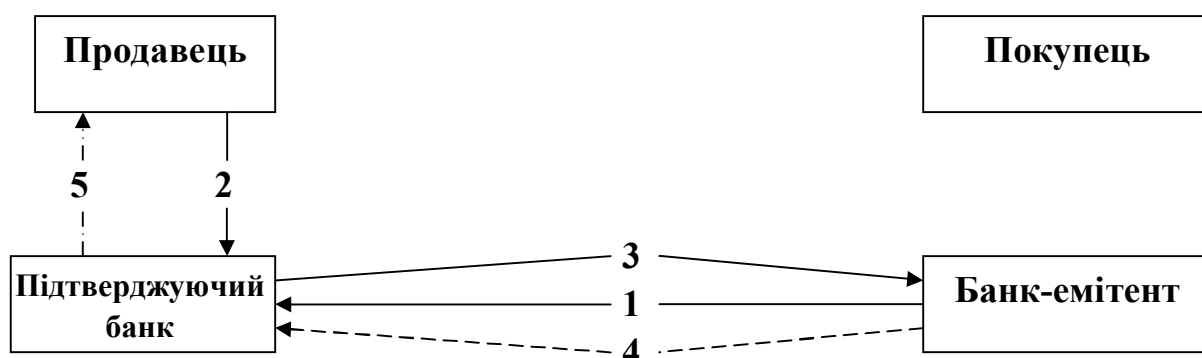


Рис 5.8. Здійснення розрахунків за підтвердженням акредитивом

Нижче наведена схема розрахунків за допомогою підтвердженого документарного акредитива:

1. Банк-емітент відкриває на користь продавця документарний акредитив, що підтверджується банком продавця.

2. Продавець надає до підтверджуючого банку документи за акредитивом.

3. Підтверджуючий банк перевіряє документи на відповідність умовам акредитива. Якщо документи відповідають умовам акредитива, то підтверджуючий банк приймає їх до сплати і надсилає, як правило, до банку-емітента повідомлення про те, що документи перевірені, відповідають умовам акредитива та надіслані до банку-емітента. Також в повідомленні підтверджуючий банк зазначає платіжні реквізити для виконання платежу.

4. Банк-емітент, за будь-якими підставами, не виконує платіж за акредитивом. Підставами можуть бути кредитні, політичні ризики, заборона на виконання платежів, розбіжності в документах (не зважаючи на те, що підтверджуючий банк прийняв документи до сплати) та інше.

5. Підтверджуючий банк виконує платіж на користь бенефіціара за рахунок власних коштів, незалежно від того, що банк-емітент не виконав платіж за акредитивом.

Максимально можливий термін погашення експортних кредитів залежить від категорії країни-імпортера, до першої категорії належать країни, що входять в Graduation list Світового банку, всі інші країни відносяться до другої категорії. Так, максимальний термін погашення для країн першої категорії становить 5 років (у виняткових випадках – 8,5 років), для країн другої категорії цей термін складає 10 років.

Однією з форм кредитування експорту є акцептно-рамбурсний кредит, заснований на поєднанні акцепту векселів експортеру банком третьої країни і перекладі (рамбурсуванню) суми векселя імпортером банку-акцептанту (рис. 5.5.).

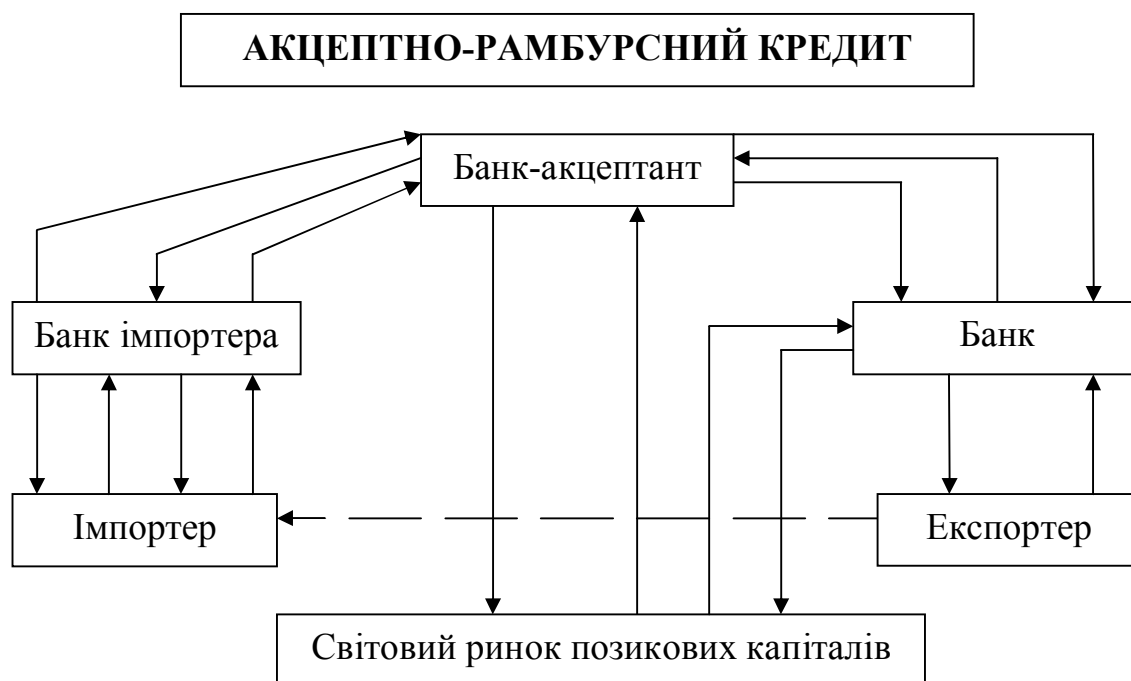


Рис. 5.5. Схема акцептно-рамбурсного кредитування

1. Доручення про акцепт тратти банком-акцептантом.
2. Угода про акцепт.
3. Виставляння безвідкличного акцептного акредитива з зобов'язанням акцептувати тратту.
4. Відвантаження товару.
- 4а. Облік тратти і передача комерційних документів банку.
5. Пересилання тратти для акцепту та комерційних документів.

6. Повернення акцептованої тратти.
7. Переоблік тратти.
8. Пересилання комерційних документів.
9. Передача комерційних документів імпортеру під забезпечення (гарантійна розписка).
10. Рамбурсування – переказ суми векселя і повернення забезпечення.
11. Переказ суми векселя банку-акцептанту.
12. Пред'явлення тратти до оплати при настанні терміну.

Акцептно-рамбурсний кредит — особлива форма акцептного кредиту в розрахунках за експортно-імпортні операції, що надається експортеру банком-акцептантом проти виставлених документів при наявності гарантії банка-імпортера. Акцептантом може виступати банк експортера або банк третьої країни.

На відміну від акцептного кредиту, коли банк-акцептант здійснював непокрите кредитування переказного векселя (покриття надходило в банк напередодні строку платежу), то акцептно-рамбурсний кредит є різновидом покритого акредитива і забезпечений товарними документами.

Отже, акцептно-рамбурсний кредит можна розглядати як гібридну (змішану) форму акредитива і акцептного кредиту, що базується на поєднанні банківського акцепту та відшкодуванні (рамбурсу) імпортером коштів банку-акцептанту. Суть такого кредиту полягає у тому, що банк імпортера, в межах узгоджених лімітів кредитування, виставляє безвідкличний акредитив на банк експортера (або інший банк), котрий бере на себе зобов'язання акцептувати тратту. Банківський акцепт дає векселедержателю право дисконтувати тратту або зберегти її до настання терміну платежу. Тоді, після відвантаження товару, експортер скеровує переказний вексель і товарні документи до свого банку. Банк акцептує переказний вексель, здійснює його врахування (дисконтування), тобто виплачує експортерові вартість товарної поставки за відрахуванням дисконту та акцептної комісії. Потрібні кошти для рефінансування банк-акцептант може отримати через переврахування тратти на фінансовому ринку або в інший спосіб – коли настає термін платежу за векселем векселедержатель пред'являє його до оплати банкові-акцептанту, що здійснює платіж за рахунок відшкодування (рамбурсу), отриманого від банку імпортера. Банк-акцептант списує суму платежу за векселем та комісії з кореспондентського рахунку банку-імпортера. У разі, коли банк-акцептант і банк імпортера не мають кореспондентських відносин, у здійсненні угоди

може брати участь третя особа – банк - комісіонер. При цьому банк-акцептант списує кошти з коррахунку комісіонера, що дебетує коррахунок банку імпортера. В обох випадках імпортер вносить суму платежу у свій банк напередодні терміну оплати векселя.

Експортер домовляється з імпортером, що платіж за товар буде зроблений через банк шляхом акцепту останнім тратти, виставленої експортером, якщо він не впевнений в платоспроможності імпортера або зацікавлений у швидкому отриманні вирученої валюти за продані товари, до настання терміну сплати векселя. При досягненні домовленості імпортер дає доручення своєму банку укласти угоду про акцепт. Банк-акцептант, у свою чергу, вимагає гарантії своєчасної оплати векселя і виставляє на банк експортера безвідкличний акцептний акредитив, що передбачає акцепт тратти. Отримавши про це повідомлення, експортер відвантажує товар, виписує тратту і комерційні документи, направляє їх у свій банк, де враховує вексель. Банк експортера пересилає тратту і документи банку-акцептанту, який, акцептувавши тратту, спрямовує її або банкові експортера, або його кореспондентові чи філії, а товарні документи – банкові імпортера. Банк імпортера передає імпортеру товарні документи під відповідне забезпечення, зазвичай, гарантійну розписку, що зберігає за ним право власності на товар. Банк експортера перевраховує неакцептовану тратту. Вона потім обертається на світовому ринку позичкових капіталів, що виступає в даній операції як сукупний кредитор. В цьому полягає специфіка і перевага акцептно-рамбурсного кредиту. До настання терміну тратти імпортер рамбурсує валюту своєму банку в обмін на раніше передане забезпечення. Банк імпортера передає банку-акцептанту суму тратти за кілька днів до терміну її оплати. При настанні терміну, останній власник тратти подає її до оплати в банк-акцептант, який перевіряє достовірність векселя, послідовність індосаментів (буває до 10 передавальних написів), щоб переконатися, що останній власник законний.

Отже, технічно, при даному виді кредитування, використовуються акредитив і переказний вексель. Умовами акцептно-рамбурсного кредиту є: ліміт, термін кредиту, процентна ставка, порядок оформлення, використання, погашення – визначаються на основі попередньої міжбанківської домовленості.

5.4.4. Методи та механізм короткострокового кредитування експортера

Найчастіше формою експортних короткострокових кредитних операцій є аванси під інкасо, акредитив з авансом, також використовуються врахування та акцепт векселів. Для надійних клієнтів банки можуть надавати овердрафт як у національній, так і в іноземній валюті для забезпечення можливості здійснення торговельних операцій (рис. 5.9).



Рис. 5.9. Способи короткострокового кредитування експортера

Аванс під інкасо може надаватись експортеру на 80–90% від суми переказного векселя на період до надходження всієї суми від імпортера. Величина авансу під інкасо залежить від оцінки фінансової надійності клієнта, якості застави (позичальник передає у заставу право власності на товари, що експортуються, банку-кредитору та вимогу на отримання оплати за документарним інкасо до зарубіжного банку) і від економічної та політичної ситуації у країні покупця.

Інкасові операції проводяться на двох умовах – документи проти платежу і документи проти акцепту. У першому випадку, банк гарантує експортеру, що кредит йому повернеться, бо він може контролювати товар і вимагати від експортера-позичальника заставний лист (чи інші документи – коносамент, складські свідоцтва, договір застави тощо).

У другому випадку, як забезпечення наданого кредиту банк одержує акцептований імпортером вексель і мусить покладатися лише на надійність та кредитоспроможність іноземного покупця. Тому банки охочіше надають аванси під інкасо, коли вексель (або чек) підлягатиме оплаті в країні експортера і в національній валюті цієї країни. Такий же кредит може надаватись імпортереві, щоб він негайно розрахувався з експортером за товар.

При поставках товарів на умовах інкасо можливе надання авансу під окремі інкасові партії – індивідуальний аванс чи повне авансування усіх операцій клієнта, переданих на інкасо. Відмітимо, що коли способом інкасо є «документи проти платежу», банківське забезпечення набуває форми контролю над товарами. Якщо методом інкасо є «документи проти акцепту», то банк має лише акцептований вексель (товари отримує імпортер). Тому дуже важливо бути впевненим у бажанні та можливості імпортера виконати свої зобов'язання за акцептованими векселями й оплатити їх у визначений строк.

Аванси під інкасо є прийнятним методом кредитування експорту за умови, що банк-кредитор виконає інкасування і, що векселі підлягають оплаті у країні та в національній валюті експортера та банку-кредитора. Якщо векселі підлягають оплаті в іноземній валюті та за кордоном, доцільно здійснювати врахування векселів, тобто придбання векселів, виписаних експортером на покупця, що мають бути оплачені за кордоном. Врахування векселів здійснюється перед їх пересиланням імпортеру з дисконтом.

Позичальникові-експортерів вигідний кредит у формі врахування векселів чи чеків, що використовуються при розрахунках через інкасо чи відкритий рахунок.

Рахунок експортера кредитується в національній валюті на еквівалент вартості іноземної валюти, що вказана у векселі або чеку.

Врахування векселів є формою кредитування підприємств, при якому банк придбаває векселі у їх власника (векселедержателя) до настання строку платежу за ними із знижкою (дисконтом, що становить різницю між вартістю врахування векселів та повною сумою векселів).

Різновиди врахування векселів:

- *звичайне врахування* – придбання банком векселя у векселедержателя до настання строку платежу, при якому погашення векселя відбувається векседавцем;
- *врахування з реверсом* – придбання банком векселя у векселедержателя до настання строку платежу, при якому векселедержатель бере на себе позавексельне зобов'язання викупити зазначений вексель у банку до настання строку його оплати або при настанні певних обставин.

Операції з врахування векселів банк здійснює на підставі договору врахування (генеральної угоди про врахування), що укладеється з векселедержателем векселів. Генеральна угода про врахування векселів визначає:

- розмір ліміту, що встановлюється на векселедавця або векселедержателя, в рамках якого банк зобов'язується враховувати векселі;
- термін, протягом якого банк зобов'язується враховувати векселі.

Грошові кошти по врахованим вексям перераховуються банком на поточний рахунок векселедержателя.

Банк враховує векселі лише тоді, коли вексель має надійне забезпечення. Тому важливими елементами є фінансова надійність імпортера, сума векся, очікувана тривалість часу до оплати. У разі відмови від платежу чи акцепту, банк має право регресу до експортера. Векселі мають бути виписані у вільно конвертованій валюті. Для отримання додаткової гарантії банк може вимагати від клієнта оформлення страхування кредиту від ризику неплатежу.

Врахування векселів здійснюється наступним чином:

- банк експортера купує в експортера векселі (які ще не акцептовані трасатом і не переслані за кордон для інкасування) з правом регресу до експортера;
- банк експортера пересилає векселі і комерційні документи для інкасування, але вже на свою користь.

Якщо платіж за вексями від імпортера не надійде своєчасно, банк експортера має право списати суму векся плюс процент та комісійні за інкасо з рахунку експортера.

Такий вид кредиту експортери використовують, якщо їм необхідна готівка негайно, даний вид кредиту недорогий, але недоліком є те, що банк має право регресу до експортера. Якщо експортер постійно виписує векселі та чеки, що підлягають оплаті за кордоном, банк може запропонувати відкрити для нього облікову кредитну лінію на строк до одного року. Відповідно до цієї умови, банк буде зобов'язаний враховувати всі векселі, виписані клієнтом на іноземних покупців. Таким чином, клієнт негайно отримує платіж (кредит), проте банк залишає за собою право регресу у разі неплатежу чи неакцепту імпортером.

Отже, у випадку, якщо необхідні грошові кошти за вексями, за якими не настав термін погашення, можна скористатися можливістю обліку (врахування) векселів і отримати борги за пред'явленими вексями до настання терміну платежу.

Переваги використання векся подані в таблиці 5.4.

Таблиця 5.4

Переваги врахування векселя для векселедержателя та векселедавця

Для векселедержателя :	Для векселедавця:
- можливість отримати грошові кошти за векселем до настання терміну платежу за ним для поповнення обігових коштів;	- можливість отримати відстрочки платежу (товарного кредиту) шляхом видачі векселя;
- можливість віднесення суми дисконту при обліку векселя на валові витрати;	- перенесення витрат, пов'язаних зі сплатою відсотків за наданий кредит на векселедержателя;
- можливість оплати кредиторської заборгованості векселедержателя банком за рахунок коштів від врахування векселя.	- можливість отримання додаткового прибутку у випадку дострокового погашення векселя.

Одним із методів короткострокового кредитування експортера є **акцептні кредитні лінії**. Акцептну кредитну лінію можна розглядати як угоду, відповідно до якої банк дає згоду акцептувати векселі, що виписані на нього експортером під забезпечення торговельними векселями на товари, що експортуються. Завдяки авторитету акцептуючого банку, векселі одразу ж можна врахувати за низькою ставкою. Вартість акцептованих векселів не перевищує (або дорівнює) вартості торговельних векселів. У разі відмови імпортера від платежу чи акцепту за торговельним векселем банк має право регресу до експортера.

Використання акцептних кредитів у міжнародній практиці досить поширене. У деяких випадках акцептні джерела є значними і надаються не одним банком, а банківськими синдикатами. Серед причин широкого використання акцептних кредитів можна виділити такі:

- акцептний кредит можна розглядати як середньостроковий овердрафт;
- вартість акцептного кредиту може бути нижчою, ніж процентна ставка за овердрафтом чи банківським кредитом, оскільки облікова ставка акцептованих банком векселів на ринку, зазвичай, нижча.

Акредитив з авансом використовують, якщо необхідно кредитувати експортера перед відвантаженням товару. В умовах акредитива має бути чітко вказано, яка частка з його загальної суми становить аванс. Як правило, сума авансу не перевищує 85% загальної суми акредитива. При використанні акредитива з авансом, аванс експортеру видається під його письмове зобов'язання подати у визначений строк необхідні документи. Виплата здійснюється банком експортера, але під гарантію банку, який відкрив акредитив. Якщо експортер не подасть у визначений строк документи і не

погасить аванс, то банк, що його видав, дебетує рахунок банку-емітента на суму авансу та відсотків.

Акредитив з авансом називають «акредитивом з червоною умовою», оскільки помітка про аванс на ньому робилася червоним чорнилом, для того, щоб привернути увагу. Склалася традиція використання даного виду акредитива при експорті певних товарів, наприклад, великої рогатої худоби з Італії, шерсті з Австралії, пиломатеріалів зі скандинавських країн.

Виплата авансу, при наданні документарного акредитива, може відбуватися різними шляхами. Однак, варто відрізнити гарантований аванс від негарантованого. Коли видається гарантований аванс, банк бенефіціара повинен дати відповідну гарантію, термін дії якої, в більшості випадків, скорочується пропорційно здійсненим постачанням. Негарантований аванс не дає імпортеру захисту, якщо аванс витрачений неправомірно.

Підсумовуючи, слід відмітити, що обсяги постімпортного фінансування в кризу суттєво скоротилися, оскільки найважливішою умовою для можливості проведення операцій з торгового фінансування є наявність кредитних ліній іноземних банків для українських банківських установ. У період кризи більшість зарубіжних банків закрили кредитні лінії та анулювали ліміти проведення документарних операцій для банків України. Саме це призвело до обмеження, в порівнянні з докризовим періодом, можливостей українських банків з надання послуг торгівельного фінансування. Зараз кредитні установи починають відновлювати такі операції. У зв'язку з тим, що в даній схемі банком залучаються дешеві фінансові ресурси від іноземної установи, вартість такого продукту буде нижчою прямого кредитування в Україні для корпоративного клієнта. Акредитив дозволяє імпортеру залучити кошти на тривалий термін (до 5-7 років), а вартість такого фінансування менша ставок при традиційному кредитуванні, оскільки вартість ресурсів у західних банках істотно нижча. Як правило, ціна продукту прив'язана до плаваючих ставок шестимісячного LIBOR і EURIBOR.

Складніше скористатися акредитивом експортерам. У цьому випадку банк надає, так званий, передекспортний аванс, що передбачає виділення підприємствам-експортерам фінансування на етапі виробництва і відвантаження ними експортної продукції. По суті, це кредит, а кошти надаються під експортний контракт, укладений між українським експортером і його іноземним контрагентом. Банки в меншій мірі зацікавлені в акредитивах для експортерів, тому що вони більш ризикові. Адже повернення кредиту залежить від успішності проведення операції з

використанням експортного акредитива в цілому. Тому банк змушений брати участь у всіх процесах експортера, контролюючи виробництво продукції, відвантаження та надання всіх необхідних документів за акредитивом.

5.5. Кредитно - посередницькі операції банків

До кредитно-посередницьких операцій банків узовнішньоекономічній діяльності його клієнтів прийнято відносити експортний факторинг, міжнародний форфейтинг та міжнародні лізингові операції.

5.5.1. Експортний факторинг

Якщо експортер регулярно та на великі суми отримує векселі або чеки від іноземних партнерів, доцільніше використовувати факторинг та форфейтинг, ніж постійно звертатися у банк із проханням про врахування чи акцепт векселів.

Міжнародний факторинг є відносно новою фінансовою операцією, яка набула поширення лише наприкінці ХХ ст., що було зумовлено зростанням міжнародної торгівлі, яка потребувала нових механізмів фінансування з урахуванням специфіки відносин між експортерами та імпортерами, які знаходилися в країнах з різними рівнями економічного розвитку. Саме міжнародний характер факторингу обумовив й іншу проблему, а саме його тлумачення в юрисдикціях різних країн. У зв'язку з цим, у 1988 р. було прийнято Конвенцію про міжнародний факторинг, згідно якої фінансова операція вважається міжнародним факторингом лише у тому разі, якщо виконується принаймні дві з чотирьох умов:

1. Наявність кредитування у формі попередньої сплати боргових вимог.
2. Ведення бухгалтерського обліку постачальника, передусім обліку збуту.
3. Інкасування заборгованості постачальника.
4. Страхування постачальника від кредитного ризику.

Реалізується міжнародний факторинг через фінансових посередників, які, відповідно до національного законодавства, мають на це право. Загалом, варто відзначити ту особливість реалізації саме міжнародного факторингу,

що факторами є відомі банки або небанківські фінансові посередники, які належать відомим банкам: Raiffaisen Factor Bank AG, BNP Paribas Factor, UniCredit Factoring, The Mitsubishi UFJ Factors Limited та інші. Створення банківськими установами підконтрольних факторингових компаній дозволяє, по-перше, уникнути обмежень щодо статутного капіталу, а також обмежень щодо здійснення відповідних видів діяльності, по-друге, банк може кредитувати підконтрольні йому компанії, надавати гарантії та, відповідно, розширювати коло операцій та клієнтів, беручи на себе мінімальні ризики.

Зважаючи на те, що міжнародний факторинг останнім часом все більше поширюється в країнах, що розвиваються, та в країнах з ринковими умовами господарювання, посилюється роль факторингових асоціацій. В сфері факторингу відомі такі міжнародні асоціації, як Міжнародна факторингова група (IFG), заснована в 1963 р., на сьогодні об'єднує близько 140 факторів з 56 країн та Міжнародна факторингова мережа (FCI), заснована в 1968 р., на сьогодні об'єднує 244 фактори з 65 країн. До цих асоціацій входять також такі вітчизняні установи, як ПАТ «Укрсоцбанк» (FCI), ТОВ «Арма Факторинг» (FCI), ПАТ «Укрексімбанк» (IFG), ПАТ «Райффайзенбанк Аваль» (IFG), ВАТ «Сведбанк» (IFG).

Суттєвою відмінністю у діяльності даних асоціацій є те, що Міжнародна факторингова група допомагає у здійсненні транскордонних факторингових операцій шляхом встановлення кореспондентських відносин між факторами, які є членами групи, тобто має місце двофакторний факторинг, в той час, як діяльність Міжнародної факторингової мережі спрямована на сприяння розвитку факторингу та супутніх йому послуг в глобальному масштабі, а також, що головне, розробку стандартів здійснення факторингових операцій. Варто зазначити, що діяльність обох факторингових асоціацій сприяла розвитку факторингу в усьому світі, адже в 70-х рр. був відомий лише внутрішній факторинг, що був поширений в Північній Америці та декількох країнах Європи.

Характерною особливістю міжнародного факторингу є суттєве переважання експортного факторингу. Це ще раз підкреслює той факт, що передусім надається перевага для фінансування експорту. Тому, під час фінансової кризи у 2008 р., для зміцнення своїх позицій на міжнародних ринках, перевага надавалася саме експортному факторингу, частка якого перетнула межу у 60%.

У світовій банківській практиці широко застосовується факторинг, як самостійна форма довгострокового кредитування зовнішньої торгівлі.

Операція **факторингу** (від англ. «Factor» – агент - посередник) пов'язана з переуступкою експортером факторинговій організації неоплачених імпортером платіжних вимог (рахунків-фактур) за відвантажені товари та надані послуги, і, відповідно, права отримання за ними платежу. Інакше кажучи, фактор купує платіжні вимоги експортера за відвантажені товари, а потім сам отримує за ними платіж.

Відносини між суб'єктами факторингу регулюються договором, що укладається у письмовій формі між фактором і постачальником. У ньому дається перелік істотних умов, до яких, зокрема, належать ті, що захищають інтереси сторін – взаємні зобов'язання і відповідальність сторін, розмір кредиту і плати за факторингове обслуговування, вид факторингу. Оскільки факторингові операції мають ризикований характер, то перед укладенням договору фактор ґрунтовно вивчає фінансово-господарську діяльність клієнта-постачальника. Оцінка фінансового стану підприємства впливає на прийняття фактором позитивного рішення про укладення факторингової угоди та її зміст.

Факторингові операції включають 3 основні елементи (рис. 5.10.)

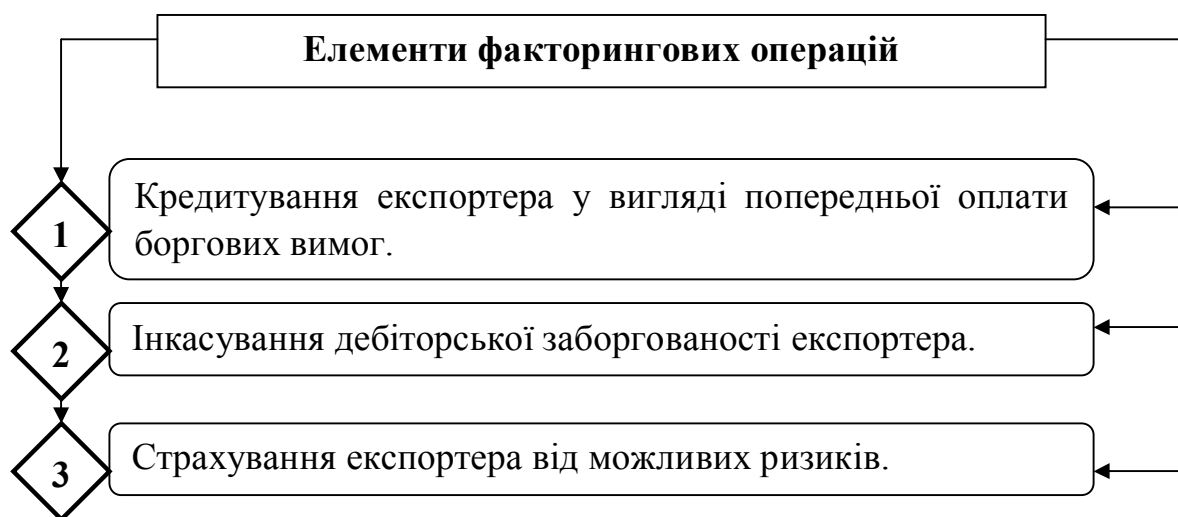


Рис.5.10. Складові елементи факторингових операцій

У факторинговій операції беруть участь:

- **фактор** (посередник), тобто комерційний банк або спеціалізована факторингова компанія;
- **експортер** – постачальник товарів;
- **імпортер** – покупець.

При міжнародному факторингу суб'єкти угоди перебувають під юрисдикцією різних країн, а тому фактор бере на себе ризик щодо одержання грошових коштів від покупців. Щоб уникнути ризиків, в умовах міжнародних відносин, часто застосовують зустрічний (двофакторний) факторинг. Специфіка двофакторного факторингу полягає у тому, що при обслуговуванні експортера факторингова компанія, як правило, укладає угоду з факторинговою компанією країни імпортера та передає їй частину функцій. У свою чергу, вона виконує операції, пов'язані з дорученнями іноземної факторингової організації. Переваги двофакторного факторингу зумовлені тим, що для кожної факторингової компанії боргові вимоги будуть внутрішніми, а не зовнішніми. Це значно спрощує процедури визначення платоспроможності імпортера, страхування ризиків, інкасування боргових вимог тощо.

Схема факторингової операції виглядає таким чином (рис. 5.11):

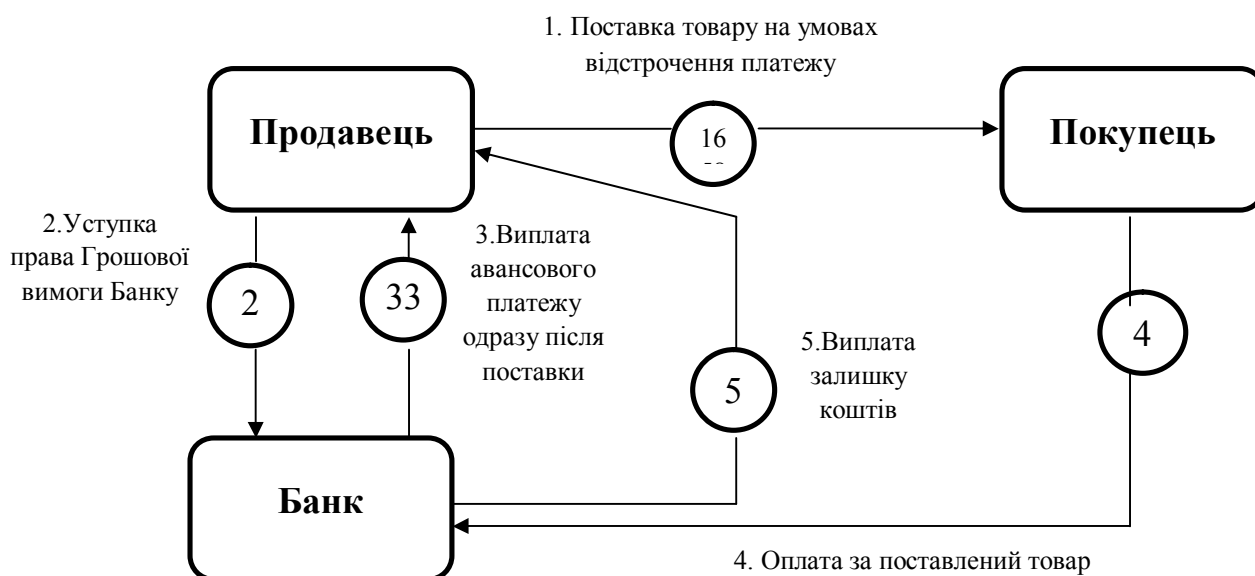


Рис. 5.11. Схема міжнародної факторингової операції

1. Клієнт (продавець) здійснює поставку товару покупцю на умовах відстрочки платежу.

2. Клієнт переуступає банку право грошової вимоги до покупця за поставлений товар.

3. Після отримання документів про постачання товарів (послуг) банк виплачує клієнту до 95% суми платежу за поставлений товар або вартості наданої послуги. Решту суми боргу банк тимчасово утримує у зв'язку з прийняттям ризику непогашення боргу. Боржник одержує від клієнта (перед

першою операцією, надалі від банку) письмове повідомлення про відступлення права грошової вимоги банкові.

4. Боржник сплачує за поставлені йому товари або послуги, на умовах відстрочення платежу, шляхом переказу коштів на спеціальний рахунок банку. Отримана сума йде на погашення відступленої клієнтом на користь банку заборгованості.

5. Залишок платежу банк направляє на рахунок клієнта.

Залежно від порядку оплати боргових вимог розрізняють:

- *факторинг з попередньою оплатою*, що передбачає негайну оплату розрахункових документів постачальника, як тільки їх буде надано фактору. Фактично фактор здійснює кредитування постачальника;

- *факторинг без попередньої оплати* означає, що фактор зобов'язується оплатити, передані йому постачальником, розрахункові документи на визначену, зафіксовану у договорі дату, як правило, в день оплати документів боржниками.

Факторинг – унікальний фінансовий інструмент, який може ефективно вирішувати велику кількість завдань, що стоять перед підприємством, у тому числі: економічні, фінансові, продажу та маркетингові. табл 5.5.

Факторинг є симбіозом фінансових, страхових та інформаційних послуг, спрямованих на підтримку зростання обсягів продажу клієнтами товарів, робіт, послуг. Іншими словами, викуповуючи заборгованість дебіторів клієнта, фактор надає йому комплекс взаємопов'язаних послуг, зокрема:

- фінансування поставок з відстроченням платежу;
- покриття кредитних та процентних ризиків, ризику ліквідності;
- управління дебіторською заборгованістю;
- інформаційне обслуговування клієнта.

Комплексне обслуговування за факторингом складається з ряду елементів, що відображені на рис. 5.12.

Фінансування – оплата документів, підтверджуючих відвантаження товарів покупцеві на умовах відстрочки платежу.

Сервіс, а саме управління дебіторською заборгованістю, що включає наступні послуги:

Таблиця 5.5

Переваги використання факторингу для підприємства

Економічні:	
1	Збільшення оборотності обігових коштів і, як наслідок, зменшення потреби в них
2	Захист від втрат
3	Захист від втраченої вигоди
Продажу:	
1	Розв'язання проблеми взаємозалежності між одержанням коштів продавцем і оплатою покупцем.
2	Необхідність збільшення обсягів продажу.
3	Знизити ризики при продажах в кредит.
4	Наведення порядку в платіжній дисципліні дебіторів.
5	Можливість підтримки більших складських запасів і розширення асортименту у покупців і дилерів.
Маркетингові:	
1	Захист своєї ринкової частки.
2	Розвиток бізнесу (сегмент, ринок, галузь).
3	Утримання свого ринку й недопущення на нього великої кількості конкурентів.
4	Одержання конкурентних переваг.
5	Виведення на ринок нових продуктів, торговельних марок.
6	Не втратити потенційного покупця.
7	Розвинути нові сегменти для своїх товарів.
8	Поліпшення іміджу у свого постачальника, завдяки регулярності та точності в розрахунках.
9	Можливість забезпечення товаром свого покупця, незалежно від строку платежу (наприклад, якщо у покупця тимчасовий дефіцит обігових коштів).
Фінансові:	
1	Отримати довгострокове необмежене беззаставне фінансування.
2	Поліпшення ліквідності балансу, зменшення кредитного навантаження.
3	Прогнозованість та стабільність грошових надходжень.
4	Гарантія надходжень коштів від покупців у встановлений строк.
5	Зменшення дефіциту обігових коштів.
6	Зниження вартості обігових коштів.
7	Оптимізація оплати ПДВ.

- юридичне супроводження оформлення документів на постачання товарів / надання послуг;
- облік документації, що супроводжує діяльність за контрактом між постачальником і дебітором;
- контроль своєчасності оплати дебіторської заборгованості;
- робота з дебітором постачальника з питань несплати (без порушення стосунків між ними та з урахуванням інтересів постачальника);
- надання звітності постачальнику і дебітору (із урахуванням отриманих побажань);



Рис. 5.12. Елементи факторингу

- аналіз платіжної дисципліни дебіторів, надання постачальнику відповідної інформації і рекомендацій банку;
- зберігання бази даних по дебіторській заборгованості за всю історію партнерства між банком і постачальником.

За здійснення факторингових операцій фактор стягує з постачальника відповідну плату. Розмір плати, зокрема, залежить від виду факторингу, кредитоспроможності постачальника, розміру процентної ставки за кредит, рівня ризиків, що несе фактор, а також від строку перебування ресурсів фактора в розрахунках з покупцем. Отже, плата за факторингове обслуговування включає:

- 1) процент за кредит, наданий фактором для експортера-постачальника;
- 2) комісію за послуги у розмірі, визначеного угодою, процента від загальної суми придбаних фактором боргових вимог.

Плата за фінансування визначається залежно від умов проведення факторингової операції та включає:

- вартість фінансування;
- прийняття банком ризиків (кредитного ризику, ризику ліквідності, процентних ризиків);

- ведення обслуговування операцій (обробка документів, ведення обліку операцій, інформаційне забезпечення клієнтів щодо платіжної дисципліни дебіторів);

- адміністрування дебіторської заборгованості.

Плата за фінансування розраховується як процент від суми прав грошових вимог, які клієнт передає банку. Розмір плати також залежить від розміру фінансування та строку виконання зобов'язань дебіторами клієнта.

Перевагами факторингу є:

- фінансування поставок товарів або надання послуг, що не вимагає оформлення застави і страхування;

- поліпшення фінансового планування і захист від можливих втрат за несвоєчасну сплату покупцями контрактів;

- покращення платоспроможності компанії-постачальника;

- адміністративне управління банком дебіторською заборгованістю: ризик-менеджмент, відстеження і збір дебіторської заборгованості;

- контроль своєчасності оплати товарів/послуг покупцем, згідно з контрактом;

- можливість отримання регулярних звітів, що допомагають оптимізувати поточну діяльність постачальника;

- можливість надання відстрочки платежу своїм клієнтам.

Основні переваги факторингового фінансування для клієнта:

- фінансування здійснюється на строк фактичного відстрочення платежу;

- сума фінансування не збільшує заборгованість за кредитами у балансі клієнта при тому, що зменшується обсяг дебіторської заборгованості;

- фінансування погашається з коштів, що надходять від дебіторів;

- фінансування супроводжується сервісом, що включає кредитний менеджмент, захист від ризиків, консалтинг;

- фінансування не потребує надання заставного забезпечення;

- розмір фінансування може збільшуватися в міру зростання обсягів продажу клієнта.

Завдяки факторингу експортер-постачальник має змогу:

- оперативно одержати від фактора кредит і, таким чином, прискорити отримання коштів за відфактуровані поставки;

- поліпшити процес інкасування боргів та зменшити ризик появи сумнівних боргів.

Додаткові вигоди постачальника, який користується факторинговими послугами:

- додатковий прибуток від збільшення обсягу продажу;
- економія витрат на банківське кредитування (витрати на оформлення кредиту та застави, проценти, витрати на мобілізацію коштів на погашення заборгованості за кредитом);
- економія за рахунок можливості купівлі товару у постачальників за більш вигідною ціною, внаслідок можливості скорочення терміну оплати;
- захист від втрат у разі неоплати / несвоєчасної оплати боргу дебіторами;
- захист від втрати вигоди через відтоку клієнтів, унаслідок неможливості надання адекватних термінів відстрочки платежу, та підтримання достатнього рівня асортименту, у разі недостатності оборотних коштів;
- захист від втрат, пов'язаних з відсутністю або недостатністю неупередженого контролю за продажами та платежами.

Факторинг дозволяє постачальнику мінімізувати ризики, пов'язані із відстроченням оплати придбання товару або послуги, зменшує необхідність у відволіканні значних адміністративних ресурсів для отримання оплати від покупця за поставлені товар або послугу та дозволяє постачальникові отримати кошти за рахунок своєї дебіторської заборгованості і спрямувати їх в обіг та подальший розвиток бізнесу.

Для фактора перевагами, зокрема, є можливість:

- поліпшити обслуговування та залучити нових клієнтів;
- збільшити і диверсифікувати джерела доходів.

Основним недоліком факторингу для фактора є висока ризиковість цієї операції. Однак для мінімізації ризику фактор вивчає кредитоспроможність клієнта, встановлює лімітування кредитної заборгованості постачальника, встановлює ліміти відвантаження товарів конкретному платникові, страхує окремі угоди тощо.

5.5.2. Міжнародні форфейтингові операції

Для захисту інтересів експортерів в умовах загострення конкуренції на світових ринках створено нові форми фінансування міжнародних торговельних операцій. До їх числа можна віднести форфейтинг (forfaiting).

Форфейтинг – це фінансування зовнішньоекономічної діяльності експортерів, шляхом надання їм пільгових кредитів на умовах дисконту (без права регресу) векселів або інших боргових вимог. Це означає, що покупець боргу (форфейтер) бере на себе зобов'язання відмовитися – *форфейтинге* – від свого права регресної вимоги до кредитора, у разі неможливості одержання грошових коштів від боржника.

Як правило, основою форфетування є покупка боргових вимог за експорт товарів або послуг, що підлягають оплаті у майбутньому без права регресу. Інструментами платежу чи забезпечення виступають, головним чином, комерційні тратти (переказні векселі) або соло-векселі, що купуються на дисконтній основі, тобто шляхом їх врахування. Дисконтування відбувається за фіксованою дисконтною ставкою, шляхом стягування авансом процентів за весь період користування кредитом. Отже, внаслідок цієї угоди, експортер негайно одержує на свій рахунок суму коштів, що дорівнює номіналові проданих векселів за мінусом суми дисконту. З погляду експортера, угоду буде завершено лише тоді, коли він одержить повне відшкодування вартості поставлених ним товарів. Форфейтер, у свою чергу, зберігає враховані ним векселі і пред'являє їх до оплати у зазначений термін за векселем. Але він може їх перепродати на фінансовому ринку також без права регресу. Коли настає термін платежу, останній власник документів подає їх до банку для оплати.

Пріоритетне використання векселів пов'язане з простотою їх оформлення, а також із давнім використанням як інструментів фінансування міжнародної торгівлі. Хоч теоретично форфетування можна оформляти з будь-якими видами боргових вимог, що повинні бути забезпечені авалем або окремою гарантією першокласного банку в країні імпортера. Або можуть бути інші види цінних паперів (але вони обов'язково повинні містити абстрактне зобов'язання), або рахунки дебіторів та розстрочки платежів, що є наслідком використання акредитивної форми розрахунків.

За формою, форфейтинг є двосторонньою угодою, учасниками якої виступають продавець і покупець фінансових (платіжних) зобов'язань. Продавцем форфейтингових платіжних зобов'язань є експортер (*форфейтист*), який приймає векселі від імпортера в оплату вартості поставлених товарів. Покупець (*форфейтор*), у ролі якого виступає банк, купуючи платіжні зобов'язання, відмовляється від свого права пред'являти зворотні вимоги (регресу) до будь-якого з попередніх власників зобов'язань (продавця або до попередніх бенефіціарів), що є предметом угоди, а тому, бере на себе всі ризики, пов'язані з їх оплатою. Використання форфейтингу

дозволяє покрити *ризик делькредере* (від італ. del credere – на віру) – запорука (поручительство) з майновою відповідальністю торгового посередника (комісіонера) щодо виконання третьою особою комерційної операції за договором (угодою). За це торговий посередник (комісіонер) отримує від поручителя (комітента) спеціальну винагороду. Комісіонер, беручи на себе делькредере, гарантує оплату операцій за договором навіть у разі, коли покупець продукції виявляється неплатоспроможним, а також бере на себе ризик непередачі зобов'язань (векселів) і валютний ризик експортера. Фактично, форфейтер (комерційний банк або спеціалізована компанія) бере на себе такі ризики, як ризик неплатежу, ризик переказування коштів, валютний, процентний ризик тощо.

Правові відносини між учасниками форфейтингової угоди можна зобразити у вигляді схеми (див рис. 5.13).

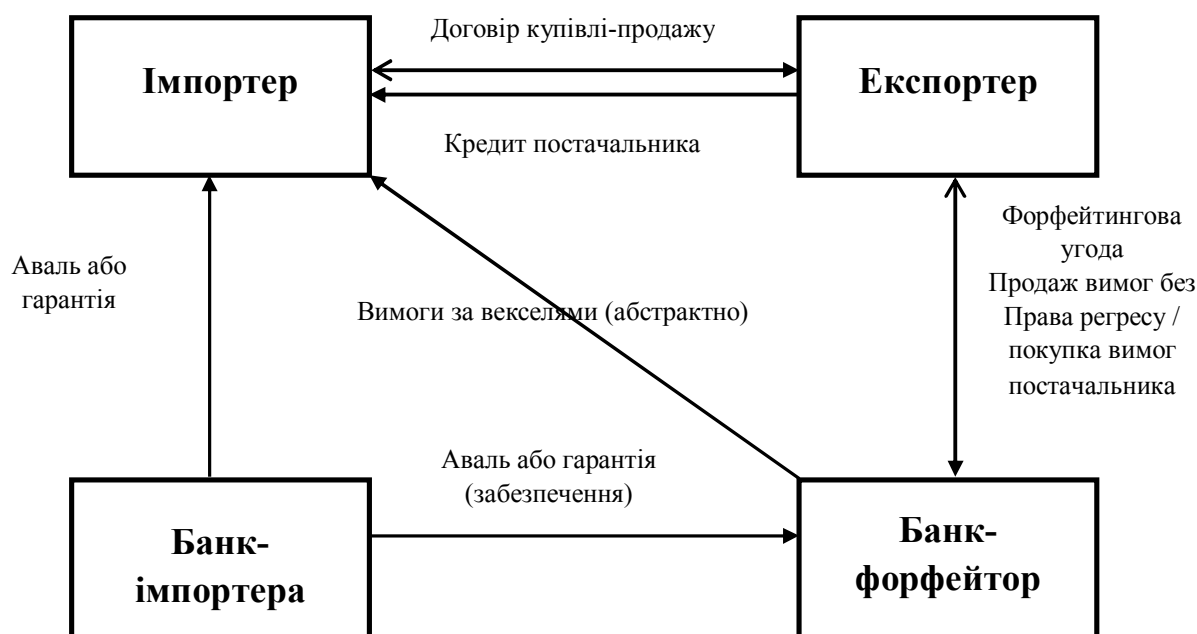


Рис. 5.13 Операція форфейтингу (forfaiting)

Ініціатором форфейтингової операції є, як правило, експортёр чи його банк. Це пов'язано з тим, що для дисконтування подаються або переказні векселі, виписані експортёром, або прості векселі, за якими він виступає одержувачем коштів.

Вдаючись до форфейтингу, експортёр отримує можливість додатково мобілізувати кошти та скоротити дебіторську заборгованість. Звернення експортёра до форфейтера відбувається, зокрема, в таких випадках:

- власний фінансовий стан експортера не дає йому змоги надовго вилучати власні кошти зі свого обороту;
- імпортер, тобто зовнішньоторговельний контрагент експортера, недостатньо кредитоспроможний;
- експортеру не вдається отримати першокласну гарантію.

Схема форфейтингового фінансування експортера представлена на рисунку 5.14.

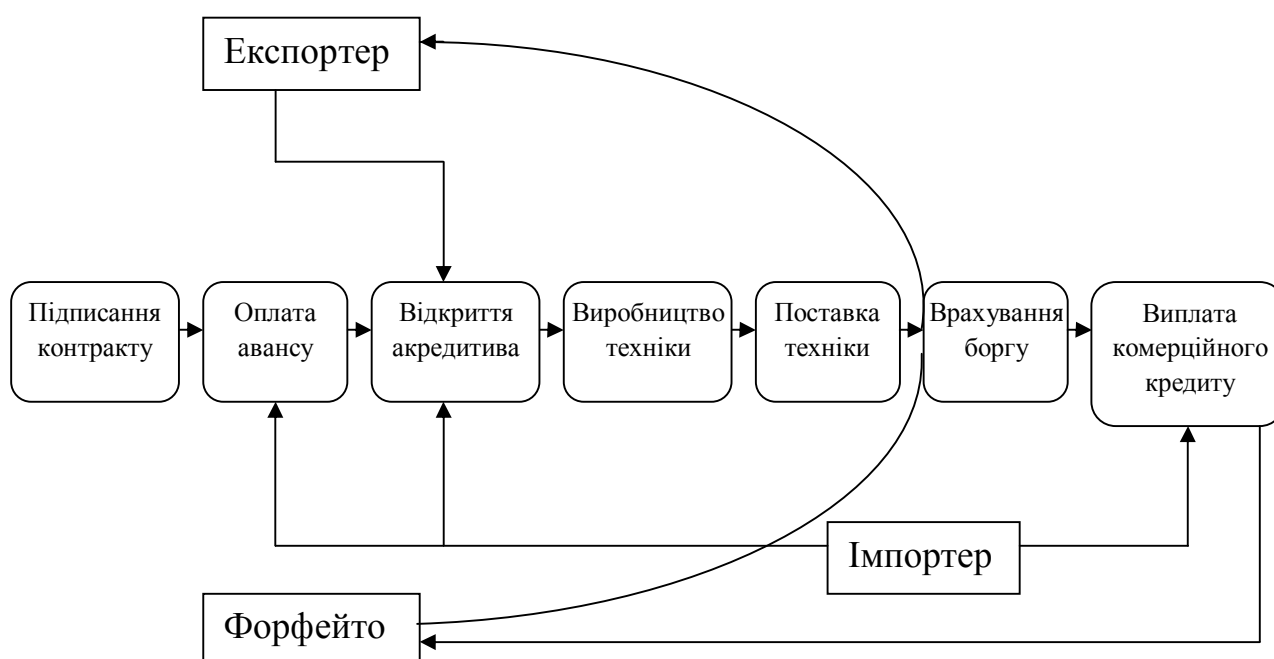


Рис. 5.14. Схема форфейтингового фінансування експортера

Форфейтингові операції, зазвичай, здійснюються у тих валютах, котрі можуть бути вільно конвертовані в країні форфейтора – переважно у доларах США та євро. Використання ВКВ як валюти платежу дозволяє форфейторові уникнути труднощів під час рефінансування платіжних зобов'язань, а також мінімізувати ризики втрат, що пов'язані з коливанням валютних курсів. Якщо векселі виставлені у валюті, що не є валютою країни-доміцілянта, то такі векселі повинні мати валютне застереження. Інакше, боржник за векселем, міг би здійснити платіж у місцевій валюті, що може викликати додатковий ризик (ризик перерахунку) для форфейтора.

Хронологію експортної операції на умовах форфейтингу можна умовно поділити на п'ять етапів:

- 1) діалог з форфейтором;
- 2) укладення торгового контракту між експортером та імпортером;

- 3) форфейтингова угода;
- 4) експортна операція;
- 5) отримання експортної виручки.

Етап 1. Діалог з форейтором. На даному етапі відбувається узгодження з форфейтером можливостей фінансування по конкретній країні (рис. 5.15).

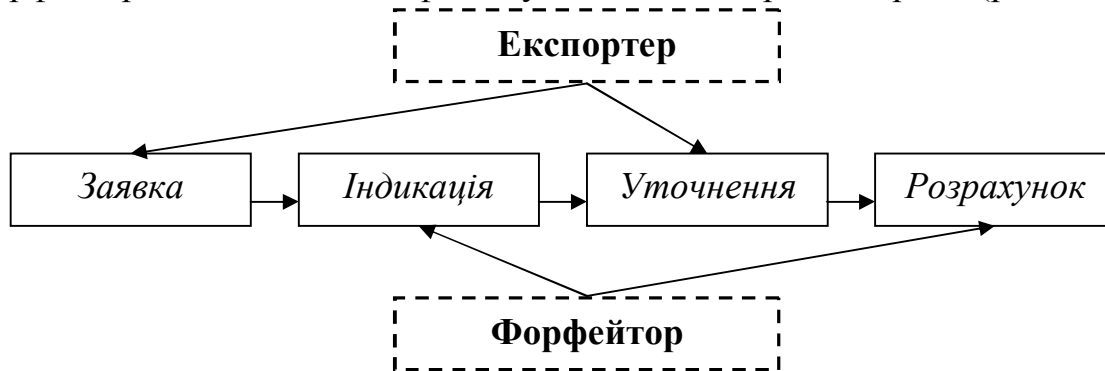


Рис. 5.15. Етапи діалогу експортера з форфейтером

Експортер звертається до форфейтора і оформляє заявку, де вказує основні параметри угоди з метою з'ясування можливостей надання фінансування.

Форфейтор відповідає на заявку експортера, вказуючи індикативні умови можливої форфейтингової угоди, зокрема: інструмент і схема фінансування, витрати і розмір комісійної винагороди. При розрахунку можливого терміну фінансування, форфейтор також враховує ризик країни (країни-імпортера).

Після цього експортер надає уточнення параметрів угоди: вартість і кількість техніки або обладнання по контракту; терміни виробництва, відвантаження і подання повного пакету документів по акредитиву.

Форфейтор, ґрунтуючись на уточнених даних, складає детальний розрахунок можливої вартості фінансування, перераховує документи, з якими йому необхідно ознайомитись. Прикладами таких документів можуть бути ліцензія на експорт товарів, тощо. Знайомство із зазначеною документацією повинне дати форфейтору можливість переконатися в тому, що операція здійсниться.

Вартість фінансування складається з чотирьох компонентів:

- комісія за достроковий платіж (форфейтингова комісія);
- комісія за зобов'язання;
- граційні дні;
- комісії виконуючого банку.

Комісія за достроковий платіж, або форфейтингова комісія (discount rate) є ставкою LIBOR для середнього терміну заборгованості (або LIBOR, відповідно до кожного періоду у графіку погашення, або власну вартість фондування форфейтора), збільшену на маржу. Погашення комерційного кредиту, зазвичай, відбувається рівномірно річними або піврічними платежами протягом усього терміну фінансування. Середній термін заборгованості розраховується як сумарна кількість днів до кожної дати платежу, поділена на кількість виплат за комерційним кредитом.

Комісія за зобов'язання (commitment fee) розраховується у відсотках річних від загальної суми контракту за зобов'язання, що надається форфейтору на певний період часу, здійснити фінансування на обумовлених умовах за вказаною ставкою.

Граційні дні (days of grace, від латин. gratia – прихильність, милість) – пільгові дні, призначені для виконання грошового зобов'язання після настання його строку, тобто додаткова кількість днів, що додається до кожної дати погашення, необхідних для технічного пробігу або перевірки документів, з урахуванням особливостей законодавства країни іноземного покупця.

Комісія за обслуговування акредитива (виконуючого банку) (handling fees) включає в себе кілька видів комісії: за авізування акредитива, за платіж за акредитивом, за зміну тексту акредитива, за розбіжності в представлених документах, телекомунікаційні та поштові витрати.

Етап 2. Укладення торгового контракту між експортером та імпортером. На даному етапі експортер робить іноземному покупцеві комерційну пропозицію на умовах оплати техніки в розстрочку. Експортер та імпортер остаточно узгоджують умови експортного контракту і домовляються про дату його підписання. При узгодженні комерційної пропозиції з використанням схеми форфейтингу, експортер, виступаючи в ролі кредитора, повинен запропонувати готове рішення по фінансуванню покупця. Для імпортера організатором фінансування є експортер, який бере на себе всі питання, пов'язані із забезпеченням фінансування комерційного кредиту. Єдиним завданням імпортера залишається забезпечення відкриття аккредитива (рис. 5.16.).

Форфейтор, в свою чергу, погоджує і готує всю документацію за умовами оплати контракту для експортера. Експортеру на вибір пропонуються різні варіанти і схеми фінансування, вказуються кілька банків-емітентів у країні імпортера і різноманітність графіків погашення комерційного кредиту, в залежності від потреб іноземного покупця.

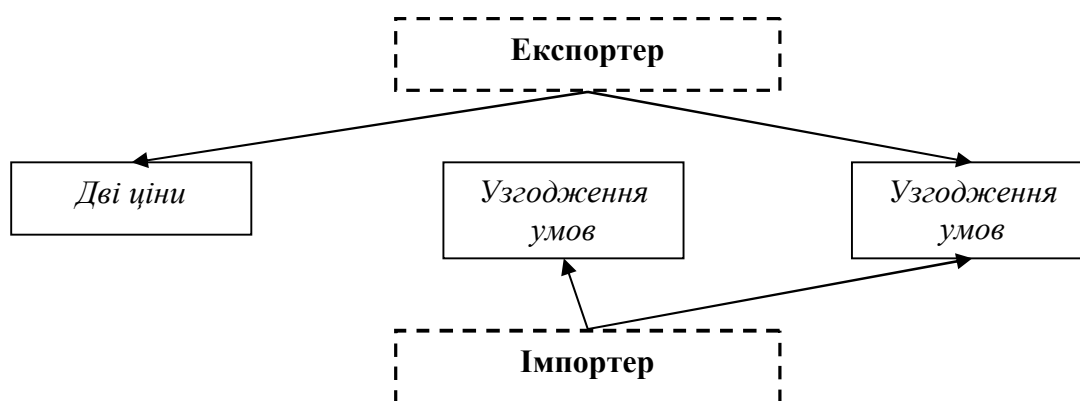


Рис. 5.16. Укладення торгового контракту між експортером та імпортером

Етап 3. Форфейтингова угода. Експортер відправляє форфейтору текст проформи акредитива на узгодження. Крім форфейтора, текст акредитива повинен бути узгоджений з імпортером і банком імпортера. Надалі проформа акредитива буде невід’ємним додатком експортного контракту і форфейтингового договору.

Форфейтор (виконуючий банк) складає договір про умови обслуговування і дострокової оплати документів за акредитивом – форфейтинговий договір і направляє його на підписання експортеру. Експортер підтверджує свою згоду з умовами договору підписами уповноважених осіб та печаткою і відправляє назад форфейтору.

Форфейтинговий договір повинен, в цілому, відповідати правилам, розробленим Міжнародною асоціацією форфейтингу (The International Forfaiting Association) (рис. 5.17).

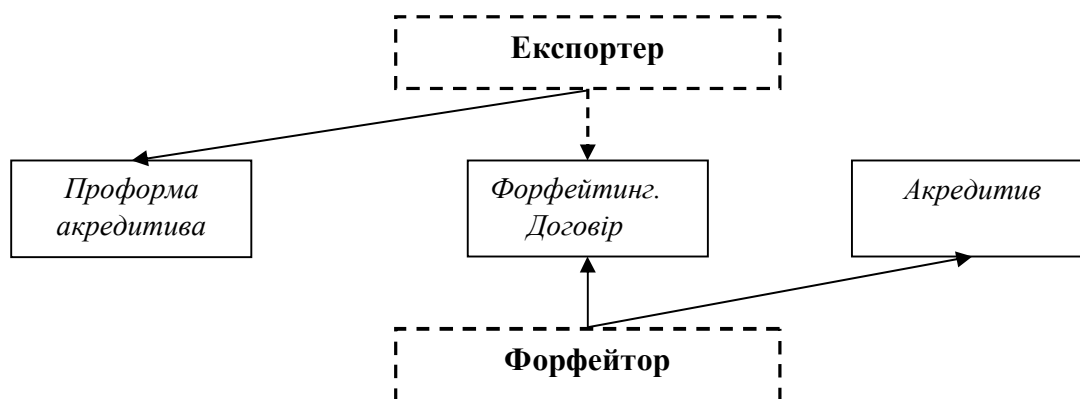


Рис. 5.17. Укладення форфейтингової угоди між експортером та форфейтором

Етап 4. Експортна операція. Після підписання форфейтингового договору між експортером і форфейтором стає можливим укладення експортного договору між постачальником і покупцем, де узгоджена з форфейтором проформа акредитива буде невід'ємним додатком.

Імпортер забезпечує відкриття акредитива на адресу виконуючого банку (форфейтора), з умовою виконання, шляхом відстроченого платежу, згідно з додатком до контракту.

Наступний крок – форфейтор авізує акредитив банку експортера. Банк експортера авізує акредитив експортеру, після чого експортер виробляє і відвантажує продукцію.

Етап 5. Отримання експортної виручки. Згідно форфейтингового договору експортер надає повний пакет документів по акредитиву форфейтору після відвантаження товару, і, разом з цим, він направляє форфейтору інструкції щодо проведення дострокового платежу проти подання документів. Авізуючий банк повинен підтвердити повідомленням SWIFT підпису експортера на представлених документах (рис. 5.18.).

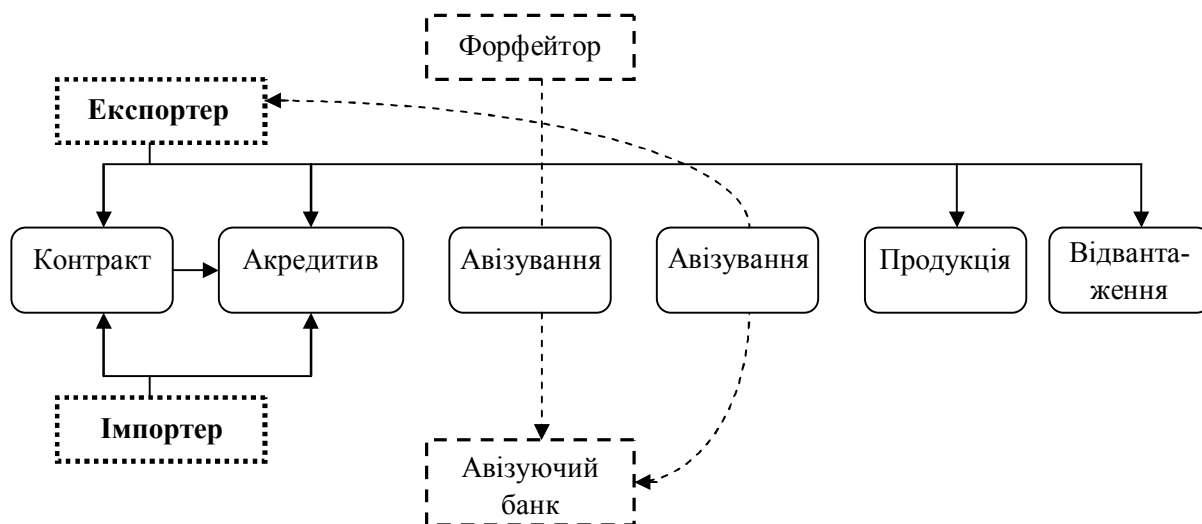


Рис. 5.18. Експортна операція

Після отримання акцепту документів банком-емітентом акредитива, форфейтор направляє експортеру повідомлення про платіж з розрахунком комісій і витрат. Експортер оплачує комісії, після чого форфейтор виплачує 100% експортної виручки (суми представлених документів) (рис.5.19.).

Таким чином, форфейтингу властиві такі характерні ознаки:

- взаємозв'язок із зовнішньоторговельними операціями;
- договори форфейтингу укладаються, переважно, у вільноконвертованих валютах;

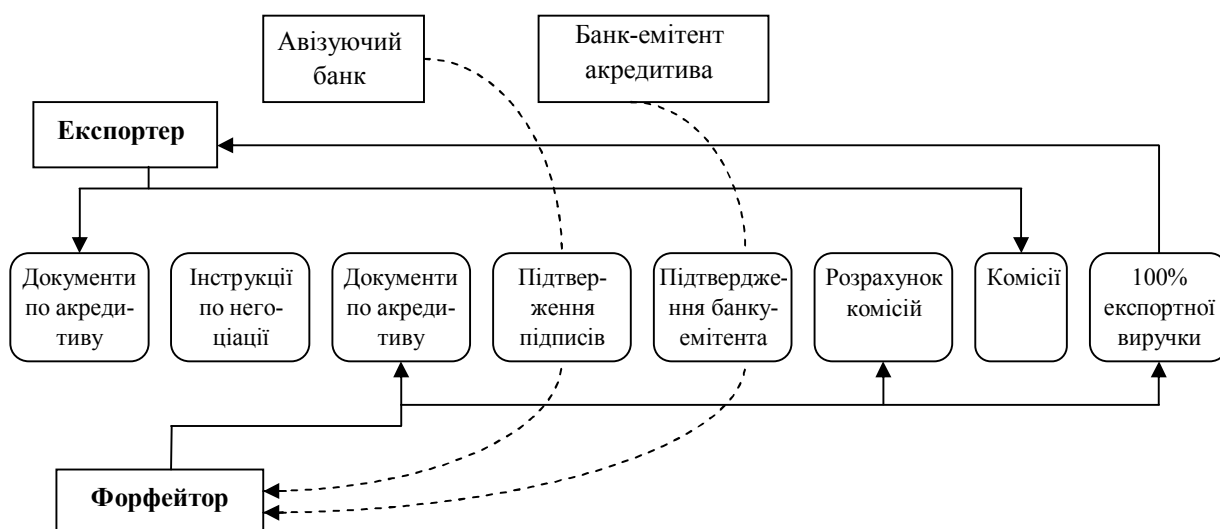


Рис. 5. 19. Отримання експортної виручки

Таблиця 5.6

Переваги та недоліки форфейтингової операції для експортера та фойфейтера

Переваги форфейтингу	
Для експортера	Для форфейтера
- можливість одержання грошових коштів відразу після відвантаження продукції або надання послуг, що поліпшує ліквідність експортера;	- простота та оперативність в оформленні документації;
- при купівлі векселів застосовується фіксована облікова ставка, тобто дисконт є визначеною сумою і, протягом усього строку кредитування, не змінюється, незважаючи на зміну ставок на ринку капіталів;	- вища маржа, ніж при кредитуванні;
- відсутність ризиків, оскільки експортер продає боргові вимоги форфейтеру на безповоротній основі, тобто без права регресу;	- можливість реалізації куплених активів на вторинному ринку.
- відсутність витрат часу та коштів на управління боргом або на організацію його погашення;	
- робить зайвим експортне страхування;	
- простота документації та оперативність її оформлення;	
Недоліки форфейтингу	
- висока вартість;	- відсутність права регресу у разі несплати боргу;
- вірогідність того, що експортер може не знайти гаранта або аваліста, який би задовольняв форфейтера;	- необхідність знання законодавства країни імпортера;
- необхідність підготувати документи у такий спосіб, щоб на експортера не було регресу у разі банкрутства гаранта або аваліста, а також необхідність знати законодавство країни імпортера.	- необхідність нести ризики до погашення векселів;
	- відповідальність за перевірку кредитоспроможності гаранта або аваліста.

- основними документами форфейтингових операцій є прості та переказні векселі;

- імпортер повинен оформити серію простих векселів або акцептувати серію переказних векселів;
- експортер відвантажує товари, взамін отримує векселі, які потім продає форфейтору зі знижкою та на безповоротній основі;
- кредитування експортера здійснюється шляхом купівлі векселів або інших боргових вимог на дисконтній основі;
- форфейтинг, здебільшого, пов'язаний з реалізацією машин, обладнання та інших товарів інвестиційного призначення.

Переваги та недоліки форфейтингу проілюстровано в таблиці 5.6.

Отже, операції факторингу та форфейтингу, на перший погляд, подібні, проте між ними існує ряд відмінностей (табл. 5.7.).

Таблиця 5.7

Порівняльна характеристика операцій факторингу та форфейтингу

Факторинг	Форфейтинг
Інструмент торгового фінансування, що постійно розвивається.	Розвинутий продукт з великою надійністю.
Довгостроковий контракт.	Укладення окремого договору для кожної угоди.
Торговий договір на умовах відкритого рахунку.	Акредитив або банківське підтвердження.
Надання крім фінансування й інших послуг.	В більшості випадків виключно фінансова послуга.
Використовується продавцем постійним клієнтам у вигляді короткострокової відстрочки до 180 днів.	Для середньо- та довгострокових, переважно разових угод (від 3 міс. до 7 років).
Може бути як з регресом, так і без регресу.	Без регресу.
Для внутрішніх і експортних поставок.	Зазвичай, для експортних поставок.
Без мінімального обмеження.	Угода на суму не менше \$100 000.

5.6. Міжнародний лізинг

В світовій економіці лізингові механізми відіграють доволі важливу роль у стимулюванні притоку нових інвестицій для придбання нових та оновлення вже існуючих виробничих фондів. В країнах-учасницях Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) лізинг складає 15-30% всіх інвестицій в основні фонди, а в країнах, що розвиваються – до 15% .

Лізинг – це операція кредитування у формі оренди устаткування, суден, автомобілів, літаків тощо строком на 3-15 років. Оренда виступає як форма

отримання кредиту і, водночас, як форма міжнародної торгівлі, що створює умови для прискореного розвитку новітніх технологій. Лізингова компанія (лізингодавець) придбаває устаткування за свій рахунок і передає, за контрактом оренди, фірмі (лізингоотримувачу) на певний строк. Після закінчення строку оренди фірма-клієнт може його продовжити або викупити орендоване майно за залишковою вартістю. Орендна плата встановлюється на рівні, що перевищує ціну об'єкта оренди, за якою його можна купити за звичайних комерційних умов.

Розрізняють операційний лізинг та фінансовий лізинг.

Операційний лізинговий контракт передбачає тимчасове використання майна без наступного придбання його у власність. *Фінансовий лізинг* поєднує оренду з наступним викупом об'єкта за залишковою вартістю.

За методом кредитування розрізняють строковий та відновлюваний лізинг. *Строковий лізинг* – це одноразова оренда. *Відновлювальний (ролловерний) лізинг* – договір оренди, котрий відновлюється після закінчення його першого строку.

За умовами експлуатації орендованого об'єкта розрізняють:

- *договір чистого лізингу*, за яким фірма-лізингоотримувач бере на себе витрати щодо обслуговування орендованого майна;
- *договір повного лізингу*, за яким лізингова компанія бере на себе витрати з технічного обслуговування та інші витрати, що пов'язані з експлуатацією об'єкта лізингу.

Розрізняють також лізинг рухомого і нерухомого майна. Різноманітні й форми лізингових угод, які застосовуються у міжнародній практиці.

Стандартний лізинг: фірма-виробник устаткування продає його лізинговій компанії, котра здає його в оренду фірмі-споживачеві. Технічне обслуговування здійснюється за окремим договором з фірмою-виробником.

Зворотний лізинг («ліз-бек»): власник устаткування продає його лізинговій компанії, а потім бере його в оренду. Така операція проводиться в тих випадках, коли фірма-власник устаткування, маючи потребу в грошових коштах, продає устаткування, що вже було в користуванні, а потім перетворюється на лізингоотримувача.

«Мокрий лізинг»: передбачає широке коло додаткових послуг лізингодавця лізингоотримувачеві (ремонт, страхування, поставку пального, інколи, управління виробництвом). Застосовується до високоточного і новітнього устаткування.

«Чистий лізинг»: обслуговування й утримання устаткування в робочому стані покладається на лізингоотримувача. Він же несе відповідальність за дії, пов'язані з використанням цього устаткування.

Лізинг постачальникові: постачальник устаткування виступає в ролі і продавця, і основного орендаря, не будучи користувачем устаткування. Орендар повинен знайти суборендарів і здати їм устаткування в суборенду. При цьому, згоди орендаря не потрібно, а здача устаткування в суборенду обов'язкова.

Відновлюваний лізинг: періодична заміна раніше зданого в оренду устаткування досконалішим.

Вендор-лізинг (кооперація виробників): при просуванні на ринок особливо коштовного устаткування в ролі лізингової компанії виступає асоціація фірм-виробників спільно з лізинговою компанією або банком. Виробник бере на себе пошук партнерів і технічне обслуговування, а лізингова компанія – розроблення проектів, вирішення адміністративних питань та ін.

Співпраця з компанією починається із заповнення заявки на лізинг і надання пакета необхідних документів для перевірки платоспроможності.

Особливу увагу в договорі варто звернути на наступне:

- перехід права власності до лізингоодержувача повинен бути прописаний максимально чітко, не допускаються подвійні тлумачення;
- бажано з договором лізингу відразу ж підписати договір купівлі-продажу об'єкта лізингу за залишковою вартістю в кінці терміну лізингу;
- детально проаналізувати усі права лізингодавця, що можуть призвести до повернення йому об'єкта лізингу;
- вилучити всі можливості зловживання даними правами.

Обов'язковим додатком до договору лізингу є графік платежів. При цьому, підписуючи договір, клієнт автоматично погоджується не з відсотковою ставкою або відсотком подорожчання, а з конкретною сумою платежу. Тому претензії після підписання висунути не можливо.

Після підписання договору лізингові компанії вимагають сплатити авансовий платіж. За законом, клієнт повинен отримати об'єкт лізингу протягом 30 днів після внесення авансу або має право відмовитися від договору і забрати назад свій внесок, до того ж з пенею.

Практика використання лізингових операцій комерційними банками виявила їх безсумнівні *переваги* як для підприємств-орендарів, так і для підприємств-постачальників машин та обладнання, транспортних засобів.

Фірма-виробник отримує негайний платіж готівкою. Лізингодавець застрахований від ризику неплатоспроможності лізингоотримувача тим, що для погашення боргу з оренди він може відібрати об'єкт лізингу і передати його в оренду іншій особі або продати. Вигода для лізингоотримувача полягає в тому, що немає необхідності фінансувати торгівлю і негайно витрачати валютні кошти. Орендна плата сплачується періодично після того, як устаткування встановлено і досягнуто відповідної продуктивності. Лізинг дає можливість постійно модернізувати устаткування. З точки зору бухгалтерського обліку, лізинг зручний тим, що орендоване устаткування не береться на баланс підприємства, а орендні платежі розглядаються як поточні витрати. Тобто, це нова форма кредитування основних фондів, причому кредит виступає, у даному випадку, в товарній формі, тобто у формі відстрочки платежів (на вигідних умовах), та дозволяє без попереднього нагромадження певної суми власних коштів і без отримання банківських та інших кредитів у грошовій формі швидко придбати і оперативно запровадити у виробництво нову, сучасну техніку, що відповідає вимогам науково-технічного прогресу.

Можливість не вдаватися до значних одночасних капітальних затрат на придбання машин, обладнання та іншого, дозволяє орендарям зберігати самофінансування, мати стабільний фінансовий стан і підтримувати необхідну рентабельність.

Недоліками лізингу є те, що він може виявитися дорожчим, ніж кредит на купівлю устаткування. Лізингодавець не має права затребувати своє майно у випадку банкрутства лізингоотримувача, внаслідок прийняття на себе останнім додаткових боргових зобов'язань.

Міжнародний лізинг особливо важливий для країн, що розвиваються, оскільки дає змогу скорочувати відплив валютних коштів, які витрачаються на імпорт дорогих засобів виробництва, зменшує дефіцит платіжного балансу, сприяє введенню нових технологій у національну економіку.

Водночас, слід підкреслити, що оперативність і повнота забезпечення потреб підприємств у нових видах техніки та обладнання залежить від широти доступу комерційного банку до інформації про стан ринку засобів виробництва і про стан виробників того чи іншого обладнання.

Питання для самоконтролю

1. В чому суть експортних та фінансових кредитів?
2. Які методи кредитування експорту та імпорту Ви можете назвати?
3. Які основні переваги та недоліки фірмового кредиту?
4. Назвіть випадки застосування операцій з дисконтування акредитива?
5. В чому суть та які різновиди врахування векселів Ви можете назвати? Які переваги врахування векселя для векселедержателя та векселедавця?
6. Охарактеризуйте складові факторингових операцій. Які переваги використання факторингових операцій існують для підприємств?
7. Які етапи форфейтингової операції ви можете назвати?
8. Які переваги та недоліки форфейтингової операції Ви можете вказати для експортера та фойфейтера?
9. Яка відмінність між операціями факторингу та форфейтингу в міжнародній діяльності?
10. Які види міжнародного лізингу Ви знаєте? Охарактеризуйте їх.

Тести**1. За термінами користування кредити поділяються на:**

- а) короткострокові;
- б) середньотермінові;
- в) довготермінові;
- г) всі відповіді вірні.

2. Середньотермінові кредити надаються на термін:

- а) 3-5 років;
- б) 1-5 років;
- в) 7-10 років;
- г) понад 10 років.

3. За технікою кредитування розрізняють кредити:

- а) готівкові й акцептні;
- б) консорціальні кредити;
- в) облігаційні позики;
- г) всі відповіді вірні.

4. Залежно від того, хто є кредитором, кредити поділяють на:

- а) банківські, змішані;
- б) фірмові, брокерські, банківські;
- в) брокерські, змішані;
- г) банківські, фірмові, брокерські або змішані кредити.

5. Вкажіть, у якому випадку найбільш повно наведено визначення міжнародного кредиту:

- а) рух позичкового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин.
- б) форма руху позичкового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин, пов'язана з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості і платності.
- в) форма руху капіталу, пов'язана з наданням валютних ресурсів.
- г) позичковий капітал, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості і платності.

6. Фірмовий кредит – це:

- а) позичка, надана фірмою, звичайно експортером, однієї країни імпортеру іншої країни у вигляді відстрочки платежу; комерційний кредит у зовнішній торгівлі поєднується з розрахунками за товарними операціями.
- б) кредит, що дає змогу здійснювати купівлю товарів на будь-якому ринку, через що виникають умови для вибору варіантів комерційних угод.
- в) форма руху позичкового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин, пов'язана з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості і платності.
- г) кредит, що надається банком країни-експортера безпосередньо імпортеру (чи банку країни-імпортера) для фінансування товарних поставок, машин, устаткування тощо.

7. Що не належить до різновидів фірмового кредиту:

- а) кредит за відкритим рахунком;
- б) вексельний кредит;
- в) інвестиційний кредит;
- г) авансовий.

8. Для захисту інтересів експортерів передбачене страхування експортних кредитів, що захищає від комерційних ризиків на:

- а) 100%;
- б) 85-90%;
- в) 70-80%;
- г) 95%.

9. Вексельний кредит – це:

а) кредит, що надається шляхом угоди між експортером та імпортером, по якому постачальник записує на рахунок покупця в якості його боргу вартість проданих і відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити кредит у встановлений термін.

б) кредит, який передбачає, що експортер, уклавши угоду про продаж товару, виставляє переказний вексель (тратту) на імпортера, який, отримавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату в зазначений на ньому термін.

в) кредит, що дозволяє закуповувати товари на будь-якому ринку, отже, на максимально вигідних умовах, не пов'язаний з товарними поставками і назначається, наприклад, для погашення зовнішньої заборгованості, підтримки валютного курсу, поповнення авуарів (рахунків) в іноземній валюті;

г) немає вірної відповіді.

10. Кредит за відкритим рахунком – це:

а) кредит, що надається шляхом угоди між експортером та імпортером, по якому постачальник записує на рахунок покупця в якості його боргу вартість проданих і відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити кредит у встановлений термін;

б) кредит, що дозволяє закуповувати товари на будь-якому ринку, отже, на максимально вигідних умовах, не пов'язаний з товарними поставками і назначається, наприклад, для погашення зовнішньої заборгованості, підтримки валютного курсу, поповнення авуарів (рахунків) в іноземній валюті;

в) кредит, який передбачає, що експортер, уклавши угоду про продаж товару, виставляє переказний вексель (тратту) на імпортера, який, отримавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату в зазначений на ньому термін.

г) немає вірної відповіді.

11. Вкажіть, у якому випадку найбільш повно наведено визначення фінансового кредиту:

а) кредит, що дозволяє закуповувати товари на будь-якому ринку, отже, на максимально вигідних умовах, не пов'язаний з товарними поставками і назначається, наприклад, для погашення зовнішньої заборгованості, підтримки валютного курсу, поповнення авуарів (рахунків) в іноземній валюті;

б) кредит, що надається шляхом угоди між експортером та імпортером, по якому постачальник записує на рахунок покупця в якості його боргу вартість проданих і відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити кредит у встановлений термін;

в) кредит, який передбачає, що експортер, уклавши угоду про продаж товару, виставляє переказний вексель (тратту) на імпортера, який, отримавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату в зазначений на ньому термін.

г) немає вірної відповіді.

12. Яку частку складає брокерський кредит від вартості товарів, що підлягали передачі брокеру для реалізації?

а) 20-40%;

б) 35%;

в) 25-50%;

г) 55%.

13. У яких країнах більш широко застосовується брокерське кредитування?

а) Франція, Люксембург, Румунія;

б) Єгипет, Сомалі, Росія;

в) Канада, Греція, Україна;

г) Великобританія, Німеччина, Бельгія.

14. Вкажіть, у якому випадку найбільш повно наведено визначення брокерського кредиту:

а) кредит, який передбачає, що експортер, уклавши угоду про продаж товару, виставляє переказний вексель (тратту) на імпортера, який, отримавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату в зазначений на ньому термін.

б) кредит, що є проміжною формою між фірмовим і банківським, його необхідність полягає в тому, що зовнішньоторговельні угоди часто здійснюються з участю брокерів, котрі кредитують експортерів інших країн, для цього вони користуються в банках більш дешевим кредитом, ніж іноземний експортер, і таким чином отримують вигоду не тільки на посередництві в сфері торгівлі, але й в галузі кредиту.

в) кредит, що дозволяє закуповувати товари на будь-якому ринку, отже, на максимально вигідних умовах, не пов'язаний з товарними поставками і назначається, наприклад, для погашення зовнішньої заборгованості, підтримки валютного курсу, поповнення авуарів (рахунків) в іноземній валюті;

г) кредит, що надається шляхом угоди між експортером та імпортером, по якому постачальник записує на рахунок покупця в якості його боргу вартість проданих і відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити кредит у встановлений термін;

15. Що не належить до переваг векселя для його власника?

а) погашення боргу за векселем є беззаперечним і не вимагає підтвердження боргу в суді;

б) інструмент дозволяє стягнути заборгованість у судовому порядку;

в) у векселетримача немає гарантії отримання грошей від емітента паперу;

г) погашення боргу за векселем можна витребувати з будь-якої компанії-власника папера.

16. До недоліків векселя для емітента належить:

а) вексель може бути не прийнятий контрагентами як засіб сплати товарів;

б) надає компанії-емітенту можливість мінімізувати оподаткування;

в) може використовуватися в розрахунках компанії замість грошових коштів;

г) надає компанії-емітенту можливість відтермінування платежів.

17. Особлива форма акцептного кредиту в розрахунках за експортно-імпортні операції, який надається експортеру банком-акцептантом проти виставлених документів при наявності гарантії банка-імпортера:

а) акцептний кредит;

б) компенсаційний кредит;

- в) акцептно-рамбурсний кредит;
- г) немає вірної відповіді.

18. Один із різновидів короткотермінового банківського кредиту, який широко використовується для розрахунків у зовнішньоторговельних операціях, особливістю є те, що продавець (експортер) висуває вимоги щодо оплати товару не безпосередньо до покупця (імпортера), а до іноземного банку, клієнтом якого є імпортер і який за заявою імпортера бере на себе зобов'язання щодо оплати:

- а) акцептно-рамбурсний кредит;
- б) акцептний кредит;
- в) комерційний кредит;
- г) вексельний кредит.

19. Акредитив, що передбачає сплату коштів бенефіціару через певний проміжок часу після пред'явлення ним у виконуючому банку документів, що відповідають умовам акредитива:

- а) акредитив з відстрочкою платежу;
- б) відкликний акредитив;
- в) компенсаційний акредитив;
- г) немає вірної відповіді.

20. Форма розрахунків за експортно-імпортними операціями, при якій використовують два акредитиви, основний акредитив за дорученням чужоземного покупця і другий акредитив уже за дорученням бенефіціара-посередника:

- а) акредитив з відстрочкою платежу;
- б) компенсаційний;
- в) безвідкликний;
- г) непокритий акредитив.

21. Акцептно-рамбурсний кредит являє собою:

а) один із різновидів короткотермінового банківського кредиту, який широко використовується для розрахунків у зовнішньоторговельних операціях, особливістю є те, що продавець (експортер) висуває вимоги щодо оплати товару не безпосередньо до покупця (імпортера), а до іноземного банку, клієнтом якого є імпортер і який за заявою імпортера бере на себе зобов'язання щодо оплати;

б) особлива форма акцептного кредиту в розрахунках за експортно-імпортні операції, який надається експортеру банком-акцептантом проти виставлених документів при наявності гарантії банка-імпортера;

в) кредит, що надається шляхом угоди між експортером та імпортером, по якому постачальник записує на рахунок покупця в якості його боргу вартість проданих і відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити кредит у встановлений термін;

г) немає вірної відповіді.

22. Кредити за експортно-імпортними операціями видаються на такі цілі:

а) кредити іноземних операцій у формі купівлі в експортера векселів, які акцептовані експортером;

б) кредити під контракти за експортом;

в) оплату платіжних документів, виписаних експортером;

г) всі відповіді вірні.

23. Які документи необхідно подати резиденту в обслуговуючий банк для отримання кредиту в іноземній валюті?

а) техніко-економічне обґрунтування кредитованого заходу;

б) поквартальний розрахунок термінів використання і погашення кредиту й виплати процентів;

в) проекти контрактів з іноземними фірмами на предмет перевірки використання кредитів;

г) всі відповіді вірні.

24. Експортне кредитування розглядають у формі:

а) попереднє;

б) поточне;

в) підсумкове;

г) правильні відповіді а, б.

25. До різновидів врахування векселів належать:

а) вірні відповіді б, в;

б) звичайне врахування;

в) врахування з реверсом;

г) немає вірної відповіді.

26. До факторрингових операцій відносять:

- а) кредитування експортера у вигляді попередньої оплати боргових вимог;
- б) інкасування дебіторської заборгованості експортера;
- в) страхування експортера від можливих ризиків;
- г) всі відповіді вірні.

27. Плата за фінансування факторингової операції не включає:

- а) ведення обслуговування операцій (обробка документів, ведення обліку операцій, інформаційне забезпечення клієнтів щодо платіжної дисципліни дебіторів);
- б) адміністрування дебіторської заборгованості;
- в) прийняття банком ризиків (кредитного ризику, ризику ліквідності, процентних ризиків);
- г) немає вірної відповіді.

28. До переваг факторингу не належать:

- а) поліпшення фінансового планування і захист від можливих втрат за несвоєчасну сплату покупцями контрактів;
- б) контроль своєчасності оплати товарів/послуг покупцем згідно з контрактом;
- в) можливість отримання регулярних звітів, які допомагають оптимізувати поточну діяльність постачальника;
- г) немає вірної відповіді.

29. Вкажіть, у якому випадку найбільш повно наведено класифікацію видів лізингу:

- а) строковий, стандартний, зворотний, відновлювальний, лізинг постачальникові;
- б) чистий, мокрий, відновлювальний;
- в) вендор-лізинг, лізинг постачальникові;
- г) всі відповіді вірні.

30. Вкажіть, у якому випадку наведено вірне визначення форфейтингу:

- а) операція, яка поєднує у собі низку посередницько-комісійних послуг з кредитуванням оборотного капіталу суб'єкта господарювання, основою яких є перевідступлення першим кредитором прав вимоги боргу третьої

особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору;

б) фінансування зовнішньоекономічної діяльності експортерів шляхом надання їм пільгових кредитів на умовах дисконту (без права регресу) векселів або інших боргових вимог;

в) операція кредитування у формі оренди устаткування, строком на 3-15 років, оренда виступає як форма отримання кредиту і водночас як форма міжнародної торгівлі, що створює умови для прискореного розвитку новітніх технологій;

г) немає вірної відповіді.

Навчальні вправи та задачі:

Приклади розв'язку задач

Задача 1. Банк врахував вексель на суму 3000 тис. дол. за 70 днів до строку оплати. Проста облікова ставка – 12 %. Кількість днів у році – 360.

Визначте дисконт і вартість векселя при обліку, врахувавши темп місячної інфляції, що становить 7 %.

Розв'язок.

1) $12\% + 7\% = 19\%$ (реальна процентна ставка з врахуванням інфляції);

$$2) D = \frac{S \times i \times t}{360 \times 100 \%}$$

Де, D – сума дисконту; S – сума векселя; i – процентна ставка; t – число днів обігу векселя.

$D = (3000 \text{ тис. дол.} \times 19\% \times 70 \text{ днів}) : (360 \text{ днів} \times 100\%) = 110,83 \text{ тис. дол.};$

3) вартість векселя при обліку з врахуванням темпу місячної інфляції = $3000 \text{ тис. дол.} - 110,83 \text{ тис. дол.} = 2889,17 \text{ тис. дол.}$

Відповідь: сума дисконту становить 110,83 грн., вартість векселя при обліку з врахуванням темпу місячної інфляції 7% – 2889,17 тис. дол.

Задача 2. Банк має таку інформацію: сума переказного векселя – 700 тис. дол.; строк погашення векселя – 10.11; дата обліку векселя в банку – 29.09; облікова ставка – 7 %.

Визначте суму дисконту та за якою ціною буде врахований вексель.

Розв'язок.

1) кількість днів у періоді з дати обліку векселя в банку – 29.09, до строку погашення векселя – 10.11, становить 42 дні;

2) сума дисконту = $(700 \text{ тис. дол.} \times 7\% \times 42 \text{ дні}) : (360 \text{ днів} \times 100\%) = 5,72 \text{ тис. дол.};$

3) ціна, за якою буде врахований вексель = $700 \text{ грн.} - 5,72 \text{ грн.} = 694,28 \text{ грн.}$

Відповідь: сума дисконту становить 5,72 грн., ціна, за якою буде врахований вексель, – 694,28 грн.

Задача 3. Доміцильований вексель номіналом 360 тис. дол. надійшов для дисконту до комерційного банку за 60 днів до погашення. Облікова ставка банку – 36 % річних, дамно цього векселя в місці платежу – 1,5 % номіналу векселя, порто – 400 дол.

Визначте, яку суму дисконту за врахування цього векселя запропонує банк векселедержателю.

Розв'язок.

1) Дисконт визначається за формулою

$$D = \frac{S \times i \times t}{360 \times 100 \%}$$

$$D = 360000 \times 36\% \times 60 \text{ днів} : 360 \times 100 \% = 21600 \text{ дол.}$$

2) Дамно = $360000 \times 0,015 = 5400 \text{ дол.};$

3) Знаходимо суму дисконту = $21600 + 5400 + 400 = 27400 \text{ дол.}$

Задача 4. Ставка за кредит 10% річних. Середній термін оборотності ресурсів в розрахунках з покупцем становить 20 днів. Визначте плату за факторинг.

Розв'язок.

Плата за факторинг становитиме: $(10 \times 20) : 360 = 0,55\%$ суми, прийнятої до оплати факторингу.

Задачі для розв'язку

Задача 1. Банк врахував вексель на суму 3500 тис. дол. за 80 днів до терміну оплати. Проста облікова ставка 20%. Кількість днів у році – 360.

Визначте дисконт і вартість векселя при обліку, врахувавши темп річної інфляції, що становить 9%.

Задача 2. Банк має таку інформацію: сума переказного векселя – 600 тис. дол.; строк погашення векселя – 20.11; дата обліку векселя в банку – 26.09; облікова ставка – 13 %.

Визначте суму дисконту та ціну врахування векселя.

Задача 3. Номінальна вартість векселя 500 тис. дол. Банк купує його, виплачуючи 490 тис. дол. за 70 днів до терміну платежу за векселем. Яка облікова ставка за векселем?

Задача 4. Ставка за кредит розміром 10000 грн. 15% річних. Середній термін оборотності ресурсів в розрахунках з покупцем становить 15 днів. Визначте плату за факторинг.

Задача 5. Форфейтер викупив в клієнта 10 векселів номіналом 100 тис. дол. Платіж за векселями проводиться через кожних 180 днів. Форфейтер надає термін 3 дні для розрахунку. Облікова ставка встановлена на рівні 10% річних. Необхідно визначити дисконт та суму платежу форфейтера клієнту за викуплені в нього векселі.

Задача 6. Торгова фірма уклала договір на купівлю імпортованих товарів вартістю 5 млн. дол. Товар поставлятиметься партіями, вартістю 1 млн. дол. кожної.

Графік поставок наступний:

Партія	1	2	3	4	5
Дата	15.05	15.06	15.07	15.08	15.09

В фірми немає власних коштів на оплату контракту, тому вона звернулася в банк для відкриття кредитної лінії. Процентна ставка 10% річних. Прогнозований термін реалізації партії товару 50 днів. Різниця між ціною реалізації та поставки буде спрямовуватись на погашення кредитних платежів.

Розрахуйте потребу в кредиті на кожну партію поставки.

Задача 7. Експортер пропонує імпортеру придбати товар на суму 500 тис. дол. Умовами контракту визначено, що аванс від суми контракту повинен становити 15%. Інша частина коштів виплачуватиметься рівними частками протягом 3 років на 15% річних в кінці кожного року.

Такий товар імпортер може придбати в іншій фірмі, що пропонує виплатити авансовий внесок в сумі 25% від суми контракту. Іншу частину потрібно виплатити в кінці року, проте під 10% річних.

Який із варіантів вигідніший для імпортера? Відповідь обґрунтуйте.

ТЕМА 6. БАНКІВСЬКІ ГАРАНТІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ У МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКАХ

6.1. Загальні принципи і правові засади банківського гарантування

У міжнародній торгівлі контрагентам важко оцінити ділові та фінансові можливості партнерів. Тому, дуже часто, під час виконання контракту, необхідним є забезпечення (гарантії) третьої сторони на той випадок, коли сторони будуть не в змозі виконати свої зобов'язання за договором. З метою такого забезпечення вони можуть узгодити виставлення банківської гарантії.

Банківська гарантія є формою забезпечення виконання контрактних зобов'язань, при цьому, гарантії дозволяють контрагентам, які вступають у договірні відносини, бути впевненими, що підписаний ними контракт дійсно буде виконаний. Особливого значення ця обставина набуває у сфері міжнародної торгівлі, коли спільний бізнес об'єднує контрагентів з різними правовими системами.

Також банківська гарантія є формою забезпечення виконання, однією із сторін, зобов'язань за основним контрактом з відстрочкою платежу. Це, у свою чергу, дозволяє заявнику уникнути тимчасового дефіциту оборотних коштів, що періодично виникає у юридичних осіб, які здійснюють активну фінансово-господарську діяльність як на міжнародному, так і на внутрішньому ринках. Широке застосування знайшли банківські гарантії на випадок неплатежу (гарантії платежу).

Банківські гарантії виконують дві основні функції:

- фінансове забезпечення виконання контракту з боку клієнта банку (гаранта);
- запобігання ризику, що пов'язаний з нерегулярними операціями.

Міжнародна торгова палата в Парижі видала основні правила для гарантій – «Уніфіковані правила щодо договірних гарантій» (УПДГ). Для банківських гарантій застосовується право, яке діє за місцем розташування банку, що видав гарантію. Уніфіковані правила по гарантіях (публікації Міжнародної торговельної палати № 325, № 406, № 458, № 503, № 524) мають рекомендаційний характер і застосовуються лише у випадку, коли в гарантії зазначено, що вона підпорядковується цим Уніфікованим правилам.

Нова редакція Уніфікованих правил, для гарантій на вимогу, вступила в силу 1 липня 2010 р. Крім положень колишньої редакції, цей документ містить положення Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів і Міжнародної практики стенд-бай.

Згідно з новою редакцією Правил, **гарантія** – письмове зобов’язання банку сплатити кредитору (бенефіціару) гарантовану суму, у випадку отримання письмової вимоги, що свідчить про невиконання боржником (принципалом) своїх зобов’язань, передбачених умовами гарантії.

Отже, під гарантією слід розуміти зобов’язання гаранта, що видається на прохання іншої особи (принципала), за яким гарант зобов’язується сплатити кредиторів принципала, відповідно до умов гарантійного зобов’язання, певну грошову суму. Виплачуючи кредиторів принципала відповідну грошову суму, зазначену у гарантії, гарант має право вимагати від принципала, в порядку регресу, відшкодування сплачених за гарантією сум, якщо інше не передбачено договором гаранта з принципалом.

У свою чергу, **контргарантія** визначена як будь-яке зобов’язання підписом, що надається контргарантом іншій стороні для забезпечення випуску нею гарантії або ще однієї контргарантії і передбачає платіж по пред’явленню належної вимоги по контргарантії, виданої на користь іншої сторони.

Якщо партнери по бізнесу вимагають підтвердження платоспроможності та своєчасного виконання господарських зобов’язань, банк, виступаючи у ролі гаранта, надає **банківську гарантію**, під якою, зазвичай, розуміють безвідкличне зобов’язання банку перед бенефіціаром сплатити зазначену в ній суму на його користь у випадку, якщо контрагент бенефіціара (принципал) не виконує своїх зобов’язань перед бенефіціаром (або іншої події, що відбулась або не відбулась) – гарантійного випадку та є засобом забезпечення виконання фінансових та інших зобов’язань за контрактом і, також, як і акредитив, є власним зобов’язанням банку, наданим контрагенту за рахунок і за дорученням свого клієнта.

Метою надання гарантії є додаткове забезпечення фінансових інтересів сторін, які беруть участь у торговельних угодах. У такому разі банк виступає гарантом і захисником прав своїх клієнтів. Крім того, гарантії дають змогу значно знизити ризики неплатежів і непоставок.

Банківська гарантія також є формою забезпечення виконання однією із сторін зобов’язань за контрактом з відстроченням платежу. Це, у свою чергу, дозволяє заявнику уникнути тимчасового дефіциту оборотних коштів, що

періодично виникає у юридичних осіб, які здійснюють активну фінансово-господарську діяльність як на міжнародному, так і на внутрішньому ринках.

Видаючи гарантію, банки повинні переконатися у кредитоспроможності клієнта, оскільки видача гарантій (поруки), по суті, має кредитний характер. Фактично, банки беруть на себе зобов'язання, при несплаті клієнтом у строк належних платежів, здійснити їх за рахунок власних ресурсів. Якщо кредитоспроможність клієнта банку невідома або викликає сумнів, то банківська гарантія видається під відповідне забезпечення, тобто супроводжується відповідною заставою майна. Гарантія є самостійним зобов'язанням, що не залежить від відносин між продавцем і покупцем за договором. Видаючи гарантію, банк зобов'язується сплатити її за першою вимогою, якщо виконано умови, що містяться в тексті гарантії.

Виплата гарантованої суми відбувається за першою письмовою вимогою одержувача платежу без будь-яких заперечень, тобто гарантія виступає абстрактним (відокремленим від основної операції) самостійним борговим зобов'язанням, що, в правовому відношенні, не залежить від інших договірних зобов'язань.

У міжнародній практиці найбільше поширення одержали гарантії «за першою вимогою», коли для вимоги платежу досить відповідної заяви бенефіціара.

Однією з переваг цього інструменту є те, що банківська гарантія може обслуговувати зовнішньоторговельні операції на суму, що у кілька разів перевищує її суму, якщо передбачається відвантаження товару частинами. У цьому випадку, банківська гарантія відкривається на суму, що дорівнює сумі одного відвантаження і діє протягом усього строку дії контракту.

У гарантійних операціях беруть участь наступні сторони:

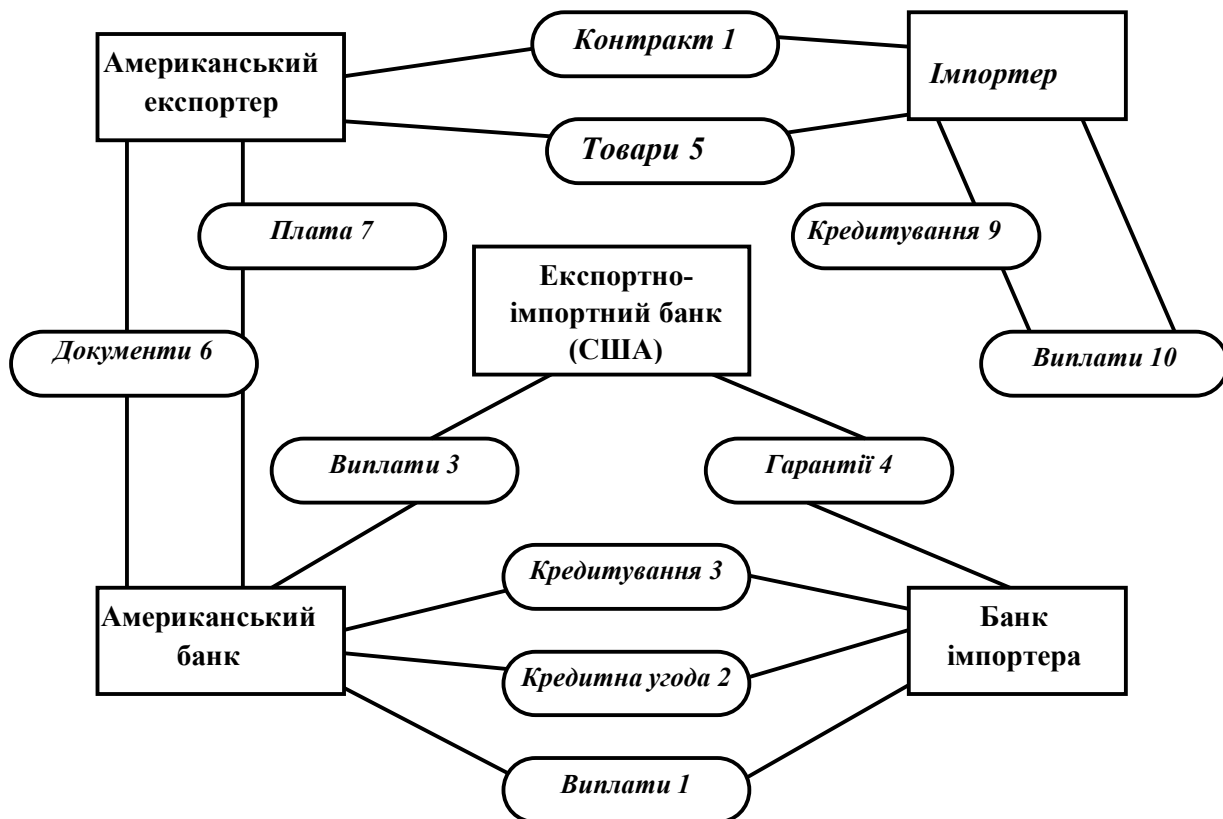
- **принципал** – наказодавець за гарантією, який уповноважує свій банк виставити гарантію та інструктує банк щодо умов гарантії;
- **гарант** – банк, що виставляє гарантію (банк принципала);
- **бенефіціар** – особа, на користь якої виставлена гарантія;
- **авізуючий банк**, що здійснює авізування гарантії за адресою бенефіціара.

У випадку, коли банк-гарант і авізуючий банк не є кореспондентами, то в гарантійній операції може брати участь ще й *банк-посередник* (загальний кореспондент) або декілька банків-посередників.

Термін дії гарантії встановлюється, як правило, на 15 днів тривалішим за термін погашення боргу, повернення якого забезпечується гарантією. Дія

гарантії припиняється із припиненням забезпеченого нею зобов'язання, закінченням максимального терміну гарантії, а також, якщо банк протягом 3-х місяців (від дня закінчення терміну зобов'язань за гарантією) не висуне претензій до гаранта.

Проілюструємо за допомогою схеми механізм кредитування імпоротної операції на основі банківських гарантії (див. рис.6.1).



6.1. Механізм кредитування імпоротної операції на основі банківських гарантії

1. Експортер та імпортер укладають контракт про поставку.
2. Банк експортера і банк імпортера укладають між собою кредитну угоду.

3. Банк експортера одержує гарантії ЕІБ (США), а останній приймає гарантії банку імпортера (4).

4. Після цього, експортер здійснює відправку товару на адресу імпортера (5), подає документи у свій банк (6) і отримує платежі (7).

Банк експортера кредитує (на суму понад 15%) банк імпортера (8), а останній – на всю суму імпортера (9). Згідно умов договору, імпортер виплачує кредит своєму банку (10), а останній банку експортера.

Гарантії за угодами між покупцями і продавцями використовуються в наступних випадках:

- за операціями, коли немає повної гарантії оплати;
- за операціями, коли недоцільно здійснювати авансову оплату через невпевненість у репутації продавця;
- при купівлі товарів або наданні послуг, коли потрібний авансовий платіж;
- за дистрибуції продукції, якщо необхідне відстрочення платежу.

Банківські гарантії можуть застосовуватись для виконання клієнтом своїх зобов'язань за торговельними та фінансовими угодами: тендерна гарантія; гарантія виконання контракту; гарантія надання кредиту і виставлення акредитива; гарантія платежу; акцептування й авалювання векселів тощо. Зазначені гарантії можуть надаватись як у вигляді спеціального документа (гарантійного листа, укладення договору поруки), так і шляхом напису на векселі (акцепт, аваль).

6.2. Класифікація видів та форм банківських гарантій

Гарантії класифікуються за наступними критеріями:

- За резидентністю бенефіціара (особа, на користь якої надається гарантія):
 - **міжнародна гарантія** – надана на користь бенефіціара – нерезидента;
 - **внутрішня гарантія** – надана на користь бенефіціара – резидента.
- За призначенням:
 - **пряма банківська гарантія** – банк-гарант за дорученням вітчизняного або закордонного клієнта виставляє пряму гарантію іноземному одержувачу. Це означає, що банківська гарантія виставляється бенефіціаром напряму без авізування через банк бенефіціара;
 - **непряма банківська гарантія** (контргарантія) – гарантія, яку надає банк принципала (банк-поручитель), доручаючи іноземному банку-кореспонденту виставити гарантію на користь бенефіціара під повну відповідальність поручителя (рис.6.2.). Контргарантії використовуються в тому випадку, коли за

контрактом необхідне використання гарантії (тендерна, гарантія платежу, гарантія виконання контрактних зобов'язань, гарантія повернення авансу тощо), але бенефіціар (вигодонабувач за гарантією) вимагає, щоб банком-гарантом був не банк принципала (заявник), а інший банк, прийнятний бенефіціаром, в той час, як принципал не має можливості відкрити таку гарантію в банку, прийнятному бенефіціаром.

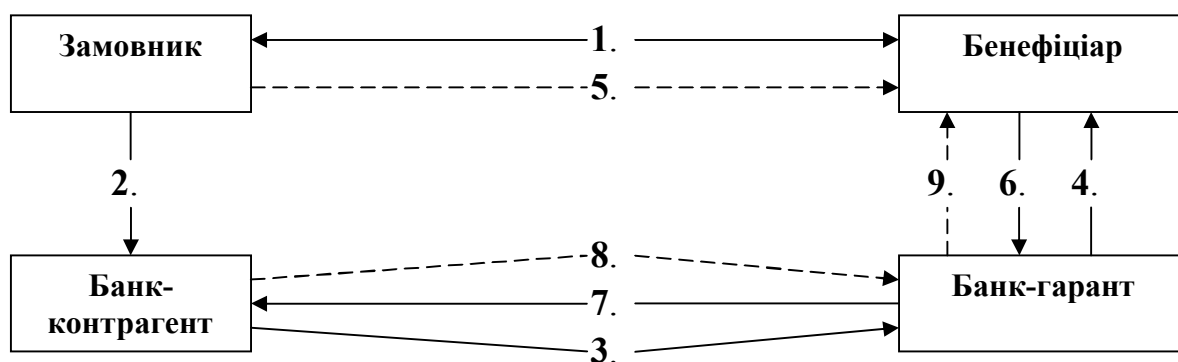


Рис.6.2. Схема використання контр гарантії

Нижче наведено опис схеми використання контргарантії.

1. Контрагенти (замовник та бенефіціар) підписують контракт, відповідно до якого, гарантія на користь бенефіціара повинна бути відкрита обслуговуючим його банком / іншим банком, що прийнятний бенефіціару (гарантія платежу, повернення авансу, виконання контракту та ін.).

2. Замовник звертається до свого банку (банк-контргарант) з заявою відкрити контргарантію (Додаток X) на користь банку бенефіціара (банк-гарант), щоб останній відкрив гарантію на користь свого клієнта.

3. Банк-контргарант відкриває контргарантію на користь банка-гаранта, відповідно до інструкцій замовника, де вказує на необхідність відкрити на користь бенефіціара гарантію.

4. Банк-гарант, на підставі отриманої контргарантії, відкриває на користь бенефіціара власну гарантію, відповідно до інструкцій, що отримані від банка-контргаранта.

5. Замовник на будь-яких підставах порушує свої зобов'язання, що забезпечені, відкритою банком бенефіціара, гарантією (платіжні, повернення авансу, контрактні та ін.).

6. Бенефіціар надає до свого банку (банк-гарант) вимогу за гарантією, де зазначає зобов'язання, що були порушені замовником.

7. Банк-гарант надсилає повідомлення в банк-контргарант, де зазначає, що він отримав вимогу від свого клієнта за відкритою банком-гарантом гарантією, та вказує, що для здійснення платежу за гарантією банк-контргарант повинен перерахувати банку-гаранту кошти, відповідно до умов контргарантії.

8. Банк-контргарант на будь-яких підставах не перераховує кошти банку-гаранту для сплати останнім проти вимоги за гарантією.

9. Банк-гарант виконує платіж за рахунок власних коштів, проти вимоги, що було отримано від бенефіціара.

Причинами, за якими бенефіціар може відмовлятися приймати гарантію, випущену банком принципала, є:

- бенефіціар не довіряє банку принципала;
- політична чи економічна ситуація в країні принципала нестабільна (для контрактів зовнішньоекономічної діяльності);
- бенефіціар може прийняти гарантію тільки від місцевого банку, відповідно до законодавства країни. У даному випадку використовуються контргарантії. Замовник гарантії звертається до свого банку (банк-контргарант), що, у свою чергу, звертається в банк, прийнятний бенефіціаром (банк-гарант), з проханням відкрити на користь бенефіціара гарантію, що містить необхідні умови, і банк-контргарант відкриває на користь банку-гаранта контргарантію, яка є забезпеченням для банку-гаранта за гарантію, що буде випущена на користь бенефіціара.

Таким чином, бенефіціар отримує на свою користь гарантію від прийнятного для нього банку, а у принципала немає необхідності шукати можливості відкрити гарантію в банку, котрий прийнятний бенефіціару.

Текст контргарантії та відповідних їй гарантій для таких країн, як Іран, Індія, Пакистан, Шрі-Ланка, як правило, стандартний та змінам не підлягає.

- За ознакою видачі:
 - **гарантія платежу** (*Payment Guarantee*). Призначення даної гарантії – забезпечити виконання платіжних зобов'язань покупця по відношенню до продавця в частині оплати вартості поставленого товару (виконаних робіт, наданих послуг) в межах визначеного строку.

Виставляється банком-гарантом як забезпечення розрахунків за договором перед торговим партнером (бенефіціаром). Використовуються при розрахунках за відкритим рахунком, документарними інкасо та векселями на умовах комерційного кредиту. Такі гарантії захищають

інтереси експортерів. Наприклад, гарантія може бути виставлена на забезпечення повної оплати поставки товару та послуг. Пред'явлення вимоги про оплату здійснюється продавцем (бенефіціаром), як правило, шляхом письмової заяви про те, що товар поставлено, але оплату з настанням терміну не отримано.

Інша можливість застосування гарантії платежу полягає в частковому забезпеченні довгострокового договору, що укладається між продавцем і покупцем на поставку товарів або виконання послуг. Наприклад, між сторонами укладено договір на загальну суму 120 000 дол. США, на термін, що передбачає поставку товару протягом одного року. Сторони обумовлюють, що поставки здійснюватимуться щомісяця рівними партіями на суму 10 000 дол. США кожна. Відповідно до умов договору, оплата проводиться через 10 днів після поставки кожної партії. Сторони домовляються, що замість відкриття гарантії платежу на всю суму договору виставляється гарантія платежу на суму однієї партії, при цьому, після здійснення оплати покупцем однієї партії, гарантія продовжується на наступну поставку. Гарантії, як правило, передбачають платіж на першу вимогу. До тексту гарантії бажано включити застереження про те, що у разі пред'явлення вимоги має надаватися документ, який підтверджує невиконання договору. В умови гарантії платежу, зазвичай, включається положення про зменшення зобов'язань за гарантією у випадку здійснення платежу (платежів) покупця на користь продавця (*редукція гарантії*).

При здійсненні платежів за контрактом, у рамках якого відкрита гарантія платежу з такою умовою, необхідно:

- оформляти платіж у строгій відповідності до умов гарантії, наприклад, може вимагатися посилання на номер контракту, номер гарантії, правильне найменування одержувача засобів і т.п. (може знадобитись проста заява про невиконання контрагентом зобов'язань, інколи, у тексті гарантії цитується текст такої вимоги);
- вчасно сповіщати банк про виконання платежу для зниження зобов'язань по гарантії (особливо, якщо платіж виконується через інший банк, що не рекомендується, тому, що, в цьому випадку, одержання банком, який надає гарантію, підтверджуючих документів про здійснення платежу може бути ускладнене). При цьому, виключається ризик неправомірного представлення вимоги платежу і зменшується сума, на яку нараховуються комісії за зобов'язання гарантійного банку;

- підготувати інші необхідні документи, зазначені у гарантії (наприклад, копії рахунків, транспортних документів);
- отримати у банку підтвердження підписів на вимогу платежу (якщо цього потребують умови гарантії);
- оформити вимогу платежу у відповідності до умов гарантії.

Етапи здійснення розрахунків з використанням гарантії виконання платіжних зобов'язань проілюстровано на рис. 6.3.

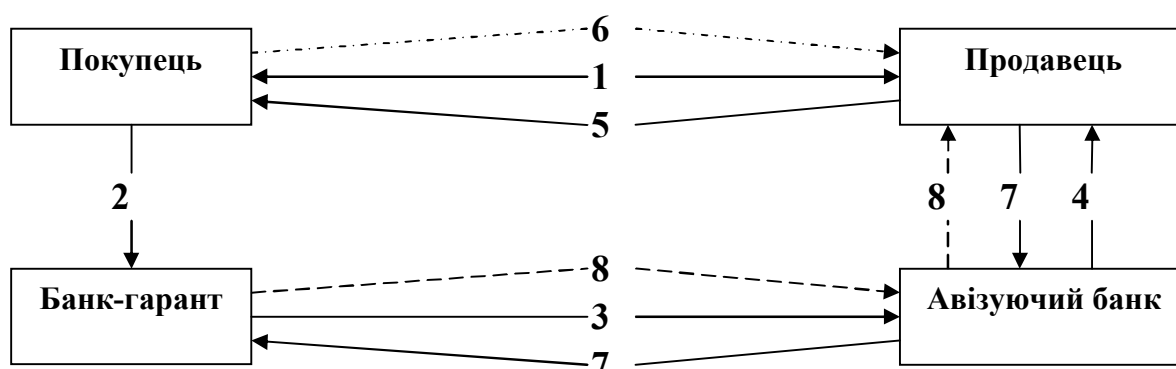


Рис. 6.3. Гарантія виконання платіжних зобов'язань

Нижче наведено опис схеми використання гарантії платіжних зобов'язань.

1. Покупець і продавець підписують контракт, за яким передбачено, що як забезпечення платіжних зобов'язань покупця, останній повинен організувати відкриття гарантії платіжних зобов'язань за контрактом на користь продавця.

2. Покупець звертається до свого банку для відкриття гарантії.

3. Банк покупця (банк-гарант) відкриває на користь продавця гарантію платежу, відповідно до підписаного контракту. Гарантія, як правило, надсилається продавцю через його банк (авізуючий банк).

4. Авізуючий банк, після отримання гарантії, перевіряє її автентичність і авізує (передає) її продавцю, підтверджуючи автентичність.

5. Продавець, після отримання гарантії, відвантажує товар покупцю.

6. Покупець, після отримання товару, на будь-яких підставах не виконує платіж за контрактом. Наприклад: відсутність у покупця коштів для платежу.

7. Продавець надає вимогу за гарантією та інші документи, якщо це необхідно, через свій банк у банк-гарант. У вимозі, як правило, зазначається, що покупець не виконав платіж за контрактом, і, саме тому, продавець вимагає від банку-гаранта виконати платіж за гарантією.

8. Банк-гарант перевіряє отриману вимогу та супровідні документи, якщо надання таких передбачено гарантією. Якщо документи відповідають умовам гарантії, то банк-гарант виконує платіж на користь продавця за гарантією.

- **гарантія виконання контракту** (*Performance Bond*) щодо виконання клієнтом своїх зобов'язань перед замовником робіт/послуг (бенефіціаром), передбачених договором. Стимулює контрапартнера до належного виконання контрактних зобов'язань: своєчасної доставки товару, належної якості товару, своєчасному наданню послуг, якості послуг і т.д.

Відтак, дана гарантія забезпечує платежі, переважно, за комерційними контрактами (договір про постачання товару, виконаних робіт чи наданих послуг) і виставляється банками в забезпечення інтересів імпортера. Гарантія виконання зобов'язання гаранта, надається на прохання принципала (продавця, постачальника) бенефіціару (покупцю), за яким гарант повинен виплатити бенефіціару гарантовану суму коштів у випадку невиконання продавцем своїх договірних зобов'язань щодо поставки товару (виконання робіт, надання послуг) або виконання їх не у відповідності до умов договору.

Як правило, гарантія відкривається на суму, що не перевищує 5-10 % від суми контракту, на термін дії, що перевищує термін виконання контрактних зобов'язань у середньому на 5-10 робочих днів. Після отримання такої гарантії від банку-гаранта, покупець може бути упевнений у тому, що, якщо продавець не виконає поставку товарів або не надасть послуги, відповідно до термінів і умов контракту, то банк-гарант виконає платіж на користь покупця після надання останнім до банку-гаранта письмової вимоги, відповідно до умов гарантії. Етапи здійснення розрахунків з використанням гарантії виконання контракту проілюстровано на рис. 6.4.

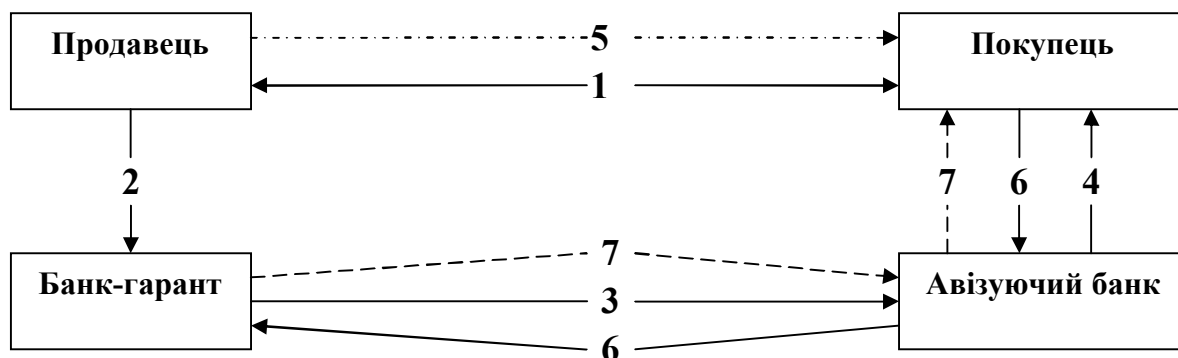


Рис. 6.4. Гарантія виконання контрактних зобов'язань

Нижче наведено опис схеми використання гарантії виконання контрактних зобов'язань.

1. Покупець і продавець підписують контракт, за яким передбачено, що як забезпечення виконання контрактних зобов'язань продавцем, останній повинен забезпечити відкриття гарантії контрактних зобов'язань на користь продавця.

2. Продавець звертається до свого банку для відкриття гарантії. 3. Банк продавця (банк-гарант) відкриває на користь покупця гарантію контрактних зобов'язань, відповідно до підписаного контракту. Гарантія, як правило, надсилається покупцю через його банк (авізуючий банк).

4. Авізуючий банк, після отримання гарантії, перевіряє її автентичність і авізує (передає) її покупцю, підтверджуючи автентичність.

5. Продавець на будь-яких підставах не виконує свої обов'язки за контрактом. Наприклад, відсутність можливості виготовити чи відвантажити товар.

6. Покупець надає вимогу за гарантією та інші документи, якщо це необхідно, через свій банк у банк-гарант. У вимозі, як правило, зазначається, що продавець не виконав обов'язки за контрактом, і саме тому покупець вимагає від банка-гаранта виконати платіж за гарантією.

7. Банк-гарант перевіряє отриману вимогу та супровідні документи, якщо надання таких передбачено гарантією. Якщо документи відповідають умовам гарантії, то банк-гарант виконує платіж на користь покупця за гарантією.

• **банківські гарантії пропозиції – конкурсна або тендерна гарантія** (*Bid Bond*) – зобов'язання гаранта, надане на прохання учасника торгів (принципала) стороні, яка проводить тендер (бенефіціару), по якому гарант зобов'язується (у разі невиконання принципалом своїх зобов'язань) провести платіж на користь бенефіціара в рамках суми, обумовленої в гарантії. Запобігає випадкам, коли підприємство, що подало пропозицію, не приймає зроблене у відповідь на це замовлення. При проведенні тендерних торгів від компаній-учасників тендеру може вимагатися надання разом із пропозицією гарантії забезпечення тендерної пропозиції, що забезпечує виплату гарантованої грошової суми у випадку:

- відкликання учасником тендера своєї пропозиції до закінчення терміну її дії;
- відмови переможця тендера прийняти надане замовлення (укласти договір);

- якщо після перемоги у тендері учасник не надав гарантію виконання зобов'язань (у разі, якщо надання такої гарантії було передбачене умовами тендеру).

Гарантія використовується при проведенні, як правило, державними підприємствами/організаціями тендерів із закупівлі товарів/послуг. Задля забезпечення тендерної заявки для участі в тендері замовник тендеру може вимагати надати тендерну гарантію, що забезпечує наступні зобов'язання учасника тендера:

- учасник не може відкликати тендерну пропозицію або змінити її умови після остаточного терміну подання;
- учасник не може відмовитись від підписання договору після оголошення його переможцем тендера;
- учасник, після оголошення його переможцем тендера, повинен надати гарантію виконання договірних зобов'язань.

Тендерна гарантія подається тендерному комітету разом з пакетом документів і діє, відповідно до термінів, вказаних у тендерній документації. Текст тендерної гарантії, як правило, стандартний і випускається на паперовому носії.

Такі гарантії є короткостроковими, та термін їх дії визначається періодом до укладення договору або надання гарантії виконання.

- **гарантія повернення кредиту** – зобов'язання гаранта погасити платіжні вимоги кредитора стосовно боржника, що виникають за умови невиконання останнім фінансових зобов'язань за кредитним договором.

Ці гарантії використовуються, як правило, у разі, якщо резидент оформляє кредит у нерезидента, тоді гарантія виступає в якості забезпечення за позикою перед нерезидентом або якщо банк-кредитор України згідний видати кредит під забезпечення повернення кредиту гарантією іншого банку. У цьому разі, для кредитора забезпеченням за кредитом виступає гарантія, відкрита на його користь. У разі, якщо позичальник не буде здійснювати погашення за кредитом, відповідно до умов кредитної угоди, кредитору для погашення заборгованості достатньо буде надати до банку-гаранта письмову вимогу, відповідно до умов гарантії.

Етапи здійснення розрахунків з використанням гарантії повернення кредиту проілюстровано на рис. 6.5.

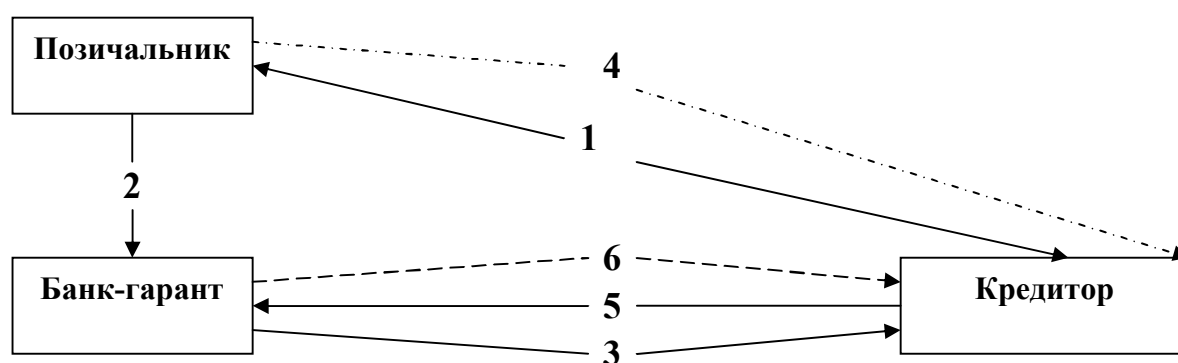


Рис. 6.5. Гарантія повернення кредиту

Нижче наведено схему використання гарантії повернення кредиту.

1. Позичальник і кредитор підписують договір кредитування, відповідно до якого, основним/додатковим забезпеченням за кредитом, з боку позичальника, є гарантія повернення кредиту банку позичальника.

2. Позичальник звертається до банку-гаранта для відкриття гарантії повернення кредиту.

3. Банк-гарант відкриває гарантію на користь кредитора.

4. Позичальник на будь-яких підставах не виконує погашення за кредитом (тіло кредиту та/або відсотки за ним).

5. Кредитор надсилає до банку-гаранта вимогу сплатити за гарантією суму простроченої заборгованості позичальника.

6. Банк-гарант перевіряє отриману вимогу на відповідність умовам гарантії та, якщо все надано коректно, виконує платіж на користь кредитора.

• **банківські гарантії повернення авансового платежу** (*Advance Payment Guarantee*) – зобов'язання гаранта, надане на прохання принципала бенефіціару, за яким гарант повинен провести на користь останнього платіж, у разі невиконання принципалом зобов'язання відшкодувати, згідно умов контракту, будь-яку суму або суми, авансовані або сплачені йому бенефіціаром.

Після отримання такої гарантії від банку-гаранта покупець може бути упевнений у тому, що якщо продавець не виконає поставку товарів або не надасть послуги, відповідно до термінів і умов контракту, то банк-гарант виконає платіж на користь покупця після надання останнім до банку-гаранта письмової вимоги, відповідно до умов гарантії.

Умови платежу при виконанні великих замовлень в більшості випадків передбачають здійснення попередньої оплати. Однак, покупець може погодитися на її здійснення тільки після одержання гарантії повернення авансового платежу, що передбачає повернення суми авансового платежу у

випадку невиконання продавцем зобов'язань щодо поставки певного товару (виконання робіт, надання послуг) за договором. Як правило, відкривається на суму авансового платежу на термін, що перевищує дату отримання покупцем товарів або послуг, у середньому на 5-10 робочих днів. Гарантія повернення авансового платежу надається до здійснення покупцем авансового платежу, однак вона має набирати чинності тільки після надходження авансового платежу на рахунок продавця в обумовленому розмірі, забезпечує його повернення при невиконанні умов контракту, тобто несвоєчасному відвантаженні продукції (наданні послуг), що були передплачені.

Тому, необхідно перерахувати авансовий платіж у такі терміни і таким способом, як обговорено умовами гарантії. Гарантія повернення авансового платежу, зазвичай, відкривається неоперативною і набирає сили після одержання авансового платежу. Якщо платіж буде виконаний не відповідно до умов гарантії, вона може так і не набрати чинності.

Етапи здійснення розрахунків з використанням гарантії виконання контракту проілюстровано на рис. 6.6.

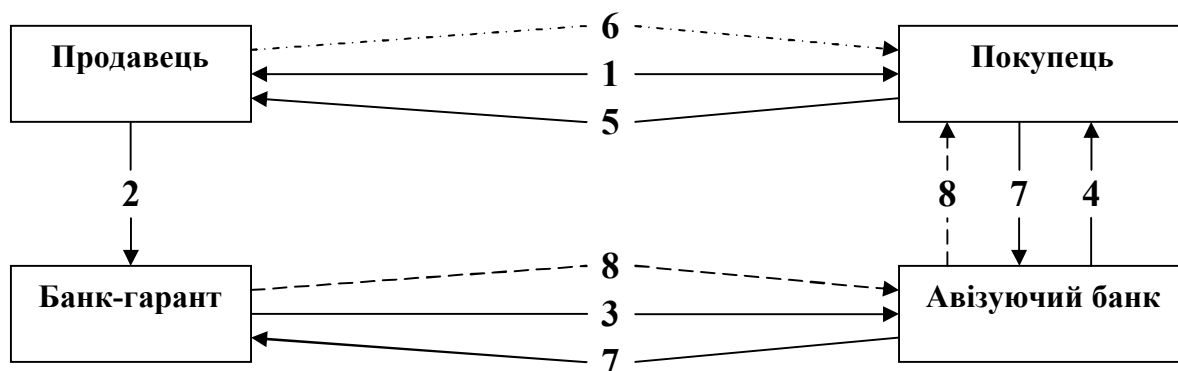


Рис. 6.6. Гарантія повернення авансового платежу

Нижче наведено опис схеми використання гарантії повернення авансового платежу.

1. Покупець і продавець підписують контракт, за яким передбачено авансову форму розрахунків і покупець згоден виконати авансовий платіж після отримання ним банківської гарантії повернення авансового платежу.

2. Продавець звертається до свого банку для відкриття гарантії.

3. Банк продавця (банк-гарант) відкриває на користь покупця гарантію повернення авансового платежу. Гарантія, як правило, надсилається покупцю через його банк (авізуючий банк).

4. Авізуючий банк, після отримання гарантії, перевіряє її автентичність і авізує (передає) її покупцю, підтверджуючи автентичність.

5. Після отримання гарантії, покупець виконує авансовий платіж на користь продавця.

6. Продавець, на будь-яких підставах, не виконує свої обов'язки за контрактом і не повертає авансовий платіж покупцю.

7. Покупець надає вимогу за гарантією та інші документи, якщо це необхідно, через свій банк у банк-гарант. У вимозі, як правило, зазначається, що продавець не виконав обов'язки за контрактом і не повернув сплачений аванс, і саме тому, покупець вимагає від банка-гаранта виконати повернення авансового платежу за гарантією.

8. Банк-гарант перевіряє отриману вимогу та супровідні документи, якщо надання таких передбачено гарантією. Якщо документи відповідають умовам гарантії, то банк-гарант виконує платіж на користь покупця за гарантією. Для виконання платежу за гарантією банк-гарант перевіряє отриману вимогу за гарантією і супутні документи, якщо це вимагається за гарантією, на відповідність умовам гарантії, саме тому рекомендується покупцю звернутися до свого банку для підготовки вимоги і супутніх документів. Таким чином, ризик того, що документи не будуть відповідати вимогам гарантії, буде мінімальним.

Гарантія платежу, гарантія повернення авансового платежу, гарантія виконання, тендерна гарантія найчастіше застосовуються при експорті.

- за зміною умов:
 - **відклична гарантія** – це гарантія, що може бути відкликана або її умови можуть бути змінені без попереднього повідомлення бенефіціара. Така гарантія не містить твердого зобов'язання банку і не є достатнім забезпеченням для бенефіціара. У міжнародній практиці такий вид гарантії використовуються дуже рідко.
 - **безвідклична гарантія**, що не може бути відкликана, а її умови не можуть змінюватися без згоди бенефіціара.
- щодо підстави для реалізації гарантії поділяються на:
 - **безумовні** – при виставленні безумовної гарантії банк-гарант виконує свої зобов'язання перед бенефіціаром (здійснює платіж) проти його першої вимоги, навіть якщо вона нічим не обумовлена і не підтверджена іншими документами. Реалізація безумовної гарантії відбувається шляхом одностороннього прийняття

рішення бенефіціаром, тобто виключається можливість виникнення будь-яких зауважень чи суперечок. Вимога бенефіціара повинна бути заявлена тільки в межах суми і терміну гарантії. При виставленні банком-гарантом таких гарантій використовується формулювання: «Безумовно гарантуємо», «Гарантуємо безумовний платіж на першу вимогу бенефіціара» тощо. Зазвичай, безумовні гарантії виставляються за дорученням великих клієнтів банку і за ними вимагається валютне покриття. Такий тип гарантії вигідний бенефіціару, оскільки максимально захищає його інтереси.

– **умовна** – гарантія, реалізація якої залежить від виконання певних умов, зокрема:

а) бенефіціар повинен обґрунтувати причину заявлення своєї вимоги за гарантією;

б) до вимоги бенефіціара на платіж у рахунок гарантії необхідно додати документи, що підтверджують виконання ним своїх зобов'язань за контрактом;

в) згода принципала на здійснення платежу в рахунок гарантії.

– **гарантія «за першою вимогою»** (*«first demand» guarantee*) – основними документами для вимоги платежу є, підписані належним чином, вимога платежу і певна декларація про невиконання принципалом своїх контрактних зобов'язань. У міжнародній торгівлі знаходять застосування, в основному, тільки гарантії «за першою вимогою». Ці гарантії можуть відкриватися тільки на користь великих компаній з чіткою юрисдикцією і бездоганною репутацією.

Найбільш поширені в міжнародній торгівлі гарантії, що авізуються через банк-бенефіціара. У цьому разі, до операції підключається четвертий учасник, і гарантія надається бенефіціару на запит його банку (або іншого місцевого банку), що діє як контргарант.

Гарантія може мати наступні форми:

- **порука** (*surety, indemnity*). Для одержання платежу бенефіціару найчастіше необхідно надати, серед інших документів, рішення суду чи іншого уповноваженого органу.

За договором поруки, поручитель зобов'язується перед кредитором іншої особи відповідати за виконання нею свого зобов'язання в повному обсязі або в певній частині. Порукою може бути забезпечена лише дійсна

вимога. Договір поруки має бути укладений у письмовій формі, недодержання цієї вимоги зумовлює недійсність договору поруки.

У разі невиконання зобов'язання боржник і поручитель відповідають перед кредитором як солідарні боржники. Це означає, що кредитор може вимагати виконання договору як від боржника, так і від поручителя, якщо інше не передбачено договором поруки. Поручитель відповідає в тому самому обсязі, що й боржник. Тобто він відповідає за основний борг, сплату процентів та неустойки, а також за відшкодування заподіяних збитків, якщо інші умови не передбачені договором поруки.

За боржника можуть одночасно поручитися кілька осіб-поручителів. У цьому разі, такі поручителі між собою є солідарними боржниками перед кредитором.

Поручитель, який виконав зобов'язання за боржника, набуває всіх прав кредитора за цим зобов'язанням. Це означає, передусім, що поручитель як новий кредитор зобов'язаний зберігати право вимоги до боржника (регресні вимоги). Якщо кілька поручителів виконали зобов'язання перед кредитором, то кожен з них має право зворотної вимоги до боржника в розмірі виплаченої цим поручителем суми.

Відповідно, **поручництво** – це договір, на підставі якого поручитель бере зобов'язання перед кредитором сплатити, у разі необхідності, заборгованість боржника. Для складання поручництва необхідна письмова заява поручителя, де зазначені принципал (боржник) і сума зобов'язання. Комерційні банки намагаються акцептувати тільки ті поручництва, що по-перше, видані на визначені принципалом зобов'язання, і по-друге, отримані від певного державного органу або від великої фірми, яка має добру репутацію (платоспроможність), оскільки в таких випадках досягається відносно висока ймовірність погашення боргу.

Поручництво має акцесорний характер (додатковий договір) і має силу тільки в тому випадку, коли діє головне зобов'язання. Акцесорний характер поручництва полягає в тому, що:

- зобов'язання поручителя не може бути більшим за обсягом або більш обтяжливим, ніж зобов'язання головного боржника. Проте, воно може бути меншим і менш обтяжливим, тобто стосуватися частини боргу;
- за певних умов, поручитель може використовувати право головного боржника на залік його вимоги;
- поручителю належить право на всі заперечення проти вимоги кредитора, що випливають із самого зобов'язання головного боржника;

- поручництво забезпечує не тільки основне зобов'язання головного боржника, а й додаткові зобов'язання (відшкодування збитків, сплату відсотків, неустойки, тощо).

Вимога до поручителя може бути пред'явлена кредитором не раніше терміну, коли головний боржник повинен був виконати своє зобов'язання. Поручитель, що сплатив борг за головного боржника, переймає щодо нього всі права кредитора, у тому числі забезпечення (заставу, іпотеку та ін.).

Акцесорність є критерієм розмежування поручництва і гарантії. Тобто, за наявності акцесорності йдеться мова про поручництво, за відсутності – це узгоджена гарантія.

На практиці, гарантію часто ототожнюють з порукою. Це пов'язано з тим, що норми чинного Цивільного кодексу України не дають визначення поняття гарантії, в них говориться лише про те, що правила статей про поруку поширюються на гарантії, що видаються одними організаціями для забезпечення погашення заборгованості інших, якщо інше не встановлено законодавством.

Відмінності гарантії від поруки полягають в наступному:

1. На відміну від поруки гарантія може бути односторонньою цивільно-правовою угодою, заснованою на волевиявленні однієї особи – гаранта.

2. Гарант несе субсидіарну (додаткову) відповідальність, тобто він повністю виконує зобов'язання, але лише за умови відсутності в основного боржника коштів, необхідних для належного виконання зобов'язання. Поручитель, якщо іншого не встановлено договором поруки, у разі невиконання зобов'язання боржником відповідає разом з ним перед кредитором солідарно.

3. Оформлення гарантії договором не є обов'язковим, на відміну від поруки. Якби гарантія ґрунтувалася лише на договорі, при цьому на неї поширювались правила поруки, то в гарантії, як у самостійному виді забезпечення зобов'язань, не було б потреби. Тому, характеризуючи гарантію, акцентується увага на тому, що вона видається, а не укладається в договірному порядку.

4. Якщо поручитель відповідає в тих самих межах, що й боржник, то гарант у договорі може обмежити свою відповідальність частиною зобов'язань боржника. Тобто передбачене гарантією зобов'язання обмежується сплатою суми, на яку видано гарантію.

- **резервний акредитив (*Standby Letter of Credit*)**. Цей інструмент може бути використаний як альтернатива будь-якого з вищезазначених видів

гарантій та може застосовуватись у тих випадках, коли законодавство країни контрагента не дозволяє надання гарантій. Порядок використання резервного акредитива регламентується «Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів», затвердженими Міжнародною торговельною палатою. Це дозволяє уникнути проблем, пов'язаних з тим, що гарантії, зазвичай, підпорядковуються законодавству конкретної країни (країни банка-гаранта).

Гарантії можуть бути покритими та непокритими, відповідно:

- **покрита гарантія** – грошові кошти (покриття), в валюті та сумі гарантії блокуються на спеціальному рахунку протягом всього терміну дії гарантії, термін оформлення покритої гарантії становить 2-3 робочих днів;
- **непокрита гарантія** – для випуску необхідне оформлення договорів застави (депозити, нерухомість, товари в обороті, тощо), термін оформлення непокритої гарантії – приблизно 20 робочих днів.

Також існують розрізняють такі види гарантій, як:

- **платіжні гарантії** застосовують при розрахунках за відкритим рахунком й у формі інкасо, при розрахунках на умові комерційного кредиту. Платіжні гарантії виставляються банками-гарантами в забезпечення платіжних зобов'язань покупців (боржників) стосовно продавців (кредиторів). Такі гарантії захищають інтереси експортерів. Вони можуть бути як безумовними (при розрахунках на умовах комерційного кредиту; при розрахунках у формі інкасо, особливо якщо покупець має можливість одержати товар до його оплати), що передбачають платіж проти першої простої вимоги бенефіціара, так і умовними (при розрахунках банківським переказом), тобто передбачати надання визначених документів, що підтверджують відвантаження товару, проти яких здійснюється платіж за гарантією (документарна гарантія).

При виставленні документарних гарантій банки-гаранти пропонують виписати товаророзпорядчі документи їх наказу. Останнім часом намітилася тенденція проводити операції за документарними гарантіями аналогічно операціям за документарними акредитивами, застосовуючи при цьому ряд положень Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів.

- **договірні (контрактні) гарантії** виставляються банками в забезпечення інтересів імпортера. Договірні гарантії, так само як і документарні акредитиви й інкасо, є предметом уніфікації, проте застосування Уніфікованих правил до договірних гарантій є факультативним. Цих Правил дотримуються тільки тоді, коли це прямо

оговорено сторонами в зовнішньоторговельному контракті й зазначено у самій гарантії.

До договірних гарантій належать, насамперед, гарантії повернення авансу, гарантії належного виконання контракту, тендерні (гарантії участі в тендерних торгах), гарантії на тимчасове ввезення товару (гарантії митного очищення).

Для кращого розуміння, розглянемо приклад використання та дії гарантії у конкретній ситуації.

Приклад. У травні 2009 р. підприємство «Альфа» подало пропозиції на тендер щодо придбання та монтажу текстильного обладнання. Через 6 місяців, у жовтні був підписаний зовнішньоторговельний контракт із компанією «Бета», відповідно до якого, через місяць після підписання контракту (тобто, в листопаді 2009 р.) мав бути оплачений аванс у розмірі 100 % суми контракту. Поставки передбачаються трьома партіями: у квітні 2010 р., у жовтні 2010 р., у квітні 2011 р. Закінчення монтажу заплановане на жовтень 2011 р. і остаточне приймання встановленого обладнання у квітні 2012 р. Контракт потребує виставлення таких гарантій (у відсотках від суми контракту):

- гарантія пропозиції – 3 %;
- авансова гарантія – 5 %;
- гарантія виконання – 15%, коли контракт стає чинним, знижується до 5 % після попереднього приймання;
- гарантія утримання – 5 %.

Таким чином, з травня 2009 р. діє гарантія пропозиції, далі – об'єднана гарантія виконання – з жовтня 2009 р. до квітня 2012 р., що включає авансову гарантію – з листопада 2010 р. до жовтня 2011 р.; і гарантію отримання коштів (грошей) – з квітня 2010 р. до квітня 2012 р. У цих гарантіях є накладка у часі.

Крім названих вище видів гарантій, що одержали найбільше поширення в міжнародних розрахунках, існують інші види, менш поширені і більш специфічні:

- **митна гарантія** (гарантія митного очищення, тимчасового ввезення). Вона видається банками за дорученням підрядників для забезпечення безмитного тимчасового ввезення устаткування або матеріалів, необхідних для будівництва або проведення інших робіт. Звичайно, таке устаткування, після закінчення робіт, повинно бути вивезене назад. Якщо

воно не буде вивезене, гарантія митного очищення забезпечить отримання або виплату мита;

- **гарантія якості** – забезпечує бенефіціару гарантії при нестачах товарів, що виникають протягом визначеного періоду на випадок, якщо контрагент не усуне ці недоліки, а також служить свого роду страховкою виконання продавцем претензії покупця при виникненні дефектів, що виявляються після постачання. Сума, зазвичай, вказується в самому контракті і становить 5–20 % вартості контракту. Термін дії залежить від характеру діяльності але, зазвичай, не більше одного року після постачання або комісіонерства;

- **гарантія коносаментна** (більш вірна назва – гарантія за загублений коносамент) – цей вид гарантії найчастіше застосовується в тих випадках, коли платіж забезпечується акредитивом, а товар уже знаходиться в порту призначення. У такому випадку, банк імпортера може дати гарантію коносаментна власнику судна або експедитору, тобто обіцянку взяти на себе усі витрати, якщо виявиться, що прийом товару не був правомірним для одержувача. Таким чином, проти такої банківської гарантії можна вимагати передачі товару одержувачу без пред'явлення коносаментна, тому що банківська гарантія захищає перевізника у випадку вимоги відшкодування збитків. Сума такої гарантії складає, зазвичай, 150-200 % вартості вантажу. Термін дії не лімітований або до моменту надання оригінальних коносаментів;

- **гарантія забезпечення позову**. Якщо на майнові цінності дебітора накладається арешт, то він може виставити гарантію забезпечення позову (наприклад, солідарна порука), після чого йому знову дається право розпорядження цими цінностями.

Доцільним є використання даної гарантії у таких випадках:

- невпевненість у платоспроможності контрагента, тоді доцільно скористатись гарантією платежу;
- контрагент невпевнений у належному виконанні зобов'язань – рекомендується гарантія виконання контракту;
- невпевненість у цільовому використанні авансового платежу, наданого контрагенту, – потрібно обрати гарантію повернення авансового платежу;
- необхідна відстрочка платежу (товарний кредит) – необхідно відкрити гарантію платежу;

• якщо учасник / переможець тендера, умовою якого передбачено надання банківської гарантії, то рекомендується тендерна гарантія (гарантія виконання після тендеру).

Гарантії надаються банками на певних умовах (рис. 6.7.), передбачених договором про надання гарантії.

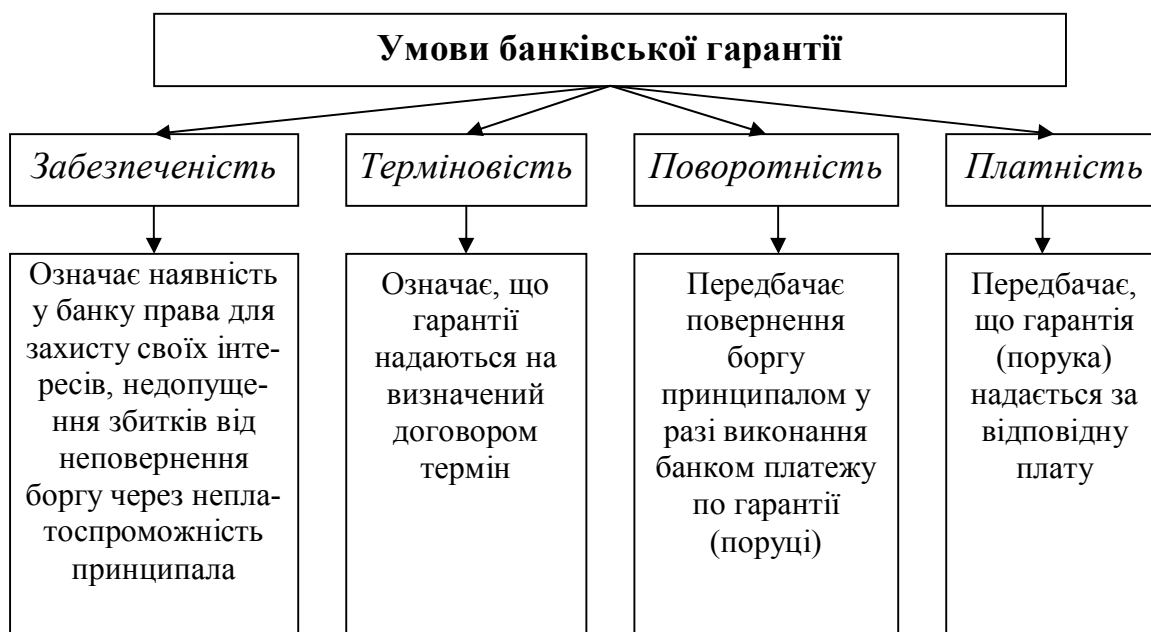


Рис. 6.7. Умови надання банківських гарантій

Термін дії договору гарантії (поруки) і гарантійного листа визначаються за згодою сторін і передбачаються в договорі про надання гарантії (поруки).

6.3. Порядок оформлення та видачі банківських гарантій

Для випуску гарантії необхідні наступні документи (Додаток У):

- договір комісії про відкриття банківської гарантії;
- договори застави майнових прав за депозитом (чи інші договори застави, якщо гарантія непокрита);
- ксерокопія зовнішньоекономічного контракту.

Випуск гарантії здійснюється через повідомлення про відкриття гарантії бенефіціару через авізуючий чи підтверджуючий банк. Повідомлення направляється системою SWIFT, телексом або поштою на паперовому носії (українською мовою).

При укладанні контракту, за яким планується видача банківської гарантії, рекомендується обговорити наступні умови:

1. **Забезпечуване зобов'язання.** Це дуже важлива умова, адже гарантії – не бланковий інструмент: для надання банківської гарантії банки повинні вимагати від клієнта заставу у вигляді грошових коштів на поточному рахунку чи депозиту або ж інше забезпечення (нерухомість, транспорт, виробниче обладнання). Банківська гарантія може бути видана банком протягом 1-5 робочих днів з моменту подання заявки. Під заставу грошей гарантії видають наступного дня після надання клієнтом заявки. Під інше забезпечення – протягом 3-5 робочих днів з моменту отримання повного пакета документів клієнта.

У договорі обов'язково повинне бути чітко визначене зобов'язання, що буде забезпечуватися банківською гарантією, наприклад:

- якщо планується застосування гарантії платежу на користь експортера, то повинно бути обговорене зобов'язання покупця (імпортера) здійснити платіж на адресу продавця (експортера), протягом визначеного терміну від дати відвантаження чи одержання товару;
- якщо планується застосування гарантії повернення авансового платежу, то повинне бути обговорене зобов'язання продавця (експортера) повернути авансовий платіж покупцю (імпортеру), у випадку невиконання зобов'язань по відвантаженню (постачанню) товару, протягом визначеного терміну від дати авансового платежу, підписання контракту чи іншої дати;
- якщо планується застосування гарантії виконання, то повинно бути обговорене зобов'язання підрядчика зробити визначені дії у певному обсязі і протягом обумовленого терміну;
- якщо планується застосування тендерної гарантії, то в конкурсній пропозиції чи окремій угоді повинні бути обговорені зобов'язання учасника тендера, у випадку перемоги його в конкурсній пропозиції: підписання контракту, його виконання чи надання гарантії виконання зобов'язань протягом визначеного часу.

2. **Сума.** Гарантії платежу й гарантії повернення авансового платежу відкриваються, як правило, на 100% суми забезпечуваного платежу. Гарантії виконання (performance bond) і тендерні гарантії (bid bond), як правило, відкриваються на 3-5% (до 10%) від вартості контракту.

3. **Термін дії.** Гарантії, як правило, відкриваються на термін, що перевищує термін забезпечуваного зобов'язання на 10-30 днів (для оформлення й представлення вимоги платежу, якщо буде потрібно).

Наприклад, умовами гарантії передбачається, що закордонний партнер оплачує українському експортеру поставлений товар протягом 30 днів від дати одержання товару. Припустимо, максимальний термін постачання складає 45 днів. Тоді термін дії гарантії платежу іноземного банку на користь українського експортера повинен скласти: 45 днів на відвантаження + 30 днів на платіж + 20 днів на представлення вимоги, разом – 95 днів.

Слід мати на увазі, що встановленню терміну дії банківської гарантії треба приділяти значну увагу. Тільки якщо зрозуміло й однозначно обумовлено, коли це гарантійне зобов'язання погашається, банк анулює гарантію автоматично з настанням терміну. У цьому випадку бенефіціару не потрібно повертати гарантію. Але якщо гарантію отримано на паперовому носії, то в разі її анулювання необхідно обов'язково повернути цей документ до банку принципала.

Зазначення терміну дії гарантії, наприклад, шляхом застереження «дійсна до підписання протоколу приймання» або подібного, не можна вважати достатнім, оскільки є ризик, що такий протокол буде підписано зі значним запізненням або взагалі не буде підписано. Внаслідок цього, гарантія буде чинною набагато довше, ніж було спочатку передбачено. Тому, в таких випадках, рекомендується обумовити в договорі, що термін гарантії закінчується «не пізніше ніж...».

4. Банк-емітент. Для гарантій повернення авансового платежу, гарантії виконання і тендерних гарантій за клієнтів банком-гарантом указується першокласний європейський банк (підтверджена гарантія). Підтверджена гарантія відкривається першокласним європейським банком проти контргарантії банку. Банківські витрати, в цьому випадку, значно збільшуються за рахунок комісій іноземного банку.

Для гарантій оплати на користь українського експортера банком-емітентом, як правило, виступає банк покупця чи першокласний європейський банк. У цьому випадку, в контракті необхідно вказати основні реквізити банку для авізування гарантії, наприклад: СВІФТ код – RBANUA2X і номер телексу – 143512 avizo ux.

5. Розподіл банківських витрат. Банківські витрати можуть бути розподілені між сторонами гарантії. Найчастіше банківські витрати в банку бенефіціара оплачуються за рахунок бенефіціара. У тендерних гарантіях, як правило, комісії всіх банків оплачуються за рахунок наказодавця.

Гарантія випускається при наявності відповідного забезпечення:

- застава валютного депозиту, розміщеного в банку (покрита гарантія) – на суму, не меншу суми зобов'язань із гарантії і з терміном дії, який незначно перевищує термін дії гарантії (на 10-20 днів). У цьому випадку, комісії за зобов'язання будуть значно нижчими;
- інше забезпечення (непокрита гарантія) – ставка комісій за зобов'язання буде вища, ніж у випадку покритої гарантії, але нижча, ніж при традиційному кредитуванні.

Варто мати на увазі, що гарантія передбачає платіж тільки у випадку невиконання принципалом зобов'язань перед бенефіціаром. Тому відкриття гарантії платежу, наприклад, із наданням покриття у вигляді депозиту, призведе до зайвого відволікання оборотних коштів (платіж потрібно буде зробити самостійно, а покриття з депозиту буде повернуто тільки після закінчення чи ануляції гарантії).

За прийняті на себе зобов'язання з гарантії і понесені витрати, пов'язані з вкладенням власних коштів, банк нараховує комісію, що, зазвичай, стягується перед виставленням гарантії. Для випуску гарантії, банку необхідно укласти договір комісії про відкриття банківської гарантії. Основні положення договору наступні:

- доручення комітента (принципала) комісіонеру (банку) відкрити гарантію на користь бенефіціара;
- посилення на договір застави;
- зобов'язання комітента з надання засобів для проведення платежу за гарантією;
- зобов'язання комітента з оплати банківських комісій;
- текст гарантії.

Ставку комісії може бути зменшено, якщо особа, яка дала доручення на виставлення гарантії (принципал), зі свого боку, надасть банкові забезпечення, наприклад, у формі застави. Якщо видача гарантії проводиться із залученням банку в країні бенефіціара, то витрати з гарантії збільшуються на суму комісії та витрат цього банку.

До договору комісії на відкриття гарантії додається заява на відкриття гарантії (Додаток Ф). Заява оформляється в двох примірниках.

Нижче наведено характеристику основних складових заяви:

- *«Принципал/Principal»* містить точне найменування і адресу компанії клієнта, оскільки це зазначено в контракті чи договорі.

- «Бенефіціар/Beneficiary» містить дані про отримувача коштів за акредитивом, що містять повне найменування, адресу і номер банківського рахунку, якщо він відомий. Ці дані повинні строго відповідати контракту.

- «Вид гарантії (по відношенню до зобов'язання) / Type of Guarantee (in respect of liability)» – потрібно зазначити вид гарантії (по відношенню до зобов'язання), обравши один з наступних варіантів: гарантія виконання грошових зобов'язань (гарантія платежу), гарантія виконання контрактних зобов'язань, гарантія повернення авансового платежу, гарантія повернення кредиту, тендерна гарантія, або вказавши свій варіант.

- «Вид гарантії (по відношенню до спрямованості платежу) / Type of Guarantee (in respect of set of payment)» зазначається вид гарантії (по відношенню до спрямованості платежу), обирається один з двох варіантів: пряма гарантія (в якості банка-гаранта виступає банк клієнта), непряма гарантія (з доданням зобов'язань іншого банку).

- «Банк-гарант/Bank-Guarantor», повинно містити дані про банк-гарант. До числа таких даних належать: точне найменування, місце розташування (країна, місто, якщо у місті кілька філіалів, то також слід зазначити філіал) та/або СВІФТ-код банку, та/або номер телекса. У випадку прямої гарантії, в якості банка-гаранта зазначається банк клієнта. При непрямій гарантії потрібно зазначати банк, що додав свої зобов'язання за даною гарантією (підтверджуючий банк).

- «Банк бенефіціара / Beneficiary's Bank», повинно містити дані про банк бенефіціара. До числа таких даних належать: точне найменування, місце розташування (країна, місто, якщо у місті кілька філіалів, то також слід зазначити філіал) та/або СВІФТ-код банку, та/або номер телекса.

- «Валюта і сума гарантії / Guarantee currency code and amount». Тут вказується трибуквений код валюти (наприклад, USD, EUR, RUR, UAH) і сума гарантії (цифрами і прописом).

- «Дата закінчення строку дії гарантії / Date of Guarantee expiry» містить дату закінчення гарантії, що, зазвичай, вказана явним чином, наприклад, 31.12.2011. Однак, якщо вимоги контракту такі, що гарантія має діяти протягом певного проміжку часу або кількості днів, то можна зазначити цей проміжок часу у вигляді «...днів від дати відкриття».

- «Опис товару та/або послуг / Description of goods and/or services» повинно містити опис товару, що в точності відповідає його опису в контракті. Крім того, украй бажаним є вказівка кількості і ціни за одиницю товару, номер контракту.

- «Умови постачання / *Terms of deliver*)» повинні відповідати обговореним у контракті. У заяві зазначені найбільш поширені умови постачання. Якщо цього переліку не досить, то необхідні умови вказуються у вільному просторі поля. При цьому, в будь-якому випадку, обов'язкова вказівка найменування пункту призначення, допустимого для обраного базису постачання, наприклад, CIF Одеса. Для вибору умов постачання варто керуватися останнім виданням Інкотермс (Incoterms, latest revision). У випадку відкриття тендерної гарантії, необхідно вказати номер і дату відповідної тендерної документації.

- «Документи, що вимагаються та супроводжують вимогу платежу / *Documents required, accompanied Demand of Guarantee*» зазначається найменування, зміст й кількість документів, що вимагаються для подання до банку-гаранта. Окрім, безпосередньо, вимоги платежу, може вказуватись копія несплаченого комерційного рахунку, копії транспортних документів, а також інші документи, що підтверджують невиконання принципалом своїх зобов'язань, що забезпечуються даною гарантією.

- «Умови зменшення зобов'язань за гарантією (редукція) / *Reduction conditions*» дозволяє вказати умови, за яких буде зменшуватися сума даної гарантії. Наприклад, при проведенні платежу за гарантією, або при здійсненні часткової оплати за контрактом, чи здійснення інших зобов'язань, що забезпечуються даною гарантією.

- «Інші умови гарантії / *Other Guarantee conditions*» дозволяє вказати інші умови гарантії, наприклад, умови набрання гарантією чинності, у випадку, якщо вона випускається як неоперативний інструмент. Так, набрання чинності гарантією повернення авансового платежу можна обумовити здійсненням такого авансового платежу на рахунок в банку.

- «Витрати та комісії банків / *Bank commissions and charges*» визначає порядок стягування комісій і відшкодування витрат банків-учасників гарантії. Комісії й витрати можуть бути розподілені як по територіях і учасниках операції, так і віднесені на одного учасника гарантії (принципала або бенефіціара).

Банківські комісії за гарантіями поділяються на наступні групи:

- операційні – як правило, це винагорода банку за виконання окремих операцій, наприклад, випуск гарантії, внесення змін, відправлення повідомлень в інші банки.

- процентний дохід (комісії за зобов'язання) – це винагорода банку за ризик та/або надане зобов'язання чи фінансові ресурси і виражається, як правило, у відсотках за рік.

- «Гарантія підпорядковується / *The Guarantee is subject to*» пропонує визначити підпорядкованість гарантії Уніфікованим правилам для гарантій за вимогою, публікація Міжнародної торговельної палати №758, Законодавству країни банку-гаранта або вказати свій варіант.

- «Вид надання забезпечення» в цьому полі потрібно вказати забезпечення гарантії – грошове (на рахунок покриття), без надання грошового забезпечення (під заставу майна, майнових прав і т.п.) або бланкове.

- «Просимо відкрити гарантію» (спосіб передачі тексту гарантії до бенефіціара) дозволяє обрати один з варіантів – за допомогою електронних засобів зв'язку (через СВІФТ або телекс), випустити гарантію на паперовому носії (у даному випадку необхідно вказати, яким чином необхідно передати гарантію представнику або відправити його напяму до бенефіціара або його банку, за вказаною адресою).

Банківські гарантії виставляються банком принципала (клієнта банку, за рахунок якого гарантія видається) безпосередньо на користь бенефіціара. Але буває, що бенефіціара не влаштовує гарантія, виставлена визначеним банком (у зв'язку з нестабільною економічною та (або) політичною ситуацією в країні розташування банку, або нестабільністю самого банку), і він бажає одержати гарантію більш надійного і стабільного банку. Тоді банк принципала, за дорученням клієнта, пропонує відповідному першокласному банку (як правило, свій банк-кореспондент) відкрити гарантію на користь бенефіціара (експортера). У разі, коли такий банк здійснить виплату по гарантії, він спише відповідну суму з рахунку банку принципала, а той утримає цю суму зі свого клієнта (принципала).

Для внесення змін в умови гарантії, необхідно:

- надати лист із проханням про зміну умов гарантії;
- оплатити комісії за зміну (чи ануляцію);
- підписати додаткові угоди до договору комісії про відкриття гарантії і, якщо буде потрібно, до інших договорів.

Внесення змін у гарантію можливо тільки у випадку згоди бенефіціара, банку-гаранта і підтверджуючого банку (якщо він є) на ці зміни. Після оформлення документів, повідомлення про зміну умов гарантії (чи ануляції)

буде спрямоване бенефіціару через авізуючий банк. Якщо передбачено умовами гарантії, вона може бути анульована шляхом:

- повернення в банк-гарант оригіналу гарантії (якщо вона випущена на паперовому носії);
- спрямування бенефіціаром у банк-гарант (через авізуючий банк) заяви про відмову від гарантії.

Якщо покупець не виконав повністю або частково договірні зобов'язання, гарантовані банком, бенефіціар висуває вимогу щодо гарантії. Банк-гарант має негайно здійснити платіж, якщо виконано умови використання гарантії.

Процес використання гарантії дещо відрізняється, якщо гарантію виставлено через банк у країні її одержувача. Тоді бенефіціар гарантії висуває вимогу місцевому банку-гарантові, і той сам вирішує, чи використовується гарантія, відповідно до її умов.

Дія гарантії закінчується із закінченням забезпеченого нею зобов'язання, зокрема, у разі виконання зобов'язання позичальником. Гарантія припиняється також, якщо кредитор, протягом трьох місяців з дня настання строку зобов'язання, не подав позов до гаранта. Якщо строк виконання зобов'язання не зазначений або визначений моментом вимоги, то за відсутності іншої угоди, відповідальність гаранта (поручителя) припиняється після закінчення одного року з дня укладення договору гарантії (поруки).

Відтак, дія гарантії припиняється у випадку:

- сплати бенефіціару суми, вказаної в гарантії;
- закінчення терміну дії гарантії (поруки);
- відмови бенефіціара від своїх прав по гарантії (поруки), шляхом письмової заяви про звільнення гаранта від його зобов'язань;
- повернення оригіналу гарантійного листа.

Таким чином, банківська гарантія є інструментом «страхування» банком різноманітних ризиків по комерційній угоді і має дуже широкий діапазон застосування. Специфікою використання зазначеного інструменту є:

- гарантії оплачуються протягом 3-5 банківських робочих днів після пред'явлення вимоги бенефіціаром;
- банківська гарантія є додатковим забезпеченням платежу або виконання інших контрактних зобов'язань і передбачає платіж тільки в разі невиконання зобов'язань;

- гарантії слід використовувати за контрактами з контрапартнерами, надійність яких не викликає сумніву, оскільки оплата по гарантії виконується на першу вимогу вигодонабувача.

6.4. Переваги та недоліки використання банківських гарантій

Як і будь-яка інша форма чи інструмент міжнародних розрахунків, банківська гарантія наділена як перевагами, так і недоліками. Зокрема, перевагами використання банківських гарантій є наступні:

- відстрочка платежу надає можливість отримати від контрагентів товарний кредит (відстрочка платежу), що забезпечується банківською гарантією;
- скорочення ризиків за операціями – гарантування грошової компенсації за невиконання зобов'язань за договором/контрактом, що зазначені в умовах гарантії;
- відшкодування оплати, відповідно до письмової вимоги, лише за фактично поставлені товари (надані послуги);
- можливість гарантувати виконання зобов'язань за контрактом без внесення передоплати/авансу;
- економія – значно дешевший інструмент, порівняно із традиційним кредитуванням чи факторингом;
- універсальний та надійний інструмент забезпечення різних видів зобов'язань сторін договору;
- зручний інструмент торгового фінансування.

Проте, найчастіше вітчизняний бізнес не в змозі скористатися банківськими гарантіями, оскільки, наприклад, у багатьох торговельних компаній, що здійснюють ввезення товарів на територію України та потребують надання своїм партнерам гарантій здійснення платежу, просто немає ні депозитів, ні транспорту, ні нерухомості.

Коли українська компанія закупає товар, наприклад, в Європі, і її нові партнери не до кінця розуміють, чи можна їй вірити, а 100% передоплати за товар компанія здійснити не може або не бажає, тут і необхідна гарантія, що допоможе імпортеру домогтися відстрочення виплати коштів. Водночас, експортери, які ввозять товар з країн Африки чи Азії, мають право вимагати банківські гарантії від своїх іноземних партнерів, щоб знизити ризик несплати за контрактом.

На ринку документарних операцій працюють не всі банки, адже однією з умов роботи на ринку є хороша репутація банку-гаранта серед іноземних банків. Спочатку лідером на ринку гарантій був Укрексімбанк: оскільки банк є державним, банки-партнери приймають його гарантії по всьому світу. Велика частка гарантій припадає на «дочок» іноземних банків – Райффайзен Банк Аваль, УкрСиббанк, ОТП Банк, Укрсоцбанк. Крім того, лідером є і найбільший український банк – ПриватБанк. Останнім часом, документарні операції активно розвивають також інші гравці банківського ринку, зокрема, російські ВТБ Банк і Альфа-Банк.

Хоча банки пропонують надання гарантій незалежно від суми контракту, експерти впевнені: вартість гарантії настільки висока, що виправдовує себе лише за великих сум контракту.

При цьому, основні витрати за отримання банківської гарантії припадають на комісію за надання гарантії. При цьому, якщо забезпеченням за гарантією є депозит клієнта в банку (блокується рахунок), то комісія складе 0,2-0,4% від суми гарантії. А якщо застава інша, то значно дорожче: 2-10% річних (таку гарантію банки вже оцінюють як кредитування). Хоча деякі банки визначають тариф у відсотках річних навіть якщо в заставі заблокований рахунок клієнта (див. таблиця 6.1).

Заощадити на гарантії допоможе відкриття рахунку або розміщення депозиту в банку-гарантії.

Отже, підсумовуючи особливості, переваги та недоліки здійснення міжнародних розрахунків та операцій, відмітимо, що в міжнародній діловій практиці документарні акредитиви та банківські гарантії найчастіше використовуються як інструменти фінансування міжнародних торгових операцій. Таке фінансування може приймати форму відкриття банком акредитива або надання банківської гарантії без розміщення клієнтом грошового покриття на момент випуску відповідного інструмента (відкриття акредитива/надання гарантії), або надаватись у формі кредиту для виробництва чи придбання товару, що буде експортований клієнтом (так зване передекспортне фінансування), а також здійснюватись у формі оплати банком документів за експортним акредитивом з відстроченим платежем, що відкритий на користь клієнта, до настання терміну платежу за акредитивом (так зване постекспортне фінансування).

Найтиповіші операції, які пропонують вітчизняні банківські установи для українських експортерів та імпортерів відображені в табл. 6.2.

Таблиця 6.1

**Дані за основними витратами компанії на отримання гарантії
у банках-лідерах станом на 2012 рік**

Банк	Комісія за надання (застава – грошові кошти) від суми гарантії	Комісія за надання (інше забезпечення) від суми гарантії	Авізування гарантії інших банків
Приват-Банк	0,30%	2-6% річних	0,10%
Райффайзен Банк Аваль	0,20%	не надається	0,20%
УкрСиббанк	0,20%	0,20% річних	0,10%
Укрсоцбанк	1,2-3% річних	за домовленістю	0,10%
ПУМБ	1,2-2,5% річних	3-5% річних	0,10%
ОТП Банк	0,10%	за домовленістю	0,15%
Альфа-Банк	0,20%	за домовленістю	0,10%
Форум	0,25%	3-10% річних	0,20%
Укрексімбанк	0,25-0,5%	0,75-1% річних	0,10%
ВТБ Банк	1% річних	1% річних (+ комісія за управління, яка встановлюється кредитним комітетом)	0,10%
Промінвестбанк	0,2% (+ встановлена договором плата)	0,2% річних (+ встановлена договором плата)	0,10%
Universal Bank	0,40%	за домовленістю	0,10%

Таблиця 6.2

**Операції та пропозиції вітчизняних банків для суб'єктів
зовнішньоекономічної діяльності**

Пропозиції для експортерів	
Гарантія повернення авансу українським експортером	Забезпечує іноземному імпортеру повернення коштів, отриманих українським експортером як аванс оплати майбутніх поставок товарів/надання послуг, в разі невиконання зобов'язань українського експортера по здійсненню таких поставок товару/надання послуг. Українському експортеру така гарантія, в свою чергу, дозволяє отримати кошти для закупівлі/виготовлення товару що експортується. В разі необхідності гарантія іноземному експортеру може бути надана одним з провідних іноземних банків під контргарантію банку.
Гарантія здійснення платежу іноземним імпортером	Українському експортеру може бути надана гарантія оплати іноземним імпортером поставок товарів/надання послуг за умови отримання банком контргарантії від іноземного банку. Українському експортеру це дозволить збільшити коло своїх покупців за рахунок пропозиції сприятливіших для покупців умов розрахунків без ризику для себе.

Продовження табл. 6.2

Гарантія повернення кредиту українським експортером, наданого нерезидентом	Дас змогу українському експортеру отримати кредит від нерезидента за ставками світового фінансового ринку.
Гарантія виконання зобов'язань експортера за контрактом	Забезпечує платіжні вимоги іноземного імпортера стосовно українського експортера, які можуть виникнути у разі невиконання зобов'язань українського експортера по здійсненню поставок товару/надання послуг або невиконання інших умов договору.
Підтвердження експортного акредитиву	Банк може здійснювати підтвердження акредитивів, що відкриваються іноземними банками-емітентами на користь українських експортерів. Підтвердження акредитиву являє собою додаткову (на доповнення до зобов'язань іноземного банку-емітенту) гарантію банку щодо здійснення оплати. Використовується в разі недостатнього рівня довіри українського експортера до іноземного банку-емітенту.
Передекспортне фінансування	Банк здійснює кредитування витрат, пов'язаних з виробництвом продукції на експорт. Строк кредитування – до 12 місяців. Надається у формі кредиту або кредитної лінії (відновлювальної або невідновлювальної). Валюта кредиту – гривня, долари США, євро, долари США/євро з подальшою конвертацією в гривню в разі необхідності проведення розрахунків на території України. Може бути відкрита мультивалютна кредитна лінія, перевагою якої є можливість отримання кредиту за одним кредитним договором як у доларах США/євро, так і в гривні залежно від потреби позичальника
Постекспортне фінансування	У разі відкриття іноземним імпортером акредитиву з відстроченням платежу на користь українського експортера банк може надати кредит українському експортеру в розмірі відвантаженого товару відповідно до наданого пакета відвантажувальних документів. Українському експортеру це дозволить збільшити коло своїх покупців за рахунок пропозиції сприятливіших для покупців умов розрахунків, при цьому одночасно отримавши кошти на суму відвантаженого товару.
Пропозиції для імпортерів	
Гарантія здійснення платежу українським імпортером	Забезпечує іноземному експортеру отримання оплати за поставлений товар/надані послуги в разі невиконання зобов'язань українського імпортера по оплаті таких поставок товару/отриманих послуг. Українському імпортеру така гарантія, в свою чергу, дозволяє отримати відстрочку оплати та розрахуватися з іноземним експортером після реалізації товару. В разі необхідності гарантія іноземному експортеру може бути надана одним з провідних іноземних банків під контргарантію банку

Продовження табл. 6.2

Гарантія повернення кредиту українським імпортером, наданого нерезидентом	Дас змогу українському імпортеру отримати кредит від нерезидента за ставками світового фінансового ринку.
Акредитив з відстроченням платежу	Оплата за таким акредитивом здійснюється через визначений проміжок часу з дати надання відвантажувальних документів до банку. Таким чином іноземний експортер отримує гарантію оплати на визначену дату, а український імпортер – можливість розрахуватися з іноземним експортером вже після реалізації товару за рахунок коштів, отриманих від реалізації.
Кредитування з метою здійснення оплати за контрактом	Банком надаються кредити для здійснення оплати за зовнішньоекономічними контрактами за умови, що контрактами передбачається акредитивна форма розрахунків. Кредити надаються як для придбання сировини, матеріалів, товарів для реалізації, так і для придбання основних засобів. Валюта кредитування – долари США/євро або гривня з подальшою конвертацією в валюту контракту.
Довгострокове фінансування імпорту за рахунок коштів іноземних банків	Дозволяє українському імпортеру отримати довгострокові кредити під відносно низьку процентну ставку з метою здійснення розрахунків за імпортними контрактами, пов'язаними з придбанням основних засобів. Кредитування здійснюється у валюті контракту. Умовами контракту повинна бути передбачена акредитивна форма розрахунків.

Отже, основними перевагами для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності при використанні вищезазначених операцій та послуг є:

- при відкритті непокритого документарного інструмента (акредитива/гарантії) клієнту не доведеться відволікати кошти на тривалий строк для розміщення грошового покриття в банку;
- за рахунок використання кредитних ліній іноземних банків при здійсненні постімпортного фінансування загальна вартість такого фінансування може буде нижчою за вартість звичайного кредиту, що надається українськими банками;
- залучаючи передекспортне фінансування клієнт отримує кошти на етапі виробництва/закупівлі продукції, яка буде експортована, що дозволяє не відволікати власні обігові кошти, оптимізувати структуру балансу, покращити відносини з контрагентами;
- використовуючи постекспортне фінансування за акредитивами з відкладеним платежем клієнт-експортер отримує можливість надавати своїм

покупцям відстрочку платежу, що є додатковою конкурентною перевагою клієнта, при цьому не уповільнюючи обіговість коштів та не погіршуючи показників ліквідності.

Питання для самоконтролю

1. *В чому суть банківської гарантії та контргарантії? Назвіть випадки їх використання за угодами між покупцями і продавцями.*
2. *За якими критеріях здійснюється класифікація банківських гарантії?*
3. *На яких умовах може бути надана банківська гарантія?*
4. *Які умови банківської гарантії рекомендується обговорити при укладенні міжнародного контракту?*
5. *Яка процедура внесення змін в умови гарантії? В яких випадках доцільно змінювати умови та в яких випадках припиняється дія банківської гарантії?*
6. *Порівняйте поручительства та банківські гарантії. В чому їх основні відмінності?*
7. *Яких учасників гарантійних операцій Ви можете назвати та охарактеризуйте взаємовідносини між ними.*
8. *Охарактеризуйте механізм роботи банків з гарантіями.*
9. *Вкажіть випадки використання гарантії виконання зобов'язань.*
10. *В чому переваги та недоліки використання банківських гарантії для експортерів та імпортерів?*

Тести

1. Зобов'язання банку перед бенефіціаром здійснити платіж на його користь у межах зазначеної суми у випадку, якщо контрагент бенефіціара не виконує своїх зобов'язань перед бенефіціаром – це:

- а) банківське поручительство;
- б) застава;
- в) банківська гарантія;
- г) немає вірної відповіді.

2. Учасниками гарантійних операцій можуть бути:

- а) гарант, принципал;
- б) бенефіціар, гарант;
- в) гарант, бенефіціар, принципал;
- г) немає вірної відповіді.

3. Вкажіть, у якому випадку правильно визначено поняття «принципал»:

- а) наказодавець за гарантією, який уповноважує свій банк виставити гарантію та інструктує банк щодо умов гарантії;
- б) особа, на користь якої виставлена гарантія;
- в) одна з послуг, яку пропонують комерційні банки експортерам та імпортерам, яка не пов'язана з наданням прямої фінансової допомоги;
- г) безвідкличне зобов'язання за дорученням і за рахунок клієнта виплатити одержувачу гарантії визначену суму грошей.

4. Банківські гарантії виконують наступні функції:

- а) фінансове забезпечення виконання контракта з боку клієнта гаранта;
- б) запобігти ризик, що пов'язаний з нерегулярними операціями;
- в) немає вірної відповіді;
- г) правильні відповіді а, б.

5. Термін дії гарантії встановлюється:

- а) відповідно до терміну погашення боргу;
- б) на 15 днів тривалішим за термін погашення боргу;
- в) на 5 днів коротшим за термін погашення боргу;
- г) незалежно від терміну погашення боргу.

6. У якому із вказаних випадків дія гарантії може припинитись?

- а) із припиненням забезпеченого нею зобов'язання;
- б) із закінченням максимального терміну гарантії;
- в) якщо банк протягом 3-х місяців (від дня закінчення терміну зобов'язань за гарантією) не висуне претензій до гаранта;
- г) всі відповіді вірні.

7. У якому випадку найбільш повно перерахує види гарантій?

- а) гарантія пропозиції, гарантія виконання та платежу;
- б) гарантія повернення авансового платежу, гарантія платежу, гарантія пропозиції, гарантія виконання;
- в) гарантія платежу, гарантія пропозиції, гарантія повернення авансового платежу, відклична гарантія;
- г) всі відповіді вірні.

8. За резидентністю бенефіціара гарантії поділяють на:

- а) міжнародна гарантія, внутрішня гарантія;
- б) пряма, непряма;
- в) платіжна, тендерна, гарантія виконання;
- г) відклична, безвідклична.

9. Поручництво – це:

- а) зобов'язання банку перед бенефіціаром здійснити платіж на його користь у межах зазначеної суми у випадку, якщо контрагент бенефіціара не виконує своїх зобов'язань перед бенефіціаром;
- б) договір, на підставі якого поручитель бере, зобов'язання перед кредитором сплатити у разі необхідності заборгованість боржника.
- в) одна з послуг, яку пропонують комерційні банки експортерам та імпортерам, яка не пов'язана з наданням прямої фінансової допомоги;
- г) немає вірної відповіді.

10. Акцесорний характер поручництва полягає в тому, що:

- а) поручництво забезпечує не тільки основне зобов'язання головного боржника, а й додаткові зобов'язання;
- б) зобов'язання поручителя не може бути більшим за обсягом або більш обтяжливим, ніж зобов'язання головного боржника;
- в) за певних умов поручитель може використовувати право головного боржника на залік його вимоги;
- г) всі відповіді вірні.

11. За формою, поручительство може бути:

- а) просте, складне;
- б) просте, солідарне;
- в) пряме, непряме;
- г) відкличне, безвідкличне.

12. Вкажіть, в якому випадку вірно визначено поняття «непряма гарантія»:

- а) гарантія, яка може бути відкликана або її умови можуть бути змінені без попереднього повідомлення бенефіціара;
- б) гарантія, яку надає банк принципала (банк-поручитель), доручаючи іноземному банку-кореспонденту виставити гарантію на користь бенефіціара під повну відповідальність поручителя;

в) гарантія, реалізація якої залежить від виконання певних умов;
г) забезпечує платежі переважно за комерційними контрактами (договір про постачання товару, виконаних робіт чи наданих послуг) і виставляються банками в забезпечення інтересів імпортера.

13. Гарантія, яка може бути відкликана або її умови можуть бути змінені без попереднього повідомлення бенефіціара – це:

- а) умовна гарантія;
- б) гарантія виконання контракту;
- в) непряма гарантія;
- г) вірна відповідь відсутня.

14. Гарантія виконання контракту – це:

- а) гарантія, що забезпечує платежі переважно за комерційними контрактами (договір про постачання товару, виконаних робіт чи наданих послуг) і виставляються банками в забезпечення інтересів імпортера;
- б) гарантія, яку надає банк принципала (банк-поручитель), доручаючи іноземному банку-кореспонденту виставити гарантію на користь бенефіціара під повну відповідальність поручителя;
- в) це гарантія, яка може бути відкликана або її умови можуть бути змінені без попереднього повідомлення бенефіціара;
- г) немає вірної відповіді.

15. Гарантії Кабінету Міністрів України стосуються погашення кредитів, які залучаються у формах:

- а) кредитів в іноземній валюті, які надаються юридичними особам-резидентам міжнародними фінансовими організаціями, іноземними банками та іншими фінансово-кредитними установами;
- б) кредитів, наданих іноземними державами, міжнародними фінансовими організаціями та іноземними банками відповідно до міжнародних договорів України;
- в) міжбанківських кредитних ліній, оформлених українським експортно-імпортним банком чи іншими банками-агентами Кабінету Міністрів України з іноземними банками і міжнародними фінансовими організаціями;
- г) всі відповіді вірні.

16. Гарантія (порука) може надаватись:

- а) всім юридичним і фізичним особам, які здійснюють підприємницьку діяльність і мають реальну можливість виконання зобов'язань за договором гарантії;
- б) лише фізичним особам, які здійснюють підприємницьку діяльність, зареєстровані як приватні підприємці;
- в) лише юридичним особам, які зареєстровані як приватні підприємці і мають реальну можливість виконання зобов'язань за договором гарантії;
- г) всі відповіді вірні.

17. Розмір комісійної платні за користування гарантією (порукою) і порядок її сплати встановлюється:

- а) банком і визначається в договорі про надання гарантії (поруки);
- б) рішенням кредитного комітету, що визначається в договорі;
- в) банком відповідно до рішення кредитного комітету і визначається в договорі про надання гарантії (поруки);
- г) рішенням Кабінету Міністрів України.

18. Банк може відкрити наступні види гарантій пропозиції:

- а) конкурсна або тендерна;
- б) платіжна;
- в) покрита або непокрита;
- г) немає вірної відповіді.

19. Дія гарантії (поруки) припиняється у випадку:

- а) повернення оригіналу гарантійного листа;
- б) сплати бенефіціару суми, вказаної в гарантії; закінчення терміну дії гарантії (поруки);
- в) відмови бенефіціара від своїх прав по гарантії (поруки) шляхом письмової заяви про звільнення гаранта від його зобов'язань;
- г) всі відповіді вірні.

20. Гарантія виконання контрактних зобов'язань, як правила, відкривається на суму, що не перевищує:

- а) 15% від суми контракту;
- б) 5-10% від суми контракту;
- в) 5-10% від суми гарантії;
- г) правильні відповіді б, в.

21. Тендерна гарантія характеризується наступними перевагами:

- а) відсутність необхідності надавати в якості забезпечення грошові кошти або поручительство третіх осіб;
- б) простота отримання;
- в) мінімізація ризику неповернення авансового платежу відповідно до умов контракту;
- г) вірні відповіді а, б.

22. Причинами, за якими бенефіціар може відмовитися приймати гарантію, випущену банком принципала, можуть бути:

- а) політична чи економічна ситуація в країні принципала нестабільна (для контрактів ЗЕД);
- б) відповідно до законодавства бенефіціар може прийняти гарантію тільки від місцевого банку;
- в) бенефіціар не довіряє банку принципала;
- г) вірні відповіді а, б, в.

23. До основних форм гарантій належить:

- а) гарантія «за першою вимогою», порука;
- б) тендер, гарантія платежу;
- в) вірні відповіді а, б;
- г) немає вірної відповіді.

24. На яку суму, як правило, відкриваються гарантії платежу й гарантії повернення авансового платежу:

- а) 80-90% суми платежу;
- б) 3% - 5% (до 10%) від вартості контракту;
- в) 100% суми забезпечуваного платежу;
- г) 90% від вартості контракту.

25. На який термін, як правило, відкриваються гарантії:

- а) на 20 днів, згідно умов контракту;
- б) на термін, що перевищує термін забезпечуваного зобов'язання на 10 - 30 днів;
- в) на термін, що перевищує термін забезпечуваного зобов'язання на 10 днів;
- г) на термін, що перевищує максимально допустиму дату одержання товару на 45 днів.

26. Банківські комісії за гарантіями поділяються на наступні групи:

- а) операційні;
- б) винагорода за ризик;
- в) комісії за зобов'язання;
- г) вірні відповіді а, в.

27. Випуск гарантії здійснюється лише за наявності наступних документів:

- а) договори застави майнових прав за депозитом (чи інші договори застави, якщо гарантія непокрита);
- б) ксерокопія зовнішньоекономічного контракту ;
- в) договір комісії про відкриття банківської гарантії;
- г) всі відповіді вірні.

28. Якщо передбачено умовами гарантії, вона може бути анульована шляхом:

- а) повернення в банк-гарант оригіналу гарантії (якщо вона випущена на паперовому носії);
- б) спрямування бенефіціаром у банк-гарант (через авізуючий банк) заяви про відмову від гарантії;
- в) вірні відповіді а, б;
- г) немає вірної відповіді.

29. Відмінності гарантії від поруки полягають у наступному:

- а) оформлення гарантії договором не є обов'язковим, тоді як для поруки закон цього вимагає;
- б) якщо поручитель відповідає в тих самих межах, що й боржник, то гарант у договорі може обмежити свою відповідальність частиною зобов'язань боржника;
- в) гарант несе субсидіарну (додаткову) відповідальність, тобто він повністю виконує зобов'язання, але лише за умови відсутності в основного боржника коштів, необхідних для належного виконання зобов'язання, а поручитель у разі невиконання зобов'язання боржником відповідає разом з ним перед кредитором солідарно;
- г) вірні відповіді а, б, в.

30. До переваг використання гарантій можна віднести:

- а) відстрочка платежу надає можливість отримати від контрагентів товарний кредит, який забезпечується банківською гарантією;
- б) скорочення ризиків за операціями;
- в) можливість гарантувати виконання зобов'язань за контрактом без внесення передоплати/авансу;
- г) вірні всі зазначені відповіді.

Навчальні вправи та задачі

Задача 1. Компанія уклала експортну угоду з швейцарською фірмою на постачання своєї продукції на умовах документарного інкасо. Платоспроможність та кредитна історія даної фірми невідомі.

Визначте, які види гарантій доцільно використати в такому випадку та дії банку при наданні гарантій такого типу.

Задача 2. У березні 2008 р. підприємство «Вінчестер» подало пропозиції на тендер щодо придбання та монтаж технічного обладнання. Через 6 місяців було підписано зовнішньоторговельний контракт із компанією «Альтер», відповідно до якого, через місяць після підписання контракту мав бути оплачений аванс у розмірі 100 % суми контракту. Поставки передбачаються трьома партіями: у лютому 2009 р., у серпні 2009 р., у лютому 2010 р. Закінчення монтажу заплановане на серпень 2010 р. і остаточне прийняття встановленого обладнання – у лютому 2011 р. Контракт потребує виставлення таких гарантій (у відсотках від суми контракту):

- гарантія пропозиції – 2 %;
- авансова гарантія – 4 %;
- гарантія виконання – 10%, коли контракт стає чинним, знижується до 5 % після попереднього прийняття;
- гарантія утримання – 3 %.

Визначте, в яких випадках, доцільно застосовувати той чи інший вид гарантії. Розрахуйте, на які суми будуть видані визначені Вами гарантії.

ТЕМА 7. ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

7.1. Суть та структура валютного ринку

Історія обміну грошей бере свій початок в середньовіччі (1550 р., Ломбардія), а сучасне поняття валютного ринку виникло в період золотого стандарту. Починаючи з 1880 року і до першої світової війни, а також між двома світовими війнами XX століття, в якості основи для валютних операцій застосовувався міжнародний золотий стандарт. Країни визначали вартість своїх грошових одиниць як певну кількість золота. В результаті довелося зняти обмеження на експорт та імпорт золота, щоб уряди могли обмінювати його на паперові гроші, і навпаки. В 20-і та 30-і роки XX століття в світі панували валютний хаос і економічна депресія. Щоб не допустити повторення такої ситуації, в липні 1944 року уряди країн-союзниць організували конференцію з валютно-фінансових питань. Місцем її проведення стало місто Бреттон-Вудс (штат Нью-Гемпшир, США). В ході конференції були засновані дві організації: Міжнародний валютний фонд – МВФ (IMF) і Міжнародний банк реконструкції та розвитку – Світовий банк. У якості цілей для МВФ були визначені наступні: забезпечення стабільності валют та усунення обмежень на валютний обмін, що перешкоджають міжнародній торгівлі. Вартість кожної валюти була виражена у вигляді фіксованої кількості золота, при цьому в основу прийнятої системи була покладена конвертованість американського долара в золото за ціною 35 доларів США за унцію, що фактично зробило долар США світовою валютою. Обмінні курси утримувалися в межах вузького коридору з прив'язкою до офіційно оголошеного паритету. Наприклад, з 1949 по 1967 роки фунт стерлінгів Великобританії був прив'язаний до долара США у співвідношенні $GBP1 = USD2,80$.

Сучасний світовий валютний ринок, або ринок ФОРЕКС (foreign exchange market) почав формуватися на початку 1970-х років. До цього спонукала валютна криза 1971 року. Тимчасове призупинення конвертованості доларів США в золото у серпні 1971 року, спричинене значним дефіцитом платіжного балансу, зовнішнім боргом та зменшенням золотого запасу Сполучених Штатів Америки, фактично поклало край Бреттон-Вудській системі золотодоларового стандарту, оскільки США вже не могли забезпечити обмін доларів на золото.

Напружена ситуація на валютних ринках, яка посилилась у травні 1971 року, стала причиною встановлення плаваючих курсів деяких валют – німецької марки, голландського гульдена, канадського долара, японської єни та інших. Промислово розвинуті країни доклали багато зусиль, щоб вийти з цієї критичної ситуації якнайшвидше. Це їм удалося 18 грудня 1971 року завдяки Смітсонівській угоді, найважливішим результатом якої стало надання країнам права самостійно приймати рішення щодо системи регулювання валютного курсу. Юридичне оформлення переходу від фіксованих курсів до плаваючих було закріплене рішенням «Великої десятки» в Парижі 16 березня 1973 року. Остаточо ж крапку в цьому питанні було поставлено на конференції в Ямайці у 1976 році. Саме перехід від фіксованих курсів до плаваючих став поштовхом до формування ринку ФОРЕКС. Проте центральні банки країн не повністю відмовилися від впливу на валютний курс. Так, Нью-Йоркською угодою «Групи п'яти» 1985 року було передбачено фактичний перехід від вільно плаваючих валютних курсів до системи регульованого плавання шляхом здійснення валютних інтервенцій з метою стримування курсових коливань.

Валютний ринок – це сукупність економічних відносин, які виникають між економічними агентами (центральними та комерційними банками, валютними біржами, підприємствами, приватними особами тощо) під час здійснення операцій щодо купівлі-продажу іноземної валюти та операцій пов'язаних з переміщенням валютних капіталів.

З *організаційної точки зору* валютний ринок розглядається як сукупність певних інститутів та механізмів, які у своїй взаємодії забезпечують можливість здійснювати валютні операції із врахуванням поточної ринкової ситуації. Тобто, мережа цих інститутів повинна забезпечити вільний доступ на ринок усіх економічних суб'єктів (за відсутності обмежень) та дати їм можливість на конкурентних засадах проводити весь доступний спектр валютних операцій.

З *організаційно-технічної точки зору* валютний ринок включає в себе сукупну мережу сучасних засобів зв'язку, що сполучають національні й іноземні банки та брокерські фірми, і становлять основу інфраструктури цього ринку.

Валютні ринки можна класифікувати за багатьма ознаками: за сферою розповсюдження, по відношенню до валютних обмежень, за видами валютних курсів, за ступенем організованості та ін. (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Класифікація валютних ринків

За сферою поширення, тобто за широтою охоплення, можна виділити міжнародний та внутрішній валютні ринки. У свою чергу, як міжнародний, так і внутрішній ринки складаються з ряду регіональних ринків, які утворюються фінансовими центрами (банками, біржами) в окремих регіонах світу або даної країни.

Міжнародний валютний ринок охоплює валютні ринки країн світу і складає сукупність тісно пов'язаних між собою системою кабельних і супутникових комунікацій світових регіональних валютних ринків. Між ними відбувається перелив коштів у залежності від поточної інформації і прогнозів провідних учасників ринку щодо можливого положення окремих валют. В даний час можна виділити Азіатський (з центрами в Токіо, Гонконгу, Сінгапурі, Мельбурні), Європейський (Лондон, Франкфурт-на-Майні, Цюрих), Американський (Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес) ринки. У зв'язку з розташуванням світових регіональних валютних ринків в різних часових поясах міжнародний валютний ринок працює цілодобово. На світових регіональних ринках зазвичай котируються не всі валюти, а тільки найбільш вживані учасниками даного ринку, тобто місцеві грошові одиниці та ряд провідних вільно конвертованих валют, насамперед резервних.

Внутрішній валютний ринок – це валютний ринок однієї держави, тобто ринок, що функціонує всередині даної країни.

Що ж стосується України, то розвиток національного валютного ринку розпочався ще до проголошення незалежності держави. Так, початок розвитку організованих валютних відносин на території України поклала постанова Ради Міністрів СРСР «Про заходи формування загальнорадянського валютного ринку», яка вплинула на перетворення валютних аукціонів на валютні біржі, що утворювалися на всіх державних рівнях та мали статус постійно діючих. Наступним етапом розвитку валютних відносин в Україні було прийняття Закону СРСР від 1 березня 1991 року «Про валютне регулювання», у статті 5 якого вперше законодавчо було закріплено інститут валютного ринку та визначено, що купівля-продаж іноземної валюти може здійснюватися на внутрішньому валютному ринку СРСР. Відповідно до даного Закону операції на валютному ринку СРСР ґрунтувалися на основі співвідношення попиту та пропозиції у вигляді міжбанківських угод та угод на валютних біржах і аукціонах. Наявність такої норми у законодавстві було новим кроком у процесі створення та функціонування валютного ринку на території України, а також сприяло утворенню валютного законодавства у цій сфері.

Після проголошення незалежності України специфіка функціонування національного валютного ринку полягала в тому, що він був представлений переважно валютною біржею, яка функціонувала як структурний підрозділ Національного банку України. Однак із подальшим розвитком цього ринку і збільшенням обсягів операцій виникла потреба у створенні самостійної структури, через яку здійснювалася б валютна політика держави. У зв'язку з цим 8 липня 1993 р. з'явилася Постанова Правління НБУ № 50 «Про Українську міжбанківську валютну біржу», в якій було визначено форми діяльності валютного біржового ринку в Україні. Українська міжбанківська валютна біржа діяла до 1999 року, після цього і до сьогоднішнього дня торги іноземною валютою та валютними цінностями здійснюються на міжбанківському валютному ринку.

На **біржовому сегменті валютного ринку** операції з валютою можуть відбуватися через валютну біржу за допомогою торгівлі деривативами (похідними фондовими інструментами) у валютних відділах товарних і фондових бірж.

В англо-американських країнах немає спеціалізованих валютних бірж. На противагу цьому багато їх функціонує в Європі, наприклад у ФРН – п'ять, із них найбільша – у Франкфурті-на-Майні.

Торгівля валютними деривативами відбувається на товарних, фондових або ф'ючерсних біржах. Наприклад, Чиказька «меркантильна» біржа є світовим лідером з торгівлі ф'ючерсами; в Європі лідером є Лондонська міжнародна біржа фінансових ф'ючерсів.

Велика частина валютних операцій (до 90%) здійснюються на **позабіржовому (неорганізованому) або міжбанківському валютному ринку**, на якому дилери проводять операції з використанням електронного та супутникового зв'язку.

Більшість валютних операцій провадиться через банки, які виконують на договірній основі доручення іноземних банків-кореспондентів. Це дає змогу здійснювати валютні операції безготівковим шляхом. Банки, яким надано право на проведення валютних операцій, називаються уповноваженими, девізними, або валютними. Серед комерційних банків чи інших учасників валютного ринку є дилери, які «грають» на пониження («ведмеді») чи на підвищення («бики») курсів валют.

Відповідно до валютного законодавства більшості країн права банків на проведення всіх або деяких валютних операцій є об'єктом валютного регулювання та валютного контролю. Не всі девізні банки можуть повною мірою брати участь в операціях валютного ринку. Величина банку, його репутація, розвиток мережі закордонних відділень та філій, обсяг здійснюваних через банк міжнародних розрахунків – ці фактори суттєво впливають на його роль на валютних ринках. Крім того, певне значення мають також періодичне запровадження валютних обмежень, стан телексного та телефонного зв'язку в місці, де розташований банк, політика банку. У зв'язку з цим найбільший обсяг валютних операцій припадає на частку великих банків Японії, США, Великої Британії, Німеччини, Швейцарії, Франції та інших розвинутих країн.

За відношенням до валютних обмежень розрізняють:

- вільні валютні ринки, тобто ринки без будь-яких економічних чи адміністративних обмежень;
- валютні ринки з обмеженнями, тобто із застосуванням державних заходів щодо встановлення порядку здійснення операцій з валютою.
- За видами застосування валютних курсів:
 - з одним режимом;
 - з двома режимами валютного курсу.

Валютні операції також поділяють на ті, які обслуговують міжнародну торгівлю (на їх частку припадає близько 10% від усіх валютних операцій), і

валютні операції, які безпосередньо не пов'язані з обслуговуванням експорту-імпорту, а є чисто фінансовими трансферами (спекуляції, хеджування, інвестиції). Саме фінансові трансфери переважають на валютному ринку.

До основних функцій валютного ринку можна віднести:

- забезпечення можливості своєчасного здійснення міжнародних розрахунків;
- надання можливості страхування валютного ризику;
- забезпечення можливості диверсифікувати валютні резерви банків, підприємств, держави;
- визначення і формування попиту і пропозиції на іноземні валюти;
- регулювання валютних курсів (ринкове та державне);
- забезпечення умов та механізмів для реалізації валютної політики держави.
- Серед другорядних функцій валютного ринку, з нашої точки зору, можна виділити:
 - сприяння інтенсифікації зовнішньоекономічної діяльності, інтернаціоналізації виробництва та міжнародному поділу праці;
 - забезпечення взаємозв'язку валютних, кредитних та фінансових ринків на національному та міжнародному рівні;
 - сприяння розвитку форм міжнародних розрахунків та прискоренню міждержавного платіжного обороту.

Як впливає із вищенаведених функцій, валютні ринки відіграють одну з ключових ролей у сучасному економічному житті. Крім цього, зауважимо, що як економічна система вони функціонують не тільки в єдності та взаємозв'язку власних елементів, але й у постійному зв'язку з багатьма іншими економічними та політичними явищами і процесами.

Як свідчить практика, ситуація на валютних ринках є об'єктом пильної уваги не лише його професійних учасників, а й суб'єктів господарювання, політиків, населення тощо. Це говорить про те, що ці ринки сьогодні є своєрідними чутливими індикаторами, які відображають не лише валютно-фінансові, а й загальноекономічні, політичні та інші процеси, що протікають у певній країні чи регіоні світу.

Серед учасників валютного ринку виділяють дві великі групи:

- **пасивні учасники** (*«market users» – маркет-юзери, користувачі ринку*), тобто ті, у кого час від часу виникає необхідність у проведенні валютних операцій. Потрібно зазначити, що, окрім приватних осіб та

господарюючих суб'єктів, у цю групу входить і певна частина комерційних банків, що в силу певних обставин не проявляють значного інтересу до валютного ринку та які поодиночі не в змозі суттєво вплинути на його кон'юнктуру;

- **активні учасники і так звані «market makers» – маркет-мейкери, «творці ринку».** Серед останніх особливо виділяється вузьке коло великих банків, що мають розгалужену мережу відділень і величезний штат дилерів. Ці банки здатні здійснювати операції на дуже значні суми. проведення валютної політики, спрямованої на державне регулювання національної економіки, і узгодженої політики в рамках світового господарства.

Розглянемо більш конкретно учасників валютного ринку.

Приватні особи. Фізичні особи проводять широкий спектр неторгових операцій (зарубіжний туризм, перекази заробітної плати, пенсій, гонорарів, купівля і продаж готівкової валюти), вони мають можливість інвестувати вільні грошові кошти на валютному ринку з метою одержання прибутку.

Господарюючі суб'єкти (фірми). Основну частку операцій на валютному ринку з поміж усіх підприємств, займають ті підприємства, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, тобто експортують та імпортують товари і послуги. Саме з метою оплати товарів або послуг імпортованих з тієї чи іншої країни підприємства виходять на валютний ринок задля конвертації національної валюти в іноземну, а при експорті товарів та послуг – іноземну валюту (торговельну виручку) конвертують в національну.

В країнах з високою часткою доларизації економіки фірми здійснюють також і спекулятивні операції з метою отримання прибутку за рахунок курсових різниць, також фірми можуть конвертувати національну валюту в іноземну задля розміщення валютних депозитів.

Комерційні банки. Вони здійснюють основний обсяг валютних операцій. У банках відкривають рахунки інші учасники ринку і здійснюють за ними необхідні конверсійні і депозитно-кредитні операції. Крім задоволення заявок клієнтів банки можуть проводити операції і самостійно за рахунок власних коштів.

На світових валютних ринках найбільший вплив мають великі міжнародні банки – маркет-мейкери, щоденний обсяг операцій яких досягає мільярдів доларів. Це такі банки, як Citibank, JPMorgan Chase Bank, Deutsche Bank, ABN Amro Bank, Barclays Bank та інші. В Україні можна виділити

таких найбільш активних маркет-мейкерів, як Укресімбанк, Приватбанк, Райффайзенбанк Аваль та інші.

Центральні банки. Їх головним завданням є валютне регулювання на внутрішньому ринку, тобто запобігання різким коливанням курсів національних валют з метою недопущення економічних криз, підтримки сальдо платіжного балансу. Центральні банки здійснюють прямий вплив на валютний ринок у вигляді валютних інтервенції і непрямий – через регулювання обсягу грошової маси і процентних ставок. Під валютними інтервенціями центрального банку розуміють купівлю-продаж банком іноземної валюти на валютному ринку з метою впливу на курс національної грошової одиниці і на сумарний попит та пропозицію грошей.

Центральні банки можуть грати як на підвищення, так і на пониження курсу, виходячи з конкретних завдань, що стоять перед ними в даний момент. Вони можуть виступати на ринку поодинці, для здійснення впливу на національну валюту, або узгоджено з іншими центральними банками для проведення спільної валютної політики на міжнародному ринку або для спільних інтервенцій.

Валютні біржі. У ряді країн функціонують валютні біржі, де здійснюється обмін валют для юридичних осіб і формується ринковий валютний курс. Держава зазвичай активно регулює рівень обмінного курсу через біржі, користуючись компактністю біржового ринку. Хоча валютний ринок в основному є позабіржовим і, отже, децентралізованим, функціонуючим цілодобово, деякі його інструменти торгуються на біржі. Наприклад, з валютними ф'ючерсами активно працює Чиказька товарна біржа (CME), а з валютними опціонами – Фондова біржа Філадельфії (PHLX).

Валютні брокерські фірми. До їх функції входить зведення покупця і продавця іноземної валюти і здійснення між ними конверсійної або позиково-депозитної операції. Брокери підбирають зустрічні замовлення на продаж і покупку, дозволяючи зберегти анонімність сторін. Після укладання угоди імена учасників оголошуються для здійснення розрахунків. За своє посередництво брокерські фірми стягують брокерську комісію у вигляді відсотка від суми угоди і при цьому не відкривають власних позицій. Як правило, на практиці дилери банків мають прямі лінії зв'язку з брокерами. Останні передають свої ціни по гучномовному зв'язку (голосові брокери) або по електронних каналах на екрани моніторів. Робота через брокерів вигідна тим, що економить дилерам багато часу, позбавляючи їх від необхідності «прицінюватися». Будучи альтернативним торговим

майданчиком грошового ринку, брокерська фірма є для банків джерелом швидкої інформації про стан ринку та існуючих тенденцій на ньому. Важливим є те, що брокерська фірма бере на себе ризики, пов'язані з пошуком контрагента і здійсненням операції.

7.2. Види валютних операцій банків та їх ризиковість

Валютні операції (операції з іноземною валютою) – операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, крім операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України; вид діяльності підприємств, банківських та фінансово-кредитних установ, юридичних і фізичних осіб із купівлі-продажу, розрахунків, і надання в позику іноземної валюти, валютні депозити та ін..

Історично в міжнародному обороті валютні операції зазнали значних зміни. Лібералізація валютного законодавства на рубежі 50-х і 60-х років призвела до розвитку валютних операцій «своп» замість раніше поширеного обміну депозитами в різних валютах.

Подальший розвиток строкових валютних угод було пов'язано з лібералізацією руху капіталів, що викликала потребу в хеджуванні (страхуванні ризиків) додатково до традиційних операцій з покриття ризиків в торгових операціях.

З 1970 років розвиваються ф'ючерсні і опціонні валютні операції – нова форма спекулятивних угод і валютного хеджування, особливо коли товарна угода, яка створює ризик, можлива, але не забезпечена. Банки стали здійснювати валютні операції в поєднанні з операціями «своп» з процентними ставками.

Готівкові валютні операції здійснює більшість банків, термінові операції та «своп»-угоди – в основному крупніші банки, регулярні опціонні операції – найбільші банки.

Найбільш часто вживаною класифікацією валютних операцій є поділ їх на конверсійні валютні операції з негайною поставкою та поточні депозитно-кредитні операції, а також строкові валютні операції.

Так, **валютні операції з негайною поставкою або операції «спот»** є найбільш поширеними валютними операціями і складають до 90% обсягу валютних угод. Їх суть полягає у купівлі-продажу валюти на умовах її поставки банками-контрагентами на другий робочий день, починаючи з дня

укладання угоди за курсом, зафіксованим в момент її укладання. Попереднє узгодження умов угоди – обов'язкова умова її здійснення – передбачає запит дилером котирування для конкретної суми базової валюти у банка-партнера із зазначенням дати валютування (Додаток Щ).

Широке поширення електронних засобів зв'язку (СВІФТ), систем електронних клірингових розрахунків (ЧПС в США, ЧАПС в Англії і т.д.), комп'ютерної обробки операцій дозволяє значно швидше здійснити операції. Наприклад, операції з розміщення односторонніх депозитів «із сьогодні на завтра» або «з завтра на післязавтра». Таким чином, на міжбанківському короткостроковому ринку здійснюються:

- угоди Today за курсом Today (сьогодні за сьогоднішнім курсом) з поставкою валюти в день укладання угоди;
- угоди Tomorrow за курсом Tomorrow (завтра за завтрашнім курсом) з вимогою поставки валюти наступного дня після укладення угоди.

Однак традиційно базовою валютною операцією залишається угода «спот», а базовим курсом – курс «спот». Саме на базі цих курсів визначаються курси інших угод на валютному ринку – як строкові курси, так і курси для разових угод з більш коротким терміном поставки.

Строкові угоди з іноземною валютою. Строкові валютні угоди (форвардні, ф'ючерсні) – це валютні операції, при яких сторони домовляються про поставку обумовленої суми іноземної валюти через певний строк після укладання угоди за курсом, зафіксованим в момент її укладання. З цього визначення випливають дві особливості термінових валютних операцій:

1. Існує інтервал у часі між моментом укладання і виконання угоди (термін 1-2 тижні, 1, 2, 3, 6, 12 місяців і до 5 років);
2. Курс валют при строковій валютній операції фіксується в момент укладання угоди, хоча вона виконується через певний термін.

Ринок строкових валютних операцій більш вузький, ніж ринок готівкових угод. В основному строкові угоди здійснюються з провідними валютами. Строкові угоди з іноземною валютою здійснюються в наступних цілях:

- конверсія (обмін) валюти в комерційних цілях, завчасний продаж валютних надходжень або купівля іноземної валюти для майбутніх платежів, щоб застрахувати валютний ризик;

- страхування портфельних або прямих капіталовкладень за кордоном від збитків у зв'язку з можливим пониженням курсу валюти, в якій вони здійснені;
- отримання валютного спекулятивного прибутку за рахунок курсової різниці.

Опціон (від лат. *optio, optionis* – *вибір*) з валютою – угода, яка за умови сплати встановленої комісії (премії) надає одній стороні в угоді купівлі-продажу право вибору (але не обов'язок): або купити (угода «колл» – опціон покупця), або продати (угода «пут» – опціон продавця) певну кількість певної валюти за курсом, встановленим при укладанні угоди до закінчення обумовленого терміну (в будь-який день – американський опціон; на певну дату раз в місяць – європейський опціон). Практикується також індексний опціон, що дає право купити або продати певну частину індексу – показника курсу валюти або цінних паперів – за заздалегідь встановленою ціною і на певну дату. Індокси визначаються до базисного періоду його введення. Опціонами торгують не тільки на міжбанківському ринку, а й на біржах – фондових і товарних.

Торгівлю валютними опціонними контрактами здійснюють: найбільша в світі Чиказька біржа опціонів (Chicago Board Options Exchange), Європейська опціонна біржа в Амстердамі (European Options Exchange), Австрійська біржа термінових опціонів у Відні (Oesterreichische Terrain Optionsboerse).

З 1970-х років з переходом до плаваючих валютних курсів отримали розвиток **валютні ф'ючерси**. Це угода, яка означає зобов'язання (а не право вибору на відміну від опціону) на продаж або купівлю стандартної кількості певної валюти на певну дату (в майбутньому) за курсом, встановленому при укладанні угоди. Таким чином, покупець валютного ф'ючерсу бере зобов'язання купити, а продавець – продати партію валюти в певний термін за курсом, обумовленим при укладанні угоди. У стандартних контрактах регламентуються всі умови: сума, термін, гарантійний депозит, метод розрахунку. Тип контракту визначається обсягом партії валюти і місяцем виконання угоди. Для ф'ючерсних угод. Характерні гарантійні депозити на випадок невиконання продавцями і покупцями своїх зобов'язань. Лідерами з торгівлі ф'ючерсними контрактами сьогодні є Чиказька (CME), Нью-Йоркська (COMEX), Лондонська (LIFFE), Сінгапурська (SIMEX), Цюрихська (SOFFEX), Паризька (MATIF) товарні біржі.

Різновидом валютної угоди, що поєднує готівкову і строкову операції, є угоди «своп». **«Своп» (англ. swap – міна, обмін)** – це валютна операція, що поєднує купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими ж валютами. При цьому домовляються про зустрічні платежі два партнери (банки, корпорації та ін.) За операціями «своп» наявна угода здійснюється за курсом «спот» (валютні операції з негайною поставкою), який в контругоді (строковій) коректується з урахуванням премії або дисконту в залежності від динаміки валютного курсу. При цьому клієнт економить на маржі – різниці між курсами продавця і покупця по наявній угоді. Операції «своп» зручні для банків: вони не створюють відкритої позиції (покупка покривається продажем), тимчасово забезпечують необхідною валютою без ризику, пов'язаного зі зміною її курсу. Операція «своп» використовуються для здійснення комерційних угод: банк продає іноземну валюту на умовах негайної поставки і одночасно купує її на строк.

Наприклад: комерційний банк, маючи зайві долари строком на 6 місяців, продає їх за національну валюту на умовах «спот» (валютні операції з негайною поставкою). Одночасно, враховуючи потребу в доларах прогностичні очікування через 6 місяців, банк купує їх за курсом «форвард» (курс валюти зафіксований на момент укладання угоди). При цьому можливий збиток у курсовій різниці, але в підсумку банк отримує прибуток, надаючи в кредит національну валюту.

Якщо клієнт пред'являє попит на кредити в певній валюті (наприклад, у швейцарських франках), а банк має ресурси в іншій валюті (в доларах), він може задовольнити кредитну заявку, обмінявши долари на швейцарські франки шляхом операції «своп».

У формі угоди «своп» банки також здійснюють обмін не тільки валютами, але також кредитами, депозитами, процентними ставками, цінними паперами та іншими цінностями.

Операції «своп» проводяться з золотом з тим, щоб зберегти право власності на нього, придбати необхідну іноземну валюту на певний термін.

Валютний арбітраж. Розрізняються арбітраж з товарами, цінними паперами, валютами. Валютний арбітраж – валютна операція, що поєднує купівлю (продаж валюти з подальшим здійсненням контругоди з метою отримання прибутку за рахунок різниці в курсах валют на різних валютних ринках (просторовий арбітраж) чи за рахунок курсових коливань протягом певного періоду (тимчасовий арбітраж).

Основний принцип валютного арбітражу – купити валюту дешевше і продати дорожче. Розрізняються простий валютний арбітраж, що здійснюється із двома валютами і складний (із трьома і більше валютами), на умовах готівкових і термінових угод.

В залежності від мети розрізняється спекулятивний і конверсійний валютний арбітраж. Спекулятивний арбітраж має на меті отримати вигоду з різниці валютних курсів у зв'язку з їх коливаннями, а конверсійний арбітраж має на меті купити найбільш вигідно необхідну валюту.

Валютний арбітраж часто пов'язаний з операціями на ринку позичкових капіталів. Власник будь-якої валюти може розмістити її на ринку позикових капіталів в іншій валюті за більш вигідною процентною ставкою, тобто здійснити процентний арбітраж, який заснований на використанні банками різниці між процентними ставками на різних ринках позичкових капіталів. Процентний арбітраж включає дві угоди: 1) отримання кредиту на іноземному ринку позикових капіталів, де ставки є нижчими, 2) використання еквівалента позиченої іноземної валюти на національному ринку капіталів, де процентні ставки вищі.

В кожній угоді, яку укладає банк на валютному ринку, присутні різні ризики. Ці ризики можна розділити на дві основні групи: ринкові ризики і ризики контрагента. Під ринковими ризиками розуміють потенційну загрозу втрат, що виникають внаслідок зміни ринкових цін: процентних ставок, валютних курсів і т.д. Як ризики контрагента розглядаються ризики невиконання партнером прийнятих на себе за угодою зобов'язань; їх називають також партнерськими ризиками (табл. 7.1).

Таблиця 7.1

Ризики торгівлі валютою

<i>Ринкові ризики</i>	<i>Ризик контрагента</i>
валютний ризик;	ризик перерахунку (трансфертний);
Ризик зміни своп-ставки;	ризик виконання;
процентний ризик	ризик платежу

Ринкові ризики. Поняття ринкових ризиків об'єднує ризики, що виникають при відкритих позиціях у валютних та кредитних угодах внаслідок зміни ринкових цін. Ці ризики називають також трансакційними. Несприятливі зміни обмінного курсу або процентних ставок призводять у разі існування відкритих позицій до втрат за цими угодами.

Валютний ризик. Ризик зміни валютного курсу – це ризик можливих втрат при наявності відкритої позиції в іноземній валюті. Цей ризик

визначають також як курсовий ризик. Чим довший період, протягом якого позиція в іноземній валюті залишається відкритою, тим більша небезпека несприятливих змін обмінного курсу. За сильних коливань цей ризик виникає вже при укладанні угоди.

Процентний ризик. Відкрита кредитна позиція містить так званий ризик зміни процентних ставок, тобто ризик несприятливої їх динаміки. У разі, якщо угоди з надання та отримання коштів можуть бути укладені пізніше, ніж в період існування стабільної процентної ставки, виникає небезпека негативної зміни ставок та втрат при закритті позиції внаслідок різкої і непередбачуваної зміни функціонування грошового ринку.

Ризик зміни своп-ставки. Ризик зміни своп-ставки виникає тоді, коли своп-позиції не узгоджені за строками або зовсім не закриті. Несприятливі зміни процентних ставок можуть негативно відобразитися на процентній різниці і тим самим на своп-ставці. Але процентні і своп-ставки піддаються не тільки процентному ризику, але й ризику, пов'язаному з фактором часу. Своп і процентні позиції закриваються часто без узгодження як за сумами, так і за строками. Банк укладає, наприклад, своп-угоду, з клієнтом на 3,5 місяці; на міжбанківському ринку ця угода може бути закрита тільки зі строком три або чотири місяці. У разі, якщо угода укладається на трьохмісячний строк, період між міжбанківським платежем і платежем за клієнтською угодою повинен бути перекритий новою короткою своп-угодою. У випадку, якщо до платежу за міжбанківською угодою процентна ставка змінилася настільки, що цей короткий своп має більш високу ставку, ніж за клієнтською своп-угодою для цього періоду, банк понесе втрати.

Ризики контрагента. Поняття ризиків контрагента, або партнерських ризиків, включає ризики, що виникають у разі невиконання контрагентом договірних умов щодо виконання угоди. Перш ніж зупинитись на цих ризиках, які виникають через невиконання контракту контрагентом, необхідно згадати про політичні ризики або ризики окремих країн. При укладанні угод з банками в політично нестабільних країнах виникає небезпека, що державні органи заборонять грошові перекази з країни або заморозять іноземні активи, у зв'язку з чим партнер не зможе виконати своїх зобов'язань за угодою.

Ризик виконання. Будь-яка валютна або кредитна угода несе в собі небезпеку того, що партнер за контрактом не виконає своїх зобов'язань, тобто валюта, продана йому, може не повернутись. Якщо про це стане відомо протягом строку угоди, банк, який очікує на отримання коштів, вже уклавши протилежну угоду, повинен закрити суму, що очікується, за

поточним курсом. Від ринкової ситуації, що склалася, залежить прибуток або збиток від даної угоди. Ризик виконання форвардної угоди завжди оцінюється вище, ніж ризик виконання угоди спот, оскільки вірогідність значних негативних змін курсу в період форвардної угоди більша, ніж протягом двох днів виконання угоди спот. Втрати виникають тільки в тому разі, коли контракт закривається за більш несприятливим курсом, ніж курс первинного контракту.

Ризик платежу. Ризик платежу також пов'язаний з невиконанням валютного контракту, але він виникає при розрахунках в день платежу. Оскільки за валютними угодами на міжбанківському ринку розрахунки здійснюються на різних майданчиках, при виконанні платежу з-за кордону в часі часто невідомо, чи здійснив партнер платіж за угодою.

Незважаючи на досконале технічне оснащення та контрольні системи, досить часто платіж, який очікується банком, може надійти вже після виконання його власних платіжних зобов'язань.

Ризик перерахунку (трансфертний). Втрати, що можуть виникнути при проведенні платежів за валютними та процентними угодами, зазвичай, менші, ніж при інших ризиках, але все ж таки вони можуть бути значними.

Припустимо, що банк повинен сплатити за укладеною угодою певні кошти своєму контрагенту, кореспондентський рахунок якого знаходиться в іншому, наприклад, американському банку. Якщо дилер припустився помилки в найменуванні контрагента або при вказанні суми платежу надасть невірні банківські реквізити або номер рахунку, помилка буде виявлена тільки протягом певного проміжку часу. За цей проміжок не буде надходжень на рахунок банку, що приймає за угодою платіж, і процентні витрати, що виникають при цьому, повинен нести банк, який надсилає платіж.

7.3. Управління валютним ризиком

Першим кроком до управління валютними ризиками всередині структури банку є встановлення лімітів на валютні операції. Так, наприклад, дуже поширені такі види лімітів:

- ліміти на іноземні держави (встановлюється максимально можливі суми для операцій на протязі дня з клієнтами і контраптерами в сумі з кожної конкретної країни);

- ліміти на операції з контрапартнерами і клієнтами (встановлюється максимально можлива сума для операцій на кожного контрапартнера, клієнта або види клієнтів);
- ліміт інструментарію (встановлення обмежень на інструменти і валюти, що використовуються при укладенні угод із визначенням списку можливих для торгівлі валют і інструментів торгівлі);
- встановлення лімітів на кожен день і кожного дилера (зазвичай встановлюється розмір максимально можливої відкритої позиції за іноземними валютами, що торгуються, можливий для перенесення на наступний робочий день для кожного конкретного дилера і кожного конкретного інструменту);
- ліміт збитків (встановлюється максимально можливий розмір збитків, після досягнення якого всі відкриті позиції повинні бути закриті зі збитками). У деяких банках такий ліміт встановлюється на кожний робочий день або окремий період (зазвичай один місяць), в деяких банках він поділяється на окремі види інструментів, а в деяких банках може також встановлюватися на окремих дилерів.

Крім лімітів у світовій практиці застосовуються такі методи зниження валютних ризиків:

- взаємний залік купівлі-продажу валюти за активом і пасивом, так званий метод «метчинг», де за допомогою відрахування надходження валюти з розміру її відтоку банк має можливість впливати на їхній розмір і відповідно на свої ризики;
- використання методу «неттингу», який полягає в максимальному скороченні кількості валютних операцій за допомогою їх укрупнення. Для цієї мети банки створюють підрозділи, які координують надходження заявок на купівлю-продаж іноземної валюти;
- придбання додаткової інформації шляхом придбання інформаційних продуктів спеціалізованих фірм у режимі реального часу відображають рух валютних курсів і останню інформацію;
- ретельне вивчення й аналіз валютних ринків на щоденній основі.

Ну і звичайно, для обмеження валютних ризиків застосовується хеджування. Одним з недоліків загального хеджування (тобто зменшення всіх ризиків) є досить істотні сумарні витрати на комісійні й премії опціонів. Вибіркове хеджування можна розглядати як один із способів зниження загальних витрат. Інший спосіб – страхувати ризики тільки після того, як курси або ставки змінилися до визначеного рівня. Можна вважати, що в

якійсь мірі компанія може витримати несприятливі зміни, але коли вони досягнуть припустимої межі, позицію слід повністю хеджувати для запобігання подальших збитків. Такий підхід дозволяє уникнути витрат на страхування ризиків у ситуаціях, коли обмінні курси або процентні ставки залишаються стабільними або змінюються в сприятливому напрямку.

Ще одним методом управління валютним ризиком є аналіз руху курсів валют. Такий аналіз буває фундаментальним і технічним.

Фундаментальний аналіз руху курсів валют заснований на припущенні, що основні зміни курсів відбуваються під дією макроекономічних чинників розвитку економік країн-емітентів валюти. Аналітики, зараховують себе до фундаменталістів, уважно відслідковують на регулярній основі базові показники макроекономічного розвитку окремих країн і прогнозують руху курсів валют у довгостроковій перспективі. Для прогнозу руху цих курсів валют звичайно аналізуються зміни базових показників і курсу іноземних валют.

Технічний аналіз заснований на положенні про те, що макроекономічні показники в короткостроковій і середньостроковій перспективі мало відбиваються на рухах курсів валют. Більше того, курси валют можна з винятковою точністю прогнозувати тільки за допомогою методу технічного аналізу, основою якого є математична система. Технічний аналіз простежує тенденцію коливань курсів валют і дає сигнали до купівлі та продажу.

Питання для самоконтролю

- 1. Розкрийте історичні передумови становлення валютного ринку.*
- 2. Поясніть суть поняття «валютний ринок».*
- 3. За якими ознаками класифікують валютні ринки?*
- 4. Назвіть учасників валютного ринку та дайте їм характеристику.*
- 5. Дайте характеристику основним видам валютних операцій комерційних банків.*
- 6. Розкрийте суть операцій «спот».*
- 7. Охарактеризуйте строкові операції з іноземною валютою.*
- 8. Визначте та дайте характеристику ризикам при торгівлі валютою*
- 9. Які види лімітів застосовуються до валютних операцій?*
- 10. Які Ви знаєте методи управління валютним ризиком?*

Тести

1. В ході конвенції з валютно-фінансових питань у 1944 році було засновано такі дві організації:

- а) Міжнародний валютний фонд, Європейський центральний банк;
- б) Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції і розвитку;
- в) Міжнародний банк реконструкції і розвитку, Федеральний комітет відкритого ринку;
- г) Міжнародний валютний фонд, Європейський центральний банк.

2. Результатом Смітсонівської угоди 1971 року є:

- а) надання країнам права самостійно приймати рішення щодо системи регулювання валютного курсу;
- б) встановлення плаваючих курсів деяких валют (німецької марки, канадського долара);
- в) призупинення конвертованості доларів США в золото;
- г) перехід від фіксованих курсів до плаваючих став поштовхом до формування ринку ФОРЕКС.

3. Валютний ринок – це...:

- а) певні банківські та фінансові операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності;
- б) сукупність заходів та нормативних правил, встановлених у законодавчому порядку та спрямованих на досягнення рівноваги у платіжному балансі;
- в) сукупність економічних відносин, які виникають між економічними агентами під час здійснення операцій щодо купівлі-продажу іноземної валюти та операцій пов'язаних з переміщенням валютних капіталів;
- г) сукупність заходів в сфері міжнародних економічних відносин відповідно до поточних і стратегічних цілей економічної політики держави.

4. Валютні ринки класифікуються за:

- а) сферою виявлення, відношенням до валютних курсів, видами валютних обмежень, ступенем організованості;
- б) видами валютних курсів, сферою поширення, ступенем організованості, відношенням до валютних обмежень;
- в) сферою виникнення, ступенем ризику, видами валютних курсів;

г) сферою поширення, ступенем організованості, терміном виникнення.

5. Валютний ринок за сферою поширення поділяється на:

- а) вільний, внутрішній, міжнародний;
- б) міжнародні регіональні, внутрішні, внутрішні регіональні;
- в) біржовий, міжнародний, внутрішній, вільний;
- г) міжнародний, внутрішній, міжнародні регіональні, внутрішні регіональні.

6. До основних функцій фінансових трансфертів можна віднести:

- а) забезпечення взаємозв'язку валютних, кредитних, фінансових ринків на міжнародному рівні;
- б) операції з обміну іноземної валюти, визначення і формування попиту і пропозиції на іноземні валюти;
- в) надання можливості страхування валютного ризику, регулювання валютних курсів;
- г) встановлення певного розміру продажу валютних надходжень в країну, регулювання валютного курсу.

7. Валютні операції – це:

- а) купівля або продаж центральним банком державних облігацій та інших зобов'язань, казначейських векселів;
- б) операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, крім операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України;
- в) розрахунки між резидентами і нерезидентами під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності у межах торговельного обороту;
- г) певні банківські та фінансові операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності.

8. На основі якого курсу визначаються строкові курси та курси для разових угод з більш коротким терміном поставки на валютному ринку:

- а) хеджування
- б) Today
- в) Tomorrow
- г) спот

9. Валютні операції, при яких сторони домовляються про поставку обумовленої суми іноземної валюти через певний строк після укладання угоди за курсом, зафіксованим в момент її укладання - це:

- а) спот-угода;
- б) валютні угоди;
- в) опціон;
- г) валютні операції.

10. Торгівлю валютними опціонними контрактами здійснює:

- а) Чиказька біржа опціонів;
- б) Австралійська біржа термінових опціонів;
- в) Європейський центральний банк;
- г) Бреттон-Вудська опціонна біржа.

11. Валютні ф'ючерси - це:

а) угода, яка означає зобов'язання на продаж або купівлю стандартної кількості певної валюти на певну дату за курсом, встановленому при укладанні угоди;

б) угода, яка означає право вибору на продаж або купівлю стандартної кількості певної валюти на певну дату за курсом, встановленому при укладанні угоди;

в) угода, яка полягає у купівлі-продажу валюти на умовах її поставки банками-контрагентами на другий робочий день, починаючи з дня укладання угоди за курсом, зафіксованим в момент її укладання;

г) валютна операція, що поєднує купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими ж валютами.

12. Ризики торгівлі валютою включають:

а) валютний ризик, процентний ризик, ризик організованості, міжнародний ризик;

б) міжнародний ризик, процентний ризик, трансфертний ризик, ризик невиконання, ризик спот-ставки;

в) валютний ризик, ризик зміни своп-ставки, процентний ризик, ризик перерахунку, ризик виконання, ризик платежу;

г) ризик платежу, ринковий ризик, процентний ризик, ризик заміни спот-ставки.

13. Які є найбільш поширені види лімітів?

- а) ліміти на сусідні держави, встановлення лімітів на кожен день;
- б) ліміт зловживання, ліміт збитків;
- в) ліміт інструментів, ліміти на іноземні держави;
- г) ліміти на іноземні держави, ліміт інструментарію, ліміт збитків.

14. Світовий валютний ринок ФОРЕКС почав формуватися:

- а) на початку 60-х р. XX ст;
- б) на початку 70-х р. XX ст;
- в) на початку 80-х р. XX ст;
- г) на початку 90-х р. XX ст.

15. Валютний ринок за ступенем організованості поділяється:

- а) біржовий, позабіржовий;
- б) біржовий, опціонний;
- в) опціонний, міжнародний;
- г) вільний, міжнародний, біржовий.

16. Міжнародний валютний ринок працює:

- а) першого числа кожного місяця;
- б) щонеділі;
- в) цілодобово;
- г) щосереди.

17. Де в Україні здійснювалися торги іноземною валютою та валютними цінностями до 1999 року?

- а) на міжнародному валютному ринку;
- б) на українській міжбанківській валютній біржі;
- в) на загальнорадянському валютному ринку;
- г) на радянській валютній біржі.

18. Банки, яким надано право на проведення валютних операцій називаються:

- а) універсальними;
- б) спеціалізованими;
- в) девізійними;
- г) уповноваженими.

19. За відношенням до валютних обмежень валютні ринки поділяють:

- а) вільні валютні ринки, валютні ринки з обмеженням;
- б) відкриті і закриті валютні ринки;
- в) біржові та позабіржові валютні ринки;
- г) вільні і закриті валютні ринки.

20. Пасивні учасники валютного ринку – це:

- а) вузьке коло великих банків, що мають розгалужену мережу відділень і великий штат дилерів;
- б) ті, у кого час від часу виникає необхідність у проведенні валютних операцій;
- в) фізичні особи, які проводять широкий спектр неторгових операцій;
- г) резиденти, що ввозять, вивозять та переказують валютні цінності щонайменше один раз в рік.

21. Що не належить до учасників валютного ринку:

- а) господарюючі суб'єкти;
- б) комерційні банки;
- в) центральні банки;
- г) валютні угоди.

22. Під валютними інтервенціями розуміють:

- а) певні банківські та фінансові операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності;
- б) сукупність заходів та нормативних правил, встановлених в законодавчому порядку та спрямованих на досягнення рівноваги в платіжному балансі;
- в) купівлю-продаж банком іноземної валюти на валютному ринку з метою впливу на курс національної грошової одиниці і на сумарний попит та пропозицію грошей;
- г) регламентація державою міжнародних розрахунків і порядку проведення валютних операцій.

23. Робота через брокерів вигідна тим, що:

- а) економить дилерам багато часу;
- б) не потрібно зустрічатись з продавцями і покупцями;
- в) вона фінансово вигідна;

г) брокери беруть на себе відповідальність за ризики, пов'язані з пошуком контрагентів.

24. Суть операції «спот» полягає у:

а) організації та здійсненні платежів за грошовими вимогами та зобов'язаннями, що виникають між банківськими установами;

б) купівлі-продажу валюти на умовах її поставки банками-контрагентами на другий робочий день, починаючи з дня укладання угоди за курсом, зафіксованим в момент її укладання;

в) безготівкових розрахунках, що базуються на заліку взаємних вимог та зобов'язань фізичних осіб;

г) купівлі-продаж центральними банками цінних паперів із зобов'язанням зворотного викупу за встановленим раніше курсом.

25. Основний принцип валютного арбітражу:

а) має на меті отримати вигоду з різниці валютних курсів у зв'язку з їх коливанням;

б) має на меті купити більш вигідно необхідну валюту;

в) отримати кредит на іноземному ринку позичкових капіталів, де ставки є нижчими;

г) купити валюту дешевше і продати дорожче.

26. Ризик, під яким розуміють потенційну загрозу втрат, що виникають внаслідок зміни ринкових цін:

а) ринковий;

б) валютний;

в) процентний;

г) контрагента.

27. Ризик, що виникає у разі невиконання контрагентом договірних умов щодо виконання угоди – це:

а) ризик банку;

б) ризик контрагента;

в) процентний ризик;

г) ринковий ризик.

28. Ризик зміни валютного курсу – це

а) ризик девальвації валюти;

- б) ризик можливих втрат при наявності відкритої позиції в іноземній валюті;
- в) ризик можливих втрат при наявності закритої позиції в іноземній валюті;
- г) ризик ревальвації валюти.

29. Втрати, що можуть виникнути при проведенні платежів за валютними та процентними угодами – це:

- а) процентний ризик;
- б) ризик контрагента;
- в) ринковий ризик;
- г) ризик перерахунку.

30. Ліміт збитків – це:

- а) максимально можлива сума для операцій на кожного контрапартнера, клієнта або види клієнтів;
- б) обмеження на інструменти і валюти, що використовуються при укладенні угод із визначенням списку можливих для торгівлі валют і інструментів торгівлі;
- в) максимально можливий розмір збитків, після досягнення якого всі відкриті позиції повинні бути закриті зі збитками;
- г) розмір максимально можливої відкритої позиції за іноземними валютами, що торгуються, можливий для перенесення на наступний робочий день для кожного конкретного дилера і кожного конкретного інструменту.

ТЕМА 8. ПОТОЧНІ КОНВЕРСІЙНІ ОПЕРАЦІЇ

8.1. Загальна характеристика конверсійних операцій

Конверсійні операції – це угоди агентів валютного ринку щодо обміну обумовлених сум грошової одиниці однієї країни на валюту іншої країни за узгодженим курсом на певну дату.

В залежності від часових умов проведення конверсійних операцій існує два важливих різновиди валютних ринків: **спотовий та форвардний**. Орієнтовна частка ринку спот становить 60-70% усього обсягу валютних операцій. Решта 30-40% припадають на форвардний ринок.

Якщо операції йдуть за поточними цінами і, як прийнято говорити, з «негайним» (immediate) виконанням зобов'язань, то такий ринок називають **спотовими (spot market)**. Що стосується умови «негайно» на ринку спот, то вона означає: «через два робочих дні на третій з моменту здійснення операції» (система дат валютування). Слід врахувати, що в міжбанківських угодах застосовуються і «доспотові» поставки, тобто «сьогодні» («today»), або «завтра» («tomorrow»). Такі умови називають також «відразу» (outright). Але індивідуальні інвестори – гравці оперують саме на спотовому ринку.

На **форвардному ринку (forward market)** принцип роботи точно такий же, як і на спотовому, тільки з різницею в термінах (датою валютування). Тут здійснюються транзакції (операції) з виконанням контрактних зобов'язань у встановлений термін у майбутньому, який є більш віддаленим, ніж на ринку спот, а конкретніше – дата валютування за якими відрізняється від дати укладення угоди більш ніж на два робочих дня.

Привабливість цього ринку полягає (так само як і спот) в тому, що поточні ціни в «майбутньому» можуть бути іншими, ніж ті, за якими була укладена угода. Тим самим цю обставину можна використовувати як для спекулятивної гри, так і для хеджування.

Для роботи на форвардному ринку використовується безліч фінансових продуктів. По відношенню до валютного ринку виділяють їх дві основні групи:

форварди – для спекуляції і форвардні свопи (forward swaps або FX swaps) – для хеджування;

деривативи (derivatives) – похідні фінансові інструменти (опціони, ф'ючерси, свопи).

Самі по собі деривативи цінності не представляють, оскільки не є ні валютою, ні предметом товарно-сировинної групи. Ринкова вартість кожного з деривативних інструментів визначається на основі тих реальних складових, з яких він «вироблений».

8.2. Валютні операції на умовах спот

Як уже зазначалося *спот операція* – це конверсійна операція з датою валютування, відмінною від дати укладення угоди не більше ніж на два робочих банківських дні за курсом, зафіксованим в момент її укладання.

Дата валютування (термін валютування) – це строк або дата реальних розрахунків за угодою.

В залежності від дати валютування виокремлюють такі види спот операцій як операції today, tomorrow і spot.

Якщо угода з купівлі-продажу валюти відбувається до 15-00 поточного робочого дня і розрахунки за цією угодою здійснюються в той же день, тоді угода називається today (TOD).

Якщо угода укладається сьогодні, а розрахунки за угодою здійснюються протягом наступного робочого банківського дня, то така угода називається tomorrow (TOM).

Якщо угода укладається сьогодні, а розрахунки за угодою проводяться післязавтра, то угода називається spot (SPT).

Цілями проведення валютних операцій на умовах спот є наступні:

- забезпечення потреби клієнтів банків іноземною валютою для проведення поточних валютних операцій з експорту та імпорту товарів, робіт, послуг;
- операції для конверсії коштів з однієї валюти в іншу: з метою підтримки банківської валютної позиції, з метою підтримки постійного запасу іноземної валюти на закордонних валютних рахунках (НОСТРО);
- отримання доходів від розміщення коштів за кордоном на короткий час під відносно більш високий відсоток ніж на місцевому ринку (спекулятивна або дохідна мета);
- операції для отримання спекулятивного прибутку за рахунок різниці курсів.

Незважаючи на короткий термін поставки іноземної валюти, контрагенти несуть валютний ризик за цією угодою, так як в умовах

«плаваючих» валютних курсів курс може змінитися за два робочих дні. Проведення валютних операцій і мінімізація ризиків вимагають певної підготовки. Техніка їх вчинення складається з декількох етапів. На підготовчій стадії проводиться аналіз стану валютних ринків, виявляються тенденції руху курсів різних валют та вивчаються причини їх зміни. На основі цієї інформації дилери, беручи до уваги наявну у них валютну позицію, за допомогою комп'ютерної техніки визначають середній курс національної валюти по відношенню до іноземної валюти.

Для обмеження потенційного кредитного ризику банк повинен прагнути здійснювати свої операції переважно з першокласними банками-партнерами.

Здійснення валютних операцій на умовах спот відбувається за такою схемою (Рис 8.1).

1. Визначається сума, необхідна банку А (5 млн. дол.) за курсом, зафіксованим сьогодні 1:8, розрахунки за яким здійснюватимуться протягом двох робочих банківських днів.

2. Банк А перераховує банку Б грошові кошти 40 млн. грн. для подальшої конвертації їх на міжбанківському валютному ринку в іноземну валюту 5 млн. дол.

3. Банк А, платить за конверсію грошових коштів 40 млн. грн. на іноземну валюту в розмірі 5 млн. дол. 0,5% банку Б за переведення в готівку.

4. Згодом, на третій робочий банківський день, дохід банку А в обмінних пунктах складе різницю між 0,5% і курсовою маржею.



Рис.8.1. Схема здійснення валютної операції на умовах спот

Існує безліч різних шляхів застосування спот. Наприклад, вони можуть бути використані як інструмент придбання іноземної валюти на обмежений

період за фіксованим обмінним курсом. Тому вони являють собою дуже корисний інструмент для управління ліквідністю.

Спот також дозволяє клієнтам швидко та ефективно реагувати на зміни очікуваних вхідних і вихідних валютних потоків шляхом укорочення або подовження термінів контрактів з хеджування, які вони вже уклали. Це робиться через зміни строку звернення існуючого форвардного покриття.

В Україні операції на умовах «спот» регулюється Положенням Національного банку України «Про порядок та умови торгівлі іноземною валютою» від 10.08.2005, яке визначає, що валютна операція на умовах «спот» – це валютна операція за договором, умови якого передбачають виконання цієї операції на другий робочий день після дня укладення договору.

Операції на умовах «своп» в Україні здійснюється лише між Національним банком України та комерційними банками і регламентуються Постановою Правління Національного банку України «Порядок проведення Національним банком України операцій з купівлі-продажу іноземної валюти на умовах «своп» від 05.12.2011.

Порядок проведення Національним банком України операцій з купівлі-продажу іноземної валюти на умовах «своп» з уповноваженим банком регламентує здійснення Національним банком України операцій з підтримання ліквідності банків шляхом проведення купівлі-продажу іноземної валюти на умовах «своп»

Операції «своп» між Національним банком України і банком здійснюються з іноземними валютами 1-ї групи Класифікатора іноземних валют і банківських металів.

Обов'язковою умовою для здійснення Національним банком із уповноваженим банком операції «своп» є укладання додаткової угоди про порядок укладання угод «своп» до генеральної угоди про порядок проведення операцій на міжбанківському валютному ринку України.

Національний банк може прийняти рішення про підтримання ліквідності банку шляхом проведення операції «своп», якщо банк дотримується таких основних вимог:

- строк діяльності – не менше ніж один рік після отримання банківської ліцензії та генеральної ліцензії на здійснення валютних операцій;
- має генеральну ліцензію на здійснення валютних операцій, яка передбачає здійснення банком торгівлі іноземною валютою на валютному ринку України;

- здійснює своєчасне погашення одержаних від Національного банку кредитів та сплату процентів за користування ними.

Операція «своп» складається з двох частин: операції з купівлі валюти на умовах «тод», «том» або «спот» та операції з продажу валюти на умовах «форвард».

8.3. Процес встановлення валютного курсу

Валютний курс – це ціна іноземної валюти виражена у в внутрішній валюті іншої країни. Поточним конверсійним операціям притаманний обмінний курс спот.

Поточний валютний курс формується на міжбанківському ринку на основі конкретних угод між банками-контрагентами в дану хвилину.

На ринку присутні безліч продавців і покупців безготівкової валюти, які в кожен даний момент часу укладають угоди за однаковим курсом. Ключову роль тут грає інформованість ринку про поточний рівень валютного курсу.

Раніше угоди щодо обміну валют між безліччю контрагентів відбувалися в основному на валютних біржах, де представники банків могли укладати угоди один з одним і знали курс поточних угод.

З розвитком сучасних засобів зв'язку і телекомунікацій – прямих телефонних, телексних ліній, а також з розвитком ділінгового обладнання, укладення угод стало можливим не за допомогою прямого контакту, а опосередковано – з ділінгових залів банків з технічних засобам зв'язку.

При цьому стало можливим укладати угоди між різними фінансовими центрами, які знаходяться в різних часових поясах. Наприклад, валютний дилер лондонського банку може одночасно по телефону укладати конверсійні операції з банком в Сінгапурі і з банком у Франкфурті-на-Майні. У випадку розбіжності курсів він купує валюту дешевше, скажімо, в нью-йоркському банку, і продає її дорожче банку у Франкфурті-на-Майні.

У банківській практиці прийнято наступне позначення курсів валют: наприклад, курс долара США до євро позначають USD/EUR, долара до гривні USD/UAH, а фунта стерлінгів до долара США – GBP/USD.

У даному позначенні ліворуч ставиться база котирування (базова валюта), а праворуч – валюта котирування (котирувана валюта):

$$\text{USD} / \text{UAH} = 8.1174$$

$\uparrow$
 база
 котирування

$\uparrow$
 валюта
 котирування

$\uparrow$
 курс

Даний приклад означає кількість валюти котирування за одиницю базової валюти (в даному випадку, 8.1174 українських гривень за один американський долар).

Останні цифри значення валютного курсу називаються процентними пунктами (points) або піпсами (pips). Сто пунктів складають базове число – на дилерському жаргоні «велику фігуру» (big figure). Наприклад, зміна курсу долара до української гривні з 8.1174 до 8.1134 буде сприйнято як зниження курсу долара на 40 пунктів, а зміна курсу з 8.1134 до 8.1234 як зростання курсу долара на одну «фігуру».

Котирування курсів спот буває прямим і непрямим.

Пряме котирування визначає кількість національної валюти за одиницю іноземної. Зазвичай валюти порівнюються з американським долларом: кількість національної валюти за один доллар США (тут доллар є базою котирування). У вигляді прямого котирування офіційно котируються курси більшості валют світу – USD/EUR, USD/CHF, USD/UAH, USD/JPY, USD/CAD і т.д.

Використання долара США у вигляді базової валюти відображає роль американської валюти як загальновизнаної і найбільш вживаної розрахункової одиниці, використовуваної в міжнародній торгівлі, а також відображає значення долара в якості ключової валюти післявоєнної світової валютно-фінансової Бреттон-Вудської системи.

Непряме (зворотне) котирування визначає кількість іноземної валюти, виражену в одиницях національної валюти. Зазвичай це менш поширений вид розрахунку валютного курсу.

$$\text{Непряме котирування} = \frac{1}{\text{Пряме котирування}}.$$

Наприклад, при використанні прямого котирування курс долара до української гривні буде виглядати як USD / UAH = 8.1174.

При використанні непрямого котирування курс долара до української гривні буде виглядати як UAH/USD = 1/8.1174 = 0.1232 з округленням до четвертого знака після коми.

При непрямому котируванні долар виступає в якості валюти котирування, а інша валюта виступає у вигляді бази котирування. Ряд валют офіційно котирується до долара США у вигляді непрямої котировки. Це курс долара до євро, англійського фунта стерлінгів, а також до грошових одиниць країн – колишніх колоній Великобританії – EUR/USD, GBP/USD, AUD/USD, NZD/USD, IEP/USD і ряд інших.

Наприклад, курс GBP/USD = 1.5760 означає, що один фунт стерлінгів можна купити за 1.5760 доларів США.

Причини котирування фунта стерлінгів у вигляді базової валюти криються в ролі англійського фунта як найпоширенішої у світі валюти часів Британської імперії, яка обслуговує левову частку світового торгового обороту. З фунтом стерлінгів співвідносили свої валюти інші країни на початку XX століття, в тому числі і США.

З тих часів збереглася традиція називати курс фунта стерлінгів до долара «телеграфним курсом» або «кейбл» (cable). Коріння цієї традиції криються в тому, що в ті часи розрахунки між Великобританією і США здійснювалися за допомогою телеграфних переказів по дроту (cable), прокладеному по дну океану.

На валютному ринку банки котирують валютні курси з використанням двох сторін – bid і offer. Якщо подивитися на котирування курсів у газетах, в обмінному пункті або на моніторі Рейтера, можна побачити таке написання:

Bid	Offer

USD/UAH = 8.1174 — 8.1184

Нижче наводяться доларові котирування основних європейських валют, що котируються великими банками, взяті зі спеціальної інформаційної сторінки агентства Рейтер EFX (табл. 8.1.).

Bid – це курс купівлі. За котируванням bid банк купує базову валюту, в нашому випадку USD – долари США, продає валюту котирування, тобто українську гривню.

Offer – це курс продажу. За котируванням offer банк продає базову валюту – долари, купує українську гривню.

У визначенні дій, які необхідно здійснити з базовою валютою за стороною bid або за стороною offer, важливе значення має те, хто кому котирує валютний курс. Зазвичай комерційні банки котирують курс своїм

клієнтам – компаніям, фізичним особам, однак на міжбанківському ринку банки котирують курс один одному. Вищенаведене правило відноситься до банку, який котирує курс.

Таблиця 8.1

Доларові котирування європейських валют

Currency	Last	Day High	Day Low	% Change	Bid	Ask
EUR/USD	▲1.2579	1.2585	1.2553	▲+0.12%	1.2579	1.2583
GBP/USD	▲1.5526	1.5529	1.5508	▲+0.12%	1.5526	1.5530
USD/JPY	▲79.430	79.460	79.340	▲+0.01%	79.430	79.450
USD/CHF	▼0.95460	0.95670	0.95480	▼-0.12%	0.95460	0.95520
USD/CAD	▼1.0267	1.0291	1.0271	▼-0.25%	1.0267	1.0272
AUD/USD	▲0.99600	0.99630	0.99350	▲+0.16%	0.99600	0.99640

Для полегшення розуміння і запам'ятовування сторін bid і offer наведемо таку схему:

	Bid	Offer
	8.1174	8.1184
котирує ставку	БАНК	БАНК
	USD ↑ ↓ UAH	UAH ↑ ↓ USD
здійснює запит на котирування	КЛІЄНТ	КЛІЄНТ

Припустимо, що клієнт банку тримає валютний рахунок у доларах США, але за умовами контракту повинен заплатити за поставлене обладнання українські гривні. Виставляючи банку платіжне доручення в українських гривнях проти свого доларового рахунку, клієнт фактично просить здійснити йому конверсію доларів у необхідні для закупівлі обладнання гривні. Банк виконує конверсію за котируванням bid, купуючи у клієнта долари (шляхом списання їх з рахунку клієнта) і продаючи йому гривні (зараховуючи на рахунок клієнта і здійснюючи платіж).

При будь-якому котируванні – прямому або зворотному – клієнт продає валюту за курсом Bid котирувальника (найнижчий курс) і купує за курсом Offer (найбільш високий курс). Різниця між курсами Bid і Offer називається спредом. Природно, що для клієнта завжди вигідний малий спред. Банки в більшій мірі готові працювати з невеликим спредом, коли валюта має високу ліквідність, і в меншій мірі, коли ринкові обсяги торгівлі даною валютою

невеликі. В цьому випадку досить важко знайти партнера і закрити валютну позицію. З міркувань безпеки спред збільшується також у порівнянні зі звичайними ринками на нестійких ринках, перед публікацією важливих економічних даних, внаслідок політичних подій або наприкінці торгового дня. Відхилення в обсягах угод в меншу або в більшу сторону від звичайних призводять, як правило, до збільшення спреду.

При укладанні угод між банками та їх клієнтами у встановлені курси зазвичай вже включена маржа. Це відбувається при операціях, які здійснюються не за міжбанківськими курсами.

Наприклад, підприємство хоче продати банку А долари США за українські гривні, при цьому курс USD/UAH на міжбанківському ринку знаходиться в межах від 8.1174 до 8.1184. Таким чином, банк А може продати долари іншому банку за українські гривні за курсом 8.1174. Щоб отримати прибуток від угоди з клієнтом, банк А платить йому менше, ніж 8.1174, припустимо, 8.1074. При покупці фунтів банк А встановив би для клієнта більш високий, ніж ринковий, курс Offer, припустимо, 8.1274.

Якщо банк і його клієнт домовляються про меншу маржу, то мова йде про особливі умови. Важливу роль при узгодженні величини маржі між банком і його клієнтом відіграє платоспроможність останнього. Беруться до уваги також обсяг угоди і вид валюти. На міжбанківському ринку важче вирівняти позицію з нестандартною сумою операції або «екзотичною» валютою, ніж позицію з нормальним об'ємом валюти, що користується з великим попитом.

8.4. Крос-курси та їх розрахунок

Клієнти часто роблять запити про конвертацію валют, відмінних від долара США, наприклад про обмін фунтів стерлінгів на євро або швейцарських франків на польські злоті. Курси, в яких долар не є ні валютою, що торгується, ні валютою котирування, називаються крос-курсами (Cross-Rates).

Хоча в крос-курсах відсутній долар, доларові курси валюти, що торгується і валюти котирування служать підставою для обчислення крос-курсу. Розрізняють розрахунки прямих і зворотних котирувань.

На практиці дилер має дві можливості для закриття позиції в недоларових валютах.

- зазначений нижче порядок з використанням долара;
- пряма купівля або продаж іноземної валюти за допомогою укладення крос-угоди на міжбанківському ринку. Останнє може бути вигідніше, оскільки тут відсутні операційні витрати за доларовими платежами і різниця між курсами Bid і Offer в твердих крос-валютах часто менша, ніж при торгівлі з використанням долара.

Розрахунок значень крос-курсів будується з використанням курсів потрібних валют до долара США. Розглянемо три способи розрахунку крос-курсів з урахуванням того, чи є котирування валют до долара прямими або непрямыми. При цьому пропонується використовувати просте для запам'ятовування правило множення і ділення дробів, у вигляді яких можна представити запис курсу валют. При цьому не слід сприймати написання USD/EUR буквально як дріб; це просто загальноприйняте в міжнародній практиці позначення валютного курсу. Якби курс долара до євро зображувався у вигляді звичайного дробу, то значенню курсу 1.2579, або кількості євро за один долар, відповідало б написання EUR/USD.

Розрахунок крос-курсу для валют з прямими котируваннями до долара, (тобто долар є базою котирування для обох валют)/

Наприклад, потрібно знайти крос-курс канадського долара і швейцарського франка – CAD/CHF. Застосовуючи правило дробів спробуємо вивести формулу отримання співвідношення CAD/CHF у вигляді написання дробу CAD/CHF шляхом використання прямих доларових курсів, канадського долара і швейцарського франка.

$$\text{CAD/CHF} = \frac{\text{USD/CHF}}{\text{USD/CAD}}$$

Якщо USD/CHF = 0.95460, а USD/CAD = 1.0267, то крос-курс CAD/CHF складе $0.95460/1.0267 = 0.9298$ з округленням до пункту.

Таким чином, якщо долар США є базою котирування для обох валют, то для знаходження їх крос-курсу слід розділити доларові курси цих валют.

Розрахунок крос-курсу для валют з прямим і непрямим котируванням до долара, де долар є базою котирування для однієї з валют.

Наприклад, потрібно знайти крос-курс євро до фунта стерлінгів – EUR/GBP. Знову використовуємо правило розрахунку дробу EUR/GBP на основі доларових курсів цих валют. В даному випадку курс EUR/USD є непрямим котируванням, а курс USD/GBP прямим котируванням.

$$\text{EUR/GBP} = \text{EUR/USD} \times \text{USD/GBP}$$

Прийнявши, що курс EUR/USD = 1.2579, а курс USD/GBP = 0.95460, отримаємо крос-курс євро до фунта: $1.2579 \times 0.95460 = 1.2008$ з округленням до пункту.

Таким чином, наступне правило розрахунку крос-курсів говорить, що якщо долар є базою котирування тільки для однієї з валют, то необхідно перемножити доларові курси цих валют.

Розрахунок крос-курсу для валют з непрямыми котируваннями до долара США, де долар є валютою котирування для обох валют.

Наприклад, нам необхідно знайти крос-курс фунта стерлінгів до австралійського долара – GBP/AUD. Правило розрахунку такого дробу через доларові курси цих валют приводить нас до такої формули:

$$\text{GBP/AUD} = \frac{\text{GBP/USD}}{\text{AUD/USD}} \text{ або } 1.5526 : 0.99600 = 1.5588$$

У цьому випадку правило вказує, що якщо долар є валютою котирування для обох валют, то для знаходження їх крос-курсу необхідно поділити доларові курси цих валют.

Дані способи застосовуються для розрахунку середнього крос-курсу, однак у реальності будь-які курси котируються банками у вигляді двостороннього котирування bid та offer. Наприклад, клієнту банку, що має валютний рахунок у євро, потрібно купити 100 тис. фунтів стерлінгів для оплати контрактних поставок, і він хоче знати, яка сума в євро буде списана з його рахунку в євро.

Банк буде котирувати йому курс фунта стерлінгів до євро у вигляді двостороннього котирування:

Bid	Offer

$$\text{GBP/EUR} = 1.2316 \text{ — } 1.2319$$

Оскільки базовою валютою є фунт стерлінгів, то по стороні bid банк буде купувати фунти стерлінгів проти євро, а по стороні offer продавати фунти. Відповідно, клієнт купить у банку 100 тис. фунтів стерлінгів за курсом 1.2316 (стороні offer), заплативши за них 231 тис. євро.

Для знаходження сторін bid і offer крос-курсів за міжбанківськими операціями на ринкові суми (що припускають досить вузький спред) застосовуються нижченаведені правила.

Валютам з прямими котируваннями до долара при розрахунку спреда їх крос-курсу необхідно:

- для отримання лівого боку bid крос-курсу розділити сторону bid доларового курсу валюти, яка виступає в крос-курсі валютою котирування, на сторону offer доларового курсу валюти, яка в крос-курсі служить базою котирування;
- для отримання правого боку offer крос-курсу розділити сторону offer доларового курсу валюти, яка виступає в крос-курсі валютою котирування, на сторону bid доларового курсу валюти, яка в крос-курсі служить базою котирування.

Наведемо приклад. Необхідно розрахувати спред крос-курсу євро до швейцарського франка EUR/CHF. Припустимо, доларові котирування цих валют наступні:

$$\text{USD/CHF} = 0.9505 - 0.9510; \text{USD/EUR} = 0.7915 - 0.7916,$$

тоді

$$\text{EUR/CHF} = \frac{\text{USD/CHF bid}}{\text{USD/EUR offer}} = \frac{0.9505}{0.7916} = 1.2007$$

$$\text{EUR/CHF} = \frac{\text{USD/CHF offer}}{\text{USD/EUR bid}} = \frac{0.9510}{0.7915} = 1.2015$$

Таким чином, отримуємо двостороннє котирування крос-курсу євро і швейцарського франка EUR/CHF = 1.2007–1.2015.

Валютам з прямими і непрямими котируваннями до долара при розрахунку спреда їх крос-курсу необхідно:

- для отримання лівого боку bid крос-курсу помножити сторони bid доларових курсів цих валют;
- для отримання правого боку offer помножити сторони offer доларових курсів цих валют.

Наприклад, потрібно розрахувати подвійне котирування крос-курсу фунта стерлінгів до євро GBP/EUR. Доларові котирування цих валют (для фунта стерлінгів воно непряме, а для євро пряме) такі:

$$\text{EUR/GBP} = \text{EUR/USD} \times \text{USD/GBP}$$

$$\text{GBP/USD} = 1.5500 - 1.5503 \quad \text{USD/EUR} = 0.7917 - 0.7918$$

$$\text{GBP/EUR bid} = \text{GBP/USD bid} \times \text{USD/EUR bid} = 1.5500 \times 0.7917 = 1.2271$$

$$\text{GBP/EUR offer} = \text{GBP/USD offer} \times \text{USD/EUR offer} = 1.5503 \times 0.7918 = 1,2275$$

Подвійне котирування крос-курсу фунта стерлінгів до євро виглядатиме наступним чином, GBP/EUR = 1.2271–1,2275.

У реальній міжнародній практиці для ліквідних ринків валютні дилери часто розраховують крос-курси більш простим способом: вони беруть

середнє з кожних котирувань доларового курсу валют, шляхом множення або ділення отримують середній крос-курс цих валют і потім просто розширюють спред від середнього значення.

Наприклад, для розрахунку згадуваного вище крос-курсу фунта стерлінгів до євро валютний дилер взяв би середній курс фунта стерлінгів до долара – 1.55015 і помножив би його на середній курс долара до євро – 0.79155:

$$1.55015 \times 0.79155 = 1.2270 \text{ (з округленням до піпса).}$$

При котируванні крос-курсу у вигляді подвійного котирування він встановив би сторони bid і offer на 5 пунктів вище і нижче середнього значення – GBP/ EUR = 1.2265–1.2275.

8.5. Поняття та види валютної позиції комерційного банку

Валютна позиція – співвідношення вимог та зобов'язань банку в кожній іноземній валюті та в кожному банківському металі. При їх рівності позиція вважається закритою, при нерівності – відкритою. Відкрита позиція є короткою, якщо обсяг зобов'язань за іноземними валютами та банківськими металами перевищує обсяг вимог, і довгою, якщо обсяг вимог за іноземними валютами та банківськими металами перевищує обсяг зобов'язань.

Розрізняють декілька видів валютної позиції банку, а зокрема:

Чиста балансова позиція – різниця між сумою балансових активів і сумою балансових пасивів в одній і тій же іноземній валюті.

Чиста «спот» позиція – різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті.

Чиста строкова позиція – різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті.

Чиста опціонна позиція – різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті, зумовленими купівлею/продажем кредитною організацією опціонних контрактів.

Чиста позиція за гарантіями – різниця між зваженою величиною отриманих та виданих безвідкличних гарантій, виражених в одній і тій же іноземній валюті.

Довга чиста позиція – позитивний результат розрахунку чистої позиції. Довга чиста позиція включається в розрахунок відкритої позиції зі знаком «+».

Коротка чиста позиція – негативний результат розрахунку чистої позиції. Коротка чиста позиція включається в розрахунок відкритої позиції зі знаком «-».

Відкрита валютна позиція – величина, що визначається підсумовуванням чистої балансової позиції, чистої «спот» позиції, чистою терміновою позиції, чистої опціонної позиції і чистої позиції щодо гарантій з урахуванням знака позицій.

Закрита валютна позиція – це валютна позиція, при якій сума вимог і сума зобов'язань банку в окремій іноземній валюті рівні один одному.

Валютна позиція по капіталу – величина, відповідної вартісної оцінки всіх або частини валютних цінностей, отриманих в оплату статутного капіталу.

Коротка відкрита валютна позиція – пасиви і зобов'язання банку в іноземній валюті перевищують його активи і вимоги в тій же іноземній валюті. Тому при розрахунку її величина виходить зі знаком мінус.

Довга відкрита валютна позиція протилежна короткій, і при ній активи і вимоги банку в іноземній валюті перевищують його пасиви і зобов'язання в цій валюті, а сальдо розрахунків є позитивним і вказується зі знаком плюс.

Для уповноважених банків, що здійснюють на міжбанківському валютному ринку України операції з купівлі-продажу іноземної валюти та банківських металів за гривні, Національний банк установлює ліміти таких відкритих валютних позицій: загальної (довгої/короткої) в іноземних валютах і банківських металах та окремо за групами відповідних іноземних валют та банківськими металами, а також за відповідною валютою чи банківським металом, окремими активними операціями з валютними цінностями.

Ліміти відкритої валютної позиції – це встановлене Національним банком кількісне обмеження у відсотках щоденної величини відкритих банком валютних позицій, а саме: загальної (довгої/короткої) в іноземних валютах і банківських металах та окремо за групами відповідних іноземних валют та банківськими металами, а також за відповідною валютою чи банківським металом, окремими активними операціями з валютними цінностями до регулятивного капіталу банку.

Банки в Україні мають здійснювати розрахунок дотримання лімітів загальної відкритої (довгої/короткої) валютної позиції (Л13, Л13-1, Л13-2).

Ліміт загальної відкритої валютної позиції банку (Л13) визначається як співвідношення загальної величини відкритої валютної позиції банку за всіма іноземними валютами та банківськими металами в гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку. Значення Л13 не повинно перевищувати 30%.

Ліміт загальної довгої відкритої валютної позиції банку (Л13-1) визначається як співвідношення величини перевищення обсягу вимог за купленою іноземною валютою та банківськими металами над обсягом зобов'язань у гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку. Значення Л13-1 не повинно перевищувати 20%.

Ліміт загальної короткої відкритої валютної позиції банку (Л13-2) визначається як співвідношення величини перевищення обсягу зобов'язань за проданою іноземною валютою та банківськими металами над обсягом вимог у гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку. Значення Л13-2 не повинно перевищувати 10%.

Ліміт загальної відкритої валютної позиції банку (ліміт загальної довгої відкритої валютної позиції банку; ліміт загальної короткої відкритої валютної позиції банку) розраховується за такою формулою:

$$Л13 (Л13-1; Л13-2) = \frac{ВПБ}{РК} \cdot 100\%, \quad (8.1),$$

де Л13 (Л13-1; Л13-2) – ліміт загальної відкритої валютної позиції банку (ліміт загальної довгої відкритої валютної позиції банку; ліміт загальної короткої відкритої валютної позиції банку);

ВПБ – відповідна загальна (довга/коротка) відкрита валютна позиція банку за балансовими та позабалансовими вимогами зобов'язаннями банку за всіма іноземними валютами і банківськими металами в гривневому еквіваленті (розрахунок здійснюється за звітну дату), яка визначається як підсумок за всіма іноземними валютами і банківськими металами різниць значень за кожною іноземною валютою та кожним банківським металом балансових та позабалансових вимог банку (V_i) і балансових та позабалансових зобов'язань банку (Z_i). Різниця значень (V_i) і (Z_i) за кожною іноземною валютою та кожним банківським металом визначається окремо. До розрахунку ліміту загальної довгої відкритої валютної позиції банку береться позитивна різниця значень (V_i) і (Z_i) за кожною іноземною валютою та кожним банківським металом. До розрахунку ліміту загальної короткої відкритої валютної позиції банку береться від'ємна різниця значень (V_i) і (Z_i) за кожною іноземною валютою і кожним банківським металом. До

розрахунку ліміту загальної відкритої валютної позиції банку беруться абсолютні величини (без урахування знака) різниць, значень (V_i) і (Z_i) за кожною іноземною валютою та кожним банківським металом.

V_i – обсяг балансових та позабалансових вимог в i -тій іноземній валюті (банківському металі).

Контроль за дотриманням лімітів відкритих позицій уповноважених банків здійснюється Національним банком України в рамках нагляду за діяльністю кредитних організацій.

До операцій, що впливає на зміну валютної позиції, слід відносити наступні:

1. Отримання процентних та інших доходів в іноземних валютах.
2. Нарахування процентних та оплата операційних витрат, а також витрат на придбання власних коштів в іноземних валютах.
3. Конверсійні операції з негайною поставкою коштів (не пізніше другого робочого банківського дня з дати угоди) і постачанням їх на термін (понад два робочі банківські дні від дати угоди), включаючи операції з готівковою іноземною валютою.
4. Термінові операції (форвардні і ф'ючерсні угоди, розрахункові форварди, угоди своп та інші), за якими виникають вимоги та зобов'язання в іноземній валюті незалежно від способу і форми проведення розрахунків за такими угодами (зразок форвардного контракту подано в Додатку III).
5. Інші операції в іноземній валюті та операції з іншими валютними цінностями, включаючи похідні фінансові інструменти валютного ринку (в тому числі біржового), якщо за умовами цих угод у тому чи іншому вигляді передбачається обмін (конверсія) іноземних валют чи інших валютних цінностей.
6. Отримані безвідкличні гарантії, номіновані в іноземній валюті, що включаються до розрахунку відкритої валютної позиції з моменту першої несплати по кредиту, в забезпечення якого отримана гарантія.
7. Видані безвідкличні гарантії, номіновані в іноземній валюті, що включаються до розрахунку відкритої валютної позиції з моменту, коли за мотивованою оцінкою уповноваженого банку виникає ймовірність подання бенефіціаром вимог про сплату грошової суми. Мотивована оцінка може базуватися на інформації про невиконання (затримки виконання) принципалом своїх зобов'язань, в т.ч. не мають відношення до умов даної гарантії.

Питання для самоконтролю.

1. Поясніть суть конверсійних операцій.
2. Дайте порівняльну характеристику спотовому та форвардному ринку.
3. Які особливості валютних операцій на умовах спот?
4. Які Ви знаєте шляхи застосування свопів?
5. Дайте визначення поняття «валютний курс» та опишіть процес його встановлення.
6. Поясніть суть прямого та зворотного котирування.
7. Опишіть процедуру котирування валютних курсів банками з використанням сторін bid і offer.
8. Дайте визначення поняття «крос-курс» та опишіть порядок розрахунку крос-курсів.
9. Дайте визначення поняття «валютна позиція банку» та опишіть її різновиди.
10. Охарактеризуйте основні методи управління валютним ризиком.

Тести

1. В залежності від часових умов проведення конверсійних операцій існує таких два види валютних ринків:

- а) відкритий, закритий;
- б) ф'ючерсний, форвардний;
- в) спотовий, ф'ючерсний;
- г) спотовий, форвардний.

2. Угоди агентів валютного ринку щодо обміну обумовлених сум грошової одиниці однієї країни на валюту іншої країни за узгодженим курсом на певну дату – це:

- а) конверсійні операції;
- б) операції спот;
- в) валютні операції;
- г) опціон.

3. Дата валютування - це:

- а) угода, яка укладається сьогодні, а розрахунки здійснюються протягом наступного робочого дня;
- б) строк або дата реальних розрахунків за угодою;
- в) ціна іноземної валюти виражена у внутрішній валюті іншої країни;

г) співвідношення вимог та зобов'язань банку в кожній іноземній валюті та в кожному банківському металі.

4. Виділяють такі види спот операцій:

- а) today, tomorrow;
- б) spot, svop;
- в) today, tomorrow, spot;
- г) TOD, TOM, svop.

5. Угода «today» – це:

- а) угода, яка угода укладається сьогодні, а розрахунки за угодою проводяться післязавтра;
- б) угода, що укладається сьогодні, а розрахунки за угодою здійснюються протягом наступного робочого банківського дня;
- в) угода, яка укладається сьогодні, а розрахунки за угодою здійснюються протягом наступного місяця;
- г) угода з купівлі-продажу валюти відбувається до 15-00 поточного робочого дня і розрахунки за цією угодою здійснюються в той же день.

6. Угода «tomorrow» – це:

- а) угода, яка угода укладається сьогодні, а розрахунки за угодою проводяться післязавтра;
- б) угода, що укладається сьогодні, а розрахунки за угодою здійснюються протягом наступного робочого банківського дня;
- в) угода, яка укладається сьогодні, а розрахунки за угодою здійснюються протягом наступного місяця;
- г) угода з купівлі-продажу валюти відбувається до 15-00 поточного робочого дня і розрахунки за цією угодою здійснюються в той же день.

7. Угода «spot» – це:

- а) угода, яка угода укладається сьогодні, а розрахунки за угодою проводяться післязавтра;
- б) угода, що укладається сьогодні, а розрахунки за угодою здійснюються протягом наступного робочого банківського дня;
- в) угода, яка укладається сьогодні, а розрахунки за угодою здійснюються протягом наступного місяця;
- г) угода з купівлі-продажу валюти відбувається до 15-00 поточного робочого дня і розрахунки за цією угодою здійснюються в той же день.

8. Цілями проведення валютних операцій на умовах спот є:

- а) забезпечення потреби клієнтів банків іноземною валютою для проведення поточних валютних операцій з експорту та імпорту товарів, робіт, послуг;
- б) забезпечення банків додатковими ліквідним коштами для проведення операцій з іноземними партнерами;
- в) швидкий обмін товарами і послугами між іноземними партнерами;
- г) отримання доходів від розміщення коштів за кордоном на короткий час під відносно більш високий відсоток ніж на місцевому ринку.

9. Валютний курс – це:

- а) ціна національної грошової одиниці виражена у доларах США;
- б) ціна іноземної валюти виражена у в внутрішній валюті іншої країни;
- в) ціна національної валюти виражена у іноземній валюті;
- г) ціна національної валюти виражена у спеціальних правах запозичення.

10. Котирування курсів спот буває:

- а) прямим і непрямим;
- б) прямим і опосередкованим;
- в) відкритим і закритим;
- г) вільним і відкритим.

11. Зворотне котирування:

- а) ціна іноземної валюти виражена у внутрішній валюті іншої країни;
- б) визначає кількість іноземної валюти за одиницю іноземної;
- в) строк або дата реальних розрахунків за угодою;
- г) визначає кількість іноземної валюти, виражену в одиницях національної валюти.

12. Курсом купівлі при котируванні валют виступає курс:

- а) offer;
- б) tom;
- в) spot;
- г) bid.

13. Курсом продажу при котируванні валют виступає курс:

- а) offer;
- б) tom;

- в) spot;
- г) bid.

14. Різниця між курсами Bid і Offer – це:

- а) дельта;
- б) серед;
- в) премія;
- г) маржа.

15. Способи розрахунку крос-курсів:

а) розрахунок з прямим котируванням до долара, розрахунок з прямим і непрямим котируванням до долара, де долар є базою котирування для однієї з валют;

б) розрахунок з прямими котируваннями до долара, розрахунок з прямим і непрямим котируванням до долара, де долар є базою котирування для однієї з валют, розрахунок з непрямыми котируваннями до долара США, де долар є валютою котирування для обох валют;

в) розрахунок з непрямыми котируваннями до долара США, де долар є валютою котирування для обох валют;

г) розрахунок з прямим і непрямим котируванням до долара, де долар є базою котирування для однієї з валют, розрахунок з непрямыми котируваннями до долара США, де долар є валютою котирування для обох валют.

16. Перевищення вимог (активів) в іноземній валюті над зобов'язаннями (пасивами) – це:

- а) довга валютна позиція;
- б) відкрита валютна позиція;
- в) коротка валютна позиція;
- г) відкрита довга валютна позиція.

17. Розрахунок крос-курсу для валют з непрямыми котируваннями до долара США, де долар є валютою котирування для обох валют відбувається за формулою:

- а)
$$\text{CAD/CHF} = \frac{\text{USD/CHF}}{\text{USD/CAD}} ;$$
- б)
$$\text{EUR/GBP} = \text{EUR/USD} \times \text{USD/GBP};$$

$$\text{GBP/AUD} = \frac{\text{GBP/USD}}{\text{AUD/USD}};$$

в)
г) $\text{EUR/GBP} = \text{USD/EUR} \times \text{GBP/USD}$

18. Валютам з прямими котируваннями до долара при розрахунку спреда їх крос-курсу необхідно:

а) для отримання лівого боку bid крос-курсу розділити сторону bid доларового курсу валюти, яка виступає в крос-курсі валютою котирування, на сторону offer доларового курсу валюти, яка в крос-курсі служить базою котирування;

б) для отримання лівого боку bid крос-курсу помножити сторони bid доларових курсів цих валют;

в) для отримання правого боку offer крос-курсу розділити сторону offer доларового курсу валюти, яка виступає в крос-курсі валютою котирування, на сторону bid доларового курсу валюти, яка в крос-курсі служить базою котирування;

г) для отримання правого боку offer помножити сторони offer доларових курсів цих валют.

19. Валютам з прямими і непрямими котируваннями до долара при розрахунку спреда їх крос-курсу необхідно:

а) для отримання лівого боку bid крос-курсу розділити сторону bid доларового курсу валюти, яка виступає в крос-курсі валютою котирування, на сторону offer доларового курсу валюти, яка в крос-курсі служить базою котирування;

б) для отримання лівого боку bid крос-курсу помножити сторони bid доларових курсів цих валют;

в) для отримання правого боку offer крос-курсу розділити сторону offer доларового курсу валюти, яка виступає в крос-курсі валютою котирування, на сторону bid доларового курсу валюти, яка в крос-курсі служить базою котирування;

г) для отримання правого боку offer помножити сторони offer доларових курсів цих валют.

20. Співвідношення вимог та зобов'язань банку в кожній іноземній валюті та в кожному банківському металі:

- а) крос-курс;
- б) дата валютування;
- в) котирування;

г) валютна позиція.

21. Закрита валютна позиція – це:

а) валютна позиція, при якій сума вимог і сума зобов'язань банку в окремій іноземній валюті рівні один одному;

б) пасиви і зобов'язання банку в іноземній валюті перевищують його активи і вимоги в тій же іноземній валюті;

в) позитивний результат розрахунку чистої позиції. Довга чиста позиція включається в розрахунок відкритої позиції зі знаком «+»;

г) різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті.

22. Чиста балансова позиція – це:

а) різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті;

б) різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті;

в) різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті, зумовленими купівлею/продажем кредитною організацією опціонних контрактів;

г) різниця між сумою балансових активів і сумою балансових пасивів в одній і тій же іноземній валюті.

23. Чиста «спот» позиція – це:

а) різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті;

б) різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті;

в) різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті, зумовленими купівлею/продажем кредитною організацією опціонних контрактів;

г) різниця між сумою балансових активів і сумою балансових пасивів в одній і тій же іноземній валюті.

24. Чиста строкова позиція – це:

а) різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті;

б) різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті;

в) різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті, зумовленими купівлею/продажем кредитною організацією опціонних контрактів;

г) різниця між сумою балансових активів і сумою балансових пасивів в одній і тій же іноземній валюті.

25. Чиста опціонна позиція – це:

а) різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті;

б) різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті;

в) різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті, зумовленими купівлею/продажем кредитною організацією опціонних контрактів;

г) різниця між зваженою величиною отриманих та виданих безвідкличних гарантій, виражених в одній і тій же іноземній валюті.

26. Чиста позиція за гарантіями – це:

а) різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті;

б) різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті;

в) різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті, зумовленими купівлею/продажем кредитною організацією опціонних контрактів;

г) різниця між зваженою величиною отриманих та виданих безвідкличних гарантій, виражених в одній і тій же іноземній валюті.

27. Валютна позиція по капіталу – це:

а) різниця між позабалансовими вимогами і зобов'язаннями в одній і тій же іноземній валюті, зумовленими купівлею/продажем кредитною організацією опціонних контрактів;

б) величина, відповідної вартісної оцінки всіх або частини валютних цінностей, отриманих в оплату статутного капіталу;

в) пасиви і зобов'язання банку в іноземній валюті перевищують його активи і вимоги в тій же іноземній валюті;

г) різниця між зваженою величиною отриманих та виданих безвідкличних гарантій, виражених в одній і тій же іноземній валюті.

28. Ліміт загальної відкритої валютної позиції банку (Л13) визначається як:

а) співвідношення величини перевищення обсягу вимог за купленою іноземною валютою та банківськими металами над обсягом зобов'язань у гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку;

б) співвідношення загальної величини відкритої валютної позиції банку за всіма іноземними валютами та банківськими металами в гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку;

в) співвідношення величини перевищення обсягу зобов'язань за проданою іноземною валютою та банківськими металами над обсягом вимог у гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку;

г) співвідношення величини перевищення обсягу вимог за купленою іноземною валютою та банківськими металами в гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку.

29. Ліміт загальної довгої відкритої валютної позиції банку (Л13-1) визначається як:

а) співвідношення величини перевищення обсягу вимог за купленою іноземною валютою та банківськими металами над обсягом зобов'язань у гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку;

б) співвідношення загальної величини відкритої валютної позиції банку за всіма іноземними валютами та банківськими металами в гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку;

в) співвідношення величини перевищення обсягу зобов'язань за проданою іноземною валютою та банківськими металами над обсягом вимог у гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку;

г) співвідношення величини перевищення обсягу вимог за купленою іноземною валютою та банківськими металами в гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку.

30. Ліміт загальної короткої відкритої валютної позиції банку (Л13-2) визначається як:

а) співвідношення величини перевищення обсягу вимог за купленою іноземною валютою та банківськими металами над обсягом зобов'язань у гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку;

б) співвідношення загальної величини відкритої валютної позиції банку за всіма іноземними валютами та банківськими металами в гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку;

в) співвідношення величини перевищення обсягу зобов'язань за проданою іноземною валютою та банківськими металами над обсягом вимог у гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку;

г) співвідношення величини перевищення обсягу вимог за купленою іноземною валютою та банківськими металами в гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку.

Навчальні вправи та задачі

1. Банку «Мрія» для здійснення спекулятивних операцій на валютному ринку необхідно 10 млн. дол. США. Задля отримання даної суми банку необхідно конвертувати в долари певну суму коштів у гривнях, а отже здійснити валюто обмінну операцію на умовах своп за зафіксованим курсом 1:8,02. Через два робочих дні внаслідок різкої зміни функціонування грошового ринку та загострення політичної нестабільності гривня девальвувала по відношенні до долара США на 22%.

Розрахувати дохід банку «Мрія» від валюто обмінної операції на умовах спот враховуючи, що плата банку-контрагенту за конверсію гривень у долари становить 0,03% від суми операції.

2. Розрахуйте крос-курс для валют із прямим та непрямим котирування до долара США:

Bid Offer

Курс GBP/USD 1,5890 1,5893 – непряме котирування;

USD/UAH 8,0500 8,0750 – пряме котирування.

3. Розрахуйте спред крос-курсу євро до української гривні EUR/UAH. Доларові котирування цих валют є наступними: USD/UAH = 8.1174 – 8.1184; USD/EUR = 0.7915 – 0.7916.

4. Розрахуйте крос-курс російського рубля до польського злотого

5. Курс долара США до фунта стерлінгів у Лондонському банку складає:

купівля 1.5526

продаж 1.5634

Необхідно визначити:

а) скільки фунтів стерлінгів можна отримати при обміні 1000 дол. США;

б) скільки доларів США можна отримати при обміні 1000 ф.ст.;

в) курс купівлі і продажу ф.ст. до дол. США.

ТЕМА 9. СТРОКОВІ ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ

9.1. Форвардні операції

9.1.1. Загальна характеристика форвардного контракту

Як правило, виконання форвардного контракту передбачає поставку базового активу продавцем покупцеві, і відповідну оплату активу останнім. Таким чином, більшість форвардів є поставними контрактами. Однак існують активи, фізичну поставку яких здійснити неможливо. До таких активів належать, наприклад, фондові індекси. У цьому випадку інвестор матиме справу з розрахунковим форвардом – форвардним контрактом, при виконанні якого здійснюються взаєморозрахунки за різницею цін між контрагентами угоди.

Основні параметри форвардного контракту:

1. Базовий актив, тобто товар або фінансовий інструмент, який повинен бути поставлений за умовами форварда. Таким чином, за базовим активом форвардні контракти поділяються на дві великі групи: товарні та фінансові форварди. Базовим активом товарного форварда виступає будь-який товар (сільськогосподарська продукція, метали, енергоресурси тощо), а фінансовий форвард – різні фондові цінності, валюта, процентні ставки. Проте найбільш поширеними активами форвардного контракту виступають валюта, акції, облігації і процентні ставки. Нижче в цьому розділі будуть більш детально розглянуті форвардні контракти на валюту та процентні ставки.

2. Кількість базового активу, що поставляється.

3. Термін закінчення форвардного контракту, тобто дата поставки базового активу.

4. Ціна поставки – ціна, яку сплатить покупець форварда продавцеві за поставлений за контрактом актив. Ціна поставки фіксується в момент укладення форвардного контракту і залишається незмінною протягом усього терміну дії контракту.

5. Форвардна ціна – ціна поставки базового активу, що склалася в момент укладання форварда під впливом очікувань інвесторів щодо майбутньої кон'юнктури ринку даного активу. У кожен окремий момент часу виникає нова форвардна ціна базового активу з однаковими умовами

поставки. Однак у момент укладення форвардного контракту форвардна ціна дорівнює ціні поставки.

Розглянемо приклад. 15 січня інвестор А відкрив довгу позицію за форвардним контрактом на актив Х. Термін дії форварда 1 місяць, тобто актив Х має бути поставлений інвестору 15 лютого. Ціна поставки 100 у.о. Таким чином, 15 січня (в день укладення контракту) форвардна ціна активу Х дорівнює 100 у.о. 16 січня інвестор Б відкрив позицію за форвардним контрактом на актив Х з поставкою 15 лютого. Ціна поставки активу Х з цього форварду дорівнює 105 у.о. Це означає, що 16 січня ціна поставки за форвардним контрактом на актив Х, укладеним інвестором А, дорівнює 100 у.о., а форвардна ціна активу Х дорівнює вже 105 у.о.

6. Ціна форвардного контракту – ціна, за якою форвардний контракт може бути перепроданий на вторинному ринку. У загальному випадку ціна форвардного контракту дорівнює величині різниці між форвардною ціною і ціною поставки.

Дуже важливим є співвідношення між спотовою і форвардною ціною базисного активу форвардного контракту. Так, якщо форвардна ціна активу вище спотового курсу, то актив котирується з премією. І, навпаки, якщо спотова ціна нижче форвардної, то актив котирується зі знижкою.

Операції з форвардними контрактами проводяться як в цілях отримання спекулятивного або арбітражного прибутку, так і з метою мінімізації ризику несприятливої зміни спотового курсу базисного активу. Особа, що відкриває довгу позицію за форвардним контрактом, прогнозує підвищення спотової ціни базисного активу, а особа, яка відкриває коротку позицію, припускає, що спотовий курс активу знизиться. Функція доходів власників довгих і коротких позицій за форвардними контрактами в момент їх виконання являє собою пряму, нахилену до осі ОХ під кутом 45° (рис. 9.1.).

Виграш (програш) власника відкритої форвардної позиції дорівнює різниці між поточною ринковою ціною базового активу в момент виконання форварда і ціною поставки.

В Україні операції на умовах «форвард» регулюються Податковим кодексом України від 2 грудня 2010 року, в якому визначено, що форвардний контракт – це цивільно-правовий договір, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установлений строк передати базовий актив у власність покупця на визначених умовах, а покупець зобов'язується прийняти в установлений строк базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену таким договором.

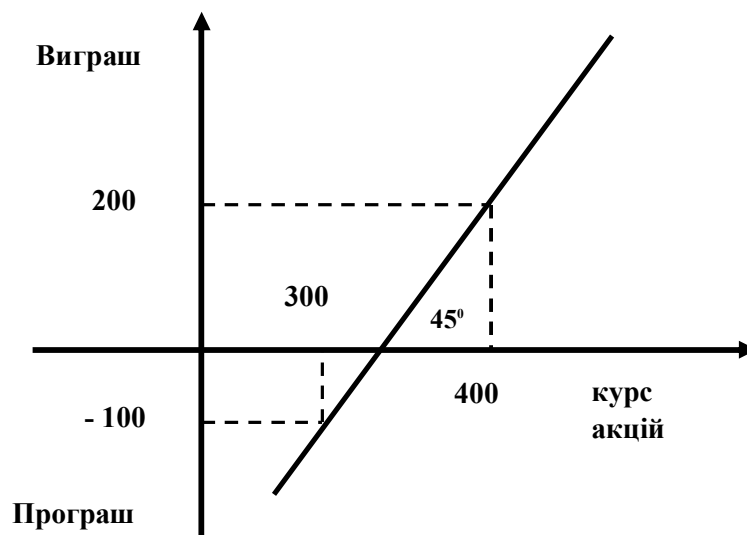


Рис. 9.1. Крива функції доходів власників довгих і коротких позицій за форвардними контрактами в момент їх виконання

Переважає більшість операцій на умовах форвард в Україні здійснюється на ринку зерна, що регулюється регулюється Законами України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24 червня 2004 року, «Про зерно та ринок зерна в Україні» від 4 липня 2002 року, постановою Кабінету Міністрів України «Про запровадження державних форвардних закупівель зерна» від 16 травня 2007 року №736 із наступними змінами і доповненнями, іншими нормативно-правовими актами.

Основним учасником форвардних операцій на ринку зерна є Аграрний фонд, який здійснює закупівлю зерна у зернотрейдерів.

Що ж стосується операцій на умовах «форвард» на валютному ринку України, то основним документом який регулює зазначені операції виступає Положенням Національного банку України «Про порядок та умови торгівлі іноземною валютою» від 10.08.2005. Відповідно до даного положення валютна операція на умовах «форвард» – це валютна операція за форвардним договором, умови якого передбачають виконання цієї операції (з поставкою валюти за договором) пізніше ніж на другий робочий день після дня укладення договору.

В зазначеному вище положенні, також трактується суть форвардного договору як стандартного документу, який засвідчує зобов'язання особи придбати (продати) іноземну валюту у визначений час та на визначених умовах у майбутньому з фіксацією цін такого продажу під час укладення такого договору.

Валютні операції на умовах «форвард» мають право здійснювати уповноважені банки, а також резиденти-суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності для хеджування ризиків зміни курсу іноземної валюти щодо іншої іноземної валюти за умови, що обидві валюти є іноземними валютами 1-ї групи Класифікатора іноземних валют.

Також уповноважені банки та резиденти-суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право здійснювати на міжбанківському валютному ринку України валютні операції за гривні з іноземною валютою 1-ї групи Класифікатора іноземних валют на умовах «форвард» для хеджування ризику зміни курсу іноземної валюти щодо гривні за поточними торговельними операціями в іноземній валюті, а зокрема такими як:

- розрахунки за експорт та імпорт товару без відстрочення платежу або з відстроченням, що відповідно до договору не перевищує строки, установлені законодавством України для здійснення таких розрахунків;
- розрахунки на території України між резидентами-суб'єктами господарювання за товар на підставі індивідуальної ліцензії Національного банку.

Валютні операції на умовах «форвард» виконуються в строк, що не перевищує 365 календарних днів.

Уповноважений банк зобов'язаний зареєструвати в Системі підтвердження угод валютну операцію на умовах «форвард», у день укладення форвардного договору, зазначивши сторони цього договору (покупця та продавця валюти), найменування та обсяг іноземної валюти, що купується/продається за форвардним договором, курс гривні до іноземної валюти, за яким здійснюватиметься виконання зобов'язань (поставка валюти) за форвардним договором, дати його укладення та виконання.

Уповноважений банк зобов'язаний у день виконання форвардного договору підтвердити в Системі підтвердження угод виконання валютної операції на умовах «форвард» щодо купівлі (продажу) іноземної валюти за гривні.

Обсяг операцій на умовах «форвард» на міжбанківському валютному ринку України є незначним, оскільки на законодавчому рівні такі операції були регламентовані і дозволені лише у грудні 2011 року.

9.1.2. Валютні форвардні контракти

В момент укладення форвардного контракту на валюту в договорі фіксується форвардний курс валюти. При укладанні валютного форварда курс валюти, що поставляється дорівнює форвардному валютному курсу. У випадку, коли форвардний курс валюти перевищує спотовий курс валюти, іноземна валюта по відношенню до національної котирується з премією. Якщо навпаки, то іноземна валюта котирується зі знижкою.

Інвестор, який прогнозує зростання курсу валюти, відкриває довгу позицію за валютним форвардом, а інвестор, що очікує зниження валютного курсу, відкриває коротку позицію з метою отримання прибутку. Розглянемо приклад.

Інвестор А купив форвардний контракт на поставку 1000 дол. США за форвардним курсом 8.1 грн. через місяць у інвестора В. Таким чином, інвестор А зобов'язаний буде після закінчення місяця купити в інвестора В 1000 дол. за 8.1 гривні за долар, заплативши всього 8100 гривень. У свою чергу інвестор В зобов'язаний через місяць продати інвестору А 1000 дол. за 8100 гривень незалежно від того, якою буде ринкова кон'юнктура.

Припустимо, через місяць (до дати виконання форвардного контракту) спотовий курс долара рівний 8.6 грн. Інвестор А купить 1000 дол. за 8,1 гривні за долар за форвардним контрактом і тут же продасть їх на спотовому ринку по 8.6 грн. за долар. Таким чином, інвестор А отримає дохід 500 грн. (0,5 грн. з кожного контрактного долара). Як правило, при продажі термінових контрактів (в т.ч. і форвардних) учасники ринку не мають в наявності базового активу. У такій ситуації, щоб виконати зобов'язання за форвардним контрактом, інвестор В купить 1000 дол. на спотовому ринку по 8.6 грн. за дол. і тут же поставить їх інвестору А по 8.1 грн. за дол. Таким чином, інвестор В отримає збиток 0,5 грн. з кожного контрактного долара або всього 500 гривень з контракту.

Можливо і інший розвиток ситуації на спотовому ринку. Припустимо, через місяць спотовий курс долара знизився до 8 гривень. Інвестор А змушений буде на виконання форвардного контракту придбати долари по 8,1 гривні, у той час як на спотовому ринку він міг би купити по 8 гривень. Таким чином, інвестор А несе збитки в розмірі 0,5 гривень з кожного дол. Навпаки, інвестор в такій ситуації отримує дохід за контрактом у розмірі 500 гривень.

Форвардний і спотовий курси валюти знаходяться в тісному взаємозв'язку. Цей взаємозв'язок пояснюється двома теоремами:

- теорема про паритет процентних ставок і валютних курсів;
- теорема про паритет купівельної спроможності грошей і валютних курсів.

Паритет процентних ставок і валютних курсів передбачає рівність фінансових результатів двох операцій на вільному і ліквідному фінансовому ринку:

1) внесення грошових коштів на строковий депозит в одній країні в її національній валюті;

2) обмін національної валюти першої країни на національну валюту іншої країни за спотовим валютним курсом в день обміну і подальше вкладення отриманих коштів на депозит в другій країні (за терміном збігається з терміном депозиту в першій країні), і негайна покупка форвардного контракту на валюту першої країни за валюту другої країни з тим же терміном закінчення, що і термін вилучення депозитів.

Якщо форвардний і спотовий валютні курси такі, що інвестор віддає перевагу першій або другій з розглянутих операцій через більший прибуток, отриманий в результаті інвестування коштів, то виникає можливість проведення арбітражної операції та отримання прибутку без ризику. Проведення арбітражних операцій учасниками фондового ринку призводить до відновлення паритету процентних ставок і валютних курсів і, в підсумку, до рівноваги на валютному ринку.

Спектр спекулятивних, арбітражних і операцій хеджування з форвардними контрактами на валюту дуже широкий. Розглянемо найбільш поширені.

Операції з використанням форвардних крос-курсів.

1. Фіксація бажаних курсів валют за допомогою форвардних контрактів на інші валюти. Трапляються ситуації, коли інвестор не може знайти контрагента на укладення форвардного контракту на поставку однієї валюти за іншу. В цьому випадку він може зафіксувати обмінний курс валюти, що його цікавить, за допомогою форвардних контрактів на інші валюти. Наприклад, українській компанії потрібно через місяць обміняти гривні на 1 млн. фунтів стерлінгів. Однак вона не може знайти контрагента, готового відкрити коротку позицію за форвардним контрактом 1 млн. фунтів стерлінгів за гривні. Менеджмент компанії приймає рішення укласти форвардні контракти через євро, тобто сформулювати синтетичний довгий форвард на фунти стерлінгів за гривні.

Так, наприклад, місячний форвардний курс євро за гривні становить 11 грн., а євро за фунти стерлінгів – 0,85 фунта стерлінгів за одне євро. Компанія купує форвардний контракт на 1 500 000 євро за гривні і одночасно продає форвардний контракт на 1 500 000 євро за фунти стерлінгів. Таким чином, компанія займає синтетичну довгу позицію за форвардом на 1 млн. фунтів стерлінгів за гривні за курсом 11 гривень за 1 фунт стерлінгів ($1 \text{ ф.ст.} = 11 \text{ грн.} / 0,85$).

2. Арбітражні операції на крос-курсах. Припустимо, що на ринку склалися такі форвардні курси валют: 1 ф.ст. дорівнює 12 грн., 1 євро – 10 грн.; 1 євро – 0,85 ф.ст. З урахуванням курсу євро в гривнях і фунтах стерлінгів форвардний курс фунта стерлінгів по відношенню до гривні повинен бути рівний 10,35 грн., тоді не буде можливостей для проведення арбітражної операції.

При описаних умовах, коли фактичний форвардний курс фунта вище теоретичного, інвестор може провести арбітражну операцію і отримати прибуток без ризику в розмірі різниці між фактичним і теоретичним курсами фунта стерлінгів ($12 - 10,35 = 0,65$ гривні з кожного контрактного фунта). Для цього інвестор, по-перше, формує синтетичну довгу позицію по форварду на фунти стерлінгів за гривні шляхом покупки форвардного контракту на 1,500 ($1 \text{ ф.ст.} * 1/0,85$) євро за курсом 10 рублів за 1 євро і одночасного продажу 1,500 євро за курсом 0,85 ф.ст. за 1 євро. По-друге, інвестор в момент формування синтетичного форварда повинен відкрити коротку позицію по 1 ф.ст. за 12 гривень. Всі форвардні контракти повинні закінчуватися в один день.

В результаті, в день виконання форвардних контрактів інвестор купує 1,500 євро за 10,35 грн., потім продає 1,500 євро за 1 ф.ст., і, нарешті, продає 1 ф.ст. за 12 грн. Прибуток від арбітражної операції дорівнює 1,65 гривні.

3. Переструктуризація валютного боргу за допомогою форвардних контрактів на валюту.

Подібні операції цікаві при експортно-імпортних операціях з кредитом. Припустимо, що українська компанія закупила обладнання у німецької фірми на 6 млн. євро з оплатою в кредит 2 млн. євро були сплачені в момент покупки устаткування, а 4 млн. євро українська компанія буде виплачувати рівномірно через один і два роки. Кредит надано під 5% річних. Це означає, що через рік українська компанія повинна буде виплатити 2,1 млн. євро, а через два роки – 2,205 млн. євро (з урахуванням нарахування складних відсотків). Спотовий курс євро дорівнює 10,5 гривень за один євро. Отже,

борг української компанії в гривнях при купівлі обладнання дорівнює 42 млн. гривень ($4 \text{ млн.} \cdot 10,5$).

Очевидно, що при підвищенні курсу євро борг української компанії в гривнях збільшиться. Зменшити валютний ризик компанія може за допомогою укладання форвардних контрактів, що забезпечують фіксацію обмінного курсу. Припустимо, що компанія уклала такі форвардні контракти: 1) форвард на купівлю 2,1 млн. євро за гривні через 1 рік за курсом 11 гривень за 1 євро, 2) форвард на купівлю 2,205 млн. євро за гривні через 2 роки за курсом 12 гривень за 1 євро. Таким чином, за першим форвардом українська компанія повинна буде поставити 23,1 млн. грн. через рік, а за другим форвардом – 26,46 млн. гривень через 2 роки. Всього за два роки українська компанія виплатить німецькій фірмі 4,305 млн. євро або 49,56 млн. гривень.

Виходить, що компанія, маючи спочатку гривневий борг 42 млн. грн., виплатила 49,56 млн. гривень, тобто компанія «брала» кредит в гривнях строком на два роки під 9% річних. Шляхом операцій на форвардному ринку українська компанія транслювала свою валютну заборгованість під 5% річних в гривневу заборгованість під 9% річних.

9.1.3. Процентні форвардні контракти

Прообразом процентних форвардних контрактів стала угода «форвард-форвард», яка дозволяє фіксувати ставку майбутньої короткострокової позики. Угода «форвард-форвард» являє собою комбінацію позики і депозиту. Суть операції «форвард-форвард» полягає в тому, що компанія в даний момент часу бере в борг необхідну їй в майбутньому суму грошей на необхідний для використання позики термін під фіксований відсоток і тут же вносить зайняту суму на депозит за фіксованою ставкою на більш короткий термін. Термін депозиту повинен закінчуватися в момент, коли компанії будуть потрібні гроші для проведення операцій, під які було взято позику.

Наприклад, 1 лютого менеджер компанії знає, що на термін з 1 травня по 1 листопада буде потрібно позику в розмірі 10 млн. у.о. З метою уникнення ризику зростання майбутніх процентних ставок менеджер 1 лютого бере в банку А позику на суму 10 млн. у.о. під фіксований відсоток до 1 листопада. Отриману суму він вносить на депозит у банк Б під фіксований відсоток на термін з 1 лютого по 30 квітня. 1 травня менеджер отримує необхідну йому суму плюс накопичені відсотки в банку Б.

Таким чином, «чиста» вартість позики на термін з 1 травня по 1 листопада фіксується 1 лютого на наступному рівні: відсотки, що виплачуються за 9-ти місячною позикою, за мінусом відсотків, одержаних за 3-х місячним депозитом.

Проте, угода «форвард-форвард», що передбачає реальне одержання позик і розміщення грошових коштів на депозитах, є дуже громіздкою операцією і тому практично не використовується в даний час. Еквівалентний фінансовий результат дозволяє отримати більш складні фінансові інструменти – процентні (форвардні контракти або угоди про майбутню процентну ставку (FRA - Forward Rate Agreements)).

Угода про майбутню процентну ставку – позабіржовий договір між двома сторонами про запозичення чи інвестування обумовленої грошової суми на певний термін у майбутньому за зафіксованою в момент укладення угоди постійною відсотковою ставкою.

Особа, що відкриває довгу позицію по FRA (покупець FRA), умовно зобов'язується в майбутньому взяти кредит за фіксованою процентною ставкою. А продавець FRA (особа, яка відкриває коротку позицію) умовно зобов'язується в майбутньому внести на депозит кошти під фіксовану процентну ставку. Ставка, зафіксована в момент укладення FRA, називається форвардною процентною ставкою.

«Умовне зобов'язання» означає, що інвестор має справу не з реальною позикою або депозитом, а з умовною сумою капіталу, оскільки в момент закінчення FRA одна сторона здійснює на користь іншої платіж. Це так званий компенсаційний платіж, який разом з дійсними платежами (або процентними надходженнями) інвестора складає «чисту» суму виплат за кредитом (або надходжень від інвестування коштів), еквівалентну фіксованій ставці FRA. Сума компенсаційного платежу визначається різницею між спотовою ринковою процентною ставкою в момент закінчення FRA і процентною ставкою, зафіксованою в процентному форварді. Якщо спотова процентна ставка виявиться вище форвардної, то покупець FRA отримає від продавця компенсаційний платіж, тобто покупець у виграші. Якщо форвардна процентна ставка вище спотової, то компенсаційний платіж отримує продавець FRA.

Умови угоди, зафіксовані в момент укладення FRA, називають параметрами FRA. Основними параметрами FRA є:

1) умовна сума капіталу (N); найчастіше це обсяг майбутньої позики або інвестиції;

2) дата початку фіксації процентної ставки за FRA (t), тобто дата виконання FRA;

3) термін кредиту або інвестиції (T);

4) форвардна процентна ставка (r);

5) ринкова ставка-орієнтир (D_0), тобто ставка, з якою в момент виконання FRA буде порівнюватися ставка, зафіксована в угоді (r). Звичайно як ставки-орієнтири використовуються ставки LIBOR, LIBID, PRIME, ставки прибутковості за казначейськими векселях і т.п.

В даний час не існує стандартизованої термінології за FRA. Зокрема, використовується кілька способів для опису періоду, який покриває FRA, тобто тимчасового інтервалу від початкової до кінцевої дати умовного терміну угоди.

Як правило, FRA дозволяє зафіксувати ставку на строк від одного до 24 місяців. Найчастіше однією зі сторін (покупець або продавець) угод про майбутню процентну ставку виступає банк.

Далі розглянемо механізм фіксації процентної ставки за позицією і кредитом за допомогою FRA.

Позичальник планує взяти кредит в сумі (N) на строк (T), через час (t), у банку А під плаваючу процентну ставку. Щоб забезпечити собі фіксовану ставку виплат за кредитом, позичальник купує $t_v(t + r)$ FRA, наприклад, у банку Б, де фіксує величину ставки-орієнтира на рівні r .

Після закінчення часу (t) позичальник бере в банку А кредит у сумі N на строк (T) під процентну ставку рівну сумі величини ставки-орієнтира на момент взяття кредиту і маржі (x)

- $(R_0 + x)\%$. В момент часу t закінчується термін FRA. Якщо в цей момент поточна величина ставки-орієнтир вище ставки FRA (r), то банк Б платить позичальникові компенсацію за ставкою $(R_0 - r)\%$ річних. Якщо ставка FRA вище поточного значення ставки-орієнтир, то позичальник платить банку Б компенсацію за ставкою $(r - R_0)\%$ річних.

Після закінчення терміну (T), з моменту кредитування, позичальник гасить кредит, отриманий у банку А, і відсотки по ньому за ставкою $(R_0 + x)\%$ річних. З урахуванням отриманої або сплаченої суми компенсації по FRA позичальник несе витрати по кредиту в розмірі $(r + x)\%$ річних.

Тепер розглянемо механізм фіксації процентної ставки по депозиту. Інвестор збирається через період часу t внести суму N на депозит в банку А на строк (T) під плаваючу процентну ставку. Для забезпечення собі фіксованого доходу по депозиту інвестор продає банку Б $t_v(t + T)$ FRA, в якому фіксується ставка-орієнтир на рівні r .

Після закінчення часу t інвестор відкриває в банку А депозит на термін (Т) під процентну ставку $(R_0 - x)\%$ річних. В цей же момент часу закінчується термін FRA. Якщо поточна величина ставки-орієнтир буде вище ставки FRA (r), то інвестор виплатить банку Б компенсацію за ставкою $(R_0 - r)\%$ річних. Якщо ставка FRA вище поточного Значення ставки-орієнтир, то інвестор отримає від банку Б компенсацію за ставкою $(r - R_0)\%$ річних.

Розрахунковою датою за FRA зазвичай є перший день періоду, за який нараховуються відсотки по умовному займу або кредиту. За звичайними позиками і кредитами відсотки нараховуються і виплачуються в кінці періоду запозичення (інвестування). Таким чином, компенсаційний платіж здійснюється авансом і дорівнює дисконтованій сумі відсотків, нарахованих на умовну суму позики (інвестиції) за умовний період кредитування (інвестування) за ставкою, що представляє собою різницю між спотовою величиною ставки-орієнтира і величиною ставки FRA.

В момент укладення FRA не має вартості, в тому сенсі, що контрагенти за угодою нічого не платять один одному. Найбільш складним при укладенні FRA є питання про форвардне значення процентної ставки за умовним кредитом на строк (Т), який настане через час (t). Як правило, ставки по FRA призначають банки, готові укладати подібні угоди.

Банком встановлюються ставки покупки FRA і ставки продажу FRA. Спред між цими форвардними процентними ставками зазвичай коливається в межах від 3 до 10 базисних пунктів (0,03-0,1%). Форвардні процентні ставки залежать від спотових процентних ставок (від ставок-орієнтирів).

Для повноти обговорення FRA необхідно приділити увагу пакету угод FRA.

Пакет угод FRA – це сукупність FRA, що укладаються одночасно в цілях фіксації процентних ставок в декількох послідовних періодах. Пакет використовується для хеджування процентного ризику при умовах, що змінюються кредитування або інвестування, тобто у випадках коли з плином часу змінюється сума позики (інвестиції) та / або ставка дохідності. Пакет, як правило, дозволяє зафіксувати процентну ставку для будь-якої кількості періодів, в цілому не перевищують 2 роки. Фіксується відсоткова ставка для кожного періоду індивідуально.

9.2. Біржові строкові валютні операції

9.2.1. Ф'ючерсні валютні контракти

Ф'ючерсний контракт як такий – це угода між контрагентами про майбутню поставку базисного активу, що укладається на біржі.

Ф'ючерсний контракт має певні особливості:

- є стандартним, його умови розробляються біржею;
- бере участь у торгах тільки на біржі;
- як правило, термін контракту не перевищує року;
- контрагенти можуть укласти контракт тільки через брокера (якщо вони не члени біржі).

Стандартність контракту не дозволяє його широко використовувати для здійснення поставки, тому що в реальному житті можуть вимагатися базисні активи в іншій кількості, в інший час і іншої якості, ніж це передбачено контрактом. Крім того, на біржі може бути відсутнім контракт на необхідний актив. Тому ф'ючерсні контракти, як правило, використовуються у світовій практиці для хеджування і спекулятивної гри. Тільки близько 3% всіх контрактів, що укладаються на біржах, закінчуються реальною поставкою, решта – закриваються за допомогою офсетних (зворотних) угод.

На відміну від форвардного, укладення ф'ючерсного контракту вимагає внесення гарантійного внеску, і доходи або збитки у зв'язку зі зміною ф'ючерсної ціни учасник контракту несе відразу ж після завершення торгової сесії, оскільки розрахункова палата щодня перераховує позиції контрагентів щодо котирувальної ціни. Особливість форвардного контракту полягає в тому, що на вторинному ринку він крім ціни поставки, зафіксованої в контракті, сам набуває деяку ціну. Тому купівля форвардного контракту на вторинному ринку пов'язана із сплатою вартості контракту контрагенту. Для ф'ючерсного контракту такої ситуації не виникає, оскільки ф'ючерсна ціна і ціна поставки в кожен даний момент є однією і тією ж величиною, а ціна ф'ючерсного контракту за рахунок перерахування варіаційної маржі зводиться розрахунковою палатою після закінчення торгової сесії до нуля.

До особливостей ринку ф'ючерсних контрактів можна віднести той факт, що їх первинний і вторинний ринки невіддільні один від одного. За зовнішніми ознаками, за винятком першого контракту на першій сесії, практично неможливо сказати, полягає дана операція на первинному або

вторинному ринку. Емітентами ф'ючерсних контрактів виступають самі контрагенти.

Кількість укладених ф'ючерсних контрактів може бути будь-якою і на практиці в значній мірі перевищити існуючий обсяг базисного активу. Така ситуація виникає в основному у зв'язку з крос-хеджуванням, оскільки не існує ф'ючерсного контракту для кожного активу. Наприклад, позичальник може хеджувати відсотковий ризик за рахунок продажу ф'ючерсного контракту за казначейський вексель. В результаті буде укладено строкові контракти на набагато більше число векселів, ніж їх реально випущено в обіг.

Також, така ситуація є наслідком спекуляцій, оскільки більша частина позицій до моменту закінчення терміну контракту буде закрита, і не буде потрібно здійснювати поставки базисного активу. Однак щодо спекулянтів слід підкреслити, що на західних біржах число їх відкритих позицій обмежується самою біржею. Це ставить певні ліміти чисто спекулятивному розширенню ринку ф'ючерсних контрактів; загальний обсяг розширення ф'ючерсного ринку обмежений сумою початкової маржі, яку можуть внести його учасники. За умовами ф'ючерсного контракту і покупець, і продавець перебувають у симетричному положенні. Коли контракт укладається, то часто першими контрагентами виступають хеджер і спекулянт.

Залежно від способу розрахунків між контрагентами в момент виконання ф'ючерсного контракту застосовують поставні та розрахункові ф'ючерси. Перші припускають, що в момент закінчення контракту покупцеві ф'ючерса буде поставлено базовий актив за зафіксованою в контракті ціною. За розрахунковими ф'ючерсами реальної поставки базового активу не відбувається. Тут між контрагентами здійснюються розрахунки на різниці ф'ючерсної ціни і поточної ринкової ціни в момент виконання контракту. В даний час більшість фінансових ф'ючерсів є розрахунковими контрактами. Товарні ф'ючерси частіше фінансових закінчуються поставкою товару.

Найбільш поширеними видами фінансових ф'ючерсних контрактів є ф'ючерсні контракти на акції, ф'ючерсні контракти на валюту та ф'ючерсні контракти на товари.

Ф'ючерсні контракти на акції можуть передбачати поставку контрактних акцій, а можуть виконуватися шляхом розрахунків на основі варіаційної маржі. Слід зазначити, що більшість ф'ючерсних контрактів на акції носить розрахунковий характер. Індексні ф'ючерси виконуються тільки за допомогою проведення взаєморозрахунків за різницею значень фондового індексу. У зв'язку з цим розрахункові ф'ючерси на акції прийнято називати

ф'ючерсними контрактами на індекс вартості акцій певного емітента і відносити до індексних ф'ючерсних контрактів. Таким чином, розрахункові ф'ючерсні контракти на акції – це контракти на ринковий індекс, в основі якого лежить акція одного емітента.

В цілому валютні ф'ючерси становлять невелику частину ф'ючерсного ринку. Інвестори віддають перевагу форвардним контрактам на валюту.

У валютному ф'ючерсі може обумовлюватися прямий курс іноземної валюти або крос-курс. Ця умова обов'язково відбивається в специфікації ф'ючерсного контракту на валюту. Специфікація валютного ф'ючерсу подібна специфікаціям інших фінансових ф'ючерсів. Слід зазначити, що в специфікаціях фінансових ф'ючерсів відсутній розділ, який характеризує якості базового активу (як у специфікаціях товарних ф'ючерсів, оскільки особливі споживчі характеристики притаманні тільки речовому товару). Поставка базового активу фінансових ф'ючерсів в переважній більшості випадків здійснюється в безготівковій формі.

Найбільшим попитом користуються валютні ф'ючерси з прямим курсом. Наприклад, інвестор відкрив довгу позицію за ф'ючерсним контрактом на 1000 дол. США з поставкою через 3 місяці за курсом 8 грн. за 1 дол. Це означає, що в разі виконання контракту поставкою через 3 місяці інвестор купить 1000 дол., заплативши 8000 грн.

Якщо ф'ючерсною ціною виступає крос-курс іноземної валюти, то вартість контрактної валюти обговорюється в іншій іноземній валюті, а оплата при поставці проводиться у третій валюті (зазвичай національній) за поточним спот-курсом. Наприклад, інвестор купує ф'ючерсний контракт на 1000 дол. США за ф'ючерсним курсом 0,9 євро з оплатою за спотовим курсом євро в гривнях. Припустимо, що в момент виконання ф'ючерсного контракту курс 1 євро дорівнює 11 гривень. Це означає, що 1000 дол. буде поставлено інвестору за 9900 гривень ($0,9 * 11 * 1000$).

Детальне вивчення процентних ф'ючерсів почнемо з розгляду та аналізу ф'ючерсних контрактів на банківські депозити. Ф'ючерсний контракт на депозит – це договір про умовне внесення (прийняття) на депозит певної грошової суми на обумовлений термін у встановлений момент в майбутньому під процентну ставку, закріплену в договорі при його укладенні. Учасник ринку, що відкриває довгу позицію за таким контрактом, зобов'язується умовно внести на депозит встановлену суму (тобто дати в кредит), дотримуючись всіх інших положень контракту. Учасник ринку, що відкриває коротку позицію, зобов'язується умовно прийняти на депозит

зазначену суму (тобто взяти кредит). Ці ф'ючерсні контракти є розрахунковими.

У розвинених країнах визнаються класичними ф'ючерсні контракти на 3-х місячний євродоларовий депозит і на 3-х місячний стерлінговий депозит.

Нагадаємо, що євродолари – це долари США, що знаходяться на депозиті в банку за межами США. Ставка відсотків, під яку банки надають євродолари в кредит, називається Лондонською міжбанківською ставкою пропозиції (London Interbank Offer Rate – LIBOR). Ставка, під яку банки воліють позичати, відома як Лондонська міжбанківська ставка попиту (London Interbank Bid Rate – LIBID).

Одними з короткострокових процентних ф'ючерсів, що найбільш активно використовується є ф'ючерсні контракти на казначейські векселі, що представляють собою угоди на купівлю/продаж у майбутньому казначейських векселів за ціною, обумовленою в момент укладення контракту. Вивчати ці контакти будемо на прикладі ф'ючерсних контрактів на казначейські векселі Уряду США.

Казначейські векселі Уряду США – це короткострокові безкупонні облігації, що регулярно випускаються Федеральними органами влади США. Кожен четвер Відомство з управління державним боргом реалізує через аукціон нові казначейські векселі термінами 91 день (13 тижнів) і 182 дні (26 тижнів). Казначейські векселі терміном 364 дні (52 тижні) проходять через аукціон в четвер один раз на місяць. Мінімальна номінальна вартість казначейських векселів дорівнює 10000 дол.

Активом ф'ючерсного контракту на казначейський вексель є казначейський вексель номіналом 1 млн. дол. з терміном до погашення 91 день. Останнім торговим днем за ф'ючерсом є робочий день, що передує першому дню поставки. Поставка може бути проведена в один з трьох послідовних робочих днів, що означає можливість поставки казначейського векселя із строком до погашення 89, 90 або 91 день.

Уряд США випускає також середньострокові облігації з постійним і змінним купоном – казначейські ноти. Казначейські облігації – довгострокові купонні облігації. Номінальна вартість казначейських облігацій і нот коливається від 1000 до 1000000 дол. Котируються ноти й облігації в 32-х частках долара, виходячи з припущення, що номінальна вартість інструменту дорівнює 100 дол.

Крім того, котирування проводиться за чистою ціною облігації, тобто без урахування накопичених відсотків. Для цілей поставки облігацій (нот) необхідно визначити повну ціну зобов'язання.

Ф'ючерсні контракти на казначейські ноти – угоди на купівлю/продаж у майбутньому казначейських нот за ціною, обумовленою в момент укладення контракту. На термінових біржах США обертаються три вид ф'ючерсних контрактів на казначейські ноти, де базовим активом виступають різні види казначейських нот.

Базовим активом ф'ючерсного контракту на 2-х річні казначейські ноти є казначейські ноти федерального Уряду США номіналом 200 000 дол. Ф'ючерсний контракт може бути виписаний на будь-яку казначейську ноту, термін до погашення якої не більше 5 років і 3 місяців. Крім того, в перший день місяця постачання ця нота повинна мати термін до погашення не менше 1 р. 9 міс., а в останній день місяця постачання – не більше 2-х років.

Ф'ючерсні контракти на казначейські ноти й облігації виконуються в березні, червні, вересні та грудні. Останнім днем торгівлі ф'ючерсними контрактами є сьомий робочий день, що передує останньому робочому дню місяця поставки. Останнім днем виконання (поставки) є останній робочий день місяця поставки. Наприклад, в березні 2011 року останнім робочим днем була п'ятниця 31 березня. У цьому випадку днем закінчення торгівлі ф'ючерсними контрактами на ноти й облігації був вівторок 22 березня.

Процес поставки за ф'ючерсним контрактом казначейської ноти або облігації займає 3 робочих дні. Учасник торгів, який займає коротку позицію по ф'ючерсу, може ініціювати цей процес в будь-який час протягом періоду, що починається за 2 робочих дні до першого робочого дня місяця постачання і закінчується за два робочі дні до останнього робочого дня місяця поставки. Так, продавець контракту, що виконується в березні 2011 року, міг почати процедуру поставки в період з 27 лютого по 27 березня.

Процес поставки починається з того моменту, коли продавець контракту повідомить розрахунково-клірингову палату біржі про свій намір поставити базовий актив. Цей день називають днем здачі активу. На наступний день розрахунково-клірингова палата знаходить учасника, який займає довгу позицію за ф'ючерсом найбільш тривалий проміжок часу, і повідомляє обидві сторони про поставку активу. Після отримання інформації про покупця ноти (облігації) продавець ф'ючерсу виписує рахунок покупцеві ф'ючерса. Таким чином, другий день процесу поставки називається днем заяви про наміри. На третій день на рахунок власника довгої позиції зараховуються ноти (облігації), а на рахунок власника короткої позиції – грошові кошти.

Котируються ф'ючерсні контракти на дворічні казначейські ноти в доларах і чвертях у 32 долари. Наприклад, 104-150 означає, що ф'ючерсна ціна дорівнює $10415/32$ дол. або 104,46875 дол.

Котирування 104-152 – $104,5 > 27.2 = 104,4765625$ дол.

Котирування 104-155 – $104,50 / .12 = 104,484375$ дол.

Котирування 104-157 – $104,5 \cdot 77.2 = +104,4921875$ дол.

Базовим активом ф'ючерсного контракту на 5-річні казначейські ноти є номінальною вартістю 100 000 дол. Контракт може бути виписаний на будь-яку з чотирьох 5-ти річних казначейських нот недавно пройшли через первинний аукціон і мають початковий термін до погашення не більше 5-ти років і 3 місяців. Причому в перший день місяця постачання ці ноти повинні мати термін до погашення не менше, ніж 4 р. 3 міс. Котируються ф'ючерсні контракти на 5-річні казначейські ноти в доларах і половині $1/32$ долара. Наприклад, 111-105 означає, що ф'ючерсна ціна дорівнює $111,10 \cdot 5/32$ дол. або 111,328125 дол. Решта умов обігу та виконання даного ф'ючерсу аналогічні розглянутим для ф'ючерсів на 2-річні казначейські ноти.

В основі ф'ючерсного контракту на 10-річні казначейські ноти лежить казначейська нота номіналом 100000 дол. Контракт виписується на будь-яку казначейську ноту, до терміну погашення якої залишилося як мінімум шість з половиною років. При цьому термін до погашення не повинен перевищувати 10 років у перший день місяця поставки. Котирування ф'ючерсів аналогічне котируванню казначейських нот. Інші параметри специфікації розглянутого контракту аналогічні попереднім.

В якості базового активу ф'ючерсного контракту на казначейські облігації виступає казначейська облігація Уряду США номінальною вартістю 100 000 дол., яка не підлягає викупу протягом мінімум 15-ти років, починаючи з першого робочого дня місяця поставки. Біржею встановлено, що при виконанні контракту може бути поставлена будь-яка облігація з тих, що обертаються на ринку облігацій, але при цьому поставка повинна бути еквівалентна постачанню 15-річного зобов'язання з піврічним купоном під 8% річних. Для цього біржа розраховує коефіцієнти конверсії. Коефіцієнт конверсії – коефіцієнти, що забезпечують рівність облігацій з різними купонними виплатами і термінами до погашення, і дозволяють продавцеві ф'ючерсного контракту на казначейські облігації обрати прийнятне до постачання зобов'язання, не викликаючи цінових зрушень і маніпуляцій. Котируються ф'ючерсні контракти також як і казначейські облігації-в доларах і 32-х частках долара на кожні 100 дол. номіналу.

Специфікація ф'ючерсного контракту може бути повною і короткою. Коротка специфікація являє собою перелік умов обігу ф'ючерсного контракту, характеристик базового активу, а також термінів і механізмів його поставки. Повна специфікація – документ, який перетворюється на договір купівлі-продажу базового активу в момент ініціації процедури поставки. Процедура поставки починається при врученні продавцем ф'ючерсу розрахункової палати біржі нотіса для передачі його покупцеві ф'ючерса. Нотіс – письмове повідомлення розрахункової палати продавцем ф'ючерсного контракту про свій намір поставити товар за ф'ючерсним контрактом у встановлені терміни поставки.

Як приклад розглянемо специфікацію ф'ючерсного контракту на пшеницю, що бере участь у торгах в Чиказької товарної палаті (CBOT).

- Кількість активу, що поставляється при виконанні ф'ючерсного контракту – 5000 бушелів (127 тонн);
- Ціна пшениці – в центах за бушель;
- Мінімальний крок ціни – 0,25 цента за бушель або 12,5 дол. за контракт;
- Термін обігу контракту (тривалість контракту, глибина ф'ючерсу) – 14 місяців (15 міс. за грудневим ф'ючерсом);
- Місяць поставки – березень, травень, липень, вересень, грудень. Контракт з черговим місяцем поставки вводиться в обіг лише після закінчення торгівлі контрактом, термін виконання якого настав у попередньому йому місяці поставки;
- Останній день торгівлі – робочий день перед останнім робочим днем місяця поставки;
- Перший день виставлення нотіса – останній робочий день перед місяцем поставки.

Крім того, Чиказька торгова палата (CBOT) встановила наступні вимоги до пшениці, що поставляється, наприклад, за липневим ф'ючерсним контрактом: Продавець ф'ючерсного контракту на пшеницю повинен поставити 5000 бушелів пшениці за узгодженою ціною одного з наступних сортів: 1) червона м'яка № 2, 2) тверда червона озима № 2, 3) темна північна яра № 2, 4) північна яра № 1. Сорт вибирається продавцем самостійно. Продавець може поставити інший сорт пшениці, запропонувавши премію або знижку щодо встановленої ціни.

Поставка зерна здійснюється за допомогою передачі документа з зерносховища в Чикаго або Толедо (штат Огайо). Поставка з Толедо здійснюється зі знижкою в розмірі 2 цента за бушель.

Продавець вибирає дату поставки в межах місяця липня.

Покупець сплачує продавцю обумовлену ціну за бушель пшениці в момент передачі документа з зерносховища.

В Україні операції з ф'ючерсними контрактами регулюються Положенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про порядок реєстрації змін до правил фондової біржі щодо запровадження обігу на фондовій біржі деривативів» від 31 серпня 2009 року.

Відповідно до зазначеного положення ф'ючерсний контракт – це стандартний документ, який засвідчує зобов'язання придбати (продати) цінні папери, товари або кошти у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін на момент виконання зобов'язань сторонами контракту.

Зразкова форма ф'ючерсного контракту повинна містити такі реквізити:

- назва контракту (з обов'язковим зазначенням у ній слів «ф'ючерсний контракт»);
- вид контракту (з поставкою базового активу або без поставки базового активу);
- сторони контракту;
- базовий актив контракту та його характеристики (емітент, вид та кількість цінних паперів, його номінальна вартість, термін обігу, біржовий курс цінного папера, інші відомості для цінних паперів);
- обсяг контракту;
- розмір початкової маржі;
- механізм визначення ціни на момент виконання;
- ціна виконання;
- одиниця виміру ціни;
- термін виконання;
- відповідальність сторін у разі невиконання чи неналежного виконання зобов'язань, встановлених цим контрактом;
- порядок розгляду спорів, що виникають під час укладення та виконання контракту;
- адреси, підписи, печатки, реквізити банківських рахунків (для юридичних осіб) та паспортні дані (для фізичних осіб) сторін контракту.

Крім того, може містити такі реквізити:

- спосіб виконання зобов'язань за ф'ючерсним контрактом (поставка базового активу або розрахункове виконання);
- дата поставки (дата виконання зобов'язань за ф'ючерсним контрактом);
- методика визначення котирувальної ціни;
- мінімально допустима зміна ціни ф'ючерсного контракту;
- порядок виконання контракту;
- методика визначення розрахункової ціни;
- методика розрахунку біржового курсу (у разі якщо базовим активом ф'ючерсного контракту є біржовий курс цінного папера).

На сьогоднішній день, на вітчизняному фондовому ринку обертається тільки ф'ючерс на індекс українських акцій (індекс UX) (Додаток Ю).

Ф'ючерсний контракт на індекс UX – це своєрідна «суперечка» між покупцем і продавцем, де покупець планує заробити на зростанні значення індексу UX, а продавець заробити на падінні значення індексу UX. Під час операції і в першого і в другого немає реального товару (індексного портфеля з акціями), а є тільки гроші (гарантійне забезпечення). По закінченні певного часу, між ними відбувається взаєморозрахунок (кліринг) під час якого визначається хто опинився у виграшній позиції і скільки грошей йому належить за кожен ф'ючерсний контракт (позитивна варіаційна маржа), і з іншого боку, хто опинився у програшній позиції і скільки грошей з нього необхідно списати за кожен ф'ючерсний контракт (негативна варіаційна маржа). Поставки реального товару, тобто індексного кошика акцій, при цьому, не відбувається, тобто ф'ючерс є розрахунковим.

9.2.2. Опціонні контракти

Форвардні і ф'ючерсні контракти накладають на інвестора зобов'язання обміняти певну кількість однієї валюти на іншу в обумовлений час в майбутньому. Інвестор повинен здійснити такий обмін, навіть якщо угода стала для нього не вигідною. Але багато інвесторів воліють мати ситуацію, коли здійснення валютного обміну є для них не обов'язком, а правом: якщо планована угода виявляється вигідною – використати право обміну, якщо угода не вигідна – відмовитися від валютного обміну. Контракт, в якому передбачаються такі привабливі умови, називається опціоном. За контрактами такого виду інвестор має право (а не обов'язок) здійснити

валютний обмін. Недоліком опціонного контракту є те, що інвестор повинен платити високу надбавку, щоб спонукати іншу сторону підписати такий контракт.

Термінологія, яка використовується в опціонах.

Опціон на купівлю через 3 місяці 31 250 англійських фунтів за ціною 1,90 долара за фунт надає власнику опціону право купити 31250 англійських фунтів у продавця опціону. Це право обмежене умовою платежу в 1,90 долара за кожен придбаний фунт. Отже, власник опціону не може скористатися своїм правом на фунти, не сплативши їх за ціною 1,90 долара за фунт, яка називається ціною виконання опціону. Час, коли закінчується обмежувальна умова (3 місяці в даному випадку), називається терміном погашення опціону.

Внутрішня вартість опціону – це різниця між тією величиною, яку довелося б заплатити за валюту (ринковий обмінний курс) без опціону, і тією, яку платять при використанні опціону (ціною виконання). Наприклад, припустимо, в даний час 1 англійський фунт продається за 2,00 долари. Внутрішня вартість опціону дорівнює 0,10 долара за фунт ($2,00 - 1,90$). Оскільки опціон не потрібно виконувати обов'язково, його внутрішня вартість не може бути величиною негативною. Якщо ринкова ціна англійського фунта опуститься нижче 1,90 долара, внутрішня вартість опціону стане нульовою.

Надбавка до опціону – це різниця між ринковою ціною опціону і його внутрішньою вартістю. Наприклад, якщо опціон продається за 0,15 долара за фунт, надбавка становить 0,05 долара за фунт ($0,15 - 0,10$).

Будь-які дві сторони можуть укласти валютний опціонний контракт, в якому будуть визначені за їх згодою кількість валюти, термін погашення і ціна виконання. Деякі банки для своїх кращих клієнтів-корпорацій готові підготувати опціонні контракти на замовлення. Проте кожна сторона зобов'язана дотримуватися умов даного контракту до терміну його закінчення, якщо тільки не буде знайдено заміну цього виду валютного обміну, яка буде влаштовувати дві сторони.

Коли кількість заявок стає досить великою, з'являється можливість організувати вторинний ринок торгівлі опціонними контрактами, схожий на той, де відбуваються операції з ф'ючерсними контрактами. У США Чиказька товарна біржа (ЧТБ) проводить організований продаж опціонів на акції, а Філадельфійська біржа цінних паперів.

Близькі до них опціони на валютні ф'ючерсні контракти продаються на Міжнародному валютному ринку. Хоча цей вид опціону відноситься не до

валюти, а до валютного ф'ючерсу, для торговців опціонами це не має практичної різниці.

На даний час в Лондоні існує організований ринок валютних опціонів, відомих як європейські опціони, які можуть бути виконані тільки при настанні встановленого терміну. Це відрізняє їх від американських опціонів, які можна виконати і раніше терміну. При визначенні вартості європейських і американських валютних опціонів різниця невелика, хоча європейські та американські акціонерні опціони визначають свої вартості по-різному.

Опціони, якими торгують на біржі, вимагають стандартизованої форми контрактів і гарантування їх виконання, також як і стосовно ф'ючерсних контрактів. Термін дії валютних опціонів закінчується по п'ятницях. Кількість валюти, з якою оперує кожен опціон, дорівнює половині тієї, яка встановлена для ф'ючерсних контрактів. Гарантом виконання валютних опціонів виступає Опціонна клірингова корпорація.

Приведення валютних ф'ючерсних опціонів у відповідність з характеристиками ф'ючерсних контрактів і гарантування їх виконання здійснюється Міжнародним валютним ринком.

Існує два основних типи опціонних контрактів. Опціони **колл (call)** наділяють їх власника правом купити у встановлений день в майбутньому певну кількість іноземної валюти за встановленою ціною. Опціони **пут (put)** дають їх власникам право продати в обумовлений день в майбутньому певну кількість іноземної валюти за встановленою ціною.

Якщо клієнт реалізує своє право за опціоном колл, то він платить ціну виконання, а за опціоном пут – отримує ціну виконання. Інша сторона в опціоні, яка зобов'язана виконати умови на вимогу власника опціону, називається продавцем опціону. Вона бере участь в опціоні за надбавку до нього, яку виплачує його майбутній власник.

Розглянемо дії інвестора, який вважає, що вартість англійського фунта протягом наступних 6 місяців збільшиться з нинішніх 1,95 до 2,10 долара. Але він також знає, що існує ймовірність того, що вартість фунта може і несподівано впасти. Оскільки інвестор має обмежені фінансові можливості, він не хоче ризикувати, купуючи ф'ючерсний контракт за фунти. Він дзвонить своєму брокеру і наводить довідки про опціони колл за англійські фунти, термін виконання яких припадає на червень (Якщо б цей інвестор вважав, що вартість фунта знизиться, він би виявив цікавість до опціону пут). Брокер інформує його, що опціон колл з ціною виконання 2,00 долари в даний час продається з надбавкою 0,0350 долара. Так як і ціна виконання, і надбавка обчислюються в доларах, інвестор дає розпорядження брокеру

купити один опціон колл і платити за нього, припустимо, $(31250) \times (0,0350) = 1093,75$ долари плюс 25 доларів комісійних.

Якщо в міру наближення терміну виконання опціону спотова ціна фунта зростає, то і опціон збільшується в ціні. Якщо ж зазначена ціна знижується, то і вартість опціону падає. Однак додаткових вкладень в цьому випадку ніколи не буде на відміну від ф'ючерських угод. Інвестор не втратить більше того, ніж він спочатку витратив на цей опціон. Єдиними, хто піддається тут ризику невизначених втрат, є продавці опціонів, і тільки вони повинні забезпечувати виконання вимоги гарантійного внеску або заставної маржі.

Хоча валютні опціони можна зберігати до настання строку їх виконання, а потім реалізувати, зазвичай власники продають їх раніше. Припустимо, вартість англійського фунта збільшилася в квітні до 2,10 долара. Однак, інвестор не може реалізувати своє право до закінчення терміну дії цього опціону. Внутрішня вартість опціону, як було визначено вище, дорівнює різниці між ринковою вартістю фунта і ціною виконання, тобто $(2,10 - 2,00) = 0,10$ долара за фунт або $(0,10) \times (31250) = 3125$ доларів. Проте зазвичай опціони продаються за ціну, яка перевищує їхню внутрішню вартість, і тому наш інвестор може до настання строку виконання просто продати свій опціон.

Для визначення премії опціону використовують модель Блека-Шоулза. Спочатку вона була розроблена тільки для європейських опціонів колл на акції, за якими не виплачуються дивіденди до дати закінчення опціону. Потім було показано, що ця модель справедлива і для американського опціону колл без виплати дивідендів.

Другий недолік початкової моделі – застосовність її тільки до акцій без дивідендів – був усунений внесенням у формулу додаткового множника. Потім вона була поширена на підрахунки премій опціонів на інші активи.

Формула Блека-Шоулза для опціонів колл на акції без дивідендів. Вартість опціону колл P_c визначається за формулою

$$P_c = N(d_1)P_s - Ee^{-RT}N(d_2), \quad (9.1)$$

де

$$d_1 = [\ln(P_s / E) + (R + 0,5\sigma^2)T] / [\sigma\sqrt{T}], \quad (9.2)$$

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T}, \quad (9.3)$$

P_s – поточна ринкова ціна базового активу;

E – ціна виконання опціону;

R – річна ставка нарахування відсотка на активи без ризику, який нараховується безперервно;

T – час до закінчення опціону в частках року (або $T = t/360$, де t – число днів, що залишились до виконання опціону);

σ – ризик базового активу (стандартне відхилення дохідності базового активу за рік);

$N(x)$ – функція кумулятивного нормального розподілу з середнім 0 і стандартним відхиленням 1 (табульована в статистиці функція).

Зауважимо, що під час безперервного нарахування відсотка використовується формула майбутньої вартості $F = P \cdot e^{RT}$, де F – майбутня вартість, P – поточна вартість. Тому між ставкою неперервного нарахування R і ставкою простого відсотка r існує такий зв'язок: $R \cdot T = \ln(1 + rT)$. Цей зв'язок дає можливість спростити формули Блека-Шоулза.

Наведена формула показує характер залежності ціни опціону колл від п'яти чинників:

- чим вища ціна базового активу, тим вища вартість опціону;
- чим вища ціна виконання, тим нижча ціна опціону;
- чим більше часу до дати закінчення, тим вища ціна опціону;
- чим вища ставка без ризику, тим більша ціна опціону;
- чим більший ризик (волятильність) базового активу, тим вища ціна опціону.

Формула паритету опціонів колл і пут. Існує формула паритету цін, що дає змогу за підрахованою ціною опціону колл визначити ціну опціону пут

$$P_p = P_c - P_s + Ee^{-RT}, \quad (9.4)$$

де P_p – ціна опціону пут.

Як і операції з ф'ючерсними контрактами, так і операції з опціонними контрактами в Україні регулюються Положенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про порядок реєстрації змін до правил фондової біржі щодо запровадження обіг на фондовій біржі деривативів»

Відповідно до даного положення опціон – це стандартний документ, який засвідчує право придбати (продати) цінні папери (товари, кошти) на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією ціни на час укладення такого опціону або на час такого придбання за рішенням сторін контракту.

Зразкова форма опціону повинна містити такі реквізити:

- назва контракту (з обов'язковим зазначенням у ній слів «опціон»);
- вид опціону (з поставкою або без поставки базового активу);

- сторони опціону;
- різновид опціону (опціон на купівлю («колл»), опціон на продаж («пут»);
- базовий актив опціону та його характеристики (емітент, вид та кількість цінних паперів, його номінальна вартість, термін обігу, інші відомості для цінних паперів; вид та кількість валюти - для коштів; кількість, асортимент - для товарів);
- ціна виконання;
- термін виконання (для опціону з виконанням протягом терміну дії) або день виконання (для опціону з виконанням у встановлену дату);
- порядок оплати придбаного (проданого) базового активу;
- розмір премії опціону;
- відповідальність продавця опціону в разі невиконання чи неналежного виконання зобов'язань, встановлених опціоном;
- порядок розгляду спорів, що виникають під час укладення та виконання опціонів;
- адреси, підписи, печатки, реквізити банківських рахунків (для юридичних осіб) та паспортні дані (для фізичних осіб) сторін опціону.

Крім того, може містити такі реквізити:

- обсяг опціону (кількість одиниць базового активу);
- методика визначення котирувальної ціни;
- мінімально допустима зміна ціни опціону (тік);
- порядок виконання опціону;
- методика визначення розрахункової ціни.

На фондовому ринку України відбуваються операції тільки з опціонним контрактом CALL на ф'ючерсний контракт UX та опціонними контрактами PUT на ф'ючерсний контракт UX (Додаток Я).

9.3. Операції своп

У перекладі з англійської «swap» означає обмін, міна. На фінансовому ринку предметом обміну стають грошові потоки. Своп дозволяє учаснику грошового ринку помінятися зі своїм партнером характеристиками грошового потоку.

Своп-угода – валютна операція, що поєднує купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими ж валютами.

За операціями своп готівкова угода здійснюється за курсом спот, який в контругоді коригується з урахуванням премії або дисконту (в залежності від тенденцій зміни валютного курсу). В даному типі угоди клієнт економить на маржі – різниці між курсами продавця і покупця по наявній угоді. Угоди своп зазвичай здійснюються на термін від 1 дня до 6 місяців, рідше зустрічаються своп-угоди терміном виконання до 5 років.

Своп-операції здійснюються як між комерційними банками, міжнародними економічними організаціями, так і між комерційними банками, міжнародними інституціями та центральним банком країни, і безпосередньо між центральними банками країн. В останньому випадку вони представляють собою угоди про взаємне кредитування в національних валютах.

З 1969 р. діє багатостороння система взаємного обміну валют через Банк міжнародних розрахунків у Базелі на основі використання своп-операцій, що використовується центральними банками країн для здійснення ефективних валютних інтервенцій.

Операції на грошових ринках дуже часто призводять до збільшення обсягів операцій на умовах своп. Якщо експорт капіталу пов'язаний з переведенням коштів у іншу валюту, а від потенційних валютних ризиків необхідно застрахуватися, то тоді виникає необхідність проведення операції своп.

В Україні валютні операції на умовах своп регулює Положенням Національного банку України «Про порядок та умови торгівлі іноземною валютою» від 10.08.2005, яке визначає, що валютні операції на умовах «своп» – це валютні операції за договором, умови якого передбачають купівлю (продаж, обмін) іноземної валюти зі зворотним її продажем (купівлею, обміном) на певну дату в майбутньому з фіксацією умов цих операцій (курсів, обсягів, дат валютування тощо) під час укладення договору.

Відповідно до даного положення учасниками операцій на умовах «спот» виступають уповноважені банки та Національний банк України.

Уповноважені банки мають право здійснювати операції купівлі-продажу іноземної валюти на умовах «своп» з Національним банком.

Уповноважені банки мають право здійснювати між собою валютні операції на умовах «своп» з купівлі-продажу іноземної валюти 1-ї групи

Класифікатора іноземних валют та з обміну іноземної валюти в межах 1-ї групи Класифікатора іноземних валют.

Уповноважені банки мають право здійснювати на міжнародному валютному ринку операції з обміну іноземної валюти на умовах «своп» у межах 1-ї групи Класифікатора іноземних валют.

Валютні операції, на умовах своп, виконуються в строк, що не перевищує 365 календарних днів.

Як і операції форвард, операції своп на міжбанківському валютному ринку не є поширеними оскільки тривалий час були заборонені Національним банком України з метою зниження спекуляцій на вітчизняному валютному ринку.

9.3.1. Процентний своп і його класифікація

Суть **процентного свопу** полягає в обміні боргового зобов'язання з фіксованою відсотковою ставкою на зобов'язання з плаваючою ставкою. Беруть участь в свопі особи, які обмінюються тільки процентними платежами, але не номіналами. Платежі здійснюються в єдиній валюті. За умовами свопу сторони зобов'язуються обмінюватися платежами протягом певного періоду часу. Зазвичай період дії свопа коливається від двох до п'ятнадцяти років. Одна сторона сплачує суми, які розраховуються на базі твердої відсоткової ставки від номіналу, зафіксованого в контракті, а інша сторона – суми згідно плаваючої відсоткової ставки від даного номіналу. В якості плаваючої ставки в свопі часто використовують ставку LIBOR.

Особу, яка здійснює фіксовані виплати за свопом, зазвичай називають покупцем свопу. Особу, що здійснює плаваючі платежі, – продавцем свопу. За допомогою свопу, сторони беруть участь в операції отримують можливість обміняти свої зобов'язання з фіксованою відсотковою ставкою на зобов'язання з плаваючою процентною ставкою і навпаки. Бажання здійснити такий обмін може виникнути, наприклад, в силу того, що сторона, яка випустила зобов'язання з фіксованою (твердою) відсотковою ставкою, очікує падіння в майбутньому процентних ставок і з цього в результаті обміну фіксованого відсотка на плаваючий отримає можливість зняти з себе частину фінансового тягаря з обслуговування боргу. З іншого боку, компанія, що випустила зобов'язання під плаваючий відсоток і очікує в майбутньому зростання процентних ставок, зможе уникнути збільшення своїх виплат на обслуговування боргу за рахунок обміну плаваючого

відсотка на фіксований. Оскільки учасники економічних відносин по різному оцінюють майбутню кон'юнктуру, виникає і можливість здійснення таких обмінів. У той же час привабливість процентного свопу полягає не тільки або не стільки у можливості застрахуватися від несприятливої зміни в майбутньому процентних ставок, скільки в можливості емітувати заборгованість під більш низьку відсоткову ставку.

Розрізняють два види процентних свопів: чистий та базисний.

Чистим процентним свопом називають угоду між партнерами про обмін процентного зобов'язання з фіксованою ставкою на зобов'язання з плаваючою ставкою. При цьому учасники свопу обмінюються процентними платежами, а не зобов'язаннями в повному обсязі. Платежі за свопами здійснюються, як правило, в розмірі різниці між процентними ставками, а не в розмірі самих процентних ставок.

Суму боргу, за якою здійснюються процентні виплати, називають основною сумою або номіналом свопу. Процентні платежі розраховують на базі обумовлених ставок та визначеної основної суми. Обмін процентними платежами дає змогу кожному учаснику свопу змінити структуру свого боргу на більш прийнятну для його потреб. Чистий процентний своп з обміну фіксованої ставки на плаваючу в одній валюті називають також «ванільним свопом».

Процентний своп не є кредитною угодою. Кожен позичальник – учасник свопу виконує зобов'язання перед своїм кредитором, сплачуючи як проценти, так і основну суму боргу. Кредитори отримують процентні виплати за боргом, не визначаючи, чи вони отримані в результаті свопу, чи безпосередньо від позичальника. Як правило, банки є постійними учасниками свопів, виступаючи то як посередники, то як безпосередні учасники обміну процентними платежами. Виконуючи роль посередника, банки отримують та здійснюють платежі за свопом кожному з учасників свопу та ізолюють учасників свопу один від одного.

Наприклад, компанія А з рейтингом AAA може запозичувати на ринку засоби під плаваючу ставку LIBOR + 0,5%, а компанія В з рейтингом BBB – під ставку LIBOR + 0,75%. Дельта між ставками складає 0,25%. На ринку облігацій компанія А може запозичувати на десять років засоби під 13%, а компанія В – під 14,5%. Дельта між ставками тут складає вже 1,5%. Таким чином, на ринку облігацій з твердою процентною ставкою дельта між ставками запозичення компаній виросла до 1,5% в порівнянні з 0,25% на ринку плаваючих процентних ставок. Різниця між дельтами на ринку облігацій і короткостроковому кредитному ринку склала 1,25% (1,5%-

0,25%). Дана різниця і складає в сукупності той потенційний виграш, яким можуть скористатися компанії А і В для зменшення тягаря витрат на обслуговування своїх позик. Даний виграш виникає у зв'язку з таким поняттям як «порівняльні переваги». Зупинимось на ньому більш детально. Як впливає з наведеного прикладу, компанія А володіє абсолютними перевагами перед компанією В із запозичення засобів як за фіксованою, так і за плаваючою ставками, що говорить про її вищий кредитний рейтинг. В той же час вона має відносні переваги в порівнянні з компанією В із запозичення засобів за фіксованою ставкою. Це означає, що при переході від плаваючих ставок до фіксованих вартість запозичення для компанії А зменшується в більшій мірі (пропорції), ніж для компанії В, оскільки дельта за плаваючими ставками дорівнює 25 б. п., а за фіксованими – 150 б. п. Компанія В має абсолютно гірші умови запозичення як за фіксованою, так і за плаваючою ставкою. Проте вона володіє відносними перевагами із запозичення за плаваючою ставкою. Це означає, що при переході від фіксованих ставок до плаваючих вартість запозичення для компанії В зростає у меншій мірі (пропорції), ніж для компанії А.

Припустимо, що компанія А випускає зобов'язання з фіксованою процентною ставкою 13%, а компанія В – зобов'язання з плаваючим купоном LIBOR + 75 б. п. Проте компанія А зацікавлена в емісії заборгованості за плаваючою ставкою, а компанія В – за фіксованою ставкою. Тому вони обмінюються платежами як показано на рис. 9.1. Надходження і платежі компанії А:

- сплачує за випущену облігацію купон 13%;
- сплачує компанії В ставку LIBOR;
- отримує від компанії В 13,125%.

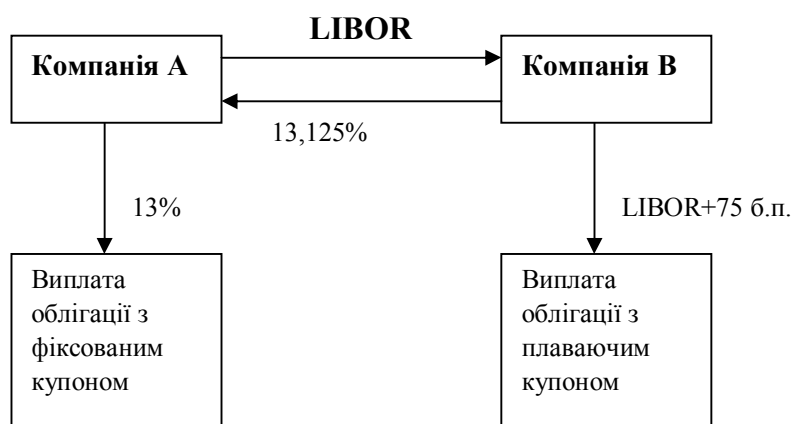


Рис. 9.1. Процентний своп

В результаті компанія А платить LIBOR – 12,5 б. п.

Компанія В отримує та здійснює наступні платежі:

- сплачує LIBOR + 75 б. п.;
- сплачує компанії А 13,125%;
- отримує від компанії А LIBOR.

В результаті компанія В платить 13,875%.

Як впливає з наведених цифр, в результаті свопу компанія А «зекономила» за плаваючою ставкою 62,5 б. п., і компанія В «зекономила» на фіксованій ставці також 62,5 б.п. Загальний виграш склав 125 б.п., що є різницею між дельтами фіксованих і плаваючих ставок запозичення компаній А і В. Виплати, які повинні здійснити компанії, щоб в бажаній пропорції поділити виграш, можна визначити наступним чином. Припустимо, компанії А і В погодилися поділити виграш навпіл. Якщо компанія А повинна сплатити плаваючу ставку і «зекономити» при цьому 62,5 б. п., то її платіж складе:

$$LIBOR + 50 \text{ б.п.} - 62,5 \text{ б.п.} = LIBOR - 12,5 \text{ б.п.}$$

За зобов'язаннями з фіксованою ставкою компанія А повинна виплатити 13%. Щоб сума її платежу в сукупності склала LIBOR 12,5 б. п., вона повинна отримати від компанії В 13,125%. Так як компанія В зобов'язується виплатити фіксовану ставку і бажає «зекономити» 62,5 б. п., то її платіж має становити:

$$14,5\% - 0,625 = 13,875\%$$

За плаваючою ставкою вона сплачує 75 б. п., тому вона повинна перевести компанії А:

$$13,875\% - 0,75 = 13,125\%$$

На практиці своп зазвичай організовується за допомогою фінансового посередника, який також отримує частину суми від зазначеної різниці. Розглянемо наш приклад, але вже за участю посередника. Припустимо тепер, що компанія А випускає облігації з твердим купоном 13%, а компанія В – облігації з плаваючим купоном LIBOR + 75 б. п. Слідом за цим банк організовує своп між компаніями А і В. Компанія А сплачує банку плаваючий купон LIBOR, а банк платить компанії А твердий купон 13,025%. Компанія В сплачує посереднику твердий купон 13,225% і отримує від посередника плаваючий купон LIBOR. Схема платежів представлена на рис. 9.2.

В результаті здійснення свопу компанія А фактично емітувала заборгованість з плаваючою процентною ставкою LIBOR – 2,5 б.п., що на

52,5 б.п. дешевше прямої емісії подібних зобов'язань компанією А. У свою чергу компанія В на практиці отримала доступ до зобов'язань з фіксованою ставкою під 13,975%, що на 52,5 б.п. дешевше прямого випуску подібного зобов'язання даною компанією. Компанії В сукупний загальний виграш дорівнює 125 б.п., тобто різниці між дельтами фіксованих і плаваючих ставок компаній А і В. У сучасних умовах винагорода посередника, як правило, буде коливатися в діапазоні від 5 до 10 б.п. При наявності фінансового посередника він укладає самостійні контракти з кожною з компаній. Дані контракти виступають як самостійні свопи.

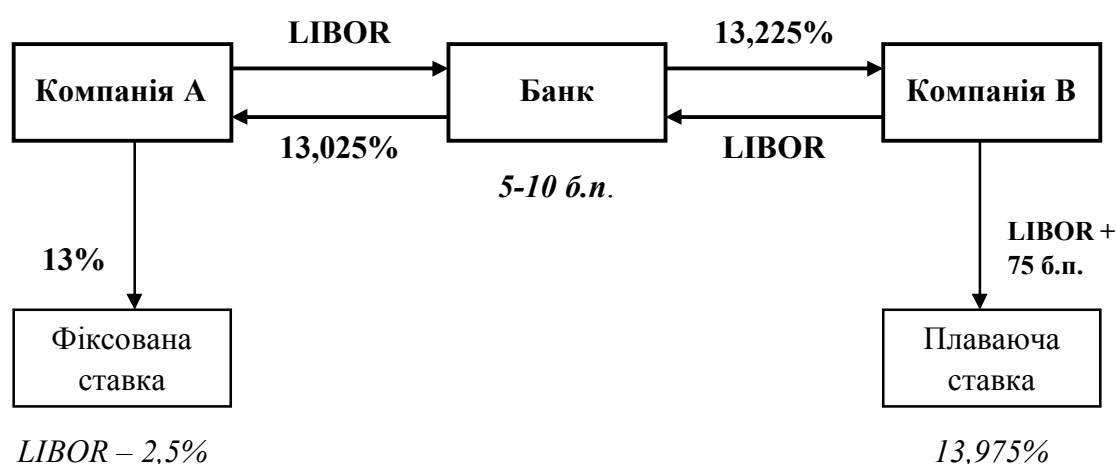


Рис. 9.2. Процентний своп через посередника

Як зазначалося вище, в рамках свопа сторони обмінюються платежами за фіксованою і плаваючою відсотковими ставками. На практиці будуть здійснюватися тільки платежі в розмірі різниці між даними ставками. Таким чином, виникає синтетичний актив, що фактично представляє собою різницю між двома зобов'язаннями. Тому свопи іменують ще контрактами на різницю. Проілюструємо реалізацію платежів в рамках свопа на цифрах. Продовжуючи наш приклад, припустимо, що номінал свопа дорівнює 10 млн. дол., платежі здійснюються через кожні шість місяців і шестимісячна ставка LIBOR дорівнює 11%. Тоді компанія В переведе посереднику суму в розмірі

$$10 \text{ млн.} \times 0,5(0,13225 - 0,11) = 111,5 \text{ тис. дол.}$$

У свою чергу посередник переводить компанії А суму:

$$10 \text{ млн.} \times 0,5(0,13025 - 0,11) = 101,25 \text{ тис. дол.}$$

Перші платежі будуть зроблені через шість місяців після укладення свопу. У них буде використана ставка LIBOR, яка існувала в момент

укладення контракту і тому вже була відома. Ставки LIBOR для наступних платежів в момент укладання невідомі.

Базисним свопом називають угоду між учасниками про обмін плаваючої процентної ставки по боргу, розрахованої на одній основі на плаваючу процентну ставку, обчислену на іншій основі. Наприклад, плаваюча ставка, розрахована на основі LIBOR, може обмінюватись на процентну ставку за комерційними паперами. Платежі з обміну процентними ставками можуть також розраховуватись на одній цінovій основі, але для різних цінovих періодів. Наприклад, може здійснюватись обмін 6-місячної LIBOR на місячну LIBOR. Можуть обмінюватись також плаваючі ставки з різними цінovими основами та періодами.

Базисні свопи використовують переважно для переходу на потрібний ринок фінансових інструментів або для покриття зобов'язань з плаваючою ставкою за іншими свопами. Такий вид свопу менш поширений, ніж чистий процентний своп.

9.3.2. Валютний своп і його види

Іншим найбільш поширеним різновидом свопу є валютний своп, що являє собою обмін номіналу і фіксованих відсотків в одній валюті на номінал і фіксований відсоток в іншій валюті. Іноді реального обміну номіналу може не відбуватися. Здійснення валютного свопу може бути зумовлене різними причинами, наприклад, валютними обмеженнями щодо конвертації валют, бажанням усунути валютні ризики або прагненням випустити облігації у валюті іншої країни в умовах, коли іноземний емітент не достатньо відомий в даній країні, і тому ринок даної валюти безпосередньо для нього недоступний. Привабливість валютного свопу також слід розглядати під кутом порівняльних переваг. Наприклад, компанії А і В мають можливість випустити облігації в доларах США або фунтах стерлінгів на наступних умовах:

	Компанія А	Компанія В
Долар	9%	11%
Фунт ст.	12,6%	13%

Ставки у Великобританії вищі ніж в США. Компанія А має абсолютні переваги з емісії облігацій в доларах, і в фунтах. Як і в процентному свопі, виникає різниця між ставками на двох ринках. Компанія В платить у доларах на 2% більше, ніж компанія А, і на 0,4% більше ніж компанія А в фунтах. Компанія А має як абсолютну перевагу на обох ринках, так і порівняльну перевагу на ринку США, а компанія В – порівняльну перевагу на ринку Великобританії. Припустимо, що компанія А бажає емітувати заборгованість у фунтах, а компанія В – в доларах. Обидві компанії можуть випустити облігації на ринках, на яких вони володіють порівняльними перевагами, і обмінятися заборгованостями. Виграш, який отримають сторони від такого обміну, складе різницю між дельтами за доларовими ставками і ставками у фунтах стерлінгів, а саме – 1,6% (2% 0, 4%). Механізм реалізації свопу зображений на рис. 9.3.

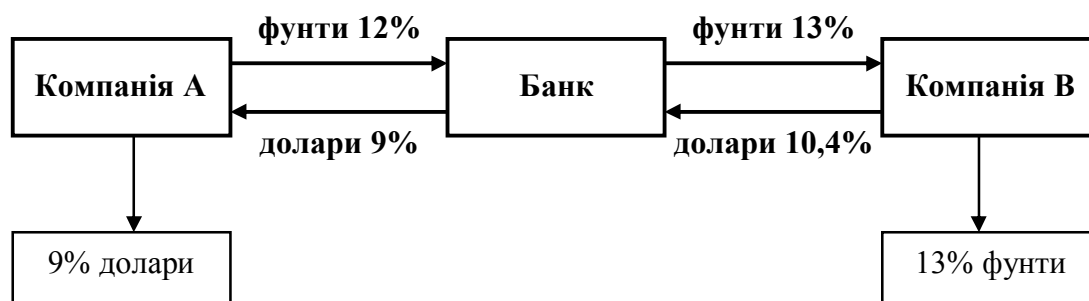


Рис. 9.3. Валютний своп

В результаті свопу компанія А отримує заборгованість у фунтах під 12%, що на 0,6% дешевше прямої емісії в фунтах. Компанія В отримує заборгованість в доларах під 10,4%, що на 0,6% дешевше прямої емісії в доларах. Посередник одержує 1,4% в доларах і платить 1% в фунтах. Якщо не брати до уваги різницю в курсі, то його виграш становить 0,4%. Таким чином, в сукупності всі сторони, що беруть участь у свопі поділили між собою виграш у розмірі 1,6%, тобто в розмірі різниці між дельтами за доларовими ставками і ставками у фунтах.

У валютному свопі сторони крім процентних платежів обмінюються і номіналами на початку і в кінці свопу (реально або умовно). Номінали встановлюються таким чином, щоб вони були приблизно рівні з урахуванням обмінного курсу на початку періоду дії свопу. Обмінний курс – це зазвичай спот курс, середнє значення між ціною продавця і покупця. Наприклад, курс фунта стерлінгів до долара дорівнює 1 ф. ст. = 1,6 дол.

Компанія А випустила заборгованість на 16 млн. дол., а компанія В – на 10 млн. ф. ст., і ці суми були обміняні на початку дії свопу. Відповідно до умов угоди щорічно компанія А буде виплачувати 1,2 млн. ф. ст. ($10 \text{ млн.} \times 0,12\%$), а отримувати 1,44 млн. дол. ($16 \text{ млн.} \times 0,09\%$). Компанія В виплачуватиме 1,664 млн. дол. ($16 \text{ млн.} \times 0,104$) і отримуватиме 1,3 млн. ф. ст. ($10 \text{ млн.} \times 0,13$). Після закінчення свопу компанії знову обмінюються номіналами, тобто компанія А виплатить В 10 млн. ф. ст., а компанія В поверне компанії А 16 млн. дол. Що стосується посередника, то він буде отримувати щороку 224 тис. дол. [$16 \text{ млн.} \times (0,104 - 0,09)$] і сплачуватиме 100 тис. ф. ст. [$10 \text{ млн.} \times (0,13 - 0,12)$]. У даній ситуації для фінансового посередника може виникнути валютний ризик внаслідок зростання курсу фунта стерлінгів. Його можна виключити за допомогою придбання форвардних контрактів кожен на суму 100 тис. ф. ст. для кожного періоду платежу за свопом. Як і з процентними свопами, посередники часто укладають контракт з однією з сторін свопу і потім підшують другого учасника для офсетного свопу.

Найбільш поширеною класифікацією валютних свопів є класифікація свопів за термінами:

1. **Стандартні свопи (зі споту)** – найближча дата валютування – спот, кінцева – на умовах форвард;
2. **Короткі одноденні свопи (до споту)** – обидві дати угод, що входять до складу угоди своп, припадають на дати до спота. Наприклад, за угодою Tom/Next розрахунки за першою угодою здійснюються за датою валютування Tom (Tomorrow), а друга на наступний (Next) робочий день (другий робочий день після укладення угоди – спот).
3. **Форвардні свопи (після споту)** – для них характерні поєднання двох угод аутрайт, коли ближча за терміном угода укладається на умовах форвард (дата валютування пізніше, ніж спот), а зворотна їй угода укладається на умовах пізнішого форварда.

9.4. Депозитні валютні операції

Депозитні валютні операції – це сукупність короткострокових (від одного дня до одного року) операцій з розміщення вільних грошових залишків, а також операцій із залучення коштів в іноземних валютах, яких бракує, на різні строки під певний відсоток для отримання прибутку.

В англійській мові усталився термін для позначення цих операцій – операції грошового ринку.

Операції грошового ринку поділяються на угоди:

- *із розміщення коштів* – кредитування в іноземній валюті (lending). Йому відповідають кредити (loans);
- *із залучення коштів* – запозичення в іноземній валюті (borrowing). Йому відповідають депозити (deposits).

У сучасній міжнародній і вітчизняній практиці для міжбанківських операцій грошового ринку використовується термін «депозити». Останні поділяються на:

- депозити залучені (deposits taken);
- депозити розміщені (deposits given або deposits lent).

Строки депозитів. Кожний депозит має певну тривалість у часі. Дата розміщення (або залучення) депозиту називається датою валютування, а дата повернення – закінченням депозиту.

Наприклад, якщо 18 січня комерційний банк розмістив 1 млн. дол. у Сітібанку (Нью-Йорк) на тиждень зі споту, то реально перерахування коштів на рахунок Сітібанку відбудеться 20 січня (тобто на споті), а повернення – 27 січня.

Для депозитів грошового ринку характерні строки розміщення до 12 місяців (1 рік). При цьому для строків, кратних тижню, дата закінчення депозиту припадатиме на дату, віддалену від дати валютування на точно визначену кількість тижнів, тобто на той же день тижня. Для строків, кратних місяцю, дата закінчення депозиту припадатиме на таку ж за значенням дату, що й дата валютування (наприклад, місячний депозит з датою валютування 6 вересня матиме дату закінчення 6 жовтня).

Певні корективи при цьому вносять вихідні і святкові дні країни цієї валюти. Якщо дата закінчення депозиту збігається з вихідним (для місячних строків) або святковим днем, то вона переміщується на наступний робочий день. Наприклад, якщо формально закінчення місячного доларового депозиту з датою валютування 25 листопада припадає на Різдво, 25 грудня, то датою закінчення цього депозиту буде наступний за Різдвом робочий день – 26 грудня.

Для місячних строків чинним є також «правило кінця місяця», за яким, якщо дата валютування депозиту припадає на останній робочий день місяця, то датою закінчення депозиту також є останній день наступного місяця.

Наприклад, місячний депозит, розміщений з датою валютування 31 серпня, повернеться 30 вересня.

Валютні дилери зазвичай мають календарі святкових днів для основних фінансових центрів. Щоб довідатися про свята на найближчий місяць, вони звертаються до спеціальних інформаційних сторінок агентства Рейтер-HOLA-D.

За строками прийнято розрізняти депозити трьох видів:

- *депозити до запитання (онкольні депозити)* – кошти розміщуються в банку на невизначений строк. Однак повернення (або зменшення суми) депозиту можливе за умови попереднього повідомлення (за 24 години, 2 дні і т.д.). Для онкольних депозитів характерна плаваюча ставка відсотка, яка встановлюється за обоюсторонньою згодою на базі певного періоду (наприклад, щотижня);

- *короткострокові односторонні депозити*. До них належать односторонні депозити типу «овернайт», «том-некст», «спот-некст». Вони використовуються для регулювання короткострокової ліквідності банку за рахунками НОСТРО;

- *депозити на фіксовані строки*. Зазвичай депозити розміщуються на стандартні строки: 7 днів (один тиждень), 1, 2, 3, 6 місяців і 1 рік. Ці строки дістали назву «прямих дат». У міжнародній практиці прийнято здійснювати відлік депозитного періоду з дати спот, хоч можливі також депозити, які розміщують на умовах дати валютування «завтра» («з тома») або навіть «сьогодні» («з тудея»): наприклад, тижневий депозит із завтра «том-уїк». Вибір дати валютування залежить від:

- валюти депозиту;
- часу розміщення;
- кількості годинних поясів між банком і країною валюти депозиту.

Відсоткові ставки і формула простого відсотка. Грошові кошти відчужуються на певний строк не безоплатно, а під відсоток. Коли йдеться про депозити, слід виокремлювати три такі поняття:

- сума депозиту, або принципал;
- відсоток – ціна використання позикових коштів, тобто конкретна сума прирощення початкової суми (принципала) на дату закінчення депозиту. У міжнародній практиці прийнято нараховувати відсоток на дату повернення депозиту, однак можливе також щомісячне нарахування відсотка (для періодів від 1 до 12 місяців);

• відсоткова ставка, що являє собою відношення відсотка за період до принципала:

$$\text{Ринкова ціна} = \frac{\text{Відсотки за облігацією за рік}}{\text{Ринкова відсоткова ставка}} = \frac{6 \text{ ф.ст}}{0,09} = 66,67 \text{ ф.ст.}$$

Однак, як правило, відсоткову ставку наводять у вигляді річної відсоткової ставки, тобто як відношення відсотка, нарахованого одноразово за рік, до початкової суми.

Формула простого відсотка дає змогу обчислити суму відсотків, нарахованих за депозитом, розміщеному на конкретний період за певною ставкою:

$$\text{Нарахований відсоток} = \frac{\text{сума депозиту} \times \text{відсоткова ставка} \times \text{відсотковий період}}{\text{кількість днів у році} \times 100} \quad (9.5)$$

При визначенні суми відсотків для строків менше року використовується поняття «відсотковий період», що складається з кількості днів, на які розміщено депозит. Мінімальний відсотковий період дорівнює одному дню (одній добі).

Дата валютування (дата розміщення) береться до уваги при визначенні відсотка як повний день (оскільки позичальник отримує кошти вранці цього дня і впродовж усього дня ними користується), а дата закінчення (повернення) депозиту при визначенні відсотка не береться до уваги (кошти повертаються також вранці). Наприклад, якщо депозит розміщено з 9 листопада по 30 листопада, то кількість днів дорівнюватиме 21, тобто 30–9.

Якщо депозит розміщено на строк, кратний місяцю, то відсотковий період також враховує точну кількість днів. Наприклад, тривалість місячного депозиту, розміщеного з 16 лютого по 16 березня, дорівнюватиме 28 днів, а місячного депозиту з 20 липня по 21 серпня (формальна дата закінчення 20 серпня припадає на неділю) становитиме 31 день.

За кількістю днів у році розрізняють два методи нарахування відсотків:

- міжнародний, коли кількість днів у році становить 360 днів;
- британський, за яким кількість днів у році дорівнює 365 днів (366 днів у високосному). Цей метод використовують, обчислюючи відсоток для таких валют: фунт стерлінгів, сингапурський долар, гонконгський долар, південноафриканський ренд.

У міжнародній практиці використовують два способи запису відсоткової ставки:

- у вигляді десяткового дробу. Наприклад, $4,75\% = 0,0475$. Тут одна десятитисячна частка становить один відсотковий, або базовий, пункт. Сто базових пунктів дорівнюють 1%;

- у вигляді простого дробу. Наприклад, $3/4\%$. Відсоткова ставка у вигляді простого дробу відліковується з $1/2$ і може доходити із зменшенням дробу до $1/64$. Однак найбільш поширеними котируваннями відсоткових ставок на міжнародних грошових ринках є дробу від $1/2$ до $1/16\%$.

Обидва способи однаковою мірою є прийнятними і використовуються валютними дилерами у всьому світі.

Сторони Bid і Offer та розмір маржі в котируванні відсоткових ставок. Як правило, відсоткова ставка для депозитів наводиться у вигляді двосторонньої котирувки, наприклад:

$$\text{USD1 week} = \frac{\text{bid}}{1,75} \times \frac{\text{offer}}{5,93}.$$

Тут Bid – ліва сторона котирувки – ставка залучення. За ставкою bid банк, що здійснює котирування, залучає кошти на депозит на певний період.

Offer – права сторона котирувки – ставка розміщення. За ставкою offer банк, що здійснює котирування, пропонує грошові кошти для розміщення на певний період.

Двостороннє котирування означає, що банк, який здійснює котирування, зобов'язується забезпечити або залучення, або розміщення коштів на депозит за ставками котирування.

Різниця між котируваннями bid і offer називається маржею, або спредом, і є основою прибутку банку, що котирує депозитні ставки. Наприклад, якщо якийсь банк AAA є маркет-мейкером на ринку міжбанківських депозитів, тобто інші банки постійно розміщують у ньому кошти в цій валюті по більш низькій стороні bid, а треті банки постійно залучають до нього ці ж кошти по високій стороні offer, то цей банк отримує постійний прибуток.

Розмір маржі, а також значення котирувань bid і offer можуть коливатися і залежать від низки факторів:

- 1) *статус банку, що здійснює котирування.* Наприклад, маркет-мейкери, які мають великі об'єми залучення і розміщення коштів, зацікавлені у вузькій маржі для стимулювання угод – контрагенти активніше розміщуватимуть під більш високі ставки bid і залучатимуть під більш низьку ставку offer. Наприклад, якщо середня маржа на ринку 5,75-5,93, банк котируватиме 5,8-5,9 %. Однак якщо частка операцій цього банку на

грошовому ринку є значною, зміна ставок здатна вплинути на середньоринкові ставки також у бік зменшення маржі;

2) *потреба банку в залученні або розміщенні коштів*. Банк, який потребує більшою мірою залучення, ніж розміщення коштів, котируватиме більш високу сторону bid і, навпаки, банк, що має потребу в розміщенні коштів, котируватиме більш низьку сторону offer.

Часом банки, яким гостро бракує коштів у якійсь валюті на певний строк, котирують тільки одну сторону bid, що вища за ринкову, наприклад: «only bid at 5,83». І, навпаки: банки, що мають надлишок коштів у якійсь валюті, котрий потрібно розмістити, котирують тільки більш низьку сторону offer: «only offer at 5,90»;

3) *статус контрагента, що робить запит на котирування*. Наприклад, якщо запит на котирування робить невеликий або маловідомий банк, то розмір маржі може бути ширшим. З розвитком відносин з контрагентом, нарощуванням обсягів операцій, у разі їх стабільного позитивного характеру розмір маржі може звужуватися. На статус контрагента впливає також ступінь ризику з погляду здійснюваних з ним операцій. У разі високого страхового ризику західні банки прагнуть залучати валютні кошти, але відмовляються їх розміщувати;

4) *сума котируваного депозиту*. Середньою ринковою сумою розміщуваних і залучених міжбанківських депозитів є 10 млн. дол. США (або еквівалент). Для сум, менших за 1 млн. дол. і понад 100 млн. дол. банки котируватимуть більш широку маржу відсоткових ставок.

Щоб полегшити проведення депозитних операцій, інформаційні термінали агентства Рейтер надають валютним дилерам сторінки з інформацією про поточний рівень відсоткових ставок для валют на міжнародних грошових ринках.

Депозитна позиція і відсотковий арбітраж. Залучаючи депозит, банк збільшує кількість грошей на кореспондентському рахунку в цій валюті, створюючи тим самим довгу депозитну позицію. Наприклад, довга позиція в доларах на 1 млн. дол. записується так: + 1 000 000 USD.

Якщо банк розміщує міжбанківський депозит, він вимушений зменшувати свій залишок на кореспондентському рахунку в цій валюті, створюючи тим самим коротку депозитну позицію: -1 000 000 USD.

Знак позиції (додатний чи від'ємний) означає, що банк має залишок коштів у цій валюті на кореспондентському рахунку. Наприклад, якщо банк AAA має на доларовому кореспондентському рахунку в американському банку 3 млн. USD, це означає, що він має довгу позицію по доларах у розмірі

3 млн. дол. Оскільки гроші повинні давати прибуток, ці 3 млн. дол. слід розмістити в депозит, тобто створюється коротка депозитна позиція, що покриває довгу.

Відкриття довгих і коротких позицій становить різний ступінь ризику: створюючи довгу позицію, банк залучає гроші, тоді як для створення короткої позиції слід попередньо мати необхідну суму грошей на кореспондентському рахунку на дату валютування. Якщо банк спочатку відкрив коротку позицію у валюті (розмістив депозит), не маючи достатніх коштів на кореспондентському рахунку, він повинен на ту ж дату валютування покрити коротку позицію довгою, тобто залучити депозит на суму, якої бракує. Це уможлиблює проведення відсоткового арбітражу.

Відсотковий арбітраж – отримання прибутку за рахунок різниці відсоткових ставок за залученими і розміщеними на однакову суму депозитами.

Розрізняють два види відсоткового арбітражу:

1) арбітраж на збігу строків розміщення і залучення депозитів. Наприклад, 5 червня комерційний банк ААА розмістив зі споту (тобто на 7 червня) 5 млн. дол. США на місячний депозит в іншому банку під 6 % і того ж дня уклав угоди з третім банком щодо залучення 5 млн. дол. також зі споту (з 7 червня) на місяць під 5 %.

Таким чином, банк має впродовж 30 днів розміщений депозит, покритий залученим депозитом, тобто коротку депозитну позицію, покриту довгою на однаковий строк. При цьому повністю усунуто відсотковий ризик, оскільки відсоткові ставки вже зафіксовано. Розмір прибутку, отриманий банком за цим депозитом, становить:

$$\frac{\$5000000 \times (6\% - 5\%) \times 30 \text{ днів}}{360 \text{ днів} \times 100\%} = \$4166 - \$66;$$

2) відсотковий арбітраж на різних строках депозитів. Якщо розміщені і залучені депозити мають різні строки, то йдеться про незбіг строків, або «місматче», що тягне за собою ризик зміни відсоткових ставок. У цьому випадку депозитний дилер здійснює відсотковий арбітраж на основі очікування рівня відсоткових ставок у майбутньому.

Наприклад, банк ААА розміщує 5 червня 1 млн. дол. на місячний депозит зі споту (з 07.06 по 07.06) під 10 % річних і покриває утворену коротку позицію за рахунок залучення також зі споту тижневого депозиту в 1 млн. дол. під 7 % річних із 07.06 по 14.06. На період першого тижня відкритої позиції немає, але з 14.06. по 07.07 банк має тільки коротку

позицію, яку він повинен завчасно закрити (бажано за 2 дні до 14.06 залучити на споті депозит) – тобто очевидний місматч на 23 дні.

Завчасно (за 2 дні або 1 день) банк знову вдається до залучення тижневого депозиту (з 14 по 21 червня) і знову під більш низьку, ніж для розміщеного депозиту ставку (7 %), і місматч скорочується до 16 днів. Відтак з 21 по 28 червня і з 28 червня по 5 липня дилери можуть залучити знову тижневі депозити, а 2 дні, що залишаються до 7 липня, покрити залученням одноденних депозитів.

Цей вид арбітражу пов'язаний з ризиком зміни відсоткової ставки, який оцінюється дилерами індивідуально. Наприклад, якби впродовж першого тижня після розміщення депозиту відсоткові ставки на залучення тижневих депозитів вирости до 11 % річних, то банк AAA протягом другого тижня зазнав би відсоткових збитків.

Для відсоткового арбітражу на міжнародних грошових ринках характерна гра не тільки на використанні різних відсоткових ставок для різних періодів, а й гра на очікуванні близької зміни загального рівня відсоткових ставок. Наприклад, з рейтеровської таблиці доларових відсоткових ставок DEPO видно, що їх абсолютне значення зростає від періоду о/п до 12 місяців. Це означає, що учасники грошового ринку сподіваються на підвищення відсоткових ставок за доларами (тобто на можливе підвищення облікової ставки) Федеральною резервною системою. Хоча, напевно, ніхто не може сказати, коли це станеться, однак ринок переконаний (завдяки економічному аналізу, логіці макроекономічних показників), що таке підвищення неминуче стоїть на порядку денному.

Якщо рівень відсоткових ставок зменшується в абсолютних значеннях від коротких періодів до більш тривалих (від «овернайта» до 12 місяців), це означає, що ринок очікує на зниження загального рівня відсоткових ставок.

У разі зміни облікової ставки центральним банком країни загальний рівень відсоткових ставок на різні періоди також змінюється – зростає чи знижується приблизно на таку ж кількість базових пунктів.

Міжбанківські і клієнтські депозити. Депозитні операції за характером впливу на баланс комерційного банку поділяються на міжбанківські і клієнтські. Зазначимо, що клієнтські депозити, власне, створюють базу для проведення міжбанківських операцій. Основною вимогою до підтримання ліквідності банку є збіг активів і пасивів щодо термінів.

Для обслуговування клієнтів банку, що мають у ньому валютні рахунки, у межах ділінгових відділів створюються спеціальні клієнтські групи.

Значні залишки на поточних рахунках великих клієнтів є основою для розміщення банком цих грошей у міжбанківські депозити для отримання відсотка. Однак при цьому банк може зіткнутися з проблемою ліквідності. Якщо валютні кошти розміщено в місячний депозит, а через два тижні клієнт просить здійснити переказ своїх коштів у вигляді платежу, банк може зіткнутися із ситуацією, коли клієнтські гроші «заморожені» до закінчення депозиту і немає чим сплатити. У таких випадках банк, звичайно, може спробувати залучити короткостроковий депозит на ринку, але ризик неліквідності все-таки залишається. Ризик набуває загрозливого характеру, якщо банкові не вдається залучити «короткі» гроші і він змушений затримати платіж клієнта.

Щоб уникнути такої ситуації, банк або взагалі не розміщує поточні кошти клієнтів, або пропонує клієнтам розміщувати кошти на короткострокові депозити. Практично це є внутрібанківські бухгалтерські проводки й формально виглядає як списування суми депозиту з поточного рахунка клієнта і зарахування його на спеціальний депозитний рахунок (за пасивами).

Це вигідно клієнтам, оскільки, розміщуючи кошти на депозиті, вони отримують вищий відсоток, ніж за поточним рахунком; це зручно і для банку – він дістає можливість сміливо розміщувати клієнтські депозити на міжбанківському ринку. При цьому строки залучення коштів на депозити від клієнтів зазвичай відповідають строкам їх розміщення в інших банках.

На практиці це виглядає так: клієнт телефонує дилерові клієнтської групи й узгоджує з ним строк, суму і відсоткову ставку депозиту. Далі ці відомості передаються в групу міжбанківських депозитів, яка розміщує ці суми на міжбанківському ринку.

Зазвичай клієнти розміщують валютні кошти на депозити на строк від 1 тижня до 1 місяця. Тим не менше, розмістивши гроші на банківському депозиті, вони тримають певні кошти на поточних рахунках для здійснення строкових платежів і т. ін. Усі ці не розміщені клієнтами гроші становлять часом значні суми, які також слід розмістити, щоб банк зміг отримати прибуток. А щоб не втрапити в ліквідну пастку, йому безпечніше розміщувати їх на короткострокових депозитах (від 1 дня максимум до 1 тижня).

За балансом комерційного банку залучення клієнтських коштів на депозити відображається у вигляді руху за пасивами (між пасивними рахунками), а розміщення на міжбанківських депозитах – у вигляді руху між активними рахунками.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть та опишіть основні параметри форвардного контракту.
2. Дайте характеристику валютним форвардним контрактам, поясніть порядок проведення операцій з валютним форвардним контрактом на конкретному прикладі.
3. Дайте характеристику процентним форвардним контрактам, поясніть порядок проведення операцій з процентним форвардним контрактом на конкретному прикладі.
4. Дайте характеристику ф'ючерсним контрактам та поясніть порядок проведення операцій з ф'ючерсами на конкретному прикладі.
5. Дайте характеристику опціонним контрактам та поясніть порядок проведення операції з опціонними контрактами на конкретному прикладі.
6. Розкрийте суть операцій типу своп, охарактеризуйте процентні та валютні свопи.
7. Наведіть приклад процентного свопу.
8. Наведіть приклад валютного свопу.
9. Розкрийте суть депозитних валютних операцій.
10. Розкрийте суть депозитної позиції та відсоткового арбітражу.

Тести

1. На які дві групи поділяються форвардні контракти за базовим активом?

- а) форварди на акції та облігації;
- б) ф'ючерсні та опціонні форварди;
- в) товарні та фінансові форварди;
- г) форварди на валюту та депозити.

2. Форвардна ціна – це:

- а) ціна, яку сплатить покупець форварда продавцеві за поставлений за контрактом актив;
- б) ціна поставки базового активу, що склалася в момент укладання форварда під впливом очікувань інвесторів щодо майбутньої кон'юнктури ринку даного активу;
- в) ціна, за якою форвардний контракт може бути перепроданий на вторинному ринку;

3. Базовим активом фінансового форвардного контракту є:

- а) акції, різні фондові цінності; сільськогосподарська продукція;
- б) валюта, метали, енергоресурси;
- в) процентні ставки, валюта, різні фондові цінності;
- г) облігації, дорогоцінні метали.

4. За допомогою яких теорем пояснюється взаємозв'язок між форвардним і спотовим курсом валюти?

- а) теорема про паритет процентних ставок і валютних курсів;
- б) теорема про паритет купівельної спроможності національної грошової одиниці і валютних курсів країн-партнерів;
- в) теорема про паритет купівельної спроможності грошей і валютних курсів.
- г) теорема про паритет купівельної спроможності національної грошової одиниці і процентних ставок.

5. Вкажіть найбільш поширені операції з використанням форвардних крос-курсів:

- а) фіксація бажаних курсів валют за допомогою форвардних контрактів на інші валюти;
- б) арбітражні операції на крос-курсах;
- в) мінімізація валютного ризику за допомогою форвардних контрактів;
- г) переструктуризація валютного боргу за допомогою форвардних контрактів на валюту.

6. Угода про майбутню процентну ставку – це:

- а) позабіржовий договір між двома сторонами про запозичення чи інвестування обумовленої грошової суми на певний термін у майбутньому за зафіксованою в момент укладення угоди постійною відсотковою ставкою;
- б) позабіржовий договір між двома сторонами про запозичення чи інвестування обумовленої грошової суми на певний термін у майбутньому за плаваючою відсотковою ставкою;
- в) позабіржовий договір між двома сторонами про запозичення чи інвестування обумовленої грошової суми на певний термін у майбутньому за обліковою ставкою центрального банку.
- г) позабіржовий договір між двома сторонами про запозичення чи інвестування обумовленої грошової суми на певний термін у майбутньому за ставкою LIBOR.

7. Сума компенсаційного платежу за форвардним контрактом визначається:

а) різницею між тією величиною, яку довелося б заплатити за валюту (ринковий обмінний курс) без опціону, і тією, яку платять при використанні опціону (ціною виконання);

б) різницею між спотовою ринковою процентною ставкою в момент закінчення FRA і процентною ставкою, зафіксованою в процентному форварді;

в) різницею між форвардною ринковою процентною ставкою в момент закінчення FRA і процентною ставкою, зафіксованою в процентному форварді;

г) різницею між спотовою ринковою процентною ставкою в момент початку дії FRA і процентною ставкою, зафіксованою в процентному форварді;

8. На вторинному ринку форвардний контракт:

а) не має ціни;

б) набуває деяку ціну;

в) відповідає ціні поставки;

г) не бере участі у торгах на вторинному ринку.

9. Ф'ючерсний контракт – це:

а) угода між контрагентами про майбутню поставку базисного активу, що укладається на біржі;

б) угода між контрагентами про майбутню поставку базисного активу, що укладається на міжбанківському валютному ринку;

в) угода між контрагентами про майбутню поставку базисного активу, що укладається на аукціоні;

г) це угода між контрагентами про майбутню поставку товару, що укладається на біржі.

10. Залежно від способу розрахунків між контрагентами в момент виконання ф'ючерсного контракту застосовують:

а) індексні та акційні ф'ючерси;

б) поставні та розрахункові ф'ючерси;

в) валютні та товарні ф'ючерси;

г) валютні та розрахункові ф'ючерси.

11. У світовій практиці ф'ючерсні контракти використовуються для:

- а) полегшення валютнообмінних операцій та управління валютними ризиками;
- б) спекулятивних ігор та хеджування;
- в) управління валютним ризиком;
- г) хеджування та пришвидшення товарообміну.

12. Кількість укладених ф'ючерсних контрактів може бути:

- а) меншою від кількості початкових угод і меншою від обсягу базового активу;
- б) більшою від кількості початкових угод і перевищувати обсяг базового активу;
- в) будь-якою і в значній мірі перевищити існуючий обсяг базисного активу;
- г) дорівнювати кількості початкових угод.

13. Першими контрагентами при укладенні ф'ючерсного контракту виступають:

- а) хеджер і маркет-мейкер;
- б) спекулянт і дилер;
- в) брокер і маркет-мейкер;
- г) хеджер і спекулянт.

14. Коротка специфікація ф'ючерсного контакту – це:

- а) документ, який перетворюється на договір купівлі-продажу базового активу в момент ініціації процедури поставки;
- б) письмове повідомлення розрахункової палати продавцем ф'ючерсного контракту про свій намір поставити товар за ф'ючерсним контрактом у встановлені терміни поставки;
- в) перелік умов обігу ф'ючерсного контракту, характеристик базового активу, а також термінів і механізмів його поставки;
- г) перелік умов поставки базового активу.

15. Повна специфікація ф'ючерсного контакту – це:

- а) документ, який перетворюється на договір купівлі-продажу базового активу в момент ініціації процедури поставки;

б) письмове повідомлення розрахункової палати продавцем ф'ючерсного контракту про свій намір поставити товар за ф'ючерсним контрактом у встановлені терміни поставки;

в) перелік умов обігу ф'ючерсного контракту, характеристик базового активу, а також термінів і механізмів його поставки;

г) перелік умов поставки базового активу.

16. Нотіс – це:

а) документ, який перетворюється на договір купівлі-продажу базового активу в момент ініціації процедури поставки;

б) письмове повідомлення розрахункової палати продавцем ф'ючерсного контракту про свій намір поставити товар за ф'ючерсним контрактом у встановлені терміни поставки;

в) перелік умов обігу ф'ючерсного контракту, характеристик базового активу, а також термінів і механізмів його поставки;

г) перелік умов поставки базового активу.

17. В Україні операції з ф'ючерсними контрактами регулюються:

а) Положенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про порядок реєстрації змін до правил фондової біржі щодо запровадження обігу на фондовій біржі деривативів»;

б) Положенням Національного банку України «Про порядок здійснення операцій з ф'ючерсними контрактами»;

в) Законом України «Про деривативи»;

г) Правилами Української біржі щодо торгівлі ф'ючерсними та опціонними контрактами.

18. Внутрішня вартість опціону – це:

а) різниця між ринковою ціною опціону і його дійсною вартістю;

б) різниця між тією величиною, яку довелося б заплатити за валюту (ринковий обмінний курс) без опціону, і тією, яку платять при використанні опціону (ціною виконання);

в) початкова вартість опціону;

г) балансова вартість опціону.

19. Опціони, дають їх власникам право продати в обумовлений день в майбутньому певну кількість іноземної валюти за встановленою ціною.

а) put;

- б) call;
- в) next;
- г) week.

20. Опціони, що наділяють їх власника правом купити у встановлений день в майбутньому певну кількість іноземної валюти за встановленою ціною – це:

- а) put;
- б) call;
- в) next;
- г) week.

21. Процентний своп – це:

- а) обмін плаваючої процентної ставки по боргу, розрахованої на одній основі на плаваючу процентну ставку, обчислену на іншій основі;
- б) обмін боргового зобов'язання з фіксованою відсотковою ставкою на зобов'язання з плаваючою ставкою;
- в) обмін номіналу і фіксованих відсотків в одній валюті на номінал і фіксований відсоток в іншій валюті;
- г) обмін боргового зобов'язання з плаваючою відсотковою ставкою на зобов'язання фіксованою з ставкою.

22. Базисний процентний своп – це:

- а) обмін плаваючої процентної ставки по боргу, розрахованої на одній основі на плаваючу процентну ставку, обчислену на іншій основі;
- б) обмін боргового зобов'язання з фіксованою відсотковою ставкою на зобов'язання з плаваючою ставкою;
- в) обмін номіналу і фіксованих відсотків в одній валюті на номінал і фіксований відсоток в іншій валюті;
- г) обмін боргового зобов'язання з плаваючою відсотковою ставкою на зобов'язання фіксованою з ставкою.

23. Валютний своп – це:

- а) обмін плаваючої процентної ставки по боргу, розрахованої на одній основі на плаваючу процентну ставку, обчислену на іншій основі;
- б) обмін боргового зобов'язання з фіксованою відсотковою ставкою на зобов'язання з плаваючою ставкою;

в) обмін номіналу і фіксованих відсотків в одній валюті на номінал і фіксований відсоток в іншій валюті;

г) обмін боргового зобов'язання з плаваючою відсотковою ставкою на зобов'язання фіксованою з ставкою.

24. Депозитні валютні операції– це

а) операцій з залучення та розміщення коштів на грошовому ринку під облікову ставку центрального банку;

б) сукупність короткострокових (від одного дня до одного року) операцій з розміщення вільних грошових залишків, а також операцій із залучення коштів в іноземних валютах, яких бракує, на різні строки під певний відсоток для отримання прибутку;

в) операції з залучення коштів населення в національній валюті на невизначений термін;

г) сукупність короткострокових (від одного дня до одного року) операцій з розміщення вільних грошових залишків.

25. Короткострокові односторонні депозити включають в себе:

а) депозити строком на 1,2,3 місяці;

б) депозити типу «овернайт», «том-некст», «спот-некст»;

в) депозити строком від одного дня до одного року;

г) депозити на невизначений строк.

26. Депозити до запитання (онкольні депозити) включають в себе:

а) депозити строком на 1,2,3 місяці;

б) депозити типу «овернайт», «том-некст», «спот-некст»;

в) депозити строком від одного дня до одного року;

г) депозити на невизначений строк.

27. За кількістю днів у році розрізняють такі методи нарахування відсотків:

а) міжнародний, коли кількість днів у році становить 360 днів;

б) німецький коли кількість днів у році становить 360 а кількість днів у місяці – 30;

в) американський, коли для розрахунку відсотків береться фактична кількість днів у році та у місяці;

г) британський, за яким кількість днів у році дорівнює 365 днів (366 днів у високосному).

28. Розмір маржі, а також значення котирувань *bid* і *offer* залежить від:

- а) статусу банку, що здійснює котирування, потреби банку в залученні або розміщенні коштів;
- б) процентної ставки та спреду;
- в) статусу контрагента, що робить запит на котирування, сума котируваного депозиту;
- г) облікової ставки центрального банку, кон'юнктури грошового ринку.

29. Відсотковий арбітраж – це:

- а) отримання прибутку за рахунок різниці відсоткових ставок за залученими і розміщеними депозитами на різні суми;
- б) отримання прибутку за рахунок різниці відсоткових ставок за залученими і розміщеними на однакову суму депозитами;
- в) валютна операція, що поєднує купівлю (продаж валюти з подальшим здійсненням контругоди з метою отримання прибутку за рахунок різниці в курсах валют на різних валютних ринках (просторовий арбітраж) чи за рахунок курсових коливань протягом певного періоду (тимчасовий арбітраж);
- г) отримання прибутку за рахунок різниці між сумами залучення і розміщення коштів.

30. Відсотковий арбітраж поділяється на:

- а) спекулятивний і депозитний;
- б) арбітраж на збігу строків розміщення і залучення депозитів;
- в) спекулятивний і конверсійний;
- г) відсотковий арбітраж на різних строках депозитів.

Навчальні вправи та задачі

1. Інвестор А купив форвардний контракт на поставку через місяць 28000 дол. США за форвардним курсом 8.03 грн. у інвестора В. Через місяць (до дати виконання форвардного контракту) спотовий курс долара зріс на 18%. Після дати виконання форвардного контракту інвестор А терміново продав отримані кошти на спотовому ринку.

Визначити:

- суму коштів, яку інвестор А зобов'язаний купити через місяць у інвестора В, а інвестор В продати інвестору А;

- фінансовий результат, який отримає інвестор А після проведення операції;

- фінансовий результат, який отримає інвестор В після проведення операції.

2. Українська компанія закупила обладнання у французької фірми на 9,55 млн. євро з оплатою в кредит 3 млн. євро були сплачені в момент покупки устаткування, а 6,55 млн. євро українська компанія буде виплачувати рівномірно через один і два роки. Кредит надано під 4,6% річних.

Спотовий курс євро дорівнює 11,032 гривень за одне євро.

Визначити:

- борг української компанії в гривнях при купівлі обладнання.
- суму укладених форвардних контрактів на 1 і 2 роки за курсом гривні до євро 11,56 грн./євро та 12,20 грн./євро відповідно.

- суму сплати боргу та розмір відсоткової ставки, які українська компанія сплатила французькій компанії.

- Зробіть висновок.

3. Інвестор купує ф'ючерсний контракт на 27500 дол. США за ф'ючерсним курсом 0,93 євро з оплатою за спотовим курсом євро в гривнях. Припустимо, що в момент виконання ф'ючерсного контракту курс 1 євро дорівнює 10,93 гривень.

Визначіть суму в гривнях за яку буде поставлено інвестору 27500 дол. США.

4. Компанії А і В можуть позичити кошти на наступних умовах:

- компанія А – під 30% за фіксованою ставкою або за плаваючою – LIBOR + 8%;

- компанія В – під 35% за фіксованою ставкою або за плаваючою – LIBOR + 10%.

Який у сукупності виграш отримають компанії, якщо візьмуть кредити на ринках, де вони мають відносні переваги, і після цього здійснять своп.

5. Комерційний банк залучає 10000 дол. США на три місяці під 6,28% річних і одночасно розміщує дану суму ресурсів, відповідно, під 6,38%.

Визначіть суму прибутку (спред) за результатами котирування.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Типовий зовнішньоекономічний договір на основі ІНКОТЕРМС-2010

ДОГОВІР поставки № ____

м. Київ

«__» _____ 201__ р.

ПРОДАВЕЦЬ: ТОВ „Полек-ТОП», в особі директора Ніколаєва Вадима Євстафійовича, який діє на підставі та у відповідності зі Статутом, з однієї сторони,

ПОКУПЕЦЬ: _____ в особі директора _____, який діє на підставі та у відповідності з Статутом, з другої сторони, надалі за текстом разом – «Сторони», а окремо – «Сторона», уклали цей Договір про наведене нижче.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. **Продавець** передає згідно замовлення **Покупця** та у його власність шинорем.матеріали, інструмент, обладнання, диски, шини надалі по тексту договору - Товар, а **Покупець** зобов'язується прийняти Товар та оплатити його вартість на умовах цього Договору.

1.2. Найменування Товару, комплектність, кількість, ціна вказуються у протоколах погодження ціни, якими сторони визнають Видаткові накладні на відпуск-одержання Товару.

1.3. Загальна сума Договору представляє собою сукупність сум окремих операцій поставок Товару, що були проведені Сторонами протягом строку дії даного Договору.

2. КІЛЬКІСТЬ ТА АСОРТИМЕНТ ТОВАРУ

2.1. Передача Товару здійснюється **Продавцем** протягом терміну дії даного Договору окремими, узгодженими з **Покупцем** товарними партіями.

2.2. Кожна партія Товару формується **Продавцем** виходячи з замовлення **Покупця** щодо кількості, ціни та асортименту Товару і вказується в Видатковій накладній, яка підписується представниками Сторін при передачі Товару та засвідчує факт узгодження Сторонами кількості Товару, його асортимент і ціну.

3. ПЕРЕДАЧА І ТРАНСПОРТУВАННЯ ТОВАРУ

3.1 Передача товару здійснюється отримання від Покупця передоплати вартості замовленого товару:

- протягом 5 робочих днів при наявності Товару на складі;
- протягом 45 робочих днів при необхідності замовлення товару;
- протягом 60 робочих днів при необхідності вироблення Товару заводом-виробником.

3.2. Місцем поставки Товару є склад Продавця у м. _____ .

3.3. Товар поставляється у відповідності з Міжнародними правилами тлумачення торговельних термінів «Інкотермс» (редакція 2010р.) з урахуванням особливостей наведених у Договорі.

3.4. Право власності на Товар переходить з моменту передачі Товару **Покупцю** та підписання Видаткових накладних.

3.5. Перехід ризиків на Товар відбувається одночасно з переходом Товару до **Покупця**.

3.6. Передача Товару за кількістю здійснюється одночасно з підписанням Сторонами накладної на відвантаження Товару.

3.7. Одночасно з передачею Товару, **Продавець** надає **Покупцю** наступні товаросупроводжувальні документи:

- Рахунок-фактуру;
- Видаткову накладну;
- Податкову накладну;
- Гарантійний талон.

4. ЦІНА ТОВАРУ ТА ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ

4.1. Ціна Товару кожної поставки узгоджується Сторонами окремо та зазначається в рахунку – фактури та накладній на відвантаження Товару, що є підставою для сплати **Покупцем** вартості отриманого Товару.

4.2. **Покупець** здійснює 100% предоплату вартості замовленого Товару протягом 2 (двох) днів після отримання рахунку-фактури. У випадку передачі товару **Покупцю** без отримання 100% передоплати, **Покупець** зобов'язується сплатити **Продавцю** вартість отриманого товару протягом 30 (тридцяти) робочих днів з моменту отримання товару, що підтверджується підписаною Видатковою накладною. Розрахунки здійснюються у безготівковій формі шляхом перерахування грошових коштів на розрахунковий рахунок **Продавця**.

4.3. Датою виконання грошових зобов'язань є дата зарахування коштів на поточний рахунок **Продавця**.

5. ТАРА, ПАКУВАННЯ ТА МАРКУВАННЯ ТОВАРУ

5.1. Упаковка повинна забезпечувати зберігання Товару від пошкоджень при транспортуванні обраним **Продавцем** видом транспорту і забезпечувати дотримання встановлених **Продавцем** умов транспортування Товару.

5.2. Вартість пакувальної тари входить до ціни Товару.

6. ЯКІСТЬ ТА ГАРАНТІЙНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

6.1. Якість та комплектність Товару, що постачається **Продавцем**, повинна відповідати технічним умовам заводу-виробника, що визначається в технічній документації та умовам цього Договору.

6.2. **Продавець** гарантує якість та надійність Товару протягом терміну, вказаного в гарантійному талоні на Товар. Документом про надання гарантійних зобов'язань є гарантійний талон, наданий **Продавцем**.

7. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

7.1. **Покупець** та Продавець несуть відповідальність за невиконання зобов'язань по договору згідно законодавства України.

7.2. **Продавець та Покупець** має право вимагати оплати штрафних санкцій лише після пред'явлення письмової вимоги – претензії. Вимога вважається виконаною належним чином після відправлення її поштою та отримання повідомлення з відміткою про її отримання.

7.3. Оплата штрафних санкцій не звільняє Сторони дійсного Договору від відповідальності і виконання взятих на себе зобов'язань та усунення недоліків за даним Договором.

7.4. У випадку порушення умов Договору Покупцем, Продавець вправі в односторонньому порядку призупинити поставку Товару до виконання обов'язків по договору Покупцем.

8. ФОРС-МАЖОР

8.1. Кожна із Сторін не буде нести відповідальність за повне або часткове невиконання будь-якого з своїх зобов'язань за цим договором, якщо це невиконання буде наслідком таких обставин, на які вона не може впливати, а саме таких як повінь, пожежа, землетрус, та інші стихійні лиха, війна та військові дії, які виникли після підписання цього договору.

8.2. Сторона, для якої настали форс-мажорні обставини, зобов'язана письмово повідомити іншу Сторону про настання таких подій, передбачувані строки тривання та закінчення таких обставин.

8.3. До форс-мажорних обставин Сторони відносять також зміни в діючому законодавстві України (в тому числі митні правила та податки), які можуть будь-яким чином вплинути на вартість Товару, строки поставки.

8.4. Дія форс-мажорних обставин автоматично продовжує строк виконання зобов'язань за договором на термін їх дії, за умови належного повідомлення іншої Сторони про їх виникнення.

9. ТЕРМІН ДІЇ ДОГОВОРУ

9.1. Договір вступає в дію з дня підписання повноважними представниками Сторін та діє до 31 грудня 2011 року.

9.2. Якщо за 5 (п'ять) днів до закінчення терміну дії Договору жодна із Сторін не заявить про припинення дії Договору то Договір вважається пролонгованим на наступний календарний рік.

10. ВИРІШЕННЯ СПОРІВ

10.1. В разі виникнення спірних питань при реалізації окремих положень цього Договору чи в зв'язку з ним, Сторони будуть вживати всіх заходів для їх вирішення шляхом спільних переговорів.

10.2. Якщо спірне питання не буде врегульоване в ході спільних переговорів, то спір вирішується в Господарському суді м. Києва.

11. УМОВИ ЗМІНИ ДОГОВОРУ

11.1. Умови даного Договору можуть бути змінені за взаємною згодою Сторін з обов'язковим складанням письмового документу.

11.2. Жодна із Сторін не має права передавати відповідальність, свої права та обов'язки за даним Договором третій стороні без письмової згоди іншої Сторони.

12. ІНШІ УМОВИ ДОГОВОРУ

12.1. Даний Договір може бути змінено чи доповнено за згодою Сторін. Всі попередні домовленості, що не ввійшли в даний Договір втрачають силу.

12.2. Даний Договір складено в 2-х оригінальних екземплярах, що мають рівну юридичну силу та знаходяться у Сторін договору.

12.3. Додатки, які додаються до цього Договору є його невід'ємною частиною і мають силу основного Договору.

12.4. У випадках, не передбачених даним Договором, Сторони керуються чинним законодавством України.

12.5. Сторони дозволяють використовувати факсиміле при оформленні необхідних по Договору документів згідно законодавства України.

11. АДРЕСИ, БАНКІВСЬКІ РЕКВІЗИТИ СТОРІН

ПРОДАВЕЦЬ: ТОВ „Полек-ТОП»

Ю/а: м. Київ, вул. Г. Наумова, 23 Б

П/а: 03067, м. Київ, вул. Виборзька, 75/79

ЄДРПОУ 30300288

р/р 26000005089701 в АТ „СВЕДБАНК» (публічне) м. Київ МФО 300164

Св-во № 36341614; ІПН 303002826570

Тел: (044) 456-0431 Факс: (044) 456-0185

Платник податку на прибуток на загальних підставах

ПОКУПЕЦЬ :

Від Продавця

Від Покупця

Ніколаєв В.Є.
«____» _____ 201__ р.

«____» _____ 201__ р.

М.П.

М.П.

ДОДАТОК Б

Типовий зовнішньоекономічний договір на основі ІНКОТЕРМС-2000

ПРОЕКТ ДОГОВОРУ № _____

м. Миколаїв

«__» _____ 2011 р.

Миколаївська обласна державна хлібна інспекція, в особі Начальника Загребельного Геннадія Сергійовича, що діє на підставі Положення (далі – Покупець), з однієї сторони, і _____, в особі _____, що діє на підставі _____ (далі – Продавець), з іншої сторони, разом – Сторони, уклали цей договір (далі – Договір) про таке:

I. Предмет Договору

1.1. Продавець зобов'язується у квітні – травні 2011 року передати Покупцю Товар, зазначений в конкурсній пропозиції Продавця, а Покупець – прийняти та оплатити такий Товар.

1.2. Найменування Товару - 33.10.1. Устаткування медичне, хірургічне та ортопедичне (бокс біологічної безпеки не нижче II класу - ламінарна шафа з вертикальним потоком повітря; настільний УФ – бокс для підготовки (проведення) полімеразної ланцюгової реакції), надалі - Товар.

Кількість Товару за цим Договором – 1 комплект,

1.3. Обсяги закупівлі Товару можуть бути зменшені залежно від реального фінансування видатків Покупця.

II. Якість та комплектність Товару

2.1. Продавець повинен передати у власність Покупцю Товар, якість та комплектність якого відповідає умовам технічної специфікації для придбання та загальним технічним вимогам до Товару (додаток Д).

2.2. Підтвердженням якості та комплектності Товару з боку Продавця є відповідний акт.

III. Ціна Договору

3.1. Ціна цього Договору становить _____ (_____) гривень, у тому числі податок на додану вартість _____ (_____) гривень. Ціна за одиницю Товару зазначена у Специфікації, яка є додатком №1 до цього Договору.

3.2. Ціна цього Договору може бути зменшена за взаємною згодою Сторін.

IV. Порядок здійснення оплати

4.1. Розрахунки проводяться шляхом:

безготівкової оплати Покупцем після пред'явлення Продавцем рахунку на оплату товару (далі - рахунок) протягом 5-ти банківських днів після підписання Сторонами акта приймання-передачі Товару.

4.2. До рахунку додаються: товарно-транспортні накладні (про поставку Товару) із відмітками уповноваженої особи Покупця (згідно довіреності), акт про дотримання встановлених правил пакування, маркування й опломбування окремих місць Товару, акт приймання-передачі Товару.

4.3. Оплата буде здійснюватися у разі наявності та в межах відповідних асигнувань за предметом закупівлі по цьому Договору.

V. Поставка, приймання Товару

5.1. Строк поставки (передачі) Товару протягом квітня - травня 2011 року.

5.2. Місце поставки (передачі) товару здійснюється на умовах DDP (Інкотермс - 2000) за місцем знаходження Покупця, зазначеним в розділі XIII Договору.

5.3. Порядок приймання Товару: Товар вважається прийнятим після проведення монтажних, пусконаладжувальних робіт, навчання персоналу та тестового випробування із оформленням відповідного акту приймання-передачі Товару.

5.4. Монтаж, пусконаладжувальні роботи, навчання персоналу та тестове випробування Товару проводиться у термін _____, та розпочинається не пізніше 10 днів з моменту письмового повідомлення Покупцем Продавця про початок проведення вищезазначених робіт.

VI. Права та обов'язки Сторін

6.1. Покупець зобов'язаний:

6.1.1. Своєчасно та в повному обсязі оплатити поставлений Товар;

6.1.2. Прийняти поставлений Товар по кількості та якості згідно відповідного акту, Інструкції про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за кількістю від 15.06.1965 № П-6, Інструкції про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за якістю 25.04.1966 №П-7, відповідно до державних стандартів, технічних умов та умов цього Договору;

6.1.3. Інші обов'язки: не обумовлені.

6.2. Покупець має право:

6.2.1. Достроково розірвати цей Договір у разі невиконання зобов'язань Продавцем, повідомивши про це його у строк не менше ніж 10 діб;

6.2.2. Контролювати поставку Товару у строки, встановлені цим Договором;

6.2.3. Зменшувати обсяг закупівлі Товару та загальну вартість цього Договору залежно від реального фінансування видатків. У такому разі Сторони вносять відповідні зміни до Договору;

6.2.4. Повернути рахунок Продавцю без здійснення оплати в разі неналежного оформлення документів, зазначених у пункті 4.2 розділу IV цього Договору;

6.2.5. Інші права: У разі поставки Товару неналежної якості та комплектності, що підтверджено актом, (який складається за результатами виконання монтажних, пусконаладжувальних робіт, навчання персоналу та тестового випробування Товару), Продавець має право вимагати заміни неякісного, некомплектного Товару на Товар належної якості та комплектності за свій рахунок протягом __ діб з моменту складання акту. У випадку нездійснення або несвоєчасного здійснення заміни Покупець має право вчинити дії, передбачені чинним законодавством.

6.3. Продавець зобов'язаний:

6.3.1. Забезпечити поставку Товару у строк, встановлений цим Договором та умовами поставки у повному обсязі;

6.3.2. Забезпечити поставку Товару, якість та комплектність якого відповідає умовам, встановленим розділом II цього Договору;

6.3.3. Інші обов'язки: У випадку поставки Товару неналежної якості та комплектності (встановлюється за результатами виконання монтажних, пусконаладжувальних робіт, навчання персоналу та тестового випробування Товар) згідно акту, Продавець зобов'язаний протягом __ діб з моменту складання акту замінити неякісний, некомплектний Товар на Товар належної якості та комплектності за свій рахунок.

6.4. Продавець має право:

6.4.1. Своєчасно та в повному обсязі отримати плату за поставлений Товар згідно умов Договору;

6.4.2. На дострокову поставку Товару за письмовим погодженням з Покупцем;

6.4.3. У разі невиконання зобов'язань Покупцем Продавець має право достроково розірвати цей Договір, повідомивши про це Покупця у строк не менше ніж за 10 діб, з урахування п.4.3. розділу IV цього Договору.

6.4.4. Інші права: не обумовлені.

VII. Відповідальність Сторін

7.1. У разі невиконання або неналежного виконання своїх зобов'язань за Договором Сторони несуть відповідальність, передбачену законами та цим Договором.

7.2. У разі невиконання або несвоєчасного виконання зобов'язань при закупівлі Товару за бюджетні кошти Продавець сплачує Покупцю штрафні санкції (неустойка, штраф, пеня).

7.3. Види порушень та санкції за них, установлені Договором:

- за порушення умов зобов'язання щодо якості (комплектності) Товару стягується штраф у розмірі двадцяти відсотків вартості неякісного (некомплектного) Товару;
- за порушення строків виконання зобов'язання стягується пеня у розмірі 0,1 відсотка вартості Товару, з яких допущено прострочення виконання за кожний день прострочення, а за прострочення понад тридцять днів додатково стягується штраф у розмірі семи відсотків вказаної вартості.

VIII. Обставини непереборної сили

8.1. Сторони звільняються від відповідальності за невиконання або неналежне виконання від зобов'язань за цим Договором у разі виникнення обставин непереборної сили, які не існували під час укладення Договору та виникли поза волею Сторін (аварія, катастрофа, стихійне лихо, епідемія, епізоотія, війна тощо).

8.2. Сторона, що не може виконувати зобов'язання за цим Договором унаслідок дії обставин непереборної сили, повинна не пізніше ніж протягом __ днів з моменту їх виникнення повідомити про це іншу Сторону у письмовій формі.

8.3. Доказом виникнення обставин непереборної сили та строку їх дії є відповідні документи, які видаються органом, уповноваженим видавати такі документи.

8.4. У разі коли строк дії обставин непереборної сили продовжується більш ніж __ днів, кожна із Сторін в установленому порядку має право розірвати цей Договір.

IX. Вирішення спорів

9.1. У випадку виникнення спорів або розбіжностей Сторони зобов'язуються вирішувати їх шляхом взаємних переговорів та консультацій.

9.2. У разі недосягнення Сторонами згоди спори (розбіжності) вирішуються у судовому порядку.

Х. Строк дії Договору

10.1. Цей Договір набирає чинності з дня його підписання Сторонами і діє до _____ 2011 року.

10.2. Цей Договір укладається і підписується у трьох примірниках, що мають однакову юридичну силу.

XI. Інші умови

11.1. Жодна Сторона не має права передавати свої права та обов'язки за цим Договором іншим (третім) особам без письмової згоди на то іншої Сторони.

11.2. Покупець має статус платника податку на прибуток на загальних підставах передбачених п.151.1 ст.151 Податкового кодексу України з урахуванням вимог пункту 10 розділу XX «Перехідні положення» цього Кодексу», та статус платника податку на додану вартість на загальних умовах, передбачених Податковим кодексом України».

11.3. Продавець має статус платника податку на прибуток _____.

XII. Додатки до Договору

12.1. Невід'ємною частиною договору є:

- Специфікація (Додаток В);
- Технічна специфікація для придбання та загальні технічні вимоги до Товару (Додаток Д);
- Конкретизація умов Договору (Додаток Е).

XIII. Місцезнаходження та банківські реквізити Сторін:

Покупець

Миколаївська обласна Державна хлібна інспекція

ІПН 009582514040 свідоцтво №19893720

54055, м. Миколаїв, вул. 1-а Слобідська, 117,
а/с 115.

р/р 35228008000021 в ГУДКУ

Миколаївської області, МФО 826013,

код за ЄДРПОУ 00958252

т/ф (0512) 50-79-76, 50-79-77

Продавець

_____ Г.С. Загребельний

ДОДАТОК В

від «___» _____ 2011р.

до Договору № _____

від «___» _____ 2011р.

Специфікація

Найменування Товару	Кількість, шт.	Ціна за од., грн. з ПДВ	Сума, грн. з ПДВ
бокс біологічної безпеки не нижче II класу - ламінарна шафа з вертикальним потоком повітря	1		
настільний УФ – бокс для підготовки (проведення) полімеразної ланцюгової реакції)	1		
Усього: 1 комплект			

ДОДАТОК Д

від «___» _____ 2011р.

до Договору № _____

від «___» _____ 2011р.

Технічна специфікація для придбання

1. Бокс біологічної безпеки не нижче II класу - ламінарна шафа з вертикальним потоком повітря, призначений - створення стерильних умов. для фізичної ізоляції (утримання і контрольованого видалення з робочої зони) мікроорганізмів з метою запобігання можливості зараження персоналу і контамінації повітря робочої зони і навколишнього середовища, повинен мати в наявності:

- мікропроцесорний контроль;
- флуоресцентне освітлення;
- ламінарний потік повітря;
- 2 УФ-лампи з довжиною хвилі 254 мм;
- вимикач для безпечного вимикання ультрафіолетового опромінювання при відкриванні вікна;
- HEPA фільтр;
- цифровий дисплей;
- систему моніторингу стану УФ-лампи та HEPA фільтру;
- систему оповіщення необхідності заміни лампи чи HEPA фільтру;
- цифровий УФ-таймер з можливістю встановлення часу опромінювання від 0 до 60 хв.;
- можливість встановлення різної швидкості потоку повітря;
- габаритні розміри не більш 1219x660x813 мм.

Корпус має бути вироблений з полікарбонату або поліпропілену.

Рівень шуму не повинен перевищувати 53 Дб.

2. Настільний УФ – бокс для підготовки (проведення) полімеразної ланцюгової реакції, призначений для підготовки ПЛР-проб та проведення ПЛР-реакцій, повинен мати в наявності:

- мікропроцесорний контроль;
- флуоресцентне освітлення;
- УФ-лампа з довжиною хвилі 254 мм;
- вимикач для безпечного вимикання ультрафіолетового опромінювання при відкриванні вікна;
- HEPA фільтр;
- цифровий дисплей;
- систему моніторингу стану УФ-лампи та HEPA фільтру;
- систему оповіщення необхідності заміни лампи чи HEPA фільтру;
- цифровий УФ-таймер з можливістю встановлення часу опромінювання від 0 до 60 хв.;

- габаритні розміри не більш 813х610х762 мм.
Корпус має бути вироблений з полікарбонату або поліпропілену.

ЗАГАЛЬНІ ТЕХНІЧНІ ВИМОГИ

до Товару

1. Товар повинен бути новим, що не був у використанні раніше та повністю укомплектованим.
2. Гарантійний строк експлуатації обладнання повинен становити не менше 12 місяців з моменту підписання акту приймання-передачі Товару.
3. Інструкції по користуванню Товаром повинні бути наданні українською чи російською мовою.
4. Продавець має гарантувати доставку, встановлення, монтаж, пусконаладжувальні роботи, навчання персоналу та тестове випробування Товару.
5. Продавець має гарантувати, що навчання персоналу Покупця буде здійснено протягом 7-ми днів з моменту встановлення та проведення пусконаладжувальних робіт. Продавець повинен забезпечити методичний супровід персоналу Покупця на протязі 3-х місяців після підписання акту приймання-передачі Товару.
6. Продавець має забезпечувати сервісно-технічну підтримку, гарантійне та післягарантійне обслуговування Товару сервісними інженерами.

ДОДАТОК Е

від «___» _____ 2011р.

до Договору № _____

від «___» _____ 2011р.

Конкретизація умов Договору від «___» _____ 2011 року № _____

Даний додаток є невід'ємною частиною Договору від «___» _____ 2011 року №_____, який укладається на виконання вимог Закону України «Про здійснення державних закупівель» від 01.06.2010 №2289-VI та згідно з Наказом Міністерства економіки України «Про затвердження Типового договору про закупівлю товарів (робіт або послуг) за державні кошти та Інструкції щодо заповнення Типового договору про закупівлю товарів (робіт або послуг) за державні кошти» від 27.07.2010 №925 (zareestrovano в Міністерстві юстиції України 10 серпня 2010р. за №655/17950).

Щодо розділу I. Предмету Договору:

1.1. За цим Договором підлягає передачі Товар, який є новим, не був у використанні, не має дефектів, належить Продавцю на праві власності, не проданий або іншим способом не відчужений третім особам, не знаходиться під заставою або арештом, на Товар відсутні які-небудь права третіх осіб.

Щодо розділу III. Ціна Договору

3.1. До вартості товару входить виконання монтажних, пусконаладжувальних робіт на базі Покупця, навчання персоналу Покупця, тестове випробування Товару.

Щодо розділу V. Поставка Товару:

5.2. Товар, постачається Покупцю на умовах DDP на основі Міжнародних правил тлумачення торгових термінів «ІНКОТЕРМС» в редакції 2000 р., за місцем знаходження Покупця, зазначеним в розділі XIII Договору.

5.4. Документи на Товар, які Продавець передає Покупцю:

ДОДАТОК Ж

Перелік необхідних документів за акредитивом

- ☐ Комерційний рахунок _____ оригіналів _____ копій
☐ Комплект чистих бортових коносаментів _____ оригіналів _____ копій
☐ з позначкою ☐ повний
☐ Наказу і з бланковим індосаментом
☐ Наказу
☐ фрахт до оплати
- ☐ Авіанакладна _____ 3-й оригінал _____ копій
☐ Залізнична накладна _____ оригіналів _____ копій
☐ CMR _____ оригіналів _____ копій
☐ Квитанція транспортного експедитора _____ оригіналів _____ копій
☐ Пакувальний лист _____ оригіналів _____ копій
 Сертифікат (специфікація) ваги _____ оригіналів _____ копій
☐ Сертифікат _____ оригіналів _____ копій
☐ походження _____ оригіналів _____ копій
☐ якості _____ оригіналів _____ копій
☐ аналізу _____ оригіналів _____ копій
☐ кількості _____ оригіналів _____ копій
 наданий _____
- ☐ Страховий сертифікат/поліс на _____ %
 суми комерційного рахунку _____ оригіналів _____ копій
☐ Інші документи (вказати)

Акредитив підпорядкований Уніфікованим Правилам та Звичаям для документарних акредитивів (Редакція _____ р., Публікація № _____ Міжнародної Торговельної Палати, Париж, Франція)

Відмітка установи банку	Керівник _____
Дата _____ Підпис _____	М.П. Головний бухгалтер _____

ДОДАТОК 3

Перелік документів для відкриття імпортного акредитива***I. Забезпеченого грошовими коштами клієнта (покритий акредитив):***

1. Заява про відкриття акредитива – 3 екземпляри.

2. Оригінал та 2 копії контракту або іншого документа, який згідно з законодавством України має силу контракту (за наявності) та передбачає розрахунки за допомогою акредитива. Копія контракту має бути завірена підписами уповноважених осіб клієнта та печаткою.

3. Платіжне доручення на перерахування грошового покриття по акредитиву з поточного рахунку клієнта на відповідний рахунок покриття – 2 екземпляри.

II. Інші види забезпечення (непокритий акредитив):

1. Лист-клопотання.

2. Заява про відкриття акредитива – 3 екземпляри.

3. Оригінал та 2 копії контракту або іншого документа, який згідно з законодавством України має силу контракту (за наявності) та передбачає розрахунки за допомогою акредитива. Копія контракту має бути завірена підписами уповноважених осіб клієнта та печаткою.

4. Квартальні звіти з додатками за останній рік роботи підприємства.

5. Довідка про установчі документи та керівні органи згідно з затвердженою формою до переліку документів, необхідних для підготовки юридичного висновку по кредитному проекту.

6. *Свідоцтво про державну реєстрацію підприємства, видане відповідним органом реєстрації.

7. * Довідка про внесення підприємства до ЄДРПОУ, видана відповідним управлінням статистики.

8. * Установчі документи з усіма змінами та доповненнями до них, обов'язкова наявність яких передбачена для відповідного виду юридичної особи, довідка про повну оплату учасниками юридичної особи статутного фонду.

9. * Внутрішні положення, інструкції тощо, що визначають компетенцію та повноваження органів управління (Положення про дирекцію, правління, спостережну раду тощо), якщо установчі чи інші документи прямо вказують на їх обов'язковість або мають посилання на них.

10. * Документи, які підтверджують повноваження особи, яка буде представляти інтереси (діяти від імені) підприємства:

- документ відповідного органу про обрання/призначення/надання згоди на призначення (протокол зборів учасників (акціонерів), засідання спостережної ради тощо);

- документ, що свідчить про виникнення між особою та підприємством трудових правовідносин (наказ (рішення) компетентного органу про призначення та наказ про вступ особи на посаду, за наявності - трудовий контракт з керівником), паспорт керівника та його ідентифікаційний номер;

- для осіб, повноваження яких не визначені установчими документами - належним чином складена та засвідчена довіреність (якщо договір укладатиметься в нотаріальній формі – то і довіреність має бути нотаріально посвідчена). Якщо умови наданої довіреності наділяють правом фізичну особу-працівника (робітника, службовця) вчиняти

від імені підприємства певні дії підприємства, необхідним є отримання відносно такої особи документів, зазначених вище.

11. * Завірена картка із зразками підписів.

12. * Рішення відповідного органу управління про надання згоди на укладення відповідного договору та про делегування особі, яка буде представляти інтереси (діяти від імені) підприємства, повноважень на її укладення.

13. * Копії ліцензій, якщо діяльність підприємства, у зв'язку з якою відкривається акредитив, підлягає ліцензуванню.

14. Інші документи згідно з переліком, затвердженим Кредитним комітетом банку, для підготовки юридичного висновку по кредитному проекту та переліком, затвердженим Кредитним комітетом банку, для проведення попереднього аналізу Кредитного проекту.

* Документи, зазначені у пунктах 6-13, надаються у разі їх відсутності в юридичній справі підприємства або внесення в них змін та повинні бути завірені печаткою підприємства.

ДОДАТОК И

ЗАЯВА ПРО ВІДКРИТТЯ ДОКУМЕНТАРНОГО АКРЕДИТИВА 0408008

DOCUMENTARY CREDIT APPLICATION

Просимо відкрити документарний акредитив згідно з контрактом № _____ від «_____» _____ 200__ р. за рахунок коштів залучених на рахунок № 2602 _____ в ПАТ «_____» відповідно до угоди № _____ від «_____» _____ 200__ р.

Дата •
Date

50 Наказодавець Applicant	назва • name: адреса • address:
59 Бенефіціар Beneficiary	назва • name: адреса • address:
40 Вид акредитива A Form of L/C	☒ безвідкличний • irrevocable ☐ трансферабельний • transferable ☐ резервний • standby
40 Правила, що застосовуються E Applicable rules	☐ Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів редакція 2007р., публікація МТП №600 • Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, 2007 revision, ICC publication No.600 (UCP600) ☐ Міжнародна практика резервних акредитивів, редакція 1998 р., публікація МТП №590 • International Standby Practices, 1998 revision, ICC Publication No.590 (ISP98)
31 Дата та місце закінчення строку дії акредитива D Date and place of L/C expiry	дата • date: _____ днів від дати відкриття • days from L/C issue: місце • place: _____
32 Валюта і сума B Currency code and amount	сума словами • sum in words:
39 Дозволені відхилення суми A Amount tolerance	+ % / - %
49 Підтвердження акредитива Confirmation instructions	☐ підтвердити (підтверджуючий банк – див. поле 41A) • confirm (confirming bank – see in field 41A)
41 Виконуючий банк A Available with (nominated bank)	назва, адреса • name, address: SWIFT, телекс • BIC, telex:
41 Спосіб виконання A Available by	☐ платити за пред'явленням документів • sight payment ☐ неогоціювати • negotiation payment ☐ платити з відстрочкою • deferred payment ☐ змішаний платіж • mixed payment ☐ акцептувати переказні векселі (тратти) бенефіціара • acceptance

Інструкції ПриватБанку зі здійснення платежу Instructions for PrivatBank	☐ платити по отриманні телекса/свіфта з виконуючого банку • pay against telex/swift from nominated bank ☐ платити по отриманні документів в ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» • pay against documents Застереження: ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» не несе відповідальності за дії іншого виконуючого банку з виконання акредитива та за якість перевірки ним документів.
42 Деталі змішаного М платежу Mixed payment details	
42 Деталі Р відстроченого платежу Def. payment details	
57 Авізуючий банк A Advising bank	назва, адреса • name, address: SWIFT, телекс • BIC, telex:
Банк бенефіціара Beneficiary's bank	назва, адреса • name, address: SWIFT, телекс • BIC, telex:
45 Опис товару та/або А послуг Description of goods and/or services Номер і дата контракту, інші документи Contract number and date, other docs Умови поставки Terms of delivery	☐ продовження опису товару та/або послуг додається у додатку №1 до цієї заяви
	контракт • contract: інше • other documents:

Заява про відкриття документарного акредитива №

43 Часткові відвантаження P shipments	Partial ☐ дозволені • allowed ☐ не дозволені • not allowed
43 Перевантаження T Transshipment	☐ дозволені • allowed ☐ не дозволені • not allowed
44 Місце прийняття до А перевезення/відправка з... Place of taking in charge/ dispatch from.../ place of receipt	
44 Порт завантаження/аеропорт Е відправлення Port of loading/airport of departure	
44 Порт розвантаження/ аеропорт F призначення Port of discharge/ airport of destination	
44 Місце призначення/ транспортування В до Place of final dest./for transportation to.../place of delivery	
44 Остання дата відвантаження Latest	Дата • днів від дати відкриття • days

C	date of shipment	date:	from L/C issue:
46	Перелік документів, проти яких здійснюється платіж Documents required	☐ Підписаний комерційний рахунок • Signed commercial invoice - оригіналів • originals, копій • copies ☐ Повний комплект чистих морських коносаментів • Full set of clean on board marine Bills of Lading ☐ виписаних наказу • to the order of: _____ ☐ бланковий індосамент • blank endorsed ☐ повідомити • notify: _____ ☐ з позначкою «фрахт сплачено» • marked «freight prepaid» ☐ Автодорожня накладна CMR виписана на ім'я • Auto Waybill CMR consigned to: ☐ Дублікат залізничної накладної виписаної на ім'я • Duplicate of Rail Waybill consigned to: ☐ Авіанакладна виписана на ім'я • Air Waybill consigned to: ☐ Страховий поліс/сертифікат, який покриває наступні ризики • Insurance policy/certificate covering following risks:	
48	Період подання документів Period for presentation	☐ Днів від дати відвантаження • Days from shipment: ☐ В межах строку дії акредитива • Within L/C validity	
47	Додаткові умови Additional conditions	☒ У випадку надання документів з розбіжностями комісію USD50 (або еквівалент) за кожний пакет документів буде утримано з виручки • In case of discrepant documents presentation discrepancy fee USD50 (or equivalent) for each set of discrepant docs will be deducted from proceeds	
71	Комісійні винагороди та витрати банків Bank commissions and charges	☐ Всі банківські витрати на території України несе наказодавець, поза територією України – бенефіціар • All charges and commissions within Ukraine are for the applicant's account, outside of Ukraine are for the beneficiary's account ☐ Комісії за підтвердження акредитива (якщо акредитив підтверджений) сплачує наказодавець • Confirmation charges are for applicant's account Застереження: Відповідно до UCP600, у випадку несплати бенефіціаром банківських комісій (як правило, при невикористанні акредитива), несплачені комісії банків підлягають сплаті за рахунок наказодавця.	
Ми інструктуємо вас відкрити від нашого імені та за наш рахунок безвідкличний документарний акредитив згідно з вищенаведеними умовами. Ми беремо на себе повну відповідальність у відношенні надання покриття, яке необхідне вам для виконання наших інструкцій. Для сплати вищезазначених комісій та витрат ми уповноважуємо вас списувати кошти в сумі цих комісій та витрат з нашого(их) рахунку(ів) в ПАТ КБ «_____» (№ рахунку, код банку, місто):			

Ми згодні з тим, що ця заява разом з Умовами та Правилами надання банківських послуг, Тарифами, складають між нами та ПАТ КБ «_____» договір про відкриття акредитива. Умови та Правила надання банківських послуг розміщені на сайті ПАТ КБ «_____» www.prbank.ua. Ми зобов'язуємось виконувати вимоги Умов та Правил надання банківських послуг, а також регулярно ознайомлюватися з їх змінами на сайті ПАТ КБ «_____» www.prbank.ua. Відносини між банком та клієнтом можуть регулюватися шляхом підписання окремих договорів.

Генеральний директор •
Director General

Печатка • Seal

Головний бухгалтер •
Chief Accountant

ЗАПОВНЮЄТЬСЯ БАНКОМ			
Позначка про відповідність контракту валютному законодавству	Дат а:	Підпис:	/ /
Прийнято до виконання банком	Дат а:	Підпис:	/ /

Заява оформлюється у двох примірниках. Бажано друкувати заяву на одному листі (двосторонній друк).

Коди полів, зазначені ліворуч від їх найменувань, відповідають кодам полів SWIFT-повідомлення про відкриття акредитива.

Обов'язковими до заповнення є наступні поля заяви:

50 «Наказодавець / Applicant»

59 «Бенефіціар / Beneficiary»

40A «Вид акредитива / Form of L/C»

40E «Правила, що застосовуються / Applicable Rules»

31D «Дата та місце закінчення строку дії акредитива / Date and place of L/C expiry»

32B «Валюта і сума / Currency code and amount»

41A «Виконуючий банк... спосіб виконання... / Credit available with... by...»

57A «Авізуючий банк / Advising Bank»

«Банк бенефіціара / Beneficiary's Bank»

45A «Опис товару та/або послуг / Description of goods and/or services»

46A «Перелік документів, проти яких здійснюється платіж / Documents required»

71B «Комісійні винагороди та витрати банків / Bank commissions and charges».

Номер заяви на відкриття акредитива заповнюється співробітником Банку. В полі «Дата» зазначається дата заповнення заяви.

Опис полів заяви та порядку їх заповнення:

50 «Наказодавець / Applicant»

містить точне найменування та адресу Вашої компанії - як зазначено в контракті.

59 «Бенефіціар / Beneficiary» містить реквізити одержувача коштів за акредитивом - повне найменування, адресу, номер банківського рахунку (якщо він відомий). Ці реквізити повинні відповідати контракту.

40A «Вид акредитива / Form of L/C»

пропонує вказати тип акредитива. Допускається відмітка декількох типів одночасно, наприклад, «безвідкличний, трансферабельний».

40E «Правила, що застосовуються / Applicable Rules»

пропонує вказати яким міжнародним правилам підпорядковується акредитив. Документарні акредитиви повинні підпорядковуватись «Уніфікованим правилам і

звичаям для документарних акредитивів», редакція 2007 р., публікація Міжнародної торгової палати №600 (UCP600).

Резервні акредитиви можуть підпорядковуватися як UCP600, так і «Міжнародній практиці резервних акредитивів», редакція 1998 р., публікація Міжнародної торгової палати № 590.

31D «Дата та місце закінчення строку дії акредитива / Date and place of L/C expiry»

містить дату закінчення акредитива або термін дії акредитива в календарних днях після його відкриття (в останньому випадку при відкритті акредитива буде вказана дата закінчення, розрахована виходячи з фактичної дати відкриття акредитива).

У цьому ж полі слід вказати й місце закінчення акредитива - місто та / або країну. Місцем закінчення акредитива зазвичай є місто, в якому знаходиться виконуючий банк, зазначений у полі 41A «Виконуючий банк... спосіб виконання... / Credit available with... by...».

32B «Валюта і сума / Currency code and amount»

Тут вказується трилітерний код валюти (наприклад, USD, EUR, RUB, UAH) і сума акредитива (цифрами і прописом).

39A «Дозволені відхилення суми / Amount tolerance»

може містити значення максимального та мінімального відхилення (толеранс) від суми акредитива (залишається порожнім, у випадку, якщо толеранс не передбачений умовами акредитива).

49 «Підтвердження акредитива / Confirmation instructions»

містить інструкції з підтвердження акредитива. Реквізити підтверджуючого банку слід зазначити в полі 41A «Виконуючий банк... спосіб виконання... / Credit available with... by...». Банк-емітент акредитива не може бути підтверджуючим банком. У випадку, якщо у підтвердженні акредитива не має потреби, поле залишається порожнім.

41A «Виконуючий банк... спосіб виконання... / Credit available with... by...»

розбито на дві частини (виконуючий банк і спосіб виконання), при заповненні поля слід враховувати наступні рекомендації:

- поле повинно містити точні реквізити банку, уповноваженого на виконання акредитива (найменування, місцезнаходження, SWIFT, телекс);
- якщо акредитив підтверджений, в цьому полі зазначаються реквізити підтверджуючого банку;
- крім найменування банку, поле обов'язково має містити один зі способів виконання акредитива;
- одночасна відмітка декількох способів виконання акредитива не допускається;
- якщо акредитив виконується шляхом змішаного платежу (by mixed payment), наприклад, 20% суми інвойсу - за поданням, 80% - відстрочений платіж на 60 днів, то такі деталі змішаного платежу обов'язково вказуються в полі 42M «Деталі змішаного платежу / Mixed payment details»;
- якщо акредитив виконується шляхом відстроченого платежу (deferred payment), то деталі відстроченого платежу обов'язково слід вказати в полі 42P «Деталі відстроченого платежу / Deffered payment details».

«Інструкції ПриватБанку зі здійснення платежу / Instructions for PrivatBank»

має вказувати один з двох варіантів для здійснення платежу:

- платити по отриманні телекса / Свіфта з виконуючого банку (цей варіант рекомендується використовувати у випадку, якщо виконуючий банк – не даний банк);

- платити по отриманні документів (для випадків, коли виконуючим банком є даний банк, або при необхідності отримання додаткових гарантій сумлінного проведення виконуючим банком перевірки документів).

57A «Авізуючий банк / Advising Bank»

повинно містити реквізити банку, який буде сповіщати бенефіціара про відкриття акредитива: найменування, місцезнаходження (країна, місто), SWIFT код, номер телексу.

«Банк бенефіціара / Beneficiary's Bank»

повинно містити реквізити банку бенефіціара: найменування, місцезнаходження (країна, місто), SWIFT код, номер телексу.

45A «Опис товару та/або послуг / Description of goods and/or services»

повинно містити опис товару та/або послуг згідно з контрактом. Відповідно до положень UCP600, банки мають право залишати без перекладу специфічні терміни та визначення. У зв'язку з цим, бажано опис товару давати тією мовою, якою опис товару буде викладено в комерційному рахунку. Бажано зазначити кількість одиниць товару та ціну за одиницю, номер контракту.

Умови поставки (Terms of delivery) повинні відповідати вказаним у контракті. При виборі умов поставки слід керуватися останньою редакцією Інкотермс (Incoterms, latest revision).

43P «Часткові відвантаження / Partial shipments»

дозволяє або забороняє бенефіціару здійснювати часткові відвантаження товару. Якщо контракт забороняє часткові відвантаження, то відповідні інструкції повинні бути зазначені в цьому полі. Якщо поле залишається незаповненим, то акредитив буде допускати можливість часткових відвантажень і, відповідно, часткового використання акредитива.

43T «Перевантаження / Transhipment»

дозволяє або забороняє перевантаження з одного транспортного засобу на інший під час транспортування товару. Якщо контракт забороняє перевантаження, то відповідні інструкції повинні бути зазначені в цьому полі. Якщо поле залишається незаповненим, то акредитив буде допускати можливість перевантаження товару.

44A «Місце прийняття до перевезення/Відправлення з... / Place of taking in charge/Dispatch from.../Place of Receipt»

містить найменування пункту відвантаження продукції, або пункту відправлення, або пункту прийняття до перевезення. В якості такого пункту може бути вказано найменування морського / річкового порту, аеропорту, залізничної станції або міста та країни.

44E «Порт завантаження/аеропорт відправлення / Port of Loading/Airport of Departure»,

44F «Порт розвантаження/аеропорт призначення / Port of Discharge/Airport of Destination»

ці поля використовуються в разі морських/повітряних перевезень, якщо порт завантаження (аеропорт відправлення) або порт розвантаження (аеропорт призначення) відрізняються від пунктів відвантаження і призначення, зазначених у полях 44A і 44B відповідно.

44B «Місце призначення/Транспортування до / Place of Final Dest./For Transportation to.../Place of Delivery»

пропонує вказати пункт призначення товару. Це може бути як найменування морського/річкового порту, аеропорту, залізничної станції, так і назва міста та країни.

44C «Остання дата відвантаження / Latest date of shipment»

вказує останню дату, яка може бути вказана в транспортному документі як дата відвантаження, або строк (кількість календарних днів після дати відкриття акредитива), протягом якого бенефіціар повинен здійснити відвантаження.

46А «Перелік документів, проти яких здійснюється платіж / Documents required»

призначене для зазначення найменування, змісту та кількості документів, що вимагаються для платежу за акредитивом.

Слід зазначити як мінімум комерційний рахунок з зазначенням необхідної кількості оригіналів і копій, а також вибрати один з транспортних документів (якщо акредитив покриває відвантаження товару) або додати в це поле документ, що підтверджує факт надання послуг (якщо акредитив призначений для оплати послуг або виконаних робіт), наприклад, акт виконаних робіт.

Якщо вантаж за умовами контракту повинен бути застрахований, то свідченням страхування вантажу може бути страховий поліс або страховий сертифікат. У цьому випадку, крім відмітки відповідної позиції у переліку документів, слід вказати які ризики повинен покривати страховий документ, а також обсяг страхового покриття.

Крім мінімально необхідних, в перелік документів можуть бути внесені інші документи, що підтверджують чи описують кількість, якість, походження, упаковку, зовнішній вигляд, спосіб завантаження / транспортування продукції та інші специфічні деталі. Повний перелік необхідних документів необхідно зазначити в контракті, щоб уникнути непорозумінь під час підготовки документів бенефіціаром.

48 «Період подання документів / Period for presentation»

має вказувати період часу від дати виписки транспортного документа, протягом якого документи підлягають представленню до виконуючого банку. Якщо це поле залишити незаповненим, то це буде означати, що документи повинні бути представлені у виконуючий банк протягом 21 дня від дати транспортного документа, але в будь-якому разі не пізніше дати закінчення акредитива.

47А «Додаткові умови / Additional conditions»

призначене для додаткових умов акредитива, що можуть стосуватися вимог до документів, їх форми та змісту, вимог до особливостей виконання акредитива і т.п. Наприклад, в цьому полі можна вказати мову документів, графік поставок.

71В «Комісійні винагороди та витрати банків / Bank commissions and charges»

визначає порядок стягування комісій і відшкодування витрат банків-учасників акредитивної операції. Комісії та витрати можуть бути розподілені як по територіях і учасниках операції, так і повністю віднесені на одного з учасників акредитивної угоди. Якщо поле залишити порожнім, усі комісії і витрати банків будуть оплачуватися за рахунок наказодавця.

ДОДАТОК К

Інформація, що має бути зазначеною в документах, які надаються продавцем

Тратта (переказний вексель)

Якщо акредитив вимагає надання тратт (перекладних векселів), то необхідно найретельнішим чином переконатися в наступному.

1. Правильність зазначення дати виписки векселя.
2. Вексель повинен бути підписаний і індосований.
3. Якщо передбачається «вексель з додатковими умовами», то перевірте правильність вказівки цих умов.
4. Правильність вказівки трасата, наприклад:
 - на покупця;
 - на банк, що випустив акредитив;
 - на банк, який авізував акредитив;
 - на ім'я третьої особи.
5. Суми цифрами і прописом повинні збігатися.
6. Сума, на яку виписана тратта, повинна збігатися з сумою, вказана в комерційних рахунках, якщо інше прямо не зазначено в умовах акредитива.
7. Тратта повинна бути виписана «за пред'явленням» або «на термін» залежно від умов акредитива.
8. Правильність періоду платежу для тратти «на термін».
9. Відповідність зазначення строку оплати (дати, по пред'явленню, до або після бортовий дати коносаменту) умовам акредитива.
10. Справжність підписів і повноваження осіб, що підписали вексель.
11. Наявність номера акредитива на лицьовій стороні векселя.

Страхові документи.

Якщо за умовами акредитиву вимагається надання страхових документів, то Ви повинні перевірити наступне.

1. Страховий документ повинен покривати всі ризики, передбачені умовами акредитиву.
2. Страховий документ повинен бути випущений і/ або підписаний страховою компанією / страховиком або агентом на підставі їх доручення.
3. Страховий документ не повинен бути тимчасовим свідцтвом про страхування (cover note), виданими страховим брокером, якщо це прямо не зазначено в умовах акредитива.
4. Страховий документ повинен бути датований більш раннім числом, ніж дата відвантаження, відправки або прийняття до оплати (в останньому випадку має бути врахований час «від складу до складу»).
5. Страховий документ повинен бути випущений у валюті акредитиву, якщо інше прямо не вказано в його умовах.
6. Страховий документ повинен забезпечувати достатнє грошове покриття всіх ризиків, зазначених в умовах акредитива. Якщо ризики не вказані, то покриття повинне становити 110% CIF або CIP.

7. Страховий документ повинен бути випущений в переказній формі і індосований наказом продавця, якщо це потрібно.
8. Страховий документ повинен містити найменування, вагу, кількість і опис товару такі, які зазначені в коносаменті та інших документах.
9. Страховий документ не повинен містити будь-яких змін і виправлень не завірених тим же страховиком, яким підписано весь документ.
10. Страховий документ повинен вказувати метод транспортування, місце навантаження, відправлення, оплати витрат, найменування транспортного засобу (корабля) і порт розвантаження або місце доставки.
11. Страховий документ повинен покривати ризики при перевантаженні, якщо перевантаження вказане у транспортних документах і дозволена умовами акредитива.
12. Страховий документ повинен містити найменування місця, де буде проведена оплата при виникненні страхового випадку.
13. Страховий документ повинен покривати ризики транспортування товару «відвантаженого на палубу», якщо такий спосіб транспортування передбачений умовами акредитива і товар відправлений у контейнерах чи упаковках, які можуть транспортуватися таким способом.
14. Страховий документ повинен містити номер акредитива на лицьовій стороні.

Комерційний рахунок

Перевірте наступне.

1. Рахунок повинен бути адресований покупцеві, якщо умовами акредитива не передбачено інше.
2. Сума, зазначена в рахунку, не повинна перевищувати суму, на яку виписаний акредитив.
3. Опис товару в рахунку повинен точно відповідати опису товару в акредитиві.
4. Номери імпортової ліцензії, орієнтовної фактури та інші посилання повинні бути присутніми в рахунку, якщо це потрібно.
5. Рахунок не повинен містити згадок інших товарів і послуг (які, можливо, поставляються безкоштовно - зразки, каталоги, рекламні матеріали тощо), крім тих, ціна яких зазначена в ньому.
6. Ціна товарів, зазначених у рахунку, повинна бути такою ж, як і в орієнтовній фактурі.
7. Ціна товарів не повинна відрізнятися від зазначених в інших документах і не повинно бути помилок при розрахунку ціни.
8. Додаткові витрати і комісії не повинні входити в суму рахунку, якщо це прямо не зазначено в умовах акредитива.
9. Рахунок повинен містити Ваше ім'я, як продавця.
10. Рахунок повинен бути посвідчений, підписаний і нотаріально завірений так, як це вимагається умовами акредитива і законодавством.
11. Рахунок повинен містити найменування, вагу, кількість і опис товару таке ж, яке зазначено в коносаменті та інших документах.
12. Рахунок повинен містити опис товару таке саме, що й в інших документах, передбачених умовами акредитива.

13. На всіх рахунках повинні бути проставлені правильні порядкові номери.

14. Якщо транспортний документ (коносамент або авіаційна накладна) включає вартість фрахту, то рахунок також повинен включати цю вартість.

15. На лицьовій стороні рахунку повинен бути вказаний номер акредитиву.

Морський коносамент.

Цей документ найбільш докладно розроблений в «Уніфікованих правилах ...». Якщо умовами акредитива не вказано інше, то при його підготовці необхідно переконатися в наступному.

1. Коносамент повинен бути випущений поименованим перевізником, підписаний ним же або його агентом за його дорученням.

2. Коносамент не повинен випускатися експедитором фрахту, якщо такий експедитор не діє, як фактичний перевізник або його агент.

3. Повинна бути присутнім позначка «Товар завантажений» або «Відправлено на борт» і найменування судна.

4. Комплект коносамента повинен містити повний набір оригіналів і копій, необхідних за умовами акредитиву.

5. Якщо умови акредитива передбачають, що коносамент допускає отримання товару третьою стороною (позначка «Наказом замовника»), він не повинен називати цю сторону, як одержувача. Передача прав можлива шляхом індосаменту тільки, якщо це спеціально обумовлено.

6. Якщо умови акредитива передбачають, що коносамент випускається на користь Вашого наказу, то Ви можете індосувати незаповнений коносамент.

7. «Бортова» дата коносамента не повинна бути пізнішою, ніж остання дата відвантаження за умовами акредитива.

8. Якщо умови акредитива спеціально не передбачають, коносамент не повинен містити позначки «Одержаний для відвантаження». Ця позначка допустима, якщо вона належним чином підписана і датована перевізником або його агентом.

9. Коносамент не повинен містити положень про прийом пошкодженого товару або упаковок.

10. Коносамент не повинен містити найменувань і номерів одиниць товару, відмінних від інших документів.

11. Коносамент не повинен містити змін, які не були завірені перевізником.

12. Коносамент не повинен показувати відвантаження товару, що відрізняється або додатково описана в умовах акредитива.

13. Коносамент повинен містити назви портів завантаження й розвантаження товару у відповідності з умовами акредитива. Однак, коносамент може містити найменування місця «Взято до оплати», відмінного від порту завантаження, за умови, що є позначка «Товари прийняті на борт» в передбаченому порту завантаження.

14. Назва судна та / або порту завантаження та / або порту розвантаження не повинні передувати словом «Призначено», за винятком:

- якщо слово «Призначено» стоїть перед назвою судна, то в коносаменті повинно бути примітка, завірена перевізником або його агентом, про те, що товари були завантажені на назване судно.

- якщо слово «Призначено» стоїть перед назвою порту завантаження, то в примітці повинно бути визначено зазначено, що товари були завантажені в названому порту.

- якщо слово «Призначено» стоїть перед назвою порту вивантаження, то в примітці повинно бути визначено та вказано місце остаточної доставки і воно повинно відповідати умовам акредитива.

15. Не повинно бути позначки про те, що товари завантажені «На палубі», якщо це прямо не передбачено умовами акредитива.

16. Наявність позначки в коносаменті «В контейнері частина вантажу» не дозволить покупцеві отримати товар, поки не буде надано комплект коносаментів на весь товар цілком.

17. Якщо потрібно, коносамент повинен мати позначку «Повідомлення сторін».

18. Повинна бути позначка «Фрахт сплачений», якщо це передбачено умовами поставки.

19. Якщо потрібно за умовами акредитива наявність позначки про витрати фрахту - вона повинна бути.

20. На лицьовій стороні коносамента повинен бути вказаний номер акредитива.

Авіаційна накладна

При перевірці авіаційних накладних необхідно звернути увагу на наступне.

1. Авіаційна накладна повинна бути випущена поймаєним перевізником, підписана ним же або його агентом за його дорученням.

2. Якщо представляється «Авіаційна накладна торгової фірми», то вона повинна бути підписана як фірмою, так і перевізником або його агентом.

3. Повинні бути позначки «Фрахт сплачений» або «Фрахт сплачується одержувачем».

4. Повинні бути правильно вказані найменування аеропорту відправлення товару та аеропорту призначення, відповідно до умов акредитива.

5. Повинно бути правильно вказано найменування одержувача товару.

6. Якщо потрібне повідомлення одержувача, то повинна бути необхідна позначка.

7. Якщо було проведено перевантаження, то вона повинна бути дозволене умовами акредитива.

8. Повинна бути зазначена більш рання дата відвантаження, ніж зазначена в умовах акредитива остання дата відвантаження.

9. На лицьовій стороні має бути вказаний номер акредитива.

Кур'єрська або поштова квитанції

При відправці поштою переконайтеся в наступному.

1. Відправлення повинне бути проведене саме поштою або кур'єром із зазначеного в акредитиві місяця.

2. Дата поштового штемпеля повинна відповідати періоду, дозволеному за умовами акредитива.

Якщо потрібно, повинна бути вказана вартість відправлення.

4. Місце призначення повинно бути вказано вірно.

5. На лицьовій стороні квитанції повинен бути вказаний номер акредитива.

Інші транспортні документи.

Під іншими транспортними документами розуміються документи на перевезення автомобільним, залізничним і річковим транспортом. При їх перевірці звертайте увагу на наступне.

1. Документ повинен бути випущений поймаєним перевізником, підписаний ним же або його агентом за його дорученням.
2. Якщо документи містять більше одного оригіналу, то необхідно представити їх повний комплект.
3. Документи повинні містити стільки копій, скільки вказано в умовах акредитива.
4. Якщо потрібно, на лицьовій стороні документів повинні бути позначки «Відіслані», «Прийняті до оплати», «Загружені», «Відправлений на борту» і ін.
5. Транспортні документи не повинні містити положень про пошкодження товару або упаковки.
6. Транспортні документи не повинні містити найменувань і номерів одиниць товару, відмінних від інших документів, що подаються за умовами акредитива.
7. Будь-які зміни і доповнення в транспортному документі мають бути завірені перевізником або його агентом.
8. Документи не повинні містити вказівок на відправку, прийняття до оплати або відвантаження товарів, відмінних від зазначених в акредитиві.
9. Якщо потрібні позначки «Повідомити одержувача» або аналогічні, то вони повинні бути присутніми.
10. Якщо доставка здійснюється водним транспортом, то відправка «На палубі» допускається, якщо це прямо обумовлено в умовах акредитива.
11. Наявність позначки «В контейнері частина вантажу» не дозволить покупцеві отримати товар, поки не буде надано весь комплект транспортних документів.
12. Позначка «Фрахт сплачений» може бути тільки, якщо товар відправляється на умовах CFR, CIF, CPT або CIP.
13. Транспортні витрати повинні бути показані, якщо це обумовлено за умовами акредитива.
14. Транспортні документи повинні містити номери акредитива на лицьовій стороні.

Сертифікат про походження

При перевірці переконайтеся в наступному.

1. Зміст повинен відповідати іншим документам, необхідним умовами акредитива.
2. Якщо не передбачено інше, сертифікат про походження повинен вказувати наказодавця акредитива в якості отримувача товару.
3. Якщо потрібно, такий сертифікат повинен бути випущений Торговою Палатою.
4. Сертифікат про походження повинен бути підписаний так, як це передбачено Законом країни походження товару та / або міжнародними угодами.
5. Будь-які доповнення та зміни повинні бути завірені належним чином.
6. Сертифікат не повинен містити найменувань і номерів одиниць товару, відмінних від інших документів, що подаються за умовами акредитива.
7. Сертифікат повинен містити номер акредитива на лицьовій стороні.

Вимоги до інших документів.

Переконайтеся, що всі документи містять одні й ті ж найменування, номери одиниць товарів, ваги та інші характеристики, а також те, що всі документи містять номер акредитива на лицьовій стороні.

Всі документи повинні бути виписані на англійській мові або мати нотаріально завірених перекази.

ДОДАТОК Л

Свіфт-повідомлення щодо акредитиву

:700 Issue of Documentary Credit/Випуск Документарного акредитиву:

= RECEIVED = Issue of a Documentary Credit FM700 =====

S-COPY 0001 =

DESTINATION/МІСЦЕ ПРИЗНАЧЕННЯ RBANUA2XAXXX

DATE RCVD/ДАТА ОДЕРЖАННЯ __-__-__ 10:20

ORIGINATOR/ВІДПРАВНИК FROM SWIFT

DATE SENT/ДАТА ВІДПРАВЛЕННЯ __-__-__ 11:20

----- URGENT -----

:27/Sequence of Total / Кількість повідомлень:

:40A/Form of Documentary Credit / Форма документарного акредитиву:

REVOCABLE/IRREVOCABLE Відкличний / Безвідкличний

може додаватися TRANSFERABLE/ Трансферабельний чи STANDBY / Резервний

:20 /Documentary Credit Number / Номер документарного акредитиву:

:31C/Date of Issue / Дата випуску:

:31D/Date and Place of Expiry / Дата і місце закінчення:

Це остання дата представлення документів у виконуючий банк.

:50/Applicant / Наказодавець: Покупець (Імпортер)

:59/Beneficiary / Бенефіціар: Продавець (Експортер)

:32B/Currency Code Amount / Код валюти і сума: Валюта і сума акредитиву

:39A/Percentage Credit Amount Tolerance / Толеранс по сумі у відсотках:

Тут указується припустиме відхилення від суми акредитиву. Необхідно, щоб припустиме відхилення збіглося з зазначеним у полі 45A припустимим відхиленням кількості товару.

:41A/Available with/by / Виконується...шляхом...:

Указується виконуючий банк і спосіб виконання (Payment / Платіж по пред'явленню; Def Payment / Відстрочений платіж; Mixed PYMT / Змішаний платіж; Negotiation / Негоціація; Acceptance / Акцепт).

:43P/Partial Shipments / Часткові відвантаження: Not allowed / Не дозволені чи Allowed

/ Дозволені :43T/Transshipment / Перевантаження: Not allowed / Не дозволене чи Allowed

/ Дозволено :44A/On Board/Disp/Taking Charge / На борт/Відвантаження/Прийняття до

перевезення: Пункт

відвантаження товару :44B/For Transportation to / Для транспортування в: Пункт

розвантаження товару :44C/Latest Date of Shipment / Остання дата відвантаження:

:44D/Shipment Period / Період відвантаження:

:45A/Descr of Goods and/or Services / Опис товарів та/або послуг:

:46A/Documents Required / Необхідні документи:

Перелік документів, який необхідно підготувати і надати у виконуючий банк.

:47A/Additional Conditions / Додаткові умови:

:71B/Charges / Комісійні:

Указується за чий рахунок (наказодавця чи продавця) повинні бути оплачені банківські

комісії.

:48/Period for Presentation / Період для представлення:

Поле означає термін, у який документи повинні бути представлені у виконуючий банк після дати відвантаження (виписки транспортного документа).

:49/Confirmation Instructions / Інструкції з підтвердження:

:78/Instrucs to Pay/Accept/Negot Bank / Інструкції банку, який платить/ акцептує/негоціює:

ДОДАТОК М

ЗАЯВА ПРО ПОДАЧУ ДОКУМЕНТІВ НА ІНКАСАЦІЮ

ПАТ «_____»

вул. _____

04119, м. _____

Управління документарних операцій

Цим надаємо Вам документи для інкасування:

Сума документів	Назва та адреса Платника	Назва та адреса банку Платника

Перелік документів

№ п/п	Назва документа	Кількість оригіналів	Кількість копій

Просимо направити документи до банку Платника.

Документи повинні бути видані Платнику:

	Проти оплати
	Проти акцептування вищевказаних документів

Виручку просимо зарахувати на наш рахунок №_____ в ПАТ
«_____».

Умови сплати комісійних:

Комісійні ПАТ «_____»		Комісійні банку Платника	
	За наш рахунок		За наш рахунок
	За рахунок Платника		За рахунок Платника

Ми висловлюємо згоду з тим, що обслуговування даного інкасо відбувається відповідно до „Уніфікованих правил по інкасо» Міжнародної Торговельної Палати редакції 1995р. (видання № 522).

Підписи уповноважених осіб клієнта та кругла печатка.

ДОДАТОК Н

Публічне акціонерне товариство «_____» 38, бульвар Дружби народів, 01014 м.Київ, Україна,
SWIFT код: KPRB UA UK, що надалі йменується також «Банк»

To: Public Joint Stock Company «_____», 38, Boulevard Druzhby Narodiv, 01014, Kyiv, Ukraine,
SWIFT code: KPRB UA UK, hereinafter called also as «Bank».

ІНКАСОВЕ ДОРУЧЕННЯ № _____

Дата:

«_____» _____ 20__ р.

Order for Documentary Collection

Date (day, month, year)

Довіритель (трасант)/ Principal(Drawer):

1)	Повне найменування		
	Full name		
	Юридична адреса/місцезнаходження		
	Legal Address		
	№ поточного рахунку у Банку Account No. with Bank	UAH № у _____ філії ПАТ «_____» with branch of PublicJSC _____ USD № у _____ філії ПАТ «_____» with branch of Public JSC _____ EUR № у _____ філії ПАТ «_____» with branch of Public JSC _____ RUB № у _____ філії ПАТ «_____» with branch of Public JSC _____ _____ № у _____ філії ПАТ «_____» with branch of Public JSC _____	
	ПІБ уповноваженої особи Authorized person name		
	Посада/Position		
	Контактний тел. №: Tel.No.:	Факс №: Fax No.:	Адреса e-mail: E-mail address:
	ПІБ контактної особи Contact person name		
	Посада/Position		
	Контактний тел. № Tel.No.:	Факс №: Fax No.:	Адреса e-mail: E-mail address
	Поштова адреса для листування Postal address for correspondence		
	Банк Платника (трасата)/ Payer's (Drawee's) bank (2)		Платник (трасат)/ Payer (Drawee) (3)
Повне найменування Full name		Повне найменування Full name	
Юридична адреса Legal Address S.W.I.F.T. код		Юридична адреса Legal Address	
Додатково/Additional:		Додатково/Additional	

(4) Надаємо Вам нижчевказані документи на інкасо стосовно поставки товару, вказаного у комерційному рахунку/транспортному документі, згідно з договором між Довірителем і Платником № _____ від _____ на нижчевказаних умовах./We enclose the below listed documents for collection concerning shipment of the merchandise as per commercial invoice/transport document in accordance with the contract between the Principal and the Payer No. dated, on the conditions indicated herein.

Товар відвантажено ☐ безпосередньо Платнику ☐ вищевказаному банку Платника

The merchandise was sent directly to the Payer to the Payer's bank

Інкасо підпорядковується Уніфікованим Правилам для Інкасо, у чинній редакції та іншим міжнародним документам, затвердженим Міжнародною торговельною палатою, м. Париж./The documentary collection is subject to currently valid Uniform Rules for Collections and other international rules, published by the International Chamber of Commerce, Paris.

Документ <i>Document</i>	Оригіналів <i>Originals</i>	Копій/ <i>Copies</i>	Документ <i>Document</i>	Оригіналів <i>Originals</i>	Копій <i>Copies</i>
Трата <i>Draft</i>			Страховий поліс/сертифікат <i>Insurance policy/certificate</i>		
Комерційний рахунок <i>Commercial Invoice</i>			Пакувальний лист <i>Packing/Weight List</i>		
Коносамент <i>Bill of Lading (B/L)</i>			Сертифікат походження <i>Certificate of Origin</i>		
Авіанакладна <i>Airway Bill (AWB)</i>					
Дорожня накладна <i>Road Waybill (CMR/FCR)</i>					
5) Сума платежу за інкасо проти вищевказаних документів (сума, код валюти цифрами та прописом) <i>Amount of payment under the collection against abovementioned documents (amount and currency in figures and words)</i>					

(6) Документи повинні бути видані Платнику/трасату
The documents are to be released to the Payer/drawee

► ☐ проти платежу ☐ за пред'явленням ☐ не пізніше _____

against payment at sight at the latest on

► ☐ проти акцепту трати ☐ з опротестуванням у разі ☐ неакцепту ☐ не платежу
against acceptance of the draft with protest in case of non-acceptance non-payment

► ☐ проти (інше вказати) _____
against (other, pls specify)

(7) Банківські комісії

► Всі комісії ☐ за наш рахунок ☐ за рахунок Платника
All charges to our debit to the debit of Payer
► Комісії Банку ☐ за наш рахунок ☐ за рахунок Платника

*Charges of the Bank**to our debit**to the debit of Payer*

☐ У разі відмови Платника сплачувати комісії документи не видавати.

If charges are refused by the Payer please do not release the documents.

(8) Акцептовані трати просимо ☐ зберігати у банку Платника та пред'явити до сплати у зазначену дату *held at the Payer's bank and presented for payment at maturity*

Accepted drafts to be ☐ повернути нам
returned to us

☐ У разі неакцепту/неплатежу просимо повідомити нас із зазначенням причин.

Please advise us on non-acceptance/non-payment stating reason.

(9) Просимо надіслати документи до банку Платника ☐ кур'єрською поштою ☐ (інше вказати)

Please forward the documents to the Payer's bank by courier mail other, pls specify

(10) Додаткові інструкції/Additional instructions

(11) Просимо зарахувати платіж на наш рахунок/ Please credit proceeds to our account

☐ вказаний у графі 1 цього доручення ☐ №/No. _____
indicated in the box 1 of this order у банку/ with bank

_____ (повне найменування, адреса, S.W.I.F.T. код, інші деталі)

(full name, address, S.W.I.F.T. , other details)

(12) Доручаємо Банку самостійно списувати з будь-якого поточного рахунку нашого підприємства (Довірителя) у Банку всі комісії за інкасо та інші витрати, які можуть виникнути за інкасо, в тому числі пов'язані зі сплатою Банком комісій і витрат інших банків, що діють за дорученням Банку за цим інкасо./We instruct the Bank to debit any of our current accounts with Bank for all collection charges and other expenses, including those connected with payment of charges and expenses of other banks acting by order of the Bank under this collection order.

Умови про договірне списання грошових коштів/Debit authorization agreement:

1. Банк має право на договірне списання грошових коштів з вказаного в цій заяві будь-якого поточного рахунку Довірителя,

в рахунок сплати комісій і витрат за інкасо, в розмірах, встановлених тарифами Банку. */The Bank is authorized to debit any of the Principal's current accounts specified herein for its charges and expenses under the collection in the amounts according to the terms and conditions of the Bank.*

2. Договірне списання грошових коштів з поточного рахунку Довірителя здійснюється Банком за дорученням Довірителя відповідно до вимог чинного законодавства України, включаючи нормативно-правові акти Національного банку України. */ The agreed debiting of the current account(s) of the Principal is made by the Bank in accordance with the Law of Ukraine including rules of the National Bank of Ukraine.*

3. Договірне списання грошових коштів з поточного рахунку Довірителя Банк здійснює при настанні встановленого тарифами Банку терміну сплати відповідних комісій і витрат Банку або в будь-який момент після настання такого терміну сплати. */The Bank is authorized to debit the current account(s) of the Principal in terms (on dates) according to the terms and conditions of the Bank for payment of the relative charges and expenses and/or at any time after such terms (dates) for payment.*

4. Договірне списання грошових коштів з поточного рахунку Довірителя Банк не здійснює у разі сплати Довірителем комісій і витрат самостійно у встановлений тарифами Банку строк. */The*

Bank shall not debit the current account(s) of the Principal provided the Principal paid the charges and expenses in terms (on dates) according to the terms and conditions of the Bank).

5. У разі несплати Довірителем комісій і витрат Банку у встановлений строк та неможливості списання грошових коштів із поточного рахунку Довірителя з причини недостатності коштів на поточному рахунку останнього, Довіритель сплачує Банку пеню у розмірі подвійної облікової ставки Національного банку України, що діяла в період, за який сплачується пеня, вирахована від суми несплачених комісій за кожний день прострочення./*If Principal fails to pay the Bank's charges and expenses in time and the Bank is unable to debit the Principal's current account(s) due to insufficiency of available balance the Principal is engaged to pay the fine at the double discount rate established by the National Bank of Ukraine for the period of indebtedness calculated on the actual amount of unpaid commissions and expenses for each day of delay.*

Підпис(и) уповноваженої(их) особи(осіб) Довірителя
Authorized Signature(s) of the Principal

Відмітки Банку
For Bank's Use

Підпис(и) і печатка Довірителя відповідають заявленим у картці із зразками підписів і відбитка печатки

Валютний контроль проведено./*Signatures and seal of the Principal are in compliance with those declared in the card with the samples of authorized signatures and seal. Verified by the export/import payment control.*

ПІБ, посада уповноваженого працівника Банку, особистий штамп/печатка, найменування філії Банку.

Full name, position of the Bank's officer, personal stamp/seal, relative Bank's branch name

ДОДАТОК П

ПЛАТІЖНЕ ДОРУЧЕННЯ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ
АБО БАНКІВСЬКИХ МЕТАЛАХ/PAYMENT ORDER IN FOREIGN CURRENCY
OR PRECIOUS METALS No. _____

Від (as of) «____» _____ 200__ р.

0408004

БАНК ПЕРЕКАЗНИК REMITTING BANK	ПАТКБ «_____» Україна, 01021, м. Київ, Кловський узвіз, 9/2 «_____» PJSCCB 9/2 Klovskyy Uzviz, 01021, Kyiv, Ukraine SWIFT CODE: PRAUAUK

Сума переказу або маса банківських металів (цифрами та прописом), (код валюти або банківського металу)/ Amount of transfer or precious metal mass (in numbers and words), (currency or precious metal code)	32	
Клієнт-переказник / Remitter	50	
П.І.П/б. паспорт (серія, номер, дата, ким виданий, адреса за місцем проживання), місцезнаходження (назва країни, місто) Passport details (name, surname, number, issue date and authority, address) of the remitter Резидентність (для платежів в межах України) Residence (for domestic payments)		
Рахунок в ПАТКБ «_____ Банк» (в іноземній валюті або банківських металах)/ Account with «_____ -BANK» PJSCCB (in foreign currency or precious metals) Ідентифікаційний код/ Identification code		
Банк-посередник / Intermediary Bank	56	
Назва та адреса банку-посередника / Name and address of the intermediary bank		
SWIFT code чи будь-який інший код банку-посередника / SWIFT code or any other code of the intermediary bank		
Банк бенефіціара / Beneficiary's Bank	57	
Найменування та місцезнаходження банку бенефіціара / Name and address of the bene's bank		
SWIFT code чи будь-який інший код банку бенефіціара / SWIFT code or any other code of the		

beneficiary's bank			
Рахунок банку бенефіціара у банку-посереднику / Account beneficiary's bank holds with intermediary bank			
Бенефіціар / Beneficiary		59	
П.І.П/б. повна адреса, його місцезнаходження або проживання (країна, місто) / Full name and full address (country, city)			
Резидентність (для платежів в межах України) Residence (for domestic payments)			
Номер рахунку / Account number			
Призначення платежу / Purpose of payment		70	
Документи, на підставі яких виконується платіж / Documents necessary for execution of payment			
Комісійні		71	OUR : Списати з нашого рахунку / Draw
Строк переказу (підкреслити): „терміновий», „строковий», „звичайний» / Payment terms (underline): urgent, current, ordinary			SHA : За рахунок відправника та
			BEN : Віднести на рахунок бенефіціара / Draw from the beneficiary's account
Додаткова інформація для банку до переказу / Additional information for bank transfer		72	Ця операція не пов'язана зі здійсненням підприємницької та інвестиційної діяльності This transaction is not connected with entrepreneurial and investment activity.
Платіж з конверсією / For payments with conversion		Код операції	Код країни бенефіціару (вказується банком)
Контактний телефон клієнта-переказника / Telephone number of the remitter			
Підпис / Signature			
Обов'язкові для заповнення граfi / Mandatory fields		Необов'язкові для заповнення граfi / Optional	

Сальдо рахунку дозволяє, підписи перевірено (відмітка банку)

ДОДАТОК Р

«ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО

«_____»

Україна, м. _____

0408004

Примірник _____

Заява на перерахування кредитних коштів в іноземній валюті № _____

Дата _____ 20__ р.

Кредитний договір	Номер	Дата
CU/Код валюти переказу	SP/Сума переказу цифрами	PR/Пріоритет: Normal ☐ Urgent ☐ Very urgent ☐
Сума та назва іноземної валюти словами		
АОС/Рахунок платника		СС/Код платника (ЄДРПОУ або ПІН):
50/Найменування та місцезнаходження платника українською мовою Резидентність* 2 англійською/російською мовою**	1	2
СА/Комісії утримати з рахунку АВ/Рахунок бенефіціара (IBAN)		
59/Найменування та місцезнаходження Бенефіціара		CS/Код країни бенефіціара
АВВ/Коррахунок або код банку бенефіціара (BLZ, Sort Code, FW або ABA) виняток: для руб. РФ код та коррахунок		
СВВ/SWIFT-код банку бенефіціара		
57/Найменування та місцезнаходження банку бенефіціара		
СВС/Код банку-кореспонденту (BLZ, Sort Code, FW або ABA) виняток: для руб. РФ код та коррахунок		
СВС/SWIFT-код банку кореспонденту		
56/Найменування та місцезнаходження банку - кореспонденту		
70/Призначення платежу	Передплата ☐	Оплата по факту ☐
71/Комісійні витрати	SERIAL ☐ Послідовний BEN ☐ За рахунок бенефіціара OUR ☐ За рахунок платника SHA ☐ За рахунок платника та бенефіціара COVER ☐ З покриттям OUR ☐ За рахунок платника	
72/Додаткова інформація		
Контактний телефон платника	CN/Код операції	СВ/Код банку України

Підписи та

відбиток печатки (у разі наявності) _____

Відмітка про надходження Дата надходження _____ Підпис _____ Штамп _____	Кредитний підрозділ Дата перевірки _____ Підпис _____ Штамп _____	Підрозділ валютного контролю Дата реєстрації _____ Підпис _____ Штамп _____	Відмітка про виконання Дата виконання _____ Підпис _____ Штамп _____

* Резидентність - зазначає платник – фізична особа свою та бенефіціара (в полях 50, 59) словом «резидент» або «нерезидент» у випадку здійснення переказу коштів в іноземній валюті на користь іншої фізичної особи в межах України

** Російською мовою заповнюється при здійсненні переказів у російських рублях (код валюти 643)»

ДОДАТОК С

**Анкета позичальника
за програмою фінансування експортно-імпортних контрактів**

1.	Параметри кредитної операції	
1.1.	По проекту в цілому:	
1.1.1.	Мета кредитування	
1.1.2.	Загальна вартість проекту	
1.1.3.	Необхідна сума кредиту	
1.1.4.	Валюта кредиту	
1.1.5.	Необхідний термін кредитування	
1.1.6.	Тип кредитної операції	<i>кредит, кредитна лінія відновлювальна/невідновлювальна тощо</i>
1.1.7.	Забезпечення кредиту	
2.	Параметри кредиту	
2.1.	Номер контракту та дата укладання	<i>№ від або «контракт не укладено»</i>
2.2.	Найменування експортера	
2.3.	Країна експортера	
2.4.	Банк експортера	
2.5.	Найменування товарів/послуг, що закупаються за контрактом	
2.6.	Країна походження товарів/послуг	
2.7.	Загальна вартість контракту	
2.8.	Умови оплати	
2.9.	Валюта платежу за контрактом	
2.10.	Умови поставки (Інкотермс)	
2.11.	Терміни поставки (графік поставки)	
2.12.	Форма розрахунків	<i>Акредитив</i>
3.	Інформація про клієнта	
3.1.	Загальна інформація	
3.1.1.	Повна назва клієнта	
3.1.2.	Фактична адреса	
3.1.3.	Дата реєстрації уповноваженим органом	
3.1.4.	Код ЄДРПОУ	
3.1.5.	Основні види діяльності	
3.1.6.	ПІБ керівника	
3.1.7.	ПІБ головного бухгалтера	
3.1.8.	Контактні телефони	
3.1.9.	Адреса електронної пошти	
3.2.	Фінансова інформація	
3.2.1.	Виручка від реалізації товарів, робіт, послуг за попередній рік та останній звітний період	
3.2.2.	Чистий прибуток/збиток за попередній рік та останній звітний період	
3.2.3.	Кредиторська заборгованість на поточну дату	
3.2.4.	Дебіторська заборгованість на поточну дату	
3.2.5.	Дані про діючі кредити	<i>сума, дата надання, строк погашення, ставка, забезпечення</i>

ДОДАТОК Т

Series _____ **№** _____

PROMISSORY NOTE

The sum of _____
(amount, in figures)

Date of issue, Place of issue _____

Promissor _____
(long title and business address)

promises to pay unconditionally against the present promissory note on the sum of _____
(amount, in words)

to the order of _____
(long title and business address)

The Date of Maturity _____

Place of Payment _____

Promissor (Position, Name) _____
Signature _____

Chief accountant (Position, Name) _____
Signature _____
seal

Collateral guarantee _____

To sign for _____
Signature _____
Date _____
seal

FOR ENDORSEMENT

1. Instead of me pay to the order of _____

(registered at the following address)
Endorser _____
(signature of Endorser, Position, Name) Seal

2. Instead of me pay to the order of _____

(registered at the following address)
Endorser _____
(signature of Endorser, Position, Name) Seal

3. Instead of me pay to the order of _____

(registered at the following address)
Endorser _____
(signature of Endorser, Position, Name) Seal

4. Instead of me pay to the order of _____

(registered at the following address)
Endorser _____
(signature of Endorser, Position, Name) Seal

5. Instead of me pay to the order of _____

(registered at the following address)
Endorser _____
(signature of Endorser, Position, Name) Seal

6. Instead of me pay to the order of _____

(registered at the following address)
Endorser _____
(signature of Endorser, Position, Name) Seal

For allonge

ДОДАТОК У**Перелік документів, що передаються до банку для надання гарантії/контргарантії**

1. Лист-клопотання.
2. Заповнена заява про надання гарантії / контргарантії.
3. Оригінал та копія договору або іншого документа, який згідно з законодавством України має силу договору (за наявності), у якому може бути передбачено надання гарантії (далі – договір), або копію тендерної документації про проведення тендера (якщо вона є) тощо. Копія договору або тендерної документації повинна бути засвідчена підписами відповідальних осіб клієнта та відбитком печатки. Оригінал договору повертається клієнту.=

В разі надання гарантії/контргарантії за зовнішньоекономічними договорами надаються 2 копії договору, одна з яких залишається у підрозділі, що здійснює валютний контроль.

4. Квартальні звіти з додатками за останній рік роботи підприємства.
5. Копія реєстраційного свідоцтва Національного банку про реєстрацію договору про залучення кредиту, позики в іноземних валютах від кредитора-нерезидента (в разі, якщо гарантія надається для залучення кредиту, позики в іноземних валютах від кредитора-нерезидента).
6. Довідка про установчі документи та керівні органи згідно з затвердженою формою до переліку документів, необхідних для підготовки юридичного висновку по кредитному проекту.
7. *Свідоцтво про державну реєстрацію підприємства, видане відповідним органом реєстрації.
8. *Довідка про внесення підприємства до ЄДРПОУ, видана відповідним управлінням статистики.
9. *Установчі документи зі всіма змінами та доповненнями до них, обов'язкова наявність яких передбачена для відповідного виду юридичної особи, довідка про повну оплату учасниками юридичної особи статутного фонду.
10. *Внутрішні положення, інструкції тощо, що визначають компетенцію та повноваження органів управління (Положення про дирекцію, правління, спостережну раду тощо), якщо установчі чи інші документи прямо вказують на їх обов'язковість або мають посилання на них.
11. *Документи, які підтверджують повноваження особи, яка буде представляти інтереси (діяти від імені) підприємства:

- документ відповідного органу про обрання/призначення/надання згоди на призначення (протокол зборів учасників (акціонерів), засідання спостережної ради тощо);
- документ, що свідчить про виникнення між особою та підприємством трудових правовідносин (наказ (рішення) компетентного органу про призначення та наказ про вступ особи на посаду, за наявності
- трудовий контракт з керівником), паспорт керівника та його ідентифікаційний номер;
- для осіб повноваження яких не визначені установчими документами - належним чином складена та засвідчена довіреність (якщо договір укладатиметься в нотаріальній

формі – то і довіреність має бути нотаріально посвідчена). Якщо умови наданої довіреності наділяють правом фізичну особу-працівника (робітника, службовця) підприємства вчиняти від імені підприємства певні дії, необхідним є отримання відносно такої особи документів, зазначених вище.

12. *Завірена картка із зразками підписів.

13. *Рішення відповідного органу управління про надання згоди на укладення відповідного договору та про делегування особі, яка буде представляти інтереси (діяти від імені) підприємства, повноважень на її укладення.

14. *Копії ліцензій, якщо діяльність підприємства, у зв'язку з якою надається гарантія, підлягає ліцензуванню.

15. **Інші документи згідно з переліком, затвердженим Кредитним комітетом банку, для підготовки юридичного висновку по кредитному проекту, та переліком, затвердженим Кредитним комітетом банку для проведення попереднього аналізу Кредитного проекту.

* Документи, що зазначені у пунктах 7-14, надаються у разі їх відсутності в юридичній справі підприємства або внесення в них змін та повинні бути завірені печаткою підприємства.

** Для гарантій, непокритих грошовими коштами. В разі якщо забезпечення за гарантією надається третьою особою, до банку передаються документи на вказану особу згідно з пп.6-11,13,15.

ДОДАТОК Ф

вих. № _____ від « _____ » 20____ р.

АТ « _____ »

Україна, 03150, м. Київ, вул. Горького, 127

ЗАЯВА ПРО НАДАННЯ ГАРАНТІЇ № _____

Просимо Вас надати під нашу повну відповідальність і за наш рахунок гарантію

Принципал (Заявник)	повна назва			
	скорочена назва			
Місцезнаходження Принципала	адреса			
	адреса для листування			
Контактна особа		Телефон		
		Факс		
Бенефіціар	повна назва			
	місцезнахо- дження			
	банківські реквізити			
Банк Бенефіціара	повна назва			
	місцезнахо- дження			
	SWIFT-код (BIC kod)		телекс (за необхідності)	
Банк-гарант	повна назва	Публічне акціонерне товариство « _____ »		
	місцезнахо- дження	Україна, 03150, м. Київ, вул. Горького, 127		
Контракт (вказується номер та повна назва договору або іншого документу, який згідно з законодавством України має силу договору, із зазначенням реквізитів, або посилання на реквізити тендерної документації про проведення тендеру, де передбачено основне зобов'язання)				
Основне зобов'язання Принципала				
Вид гарантії		Платіжна		Тендерна
		виконання зобов'язань		Якості

		авансового платежу		на користь туриста
		забезпечення кредиту		інше _____
Сума гарантії	цифрами		словами	
Валюта гарантії	назва валюти		цифровий/літерний код	
Строк дії гарантії		до « _____ 20 ____ року		
		інше _____		
Банківські комісії		усі банківські комісії за рахунок Принципала		
		усі банківські комісії за рахунок Бенефіціара		
		інше _____		
Форма гарантії		Типова АТ « _____ »		надана Бенефіціаром
		вказана у Контракті		надана банком Бенефіціара
		інше _____		
Гарантія відправляється Бенефіціару		Напрямку		Поштою
		віддається Принципалу		через банк-посередник
		SWIFT		Телексом
Гарантія регулюється		Чинним законодавством України		
		Уніфікованими правилами для гарантій за першою вимогою, публ. МТП № 458, 1992 р.		
		інше _____		
Забезпечення за гарантією	за	вид забезпечення		
		розмір забезпечення		
Додаткові інструкції/ помітки/ доручення банку-гаранту				
Додатки				
МП				
	(посада)		(підпис)	(ПІБ)
	(посада)		(підпис)	(ПІБ)

ДОДАТОК Х

вих. № _____ від « _____ 20____ р.

ПАТ «_____»
Україна, _____, м. _____, вул. _____

ЗАЯВА ПРО НАДАННЯ КОНТРГАРАНТІЇ № _____

Просимо Вас надати під нашу повну відповідальність і за наш рахунок контргарантію

Принципал (Заявник)	повна назва			
	скорочена назва			
Місцезнаходження Принципала	Адреса			
	адреса для листування			
Контактна особа		телефон		
		факс		
Бенефіціар	повна назва			
	місцезнаходження			
	банківські реквізити			
Банк Бенефіціара	повна назва			
	місцезнаходження			
	SWIFT-код (BIC kod)		телекс (за необхідності)	
Банк-контргарант	повна назва	Публічне акціонерне товариство		
	місцезнаходження	« _____ » Україна, _____, м. _____ вул. _____		
Банк-гарант	повна назва			
	місцезнаходження			
	SWIFT-код (BIC kod)		телекс (за необхідності)	
Контракт <i>(вказується номер та повна назва договору, або іншого документу, який згідно з законодавством України має силу договору, із зазначенням реквізитів, або посилання на реквізити тендерної документації про проведення тендеру, де передбачено основне зобов'язання)</i>				
Основне зобов'язання Принципала				
Сума контргарантії/ гарантії	цифрами		словами	
Валюта контргарантії/	назва валюти		цифровий/літерний код	

Гарантії				
Строк дії гарантії	до «	« _____ 20__ року		
	інше			
Строк дії контргарантії	до «	« _____ 20__ року		
	інше			
Вид гарантії	платіжна		Тендерна	
	виконання зобов'язань		Якості	
	авансового платежу		Судова	
	забезпечення кредиту		на користь туриста	
Банківські комісії	усі банківські комісії за рахунок	Принципала		
	усі банківські комісії за рахунок	Бенефіціара		
	інше			
Форма контргарантії та гарантії	типова	АТ « _____ »	надана Бенефіціаром	
	вказана у Контракті		надана Банком-гарантом	
	інше			
Контргарантія відправляється	напрямую		Поштою	
	віддається Принципалу		через банк-посередник	
	SWIFT		Телексом	
Контргарантія та гарантія регулюються	чинним законодавством України			
	Уніфікованими правилами для гарантії за першою вимогою,			
	публ. МТП № 458, 1992 р.			
	інше			
Забезпечення контргарантією за	вид забезпечення			
	Розмір забезпечення			
Додаткові інструкції/ помітки/ доручення банку-контргаранту				
Додатки				
МП				
	(посада)		(підпис)	(ПІБ)
	(посада)		(підпис)	(ПІБ)

Відмітки банку

ДОДАТОК III

ФОРВАРДНИЙ БІРЖОВИЙ КОНТРАКТ

ЗАТВЕРДЖЕНО

Директор Аграрної біржі

_____/О.Є.Марюхніч/

«__» _____ 2012 року

М.П.

ФОРВАРДНИЙ БІРЖОВИЙ КОНТРАКТ № _____ Ф
на закупівлю Аграрним фондом зерна

«__» _____ 2012 р.

м. Київ

Державна спеціалізована бюджетна установа Аграрний фонд (далі - Покупець) в особі Брокера-покупця _____, що діє на підставі довіреності від «__» _____ р. № __, з одного боку, та сільськогосподарський товаровиробник зерна (далі - Продавець) _____, в особі Брокера-продавця _____, Брокерської контори № _____, що діє на підставі договору доручення від «__» _____ р. № _____ та довіреності від «__» _____ № _____, з іншого боку, (далі - Сторони), з іншого боку, (далі - Сторони), уклали даний форвардний біржовий контракт (далі - Контракт) про таке:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ

1.1. В порядку та на умовах даного Контракту Продавець передає Покупцю у власність товар: _____, що відповідає ДСТУ _____ (далі - Товар), а Покупець зобов'язується прийняти Товар та оплатити його.

1.2. Кількість (тонн): _____ (_____).

1.3. Місяць поставки: в термін до «01» листопада 2012 року.

1.4. Базис поставки: _____, адреса, _____.

1.5. Ціна за одиницю Товару (тонну) на базисі поставки: _____ (_____ гривень __ копійок).

1.6. Вартість Товару всього _____ (_____ гривень, у тому числі ПДВ _____ гривень.

2. ТЕРМІН ПОСТАВКИ ТОВАРУ

2.1. Брокер-продавець поставляє Брокеру-покупцю Товар на базисі поставки: _____, в термін до «__» _____ р.

2.2. Поставка вважається здійсненою в момент підписання акта приймання-передавання Товару на базисі поставки відповідно до умов цього Контракту.

3. ДОКУМЕНТАЦІЯ

3.1. Брокер-продавець на момент укладення Контракту надає такі документи:

- довідку про відсутність заборгованості із сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) та внесків до Пенсійного фонду України;

- довідку про відсутність простроченої заборгованості за будь-якими видами бюджетної позики, іншими кредитами, крім тих сум, сплату яких розстрочено або відстрочено відповідно до законодавства;

- завірені товаровиробником в установленому порядку копії свідоцтва про державну реєстрацію та довідки органу державної статистики про включення товаровиробника до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України з наданням оригіналів для ідентифікації;

- виписку з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців;

- витяг з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців;

- копію свідоцтва про реєстрацію платника податку на додану вартість;

- довідку про посівні площі об'єктів державного цінового регулювання та врожайність по господарству за останні п'ять років, видану управлінням агропромислового розвитку відповідної райдержадміністрації;

- копію Статуту юридичної особи та у разі якщо Статутом передбачена необхідність погодження (затвердження) вищими органом управління юридичної особи рішень виконавчого органу про укладання правочинів на певну суму, оригінал рішення вищого органу управління щодо погодження (затвердження) укладання контракту та договору застави;

- договір комплексного страхування на випадок знищення або пошкодження майбутнього врожаю сільськогосподарських культур на користь Аграрного фонду або договір страхування зерна, що перебуває у власності товаровиробника та є предметом застави, засвідчену копію платіжного доручення про сплату страхового внеску.

3.2. Після укладення контракту товаровиробник подає до Аграрного фонду нотаріально засвідчений договір застави майбутнього врожаю між продавцем та покупцем або нотаріально засвідчений договір застави зерна, що перебуває у власності товаровиробника, або подвійне складське свідоцтво на зерно, що є предметом застави.

3.3. Остаточний розрахунок з Продавцем за умови виконання Контракту в повному обсязі проводиться Покупцем на підставі наявності таких документів:

- договору складського зберігання між сертифікованим зерновим складом та Покупцем;

- складського документу на зерно, виписаного на Аграрний фонд;

- акту передавання-приймання на весь обсяг зерна;

картки аналізу зерна або посвідчення про його якість.

Продавець у день надходження на поточний рахунок остаточної суми по Контракту, надає Аграрному фонду податкову накладну, зареєстровану в Єдиному реєстрі податкових накладних, на відповідну суму.

4. РЕЄСТРАЦІЙНИЙ ЗБІР АГРАРНОЇ БІРЖІ

4.1. Реєстраційний збір Аграрної біржі є обов'язковим і сплачується Продавцем протягом двох робочих днів після укладання Контракту.

4.2. Реєстраційний збір Аграрної біржі складає: **0,1%**, що становить _____ грн., в т.ч. ПДВ 20% _____ грн.

4.3. Реквізити Аграрної біржі:

Юридична адреса: 01001, м. Київ, вул. Бориса Грінченка, 1

Фактична адреса: 04073, м. Київ, вул. Копилівська, 67, корп.5

Поточний рахунок № 26006500047684 в ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК» м. КИЇВ, МФО 300614

ЄДРПОУ 33947314, ПІН 339473126599, № свідоцтва 39124000.

5. ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ

5.1. Покупець упродовж трьох робочих днів з моменту укладання Контракту на торгах Аграрної біржі зобов'язується перерахувати кошти (авансовий платіж) на поточний рахунок Продавця в розмірі 50 % від суми Контракту.

5.2. Продавець у день надходження авансового платежу на свій поточний рахунок видає Покупцю податкову накладну на відповідну суму.

5.3. Остаточний розрахунок здійснюється впродовж трьох робочих днів після поставки Товару відповідно до цього Контракту, надання документів, передбачених пунктом 3.3, та виконання пункту 4.1 Контракту.

6. ДОДАТКОВІ ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН

6.1. Брокер-продавець зобов'язаний повідомити Брокера-покупця про всі права третіх осіб на товар, що продається (право застави тощо). У разі невиконання цієї вимоги Брокер-покупець має право вимагати розірвання Контракту, якщо він не знав і не міг знати про права третіх осіб на товар.

6.2. Якщо третя особа на підставах, що виникли до продажу товару, пред'явить до Брокера-покупця позов про витребування товару, Брокер-покупець повинен повідомити про це Брокера-продавця та подати клопотання про залучення його до участі у справі.

6.3. Правочин щодо звільнення Продавця від відповідальності або щодо її обмеження у разі витребування Товару в Покупця третьою особою є нікчемним.

6.4. У разі порушення Продавцем умов Контракту щодо асортименту Товару застосовуються правові наслідки статті 672 Цивільного кодексу України.

6.5. Сторона, яка наперед знає, що вона не зможе виконати своїх зобов'язань, повинна письмово повідомити про це другу Сторону не пізніше ніж за два тижні до терміну поставки товару.

6.6. Якщо зустрічне виконання зобов'язань здійснено однією із Сторін, незважаючи на невиконання другою Стороною своїх зобов'язань, друга Сторона повинна виконати свої зобов'язання за цим Контрактом.

6.7. У разі невиконання однією із Сторін своїх зобов'язань або за наявності очевидних підстав вважати, що вона не виконає своїх зобов'язань у встановлений строк або виконає його не в повному обсязі, друга Сторона має право зупинити виконання своїх зобов'язань, відмовитися від їх виконання частково або в повному обсязі.

7. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

7.1. У разі невиконання (неналежного виконання) або затримки виконання будь-якої з вимог Контракту Сторони несуть відповідальність згідно із законодавством.

7.2. За невиконання Продавцем умов Контракту щодо обсягів поставки ним сплачується штраф у розмірі 20 відсотків вартості недопоставленого Товару.

7.3. Директори регіональних відділень Аграрного фонду відповідають за перевірку достовірності та повноти даних, передбачених пунктами 3.1, 3.2 та 3.3 цього Контракту.

7.4. У разі порушення Покупцем строків оплати, установлених пунктами 5.1 та 5.3 цього Контракту, Покупець сплачує пеню у розмірі однієї облікової ставки НБУ, що діяла в період несвоєчасної оплати від вартості простроченого платежу.

7.5. У разі виконання Покупцем пункту 5.1 та невиконання Продавцем пункту 2.1 цього Контракту з Продавця стягується пеня у розмірі 0,1 відсотка вартості недопоставленого Товару, з якого допущено прострочення виконання за кожен день прострочення, а за прострочення понад тридцять днів додатково стягується штраф у розмірі 7 відсотків указаної вартості.

7.6. Брокер-продавець та Брокер-покупець забезпечують належне виконання їх клієнтами всіх зобов'язань, що випливають з умов цього Контракту.

7.7. Сторони забезпечують достовірність реквізитів, указаних у цьому Контракті.

8. ОБСТАВИНИ НЕПЕРЕБОРНОЇ СИЛИ

8.1. Сторони звільняються від відповідальності за неналежне виконання зобов'язань унаслідок обставин непереборної сили (форс-мажор) за умови, що дані обставини сталися не з вини Сторін та безпосередньо вплинули на своєчасне виконання договірних зобов'язань.

У цьому разі термін виконання зобов'язань переноситься відповідно до терміну дії зазначених обставин, про що укладається відповідний договір.

8.2. Сторона, для якої склалися такі умови, повинна в короткий строк, але не пізніше 5 днів, повідомити іншу Сторону про настання і припинення обставин, які перешкоджають виконанню договірних зобов'язань.

8.3. Неповідомлення або несвоєчасне повідомлення про настання або припинення даних обставин непереборної сили позбавляє Сторону права посилається на дані обставини.

8.4. Якщо обставини непереборної сили діють більше трьох місяців, то такий факт підтверджується довідкою Торгово-промислової палати України.

9. ВИРІШЕННЯ СПОРІВ

9.1. Усі спори, що виникають з цього Контракту або пов'язані з ним, вирішуються шляхом переговорів між Сторонами.

9.2. Якщо відповідний спір неможливо вирішити шляхом переговорів, він вирішується в судовому порядку.

9.3. Суперечки, що виникають між Брокером-продавцем та Брокером-покупцем під час укладання та виконання Контракту, вирішуються біржовим арбітражем Аграрної біржі. Надалі рішення біржового арбітражу Аграрної біржі може бути оскаржене в суді на загальних підставах.

10. ІНШІ УМОВИ

10.1. Розірвання Контракту в односторонньому порядку не допускається, крім випадків, що передбачені законодавством та цим Контрактом.

10.2. Покупець має право в односторонньому порядку розірвати Контракт у разі недостатнього фінансування видатків на здійснення форвардних закупівель.

10.3. Цей Контракт набуває чинності з моменту його підписання Сторонами та реєстрації на Аграрній біржі і діє до «01» грудня 2012 року.

10.4. Цей Контракт укладений українською мовою у 5 (п'яти) примірниках, які мають однакову юридичну силу та розподіляються таким чином: по одному примірнику для Покупця, Продавця, Аграрної біржі, Брокера-покупця, Брокера-продавця.

10.5. Відносини між Сторонами, що не врегульовані цим Контрактом, регламентуються законодавством.

10.6. Після остаточного розрахунку за Контрактом Аграрна біржа здійснює його затвердження.

11. МІСЦЕЗНАХОДЖЕННЯ ТА РЕКВІЗИТИ СТОРІН

ПРОДАВЕЦЬ

БРОКЕР-ПРОДАВЕЦЬ

Брокерська контора № _____

підпис _____ / _____ /

М.П.

ЗАРЕЄСТРОВАНО АГРАРНОЮ БІРЖЕЮ
Уповноважена особа Аграрної біржі

підпис _____ / _____ /

«__» _____ 2012 р.

М.П.

ПОКУПЕЦЬ

Аграрний фонд

01001, м. Київ, вул. Бориса Грінченка, 1

ЄДРПОУ 33642855

п/р № 35228002004099

в Державна казначейська служба України,

м. Київ, МФО 820172

ПІН 336428526592, Св. № 39111748

тел./факс 044 277 27 00

БРОКЕР-ПОКУПЕЦЬ

підпис _____ / _____ /

М.П.

ПЕРЕВІРЕНО

Директор регіонального відділення
Аграрного фонду

підпис _____ / _____ /

(ініціали, прізвище)

«__» _____ 2012 р.

М.П.

ДОДАТОК ІІІ

СПОТОВИЙ КОНТРАКТ

«ЗАТВЕРДЖЕНО»

Директор Аграрної біржі

_____/Марюхніч О. Є./
« ____ » _____ 2012 р.

М.П.

БІРЖОВИЙ КОНТРАКТ АГРАРНОЇ БІРЖІ № _____

м. Київ

« ____ » _____ 2012 р.

Аграрний фонд (далі – Продавець), в особі Брокера-продавця _____, який діє на підставі Довіреності від _____ 2012 р. № _____, з одного боку, та _____ (далі – Покупець), в особі Брокера-покупця _____, брокерська контора № _____, який діє на підставі Договору-доручення від _____ 2012 р. № _____, Довіреності від _____ 2012 р. № _____, з іншого боку (далі – Сторони), відповідно до Закону України „Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004р. №1877-IV та згідно Правил біржової торгівлі на Аграрній біржі, уклали цей біржовий контракт про наступне:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ

ПРОДАВЕЦЬ продав, а ПОКУПЕЦЬ купив товар – _____, ОДЦР – _____.

1.1. Кількість – _____ тонн

1.2. Ціна за одиницю Товару (тонн) на базисі поставки: _____ грн.

1.3. Вартість Товару всього: _____ грн.

1.4. Реєстраційний збір _____ % (від вартості Товару – п. 1.3. Контракту), без ПДВ: _____ грн.

ПДВ 20%: _____ грн.

Реєстраційний збір _____ % (від вартості Товару – п. 1.3. Контракту), з ПДВ: _____ грн.

1.5. Брокерська винагорода брокера-покупця 0,2%, без ПДВ: _____ грн.

ПДВ 20% : _____ грн.

Брокерська винагорода брокера-покупця з ПДВ: _____ грн. (згідно Договору-доручення _____)

1.6. Брокерська винагорода брокера-продавця _____ %, без ПДВ: _____ грн.

1.7. Сума оплати за контрактом (вартість товару): _____ грн.
(_____)

1.8. Тип контракту – спот.

1.9. Покупець перераховує вартість Товару Продавцеві на рахунок, вказаний у п. 4.1. Контракту.

1.10. Покупець сплачує реєстраційний збір та брокерську винагороду у розмірі, визначеному, відповідно, у п. 1.4. та п. 1.6. Контракту.

2. ПОСТАВКА ТОВАРУ

2.1. ПРОДАВЕЦЬ забезпечує наявність товару на базисі поставки : _____

2.2. Після здійснення Покупцем попередньої оплати, Продавець протягом 3-х робочих днів надає Покупцю:

- дозвіл на переоформлення товару;
- довіреність на переоформлення товару;
- складський документ;
- картку аналізу зерна або посвідчення;

2.3. Протягом 5-ти днів після здійснення попередньої оплати, Покупець надає Продавцю підписаний трьохсторонній акт приймання-передавання товару.

3. РЕЄСТРАЦІЯ КОНТРАКТУ

3.1. Реєстрація контракту проводиться на підставі протоколу проведених торгів у відповідності договору-доручення з брокерською конторою, акредитованою Аграрною біржею.

4. РОЗРАХУНКИ ПО КОНТРАКТУ ТА ЙОГО ЗАТВЕРДЖЕННЯ

4.1. Оплата коштів за контрактом згідно п. 1.7. здійснюється ПОКУПЦЕМ протягом 5-ти банківських днів, після реєстрації контракту на Аграрній біржі, на банківський рахунок Аграрного фонду:

Р/р 37116004004099, Державна казначейська служба України, м. Київ, МФО 820172

4.2. Сплата реєстраційного збору згідно п. 1.4. здійснюються на рахунок Аграрної біржі Покупцем протягом двох робочих днів після укладання Контракту:

Р/р 26004016330501 в філії "ЦРУ" АТ "Банк "Фінанси та Кредит», МФО 300937

ЄДРПОУ 33947314, ППН 339473126599, № свід. 39124000.

4.3. У випадку невиконання Покупцем п. 4.2. контракту, останній зобов'язується сплатити Аграрній біржі штраф у розмірі 10% від суми реєстраційного збору. Крім того, у зв'язку несвоєчасної сплати реєстраційного збору, Покупець підлягає зобов'язанню погасити неустойку (пеню) у розмірі подвійної облікової ставки НБУ, від суми несвоєчасного виконання грошового зобов'язання, за кожен день прострочення.

4.4. Затвердження контракту проводиться при наявності:

- оплати коштів за контрактом на банківський рахунок Аграрного фонду згідно п. 1.7.;
- реєстраційного збору на банківський рахунок Аграрної біржі;
- брокерської винагороди згідно договорів-доручення на банківський рахунок брокера.

4.4.1. Затвердження Контракту свідчить про виконання Сторонами всіх його умов.

4.5. ПРОДАВЕЦЬ, Брокер-продавець є неприбутковою організацією та платником податку на додану вартість.

4.6. Аграрна біржа є платником податку на загальних підставах.

4.7. ПОКУПЕЦЬ та Брокер-покупець є платниками податку на загальних підставах.

5. ЯКІСТЬ

5.1. ПРОДАВЕЦЬ гарантує якість Товару. Якість Товару повинна відповідати вимогам ДСТУ _____.

6. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

6.1. Сторони біржового контракту несуть відповідальність за достовірність вказаних реквізитів.

6.2. У разі відмови від письмового оформлення усної біржової угоди, винна Сторона (брокерська контора) зобов'язується відшкодувати реєстраційний збір згідно п. 1.4. терміном до наступних біржових торгів.

6.3. У разі відсутності товару на базисі поставки або невідповідності кількості обумовленої цим контрактом або якості товару даним, вказаним у документі, що підтверджує якість, Продавець відповідає згідно чинного законодавства.

6.4. При невиконанні п. 2.3., п.4.1. Продавець має право на розірвання контракту в односторонньому порядку.

6.5. Розірвання Контракту після його реєстрації на Аграрній біржі, не звільняє Покупця від сплати реєстраційного збору.

7. ОБСТАВИНИ НЕПЕРЕБОРНОЇ СИЛИ

7.1. Обставини непереборної сили – обставини, що виникли внаслідок прийняття рішень законодавчого або нормативно-правового характеру, обов'язкових для суб'єктів аграрного ринку згідно із законодавством або ті, що виникли внаслідок стихійного лиха, у тому числі пожежі, повені, посухи, заморозків, граду, землетрусу, військових дій або суспільних збурень, а також з інших обставин, які не могли бути керованими Стороною договору (контракту), включаючи втрату врожаю або його частини внаслідок несприятливих погодних умов, раптового припинення поставки води, тепла, електроенергії, нафтопродуктів чи газу, не пов'язаного з несплатою їх вартості.

Письмовим доказом є експертний висновок Торгово-промислової палати України.

8. ВИРІШЕННЯ СПОРІВ

8.1. Суперечки, що виникають між Сторонами під час укладання та/або виконання біржових контрактів вирішуються шляхом переговорів. У разі недосягнення згоди між Сторонами, спір передається на розгляд господарського суду.

8.2. Сторона Контракту, яка вважає за необхідне змінити або розірвати Контракт, повинна керуватися положеннями статті 188 Господарського кодексу України.

8.3. Цей Контракт укладений українською мовою у 5 (п'яти) автентичних примірниках, які мають однакову юридичну силу та розподіляються таким чином: по одному примірнику для Покупця, Продавця, Аграрної біржі, Брокера-покупця, Брокера-продавця.

8.3.1. Примірники Контракту для Покупця та Брокера-покупця надаються уповноваженою особою Аграрної біржі лише після виконання Покупцем п. 4.2. Контракту.

9. ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ, БАНКІВСЬКІ РЕКВІЗИТИ ТА ПІДПИСИ СТОРІН

ПОКУПЕЦЬ:

ПРОДАВЕЦЬ:

Аграрний фонд
Юрид. адреса: 01001, м. Київ, вул. Бориса Грінченка, 1
Факт. адреса: 01001, м. Київ, вул. Бориса Грінченка, 1
ЄДРПОУ 33642855
Р/р 37116004004099, Державна казначейська служба
України, м. Київ, МФО 820172
ПІН 336428526592
№ свідоцтва 39111748
Тел./факс (044) 279-78-43

БРОКЕР-ПОКУПЕЦЬ:

БРОКЕР-ПРОДАВЕЦЬ:

Підпис _____ / _____ /
М.П.
Аграрна біржа
Адреса: Юрид. адреса: 01001, м. Київ, вул.
Бориса Грінченка, 1
Факт. адреса: 04073, м. Київ, вул.
Копилівська, 67, корп. 5
Зареєстровано за № _____ від «___» _____
2012 р.
Уповноважена особа
_____/_____/

Підпис _____ / _____ /
М.П.

М.П.

ДОДАТОК Ю

Ф'ЮЧЕРСНИЙ КОНТРАКТ НА ІНДЕКС УКРАЇНСЬКИХ АКЦІЙ

ЗАРЕЄСТРОВАНО

рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку

від «__» _____ 2010р. №__

Голова Комісії

_____ Д.М. Тевелєв

ЗАТВЕРДЖЕНО

рішенням Біржової ради
ПАТ «Українська біржа»

Протокол №21 від 04 березня 2010р.

Із змінами та доповненнями
Протокол № 29 від 22 листопада 2010 р.

Голова Біржової ради

_____ І.О. Мазепа

ЗРАЗКОВА ФОРМА Ф'ЮЧЕРСНОГО КОНТРАКТУ на Індекс українських акцій (Індекс UX)

1. Терміни і визначення

Біржа	Публічне акціонерне товариство «Українська біржа».
Зразкова форма	зразкова форма ф'ючерсного контракту на Індекс українських акцій (Індекс UX).
Індекс українських акцій (Індекс UX)	індекс, який розраховує Публічне акціонерне товариство - «Українська біржа» згідно затвердженої Біржовою радою Методики розрахунку Індексу українських акцій.
Покупець, Продавець	сторони укладеного Ф'ючерсного контракту.
Правила торгівлі в Секції строкового ринку	Правила торгівлі в Секції строкового ринку Публічного акціонерного товариства «Українська біржа».
Угода про систему заходів невиконання щодо зниження ризиків	Угода про систему заходів щодо зниження ризиків зобов'язань за строковими контрактами Публічного акціонерного товариства «Українська біржа»
Ф'ючерсний контракт	ф'ючерсний контракт на Індекс українських акцій (Індекс UX), умови якого визначаються Зразковою формою
Центральний контрагент	Товариство з обмеженою відповідальністю «Український центральний контрагент».

Терміни, прямо не вказані в Зразковій формі, розуміються відповідно до Правил торгівлі в Секції строкового ринку, Угоди про систему заходів щодо зниження ризиків, Методики розрахунку Індексу українських акцій та законодавства України.

2. Загальні положення

2.1. Ця Зразкова форма є типовими умовами договору відповідно до частини 1 статті 630 Цивільного кодексу України та підлягає оприлюдненню на Сайті Біржі.

2.2. На умовах, визначених Зразковою формою, Ф'ючерсний контракт може бути укладений між Учасником торгів та Центральним контрагентом виключно на Торгах, що проводяться Біржею, в порядку, встановленому Правилами торгівлі в Секції строкового ринку.

2.3. Адреси, реквізити банківських рахунків (для юридичних осіб) та паспортні дані (для фізичних осіб) Учасника торгів та Центрального контрагента, що уклали Ф'ючерсний контракт, містяться в Переліку учасників біржових торгів, який веде Біржа.

2.4. Ф'ючерсний контракт, що укладається на Торгах, сторонами якого є Учасник торгів та Центральний контрагент, підписується Аналогом власноручного підпису відповідно до Угоди про використання аналога власноручного підпису в електронній торговельній системі (ЕТС) ПАТ «Українська біржа».

2.5. Вид ф'ючерсного контракту, укладеного на умовах, визначених Зразковою формою, є без поставки базового активу (розрахунковим).

2.6. Базовим активом Контракту є Індекс UX, що розраховується Біржею відповідно до методики, затвердженої Біржовою Радою.

2.7. Обсяг Ф'ючерсного контракту складає 1 Лот.

2.8. Лот Контракту дорівнює кількості Пунктів Індексу UX, що становить значення Індексу UX.

2.9. Вартість одного Пункту Індексу UX складає 1 (одну) українську гривню.

2.10. Ф'ючерсний контракт укладається за ціною, яка дорівнює добутку кількості Пунктів Індексу UX на Вартість одного пункту (далі - Ціна укладання Ф'ючерсного контракту).

2.10.1. Ціна укладання Ф'ючерсного контракту вказується в гривнях з точністю до 0,05 (п'яти сотих) гривні, що відповідає мінімально допустимій зміні ціни укладання Ф'ючерсного контракту на Торгах.

2.11. Ціною виконання Ф'ючерсного контракту є ціна укладання Ф'ючерсного контракту.

2.12. Код (позначення) Ф'ючерсного контракту і короткий код (позначення) Ф'ючерсного контракту встановлюється рішенням Біржі про можливість укладення даного Ф'ючерсного контракту на Торгах. Вказане рішення ухвалюється в порядку, встановленому Правилами торгівлі в Секції строкового ринку.

2.12.1. Код (позначення) Ф'ючерсного контракту формується за наступними правилами:

UX-<місяць виконання>.<рік виконання>.

Місяць та рік виконання вказуються арабськими цифрами і використовуються для визначення Дати виконання Ф'ючерсного контракту.

Приклад. Код (позначення) «UX-3.10» означає, що Ф'ючерсний контракт на Індекс UX підлягає виконання в березні 2010 року.

2.12.2. Короткий код (позначення) Ф'ючерсного контракту формується за наступними правилами:

UX<місяць виконання><рік виконання>.

Місяць виконання кодується одним латинським символом таким чином:

Місяць	Код
січень	F
лютий	G
березень	H
квітень	J
травень	K
червень	M

Місяць	Код
липень	N
серпень	Q
вересень	U
жовтень	V
листопад	X
грудень	Z

Рік виконання вказується однією арабською цифрою, яка визначає останню цифру року виконання Ф'ючерсного контракту.

Приклад. Короткий код (позначення) «UXH0» означає, що Ф'ючерсний контракт на Індекс UX підлягає виконання в березні 2010 року.

2.13. Термін виконання - дата виконання Ф'ючерсного контракту є 15 (п'ятнадцяте) число місяця і року виконання Ф'ючерсного контракту, якщо ця дата припадає на Робочий день, або найближча наступна за 15 (п'ятнадцятим) числом місяця та року виконання Ф'ючерсного контракту дата, що припадає на Робочий день.

2.14. Рішенням Біржі про можливість укладення Ф'ючерсного контракту на Торгах може бути встановлена інша Дата виконання Ф'ючерсного контракту.

2.15. Останнім Торговельним днем, в ході якого може бути укладений Ф'ючерсний контракт, є день виконання Ф'ючерсного контракту.

Рішенням Біржі про можливість укладання Ф'ючерсного контракту на Торгах може бути встановлений інший останній Торговельний день, в ході якого може бути укладений Ф'ючерсний контракт.

2.16. Розмір Початкової маржі за Ф'ючерсним контрактом визначається відповідно до Угоди про систему заходів щодо зниження ризиків.

3. Зобов'язання за Ф'ючерсним контрактом

3.1. У Дату виконання Покупець зобов'язаний сплатити Продавцю ціну виконання Ф'ючерсного контракту, а Продавець зобов'язаний прийняти оплату.

У дату виконання Продавець зобов'язаний сплатити Покупцю Ціну завершення розрахунків Ф'ючерсного контракту, за наявності зобов'язання за Ф'ючерсним контрактом, вказаного в абзаці першому цього пункту, а Покупець зобов'язаний прийняти оплату.

Зобов'язання по оплаті припиняються заліком в частині меншої з сум в порядку, передбаченому Угодою про систему заходів щодо зниження ризиків невиконання.

3.2. Ціна завершення розрахунків Ф'ючерсного контракту визначається в наступному порядку:

- Ціна завершення розрахунків Ф'ючерсного контракту приймається рівною середньому значенню Індекса UX за останню годину торгів на Ринку заявок ПАТ «Українська біржа» в Останній Торговельний день, в ході якого може бути укладений Ф'ючерсний контракт, помноженому на 1 гривню. Вказаний порядок визначення Ціни завершення розрахунків Ф'ючерсного контракту застосовується у випадку, якщо протягом всього вказаного періоду на Біржі проводилися Торги цінними паперами, включеними в список для розрахунку Індексу UX, сумарна вага яких у складі Індекса UX складала не менше 75% (сімдесяти п'яти відсотків) протягом всього вказаного періоду.

- Якщо в результаті припинення Торгів цінними паперами, включеними в список для розрахунку Індексу UX, умова, передбачена абзацом другим цього підпункту, не дотримується, Торговельним днем, на який визначається Ціна завершення розрахунків Ф'ючерсного контракту, є найближчий попередній Торговельний день, протягом якого сумарний час Торгів цінними паперами, включеними в список для розрахунку Індексу UX, сумарна вага яких у складі Індекса UX складає не менше 75% (сімдесяти п'яти відсотків), в період з 12 годин 00 хвилин до закінчення Торговельної сесії, визначеної відповідно до Правил Біржі (далі – Торговельна сесія), склало не менше 60 (шістдесяти) хвилин (далі – Розрахунковий час). В цьому випадку Ціна завершення розрахунків Ф'ючерсного контракту приймається рівною середньому значенню Індекса UX за перших 60 (шістдесяти) хвилин Розрахункового часу, помноженому на 1 гривню.

В цілях цього підпункту для розрахунку сумарної ваги цінних паперів, включених в список для розрахунку Індексу UX, в складі Індексе UX використовуються ваги цінних паперів на момент закінчення Торговельної сесії в Торговельний день, передуючий дню розрахунку сумарної ваги.

3.3. Часткового виконання зобов'язань за Ф'ючерсним контрактом не допускається.

3.4. Порядок виконання (припинення) зобов'язань за Ф'ючерсним контрактом визначається Угодою про систему заходів щодо зниження ризиків.

3.5. Зобов'язання за Ф'ючерсним контрактом, вказане в абзаці першому пункту 3.1. Зразкової форми, може бути виконано достроково. Умови дострокового виконання вказаного зобов'язання за Ф'ючерсним контрактом встановлюються Угодою про систему заходів щодо

зниження ризиків. При цьому зобов'язання, вказане в абзаці другому пункту 3.1. Зразкової форми, припиняється.

4. Відповідальність сторін та порядок розгляду спорів

4.1. Сторони несуть відповідальність за невиконання або неналежне виконання зобов'язань за Ф'ючерсним контрактом відповідно до законодавства України та Угоди про систему заходів щодо зниження ризиків.

4.2. Порядок розгляду спорів, що виникають під час укладання та виконання Ф'ючерсного контракту, визначений Правилами торгівлі в Секції строкового ринку.

5. Особливі умови

5.1. Згідно до Правил торгівлі в Секції строкового ринку Біржа має право прийняти рішення про зміну умов укладання та умов укладених Ф'ючерсних контрактів. Вказане рішення набирає чинності в порядку, визначеному Правилами торгівлі в Секції строкового ринку.

5.2. З моменту набрання чинності рішення, прийнятого Біржею відповідно до пункту 5.1. Зразкової форми, умови існуючих зобов'язань за раніше укладеними Ф'ючерсними контрактами вважаються зміненими з врахуванням вказаного рішення.

6. Внесення змін та доповнень до Зразкової форми

6.1. Біржа має право внести зміни та доповнення до Зразкової форми, та зобов'язана зареєструвати такі зміни в Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку.

6.2. Зміни та доповнення до Зразкової форми набирають чинності після реєстрації в Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку з моменту вступу в дію Зразкової форми, що містить вказані зміни та доповнення.

6.3. Інформація про вступ в дію Зразкової форми, що містить зміни та доповнення, оприлюднюються шляхом публікації на Сайті Біржі не менш ніж за 1 (один) Торговельний день до вступу її в дію.

6.4. З моменту вступу в дію Зразкової форми, що містить зміни та доповнення, умови існуючих зобов'язань за раніше укладеними Ф'ючерсними контрактами вважаються зміненими з врахуванням таких змін та доповнень.

ДОДАТОК Я

ОПЦІОНА НА Ф'ЮЧЕРСНИЙ КОНТРАКТ НА ІНДЕКС УКРАЇНСЬКИХ АКЦІЙ (ІНДЕКС UX)

ЗАРЕЄСТРОВАНО

рішенням Національної комісії
з цінних паперів та фондового ринку

від «__» _____ 2012р. № _____

Голова Комісії

_____ Д.М. Тевелєв

ЗАТВЕРДЖЕНО

рішенням Біржової ради
ПАТ «Українська біржа»

Протокол № 45 від 14 лютого 2012 р.

Голова Біржової ради

_____ І.О. Мазепа

ЗРАЗКОВА ФОРМА ОПЦІОНА НА Ф'ЮЧЕРСНИЙ КОНТРАКТ на Індекс українських акцій (Індекс UX)

1. Терміни та визначення

Біржа	Публічне акціонерне товариство «Українська біржа».
Зразкова форма	Зразкова форма опціона на ф'ючерсний контракт на Індекс українських акцій (Індекс UX)
Індекс українських акцій (Індекс UX)	індекс, який розраховує Публічне акціонерне товариство – «Українська біржа» згідно затвердженої Біржовою радою Методики розрахунку Індексу українських акцій
Сторони опціонного контракту	Утримувач/Підписчик за Опціонним контрактом з одним кодом.
Правила торгівлі в Секції строкового ринку	Правила торгівлі в Секції строкового ринку Публічного акціонерного товариства «Українська біржа».
Угода про систему заходів щодо зниження ризиків	Угода про систему заходів щодо зниження ризиків невиконання - зобов'язань за строковими контрактами Публічного акціонерного товариства «Українська біржа»
Опціонний контракт	Опціон на ф'ючерсний контракт на Індекс українських акцій (Індекс UX), умови якого визначаються Зразковою формою
Ф'ючерсний контракт	ф'ючерсний контракт на Індекс українських акцій (Індекс UX)
Центральний контрагент	Товариство з обмеженою відповідальністю «Український центральний контрагент».

Терміни, прямо не вказані в Зразковій формі, використовуються у значенні відповідно до Правил торгівлі в Секції строкового ринку, Угоди про систему заходів щодо зниження ризиків, Методики розрахунку Індексу українських акцій та законодавства України.

2. Загальні положення

2.1. Ця Зразкова форма є типовими умовами договору відповідно до частини 1 статті 630 Цивільного кодексу України та підлягає оприлюдненню на Сайті Біржі.

2.2. На умовах, визначених Зразковою формою, Опціонний контракт (далі по тексту - Контракт) може бути укладений між Учасником біржових торгів та Центральним контрагентом

виключно на торгах, що проводяться біржею, в порядку, встановленому Правилами торгівлі в Секції строкового ринку.

2.3. Адреси, реквізити банківських рахунків (для юридичних осіб) та паспортні дані (для фізичних осіб) Учасника біржових торгів та Центрального контрагента, що уклали Контракт, містяться в Переліку учасників біржових торгів, який веде Біржа.

2.4. Контракт, що укладається на торгах, сторонами якого є Учасник біржових торгів та Центральний контрагент, підписується Аналогом власноручного підпису відповідно до Угоди про використання аналога власноручного підпису в електронній торговельній системі (ЕТС) ПАТ «Українська біржа».

2.5. Найменування Контракту :

Опціон на ф'ючерсний контракт на Індекс українських акцій (Індекс UX).

2.6. Базовим активом Контракту є ф'ючерсний контракт на Індекс українських акцій (Індекс UX) (далі - Ф'ючерсний контракт).

2.7. Код (позначення) Контракту формується за наступними правилами:

<Код опціонного контракту>М<останній день укладення Контракту><тип Контракту><категорія Контракту><ціна виконання>

- символ «М» означає, що Контракт є маржируємым, що означає наявність Зобов'язання по варіаційній маржі, визначеного відповідно до пункту 4.2 Специфікацій;

- останній день укладення Контракту вказується арабськими цифрами у форматі ДДММРР (наприклад, 151210 - 15 грудня 2010 року);

- тип Контракту означає Контракт на купівлю - «С» або Контракт на продаж - «Р»;

- категорія Контракту означає американський опціон - «А».

Останнім днем укладення Контракту є останній Торговельний день, в який може бути укладений Контракт. Дата останнього дня укладення Контракту, що вказується в коді Контракту, визначається відповідно до пункту 3.3. Зразкової форми.

Приклад. Код (позначення) «UX-12.09M151210CA 2500» означає, що базовим активом цього Контракту є Ф'ючерсний контракт з кодом «UX-12.09», Контракт є маржируємым, останній день укладення Контракту - 15 грудня 2010 року, тип Контракту - на купівлю, Контракт є американським, ціна виконання дорівнює 2500 пунктів.

2.8. Вид Контракту, який укладений на умовах, визначених Зразковою формою, є з поставкою базового активу (поставочним).

2.9. Кількість Ф'ючерсних контрактів, що є базовим активом Контракту (далі - Лот), складає 1 (один) Ф'ючерсний контракт.

2.10. Контракт є маржируємым, що означає наявність Зобов'язання по варіаційній маржі, визначеного відповідно до пункту 4.2 Зразкової форми.

2.11. Розмір Початкової маржі за контрактом визначається відповідно до Угоди про систему заходів щодо зниження ризиків.

3. Укладення Контракту

3.1. Можливість укладення Контракту на Торгах встановлюється рішенням Біржі, яке повинне містити:

- код (позначення) Контракту;

- дату першого Торговельного дня, в який може бути укладений Контракт (далі - перший день укладення Контракту);

- час, починаючи з якого може бути укладений Контракт (далі - момент початку Торгів Контрактом).

3.2. Термін дії Контракту складає період з моменту початку Торгів Контрактом до початку останньої клірингової сесії останнього дня укладення Контракту.

3.3. Дата останнього дня укладення Контракту, що вказується в коді Контракту, визначається в наступному порядку (якщо інший день не встановлений рішенням Біржі, вказаним в пункті 3.1 Зразкової форми) :

3.3.1. у разі, якщо місяць та рік закінчення терміну дії Контракту співпадають з місяцем та роком виконання Ф'ючерсного контракту, останнім днем укладення Контракту є останній день укладення Ф'ючерсного контракту;

3.3.2. у разі, якщо місяць та рік закінчення терміну дії Контракту не співпадають з місяцем та роком виконання Ф'ючерсного контракту, останнім днем укладення Контракту є 15 (п'ятнадцяте) число місяця та року закінчення терміну дії Контракту, а якщо 15 (п'ятнадцяте) число місяця та року виконання Контракту не є Торговельним днем – наступний за 15 (п'ятнадцятим) числом місяця та року закінчення терміну дії Контракту Торговельний день.

4.Зобов'язання за контрактом

4.1. Премія (ціна Контракту).

4.1.1. Премія (ціна Контракту) в ході Торгів при подачі заявки та укладанні Контракту вказується в гривнях за Лот.

4.1.2. Мінімальна зміна ціни Контракту в ході Торгів (далі - мінімальний крок ціни Контракту) складає 0,1 (одну десяту) гривні.

4.2. Зобов'язання по варіаційній маржі.

4.2.1. Сторони Контракту зобов'язані сплачувати один одному грошові кошти (варіаційну маржу) в порядку та на умовах передбачених Угодою про систему заходів щодо зниження ризиків.

4.3. Виконання зобов'язання по укладенню Ф'ючерсного контракту.

4.3.1. Підписчик зобов'язаний на вимогу Утримувача укласти Ф'ючерсний контракт із дотриманням наступних умов :

- код Учасника біржових торгів та код (коди) Клієнта (Клієнтів), вказані при укладенні Ф'ючерсного контракту, співпадають з кодом Учасника біржових торгів та кодом (кодами) Клієнта (Клієнтів), вказаними при укладенні Контракту;

- Підписчик стає Продавцем за Ф'ючерсним контрактом, а Утримувач стає Покупцем за Ф'ючерсним контрактом, якщо Контракт є опціоном на купівлю, або Підписчик стає Покупцем за Ф'ючерсним контрактом, а Утримувач стає Продавцем за Ф'ючерсним контрактом, якщо Контракт є опціоном на продаж;

- ціна укладення Ф'ючерсного контракту дорівнює ціні виконання Контракту.

4.3.2. Утримувач може заявити вимогу про укладення Ф'ючерсного контракту шляхом подачі заявки на Біржу.

4.3.3. В ході останньої клірингової сесії останнього дня укладення Контракту вимога Утримувача про укладення Ф'ючерсного контракту вважається заявленою при дотриманні наступних умов :

- останній день укладення Контракту не співпадає з останнім днем укладення Ф'ючерсного контракту (у тому числі у разі, коли відповідно до Специфікації Ф'ючерсного контракту змінився останній день укладення Ф'ючерсного контракту);

- Контракт є опціоном на купівлю, ціна виконання якого менше нижнього ліміту коливань цін угод Ф'ючерсного контракту, встановленого в ході останньої клірингової сесії після закінчення останнього дня укладення Контракту, або Контракт є опціоном на продаж, ціна виконання якого більше верхнього ліміту коливань цін угод Ф'ючерсного контракту, встановленого в ході вечірньої клірингової сесії після закінчення останнього дня укладення Контракту.

4.3.4. В ході останньої клірингової сесії останнього дня укладення Контракту вимога Утримувача про укладення Ф'ючерсного контракту вважається заявленою при дотриманні наступних умов :

- останній день укладення Контракту співпадає з останнім днем укладення Ф'ючерсного контракту;

- Контракт є опціоном на купівлю, ціна виконання якого менше середнього значення

Індексу UX за період з 16 годин 30 хвилин до 17 годин 30 хвилин¹ в останній день укладання Ф'ючерсного контракту (далі - середнє значення Індексу UX), або Контракт є опціоном на продаж, ціна виконання якого більше середнього значення Індексу UX.

В цілях цього пункту середнє значення Індексу UX розраховується як середньоарифметичне усіх розрахованих значень Індексу UX за період часу, за який визначається середнє значення Індексу UX.

4.3.5. Укладення Ф'ючерсного контракту здійснюється відповідно до Правил торгівлі, Угоди про систему заходів щодо зниження ризиків та Зразкової форми ф'ючерсного контракту.

5. Підстави та порядок припинення зобов'язань за контрактом

5.1. Підстави припинення зобов'язань за контрактом:

5.1.1. Зобов'язання за контрактом повністю припиняються внаслідок Виконання Контракту.

5.1.2. Зобов'язання сторони за Контрактом повністю припиняються внаслідок виникнення у цієї сторони зустрічних зобов'язань за Контрактом з тим же кодом (позначенням), тобто виникнення у Підписчика зобов'язань Утримувача або у Утримувача - зобов'язань Підписчика, з дотриманням вимог, передбачених Правилами торгівлі в секції Строкового ринку та Угодою про систему заходів щодо зниження ризиків.

5.1.3. Зобов'язання за контрактом можуть бути припинені з інших підстав, вказаних в Правилах торгівлі та Угоді про систему заходів щодо зниження ризиків.

5.1.4. Зобов'язання за контрактом повністю припиняються після закінчення терміну дії Контракту.

5.2. На підставах, вказаних в пункті 5.1 Зразкової форми, зобов'язання за Контрактом припиняються в порядку, встановленому Правилами торгівлі та Угодою про систему заходів щодо зниження ризиків.

6. Відповідальність

6.1. Сторони несуть відповідальність за невиконання або неналежне виконання зобов'язань за Контрактом відповідно до законодавства України та Угоди про систему заходів щодо зниження ризиків.

6.2. Порядок розгляду суперечок, що виникають при укладенні та виконанні Контракту, визначений Правилами торгівлі в Секції строкового ринку.

7. Особливі умови

7.1. Згідно з Правилами торгівлі в Секції строкового ринку Біржа має право прийняти рішення про зміну умов укладання та умов укладених Контрактів. Вказане рішення набуває чинності в порядку, визначеному Правилами торгівлі в Секції строкового ринку.

7.2. З моменту набрання чинності рішення, прийнятого Біржею відповідно до пункту 5.1. Зразкової форми, умови існуючих зобов'язань по раніше укладеними Контрактами вважаються зміненими з урахуванням вказаного рішення.

8. Внесення змін та доповнень до Зразкової форми

8.1. Біржа має право внести зміни та доповнення до Зразкової форми та зобов'язана зареєструвати такі зміни в Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку.

8.2. Зміни до Зразкової форми набувають чинності після реєстрації в Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку з моменту вступу в дію Зразкової форми, що містить вказані зміни та доповнення.

8.3. Інформація про вступ в дію Зразкової форми, що містить зміни та доповнення, оприлюднюється шляхом публікації на Сайті Біржі не менше ніж за 1 (один) Торговельний день до вступу її в дію.

8.4. З моменту вступу в дію Зразкової форми, що містить зміни та доповнення, умови існуючих зобов'язань по раніше укладеними опціонними контрактами вважаються зміненими з урахуванням таких змін та доповнень.

¹ В розрахунок середнього значення Індексу UX не включається значення на 16 годин 30 хвилин та включається значення на 17 годин 30 хвилин.

ЛІТЕРАТУРА

Основна література

1. Алексеева Т. І. Міжнародна торгівля [Текст]: навч. посібник / Т. І. Алексеева. - Харківський національний економічний ун-т. - Х. : ХНЕУ, 2007. - 252с.
2. Бездітко, Ю. М. Валютне регулювання [Текст] : навч. посіб. / Ю. М. Бездітко, О. О. Мануйленко, Г. А. Стасюк. - Херсон : Олді-плюс, 2009. - 272 с.
3. Буренин А.Н. Фьючерсные, форвардные и опционные рынки [Текст]: - М.:Тривола, 1994. - 232с.
4. Васенко, В. К. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності [Текст] : навч. посіб. / В. К. Васенко. - Мін-во освіти і науки України, СумДУ. - К. : ЦНЛ, 2004. - 216 с.
5. Віднійчук-Вірван Л.А. Міжнародні розрахунки і валютні операції [Текст]: Навчальний посібник. - Львів: «Магнолія 2006», 2007. - 214 с.
6. Віднійчук-Вірван, Л. А. Міжнародні розрахунки і валютні операції [Текст] : навч. посіб. / Л. А. Віднійчук-Вірван. - Львів : Магнолія, 2007. - 214 с.
7. Губарева І. О. Міжнародні розрахунки і валютні операції [Текст]: Конспект лекцій / Харківський національний економічний ун-т. - Х. : Видавництво ХНЕУ, 2006. - 128с.
8. Домрачев В. М. Міжнародні банківські розрахунки [Текст]: Навч. посіб. / Європейський ун-т. - К. : Видавництво Європейського ун-ту, 2007. - 88с .
9. Івасів Б.С., Комар В.В. Міжнародні розрахунки та валютні операції [Текст]: Навчально-методичний посібник для студентів денної та заочно-дистанційної форм навчання — Тернопіль: ТАНГ, 2011. — 208 с.
10. Інструкція про переміщення валюти України, іноземної валюти, банківських металів, платіжних документів, інших банківських документів і платіжних карток через митний кордон України: постанова Правління НБУ від 12.07.2000 № 283. / Верховна Рада України. - Офіційний текст. - Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0452-00>.
11. Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах: постанова Правління НБУ від 12.11.2003 № 492. / Верховна Рада України. - Офіційний текст. - Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1172-03>.
12. Інструкція про порядок здійснення контролю і отримання ліцензій за експортними, імпортними та лізинговими операціями: постанова Правління НБУ від 24.03.1999 № 136 / Верховна Рада України. Офіційний текст. - Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0338-99>.

13. Інструкція про порядок здійснення контролю і отримання ліцензій за експортними, імпорнтними та лізинговими операціями: постанова Правління НБУ від 24.03.1999 № 136 / Верховна Рада України. Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0338-99>.

14. Інструкція про порядок організації та здійснення валютно-обмінних операцій на території України та змін до деяких нормативно-правових актів: постанова Правління НБУ від 12.12.2002 № 502 / Верховна Рада України. – Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0021-03>.

15. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні: постанова Правління НБУ від 28.08.2001 № 368 / Верховна Рада України. Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0841-01>.

16. Інструкція про порядок здійснення контролю і отримання ліцензій за експортними, імпорнтними та лізинговими операціями: постанова Правління НБУ від 24.03.1999 № 136 / Верховна Рада України. – Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0338-99>.

17. Козак В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини [Текст]: навч. Посіб. – 5 – те вид., стер. – К.: Знання, 2004. – 406 с.

18. Кривов'яз, Т. В. Міжнародні кредитно-розрахункові операції в банках [Текст]: навч. посіб. / Відкритий міжнар. ун-т розвитку людини «Україна». – К.: Університетська книга, 2009. – 327 с.

19. Лебедева М.Е., Шульгина Т.С. Валютный рынок и валютные операции [Текст]: Учебно-практическое пособие / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М.: МЭСИ, 2003. – 187 с.

20. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения [Текст]: Учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 576 с.

21. Михайлів, З. В. Міжнародні кредитно-розрахункові відносини та валютні операції [Текст] : навч. посіб. / З. В. Михайлів, З. П. Гаталяк, Н. І. Горбаль. – Мін-во освіти і науки України, Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Львів : Львівська політехніка, 2004. – 244 с.

22. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції [Текст]: Опорний конспект / Київський національний торговельно-економічний ун-т / Ірина Анатоліївна Аванесова (уклад.). – К.: КНТЕУ, 2003. – 79с.

23. Міжнародні організації. Кредитно-модульний курс [Текст]: 4 –те вид. перероб. Та доп. навч. посіб. /за ред.. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 288 с.

24. Міжнародні розрахунки та валютні операції [Текст]: Навч. посіб. / Береславська О. І., Наконечний О. М., Пясецька М. Г., Боришкевич О. В., Гордон В. Б. – К.: Видавництво КНЕУ, 2002. – 392 с.

25. Моисеев С.Р. Международные финансовые рынки и международные финансовые институты [Текст]: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. М., 2003 г. – 245 с.

26. Петрашко Л. П. Валютні операції [Текст]: Навч. посібник / Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2001. – 204с.

27. Пискулов Д. Ю.. Теория и практика валютного дилина . (Foreign Exchange and Money Market Operations) [Текст]: Прикладное пособие.– М.: ИНФРА-М, 1995.- 208 с.

28. Податковий кодекс України. закон України прийнятий 02.12.2010р. № 2755-VI / Верховна Рада України. – Офіційний текст. – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.

29. Положення про валютний контроль: постанова Правління НБУ від 08.02.2000 № 49. / Верховна Рада України. Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0209-00>.

30. Положення про відкриття та функціонування кореспондентських рахунків банків-резидентів та нерезидентів в іноземній валюті та кореспондентських рахунків банків-нерезидентів у гривнях: постанова Правління НБУ від 26.03.1998 № 118. / Верховна Рада України. Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0231-98>.

31. Положення про здійснення банками фінансового моніторингу: постанова Правління НБУ від 14.05.2003 № 189 / Верховна Рада України. Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0381-03>.

32. Положення про порядок здійснення операцій з чеками в іноземній валюті на території України: постанова Правління НБУ від 29.12.2000 № 520. / Верховна Рада України. Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0152-01>.

33. Положення про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями: постанова Правління НБУ від 03.12.2003 № 514. / Верховна Рада України. Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1213-03>.

34. Положення Про порядок реєстрації змін до правил фондової біржі щодо запровадження обіг на фондовій біржі деривативів: постанова ДКЦПФР від 31 серпня 2009 року / Верховна Рада України. Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0338-99>.

35. Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою: постанова Правління НБУ від 10.08.2005 № 281. / Верховна Рада України. Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0950-05>.

36. Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою: постанова Правління НБУ від 10.08.2005 № 281. / Верховна Рада України. Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0950-05>.

37. Положення Про порядок та умови торгівлі іноземною валютою: постанова НБУ від 10.08.2005, №950 / Верховна Рада України. Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0338-99>.

38. Положення про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті: постанова Правління НБУ від 21.06.1995 № 444. / Верховна Рада України. Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=444-95-%EF>.

39. Порядок проведення Національним банком України операцій з купівлі-продажу іноземної валюти на умовах «своп»: постанова Правління НБУ від 05.12.2011 № 434. / Верховна Рада України. Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1213-03>.

40. Правила здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України: постанова Правління НБУ від 07.06.1993 № 19029/1050. – / Верховна Рада України. Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-in/laws/main.cgi?nreg=v1050500-93>.

41. Про банки та банківську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України прийнятий 07.12.2000 р. № 2121-III / Верховна Рада України. – Офіційний текст. – Режим доступу до закону: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi>.

42. Про державну підтримку сільського господарства України: закон України від 24 червня 2004 року / Верховна Рада України. Офіційний текст. – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0950-05>.

43. Про запровадження державних форвардних закупівель зерна: постанова КМУ від 16 травня 2007 року №736. / Верховна Рада України. Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0381-03>.

44. Про зерно та ринок зерна в Україні: закон України прийнятий від 4 липня 2002 року. / Верховна Рада України. Офіційний текст. – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0231-98>.

45. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: декрет Кабінету міністрів України, затверджений постановою Правління Національного банку України від 19.02.1993 № 15–93. / Верховна Рада України. – Офіційний текст. – Режим доступу до постанови: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi>.

46. Руденко Л.В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції [Текст]: Видання 2-ге, перероблене і доповнене. Підручник – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 632 с.

47. Уніфіковані звичаї та правила по документарному акредитиву (UCP № 500) [Електронний ресурс] : правила, затверджені Міжнародною торгівельною палатою від 01.01.1994 № 500. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=988_003.

48. Уніфіковані звичаї та правила по документарному акредитиву (UCP № 600) [Електронний ресурс] : правила, затверджені Міжнародною торгівельною палатою від 01.01.2007 № 600. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=988_013.

49. Уніфіковані правила по інкасо [Електронний ресурс] : правила, затверджені Міжнародною торгівельною палатою від 01.01.1979 № 322. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=988_002.

50. Шевчук І. М. Міжнародні розрахунки і валютні операції [Текст]: Навч.-метод. посібник / Укоопспілка; Львівська комерційна академія. – Л. : Видавництво Львівської комерційної академії, 2004. – 148с.

51. Шило В.П., Васькова В.Н. Організація міжнародних банківських операцій [Текст]: навч. Посіб. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 224 с.

52. Щеголева Н.Г. Валютные операции [Текст]: Учебник. – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2004. – 580 с.

Додаткова література

1. Альваро, Сенсіні. За нову систему міжнародних платежів [Текст] / С Альваро // Банки та банківські системи країн світу. – 2010. – Т. 3, № 1. – С. 48-57.

2. Антонова, О. В. Міжнародні розрахунки в Україні: основні тенденції та перспективи розвитку [Текст] / О. В. Антонова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 4. – С. 34–38.

2. Бардиш Г. О. Проектне фінансування [Текст]: Підручник для студ. вищих навч. закл. / Г. О. Бардиш.- Національний банк України. Львівський банківський ін-т. – Л. : ЛБІ НБУ, 2006. – 463с.

3. Барабаш, А. Правове регулювання лізингу в банківській діяльності (проблемні питання) [Текст] / А. Барабаш // Підприємництво, господарство і право. – 2001. – № 5. – С. 25–28.

4. Береславская, Е. Перспективы введения евровалюты в Украине [Текст] / Е. Береславская // Финансовые риски. – 2007. – № 1. – С. 65–68.

3. Білик, М. Д. Розрахункові відносини у зовнішньоекономічній діяльності підприємств: сутність та оцінка доцільності застосування різних форм розрахунків [Текст] / М. Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 3. – С. 54–60.

4. Бутузова, Н. А. Расчеты по инкассо [Текст] / Н. А. Бутузова, // Международные банковские операции. – 2008. – № 1. – С. 86–93.

5. Гофман Н.Ф., Маховикова Г.А. Основы внешнеэкономической деятельности [Текст] / Н.Ф.Гофман // . - СПб: Питер, 2007. – 365с.

6. Дяченко О. Аккредитивы - хит сезона [Текст] / О. Дяченко // Банковское обозрение. – 2006. - №4(82). – с.34.

7. Крахмалев, С. В. GNIPS – крупнейшая частная клиринговая система в США и ее место в платежной инфраструктуре [Текст] / С. В. Крахмалев // Финансы и кредит. – 2006. – № 35. – С. 2–12.

8. Коробкіна, С.П. Розрахунки за товари та послуги, шляхи їх вдосконалення [Текст] / С.П. Коробкіна // Банківська справа. - 2010. - № 1. - С. 49 - 52.

9. Кобахидзе Г.К. Аккредитивы: вчера, сегодня, завтра [Текст] / Г.К. Кобахидзе // Международные банковские операции. 2005. - № 6. – с.22-25.

10. Кобахидзе Г.К. Расчеты по документарным аккредитивам и комплаенс [Текст] / Г.К. Кобахидзе // Международные банковские операции.- 2011. - № 4. - С. 40-56.

11. Левченко, О. М. Міжнародні кредитні розрахунки: методи управління [Текст] / О. М. Левченко // Формування ринкових відносин в Україні. –2008. – №1. – С. 31–36.

12. Левченко, О. М. Інформація в системі стратегічного управління міжнародними кредитними розрахунками [Текст] / О. М. Левченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 3. – С. 43–48.

13. Логутова Т. Нормативно-економічні принципи стимулювання міжнародних лізингових операцій [Текст] / Т. Логутова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3 (105). – С. 38–44.

14. Максименко, А.Г. Перспективи функціонування розрахунків між банками [Текст] / А.Г. Максименко // Економіст України. - 2010. - № 3. - С. 21-23.

39. Малых, А. В. Документарный аккредитив в международной торговле [Текст] / А. В. Малых // Финансы и кредит. – 2007. – № 47. – С. 29–32.

15. Международные экономические отношения [Текст]: Учебник / Под общей ред. проф. В.Е. Рыбалкина. - М.: Юнити, 2006. – 354с.

16. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения [Текст]: Учебник / Под ред. Л.Н. Красвиной. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 608 с.

17. Новак, І.М. Система термінових переказів - новий етап розвитку електронних міжбанківських розрахунків в Україні [Текст] / І.М. Новак, Л.К. Гончаренко // Вісник НБУ. - 2010. - № 9. - С. 44 - 49.

18. Омельчук, Л.Г. Стан міжбанківських розрахунків, що здійснювалися через НСМЕП НБУ [Текст] / Л.Г. Омельчук // Вісник НБУ, 2011.- №1.- С.28 - 29.

19. Орехов С. А., Афонин В. В Факторинг: организационно-правовой аспект [Текст]: Учеб.-практ. пособие / Орехов С. А. – М. : Компания Спутник+, 2000. – 84с.

20. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений [Текст]: Учеб.-практ. пособие. - М.: Инфра - М., 2000.- 650 с.

21. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности [Текст]: Учеб.-практ. Пособие / В.В.Покровская.-М. Юристъ., 2006. – 315с.

22. Сасенко О. О., Міжнародні фінансові розрахунки: метод. вказ. до семінар. та практ. занять для студ. ден. й заоч. форм навч. за спец. «Фінанси» [Текст] / О. О. Сасенко, О. М. Птахіна // Державний заклад «Луганський національний ун-т ім. Тараса Шевченка». Кафедра фінансів – Луганськ : ЛНУ ім. Т.Шевченка, 2008. – 39с.

23. Смирнов И.Е. Новое в страховании экспортных кредитов и инвестиций [Текст] / И.Е. Смирнов // Международные банковские операции.- 2011. - № 4. – С. 15-17.

24. Файвішенко, Л. Вплив зміни регламентації документарних акредитивів на міжнародну торгівлю [Текст] / Л. Файвішенко // Економічний аналіз. – Вип. 2 (18). – 2008. – С. 173–175.

25. Черкасов В.Е. Практическое руководство по финансово-экономическим расчетам [Текст] / Ред. Л.И. Самочатова - М.: Мета-Информ: АО «Консалтбанк», 1995. - 127 с.

26. Чиж Н.М. Міжнародні розрахунки і валютні операції. Методичні вказівки до практичних занять для студентів спеціальності 7.050105 „Банківська справа» денної та заочної форм навчання торгівлю [Текст] / Н.М.Чиж – Луцьк. – 2009. – 48 с.

27. Шакирова Э. На пути к новому стандарту в торговом финансировании [Интервью с А. Кастерманом] // Международные банковские операции.- 2011. - № 4. - С. 8-14.

ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЗНИК**А**

Аваль 253
 Аванс 153, 159, 192, 255, 261, 294, 319, 360, 368
 Авізо 202
 Авізування 166, 181, 184, 261, 337, 358
 Авізуючий банк (Advising Bank) 132, 137, 145, 167, 190, 339, 358, 366
 А-кореспонденти 42, 43
 Акредитив 11, 15, 128, 132, 140, 163, 278, 304
 Акредитив авізований 169
 Акредитив безвідзивний 132
 Акредитив безвідзивний непідтверджений 132
 Акредитив безвідзивний підтверджений 133
 Акредитив бек-ту-бек (компенсаційний, контракредитив) 148
 Акредитив відзивний 130
 Акредитив документарний (товарний) 129, 144, 147, 153, 167
 Акредитив з червоним застереженням 158
 Акредитив переказний (трансферабельний) 143
 Акредитив револьверний 158
 Акцепт 140, 146, 179, 196, 212, 305
 Акцепт (Acceptance) 140, 196, 300
 Акцептно-рамбурсний кредит 298, 316, 317
 Акцептуючий банк (Accepting Bank) 146
 Аплікант (Наказодавець, Applicant, Credit Applicant, Buyer, Drawee) 145, 151, 176

Арбітраж валютний 409

Аутрайт 480

Б

Базові умови поставки 88
 Банк бенефіціара (Beneficiary's bank) 176, 381
 Банк інкасуєчий 202, 210, 251
 Банк неогоціуючий 139, 146, 177
 Банк підтверджуєчий 134, 146, 168, 307
 Банк-гарант 361, 365, 370, 381
 Банк-емітент 132, 145, 147, 164
 Банківська асоціація 54
 Банківська гарантія 356, 360, 376, 384
 Банківська ліквідність 114
 Банківський акцепт 252, 300, 317
 Банківський день 424
 Банк-кореспондент 40, 159, 208, 231, 262, 383
 Банк-ремітент 200, 202, 251
 Бенефіціар 128, 143, 172, 276, 358
 Бенефіціар (Beneficiary, Exporter, Seller) 145, 381
 Б-кореспонденти 42, 43
 Бреттон-Вудська валютна система 19, 398, 427

В

Валюта 16, 30, 42, 91, 451
 Валюта іноземна 25, 451
 Валюта платежу 30, 33, 42, 91, 274
 Валютна позиція 16, 434
 Валютна позиція по капіталу 435
 Валютне обмеження 9, 14, 265
 Валютний (обмінний) курс 399, 405, 426
 Валютний дериватив 401, 422
 Валютний кошик 20, 21, 37

Валютний ринок 20, 399, 405
 Валютний своп 478, 479
 Валютний форвардний контракт 448
 Валютні операції 398, 423, 447, 458, 480
 Вантажовідправник (Consignor, Shipper) 172
 Вантажоодержувач (Consignee) 111, 172
 Вексель 146, 205, 228, 250, 294, 320
 Вексель акцептований 196, 205, 320
 Вексель доміцильований 208
 Вексель переказний (тратта) 146, 169, 198, 228, 250, 294, 317
 Вексель простий (соло) 248, 254
 Виконання акредитиву шляхом акцепту (by acceptance) 140
 Виконання акредитиву шляхом неогоціації (by negotiation) 138, 177
 Виконуючий банк (Available Bank) 146, 159, 164, 173
 Відкрита валютна позиція 435, 436
 Внутрішній валютний ринок 401

Г

Гарантія банківська 356, 360, 376, 384
 Гарантія міжнародна 360
 Гарантія внутрішня 360
 Гарантія пряма банківська 360
 Гарантія непряма банківська 360
 Гарантія платежу 362
 Гарантія виконання контракту 365
 Гарантія пропозиції 375
 Гарантія конкурсна 366
 Гарантія тендерна 366
 Гарантія повернення кредиту 367
 Гарантія повернення авансового платежу 369
 Гарантія безвідклична 370
 Гарантія безумовна 370

Гарантія умовна 371
 Гарантія за першою вимогою 371
 Гарантія покрита 374
 Гарантія непокрита 374
 Гарантія платіжна 374
 Гарантія договірна 375

Д

Депозитні валютні операції 480
 Деривативи 422
 Дилер 402, 405, 412
 Дисконтування 114, 287, 296, 304, 313
 Додаткові умови зовнішньоекономічного договору 97
 Документарне інкасо в міжнародній торгівлі 11, 197, 198, 200, 205, 206, 211
 Доміциліат 208

Е

Експортний акредитив (Export Documentary Credit) 163
 Експортний кредит 287
 Експортний ризик 312
 Експортний контракт 323

Є

Євро 17, 31, 50
 Євочеки 231

З

Закрита валютна позиція 435
 Знижка спеціальна 90
 Знижка загальна (проста) 90
 Знижка прогресивна (оптова) 190
 Знижки дилерські 91
 Знижка «сконто» 91
 Знижка, бонусна або знижка за оборот 91
 Знижка, сезонна 91

Зовнішньоекономічними відносинами 113

I

Імпортний акредитив (Import Documentary Credit) 175

Індосамент 204, 235, 253

Індосамент бланковий 235

Індосант 253

Індосат 253

Інкасо 195, 202, 206, 211

Інкасо документарне 198, 206

Інкасо чисте 198, 200

Інкотермс (Incoterms) 88, 98

К

Кліринг 51, 55

Конвертованість валюти 113

Коносамент 111, 170, 376, 522

Контракт 80, 81, 83

Контракт типовий 83

Контракт разового постачання 81

Контракт з періодичним постачанням 82

Контракти на постачання комплектного устаткування 82

Контракти з оплатою в грошовій формі 82

Контракти з оплатою в товарній або змішаній формі 83

Контракти на управління 83

Контракти «під ключ» 83

Колективні контракти 84

Кореспондентський рахунок 39, 41, 42

Коротка відкрита валютна позиція 435

Котирування валют 431

Кредит акцептний 301, 304, 322

Кредит вексельний 294, 298

Кредит за відкритим рахунком 298

Кредит комерційний 291, 298, 303

Кредит міжнародний 286, 289

Кредит синдикований (консорціумний) 288

Кредит фінансовий 288, 296

Кредит фірмовий 291, 295

Крос-курс 430, 431, 432

Курс bid 430, 432, 494

Курс offer 430, 432, 494

Л

Ліміт валютної позиції 435

Ліміт загальної відкритої валютної позиції банку (Л13) 435

Ліміт загальної довгої відкритої валютної позиції банку (Л13-1) 435, 436, 437

Ліміт загальної короткої відкритої валютної позиції банку (Л13-2) 436

Ліміт збитків 413

Ліміт інструментарію 413

Ліміти на іноземні держави 413

Ліміти на кожен день і кожного дилера 413

Ліміти на операції з контрапартнерами і клієнтами 413

М

Маркування товару 92

Міжнародний банківський переказ 259

Міжнародний валютний ринок 400

Міжнародний кореспондентський договір 38

Міжнародний кореспондентський рахунок 38

Міжнародний рахунок лоро 39, 41, 42

Міжнародний рахунок ностро 42, 433

Міжнародні кореспондентські відносини 37

Міжнародні розрахунки 9, 10, 13, 247

Н

Наказодавець (Applicant, Credit Applicant, Buyer, Drawee) 145, 167
Негоціація 252
Негоціація тратти 252
Непокритий акредитив 180, 278
Непряме котирування 446
Неустойка 94

О

Обов'язкові умови зовнішньоекономічного контракту 96
Овердрафт 43, 54, 319
Операційний лізинг 342
Опціон 406, 434, 466
Опціонні контракти 466, 467
Офіційна облікова ставка 340

П

Пеня 113
Переказ банківський 12, 16, 302, 307, 308
Переказний вексель (Тратта, Bill of Exchange, Draft) 173, 200, 234, 264, 298
Платіжне доручення 58, 69, 274, 308, 325
Покритий акредитив 329
Порука 440
Поручництво 441, 442
Принципал 239, 246, 423
Процентний своп 561, 564, 566
Пряме котирування 505, 528

Р

Рамбурс 104, 135, 169, 173, 317
Рамбурсуючий банк (Reimbursing Bank) 173
Регрес 256, 321, 322, 334, 341

Резервний акредитив (Stand-by L/c) 136, 151, 153, 157
Рефінансування 213, 291, 301, 335
Ризик валютний 31, 117, 278, 334, 410
Ризик виконання 412, 413
Ризик зміни своп-ставки 411
Ризик у зовнішньоекономічній діяльності 113
Ризик контрагента 114
Ризик кредитний (ризик неповернення боргу) 56, 150,
Ризик перерахунку 410, 412
Ризик платежу 412
Ризик процентний 334, 410, 411
Ризик у міжнародній торгівлі 31
Ризики економічні 116
Ризики комерційні 293
Ризики політичні 117, 214, 293

С

СВІФТ (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications) 44, 46, 147, 273
Своп 24, 406
СПЗ 19, 21, 22, 26, 28
Спот 422, 423

Т

Транспортні документи (Transport Documents, Documents of Movement) 203, 206, 524
Трасант (Drawer) 197, 250
Трасат (Drawee) 197, 250, 520
Тратта 140, 180, 207, 251, 577

Ф

Ф'ючерсні валютні контракти 422
Ф'ючерсні угоди 420
Факторинг 298, 324
Форвард 407, 422, 426

Форфейтер 333, 334, 336
Форфейтинг 337, 338, 441

Х

Хеджування 7, 37, 114, 403, 451, 452

Ц

Цесія 150
Ціна 23
Ціна поставки 417, 448
Ціна товару 34, 36, 90, 91
Ціна контракту 33, 36
Ціна форвардна 448

Ч

Чек 82, 221, 227
Чек банківський 273
Чек дорожній 232, 233,
Чек іменний 237, 230
Чек на пред'явника 232
Чек фірмовий 230
Чиста балансова позиція 434
Чиста опціонна позиція 434
Чиста позиція за гарантіями 434
Чиста спот позиція 434
Чиста строкова позиція 434
ЧПС 75

Б.С. Івасів, Л.М. Прийдун, В.Я. Рудан

МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ ТА ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ

(Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів)

Підписано до друку 04.11.2013.

Формат 60х 84/16. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсетний 80 г/м². Друк електрографічний.

Умов.-друк. арк. 33,25. Обл.-вид. арк 30,04.

Тираж 300 примірників. Замовлення № 11/13/1-3.



Віддруковано у видавничому центрі “Вектор”

46018 м. Тернопіль, вул. Кривоноса, 26

тел. (0352) 40-08-12

(0352) 40-00-63

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до
державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції
серія ТР № 46 від 07 березня 2013 р.
ФО Осадця Ю.В.